

République Algérienne Démocratique et Populaire.
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Département des Sciences Economiques

Mémoire en vue de l'Obtention du Diplôme de Magister en Sciences Economiques

Option : « Economie Publique Locale et Gestion des Collectivités Locales »

Thème

**LES PME-PMI COMME ACTEURS DU
DÉVELOPPEMENT LOCAL : CAS DE LA WILAYA DE
TIZI-OUZOU**

Présenté par :
Melle GANI Messad

Sous la direction de
Dr ALI ZIANE Mohand Ouamer

Jury composé de :

Président : Mr CHABANI Smaïn : Professeur, I.N.C, Alger.

Rapporteur : Mr ALI ZIANE Mohand Ouamer : Maître de Conférences, Université de Boumerdes.

Examineurs :

Mr ALIANE Nadir : Maître de Conférences, Université de Boumerdes.

Mr TESSA Ahmed : Maître de Conférences, Université de Tizi-Ouzou.

Date de soutenance : 25/05/2010.

Remerciements

Au terme de ce travail, je tiens à remercier, en premier lieu, Monsieur ALI ZIANE. M.O. pour avoir accepté de diriger ce travail. Qu'il me permet de témoigner ma sincère et profonde gratitude pour son aide et son soutien, mais surtout pour ses encouragements et ses motivations.

Je tiens à remercier aussi, tous les enseignants(es) qui ont contribué à ma formation ainsi que toute l'équipe de la bibliothèque de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion.

Par la même occasion, je tiens à remercier les responsables de : la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (A.N.S.E.J.), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (C.N.A.C.), le Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion des Investissements (C.A.L.P.I.), la Direction de la Planification et d'Aménagement du Territoire (D.P.A.T.).

Mes remerciements vont également aux chefs d'entreprises qui ont accepté de collaborer avec nous ainsi que toutes les personnes qui m'ont aidé dans la diffusion du questionnaire.

Dédicaces

- *Je dédie ce travail à la mémoire de mon père ; à ma très chère mère pour son affection et qui par ses sacrifices m'a permis de mener à bien mes études.*
- *Je le dédie également à tous ceux qui m'ont aidé à la réalisation de ce travail.*

Sommaire

Liste des Tableaux, Graphiques et schémas

Introduction générale

Chapitre I : Mutations économiques et implications structurelles et territoriales

Introduction

Section 01 : La transformation du rôle de l'Etat

- 1.1. Remise en cause de l'Etat-Leviathan
- 1.2. Renouveau et affirmation des idées néolibérales

Section 02 : Mutations industrielles et territoires

- 2.1. La crise du fordisme et ses implications
- 2.2. Le regain d'intérêt pour les PME-PMI

Section 03 : Emergence d'une nouvelle vision du développement économique

- 3.1. Les conceptions du développement régional et local des années 50-70
- 3.2. Le paradigme du développement endogène
- 3.3. Le développement local comme une nouvelle logique du développement
- 3.4. La pratique du développement local

Conclusion

Chapitre II : La notion de la PME-PMI et la dynamique du développement territorial

Introduction

Section 01 : Définitions et caractéristiques des PME-PMI

- 1.1. Les différentes typologies
- 1.2. Caractéristiques des PME-PMI et spécificités de leur système de gestion

Section 02 : Entrepreneur et création d'entreprises

- 2.1. Définition, caractéristiques et typologie des entrepreneurs
- 2.2. Les déterminants du dynamisme entrepreneurial

Section 03 : Le rapport des PME-PMI avec le milieu local

- 3.1. Le concept du milieu
- 3.2. La variété des configurations localisées des PME

Conclusion

Chapitre III : L'environnement institutionnel et socio-économique de l'évolution de la PME-PMI en Algérie.

Introduction

Section 01: Genèse et formation du secteur de la PME-PMI

- 1.1. La PME-PMI dans le contexte de la planification centrale
- 1.2. La PME-PMI dans le contexte de la libéralisation
- 1.3. Les traits caractéristiques du tissu de la PME-PMI en Algérie
- 1.4. L'impact des réformes économiques sur développement des PME-PMI

Section 02 : Etat des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou

- 2.1. Présentation générale de la wilaya de Tizi-Ouzou
- 2.2. Le développement remarquable du secteur privé
- 2.3. Dynamique de la démographie des PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou
- 2.4. Les caractéristiques des PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou

Conclusion

Chapitre IV : L'implication des PME-PMI dans le dynamisme socio-économique local dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Introduction

Section 01 : L'environnement local et les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou

- 1.1. Les effets de l'ajustement structurel sur le développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou
- 1.2. Les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Section 02 : L'insertion des entreprises dans leurs territoires d'implantation

- 2.1. Présentation de la méthodologie de l'enquête
- 2.2. Les principales caractéristiques des entreprises de l'échantillon
- 2.3. Le rapport des entreprises enquêtées avec leur milieu local
- 2.4. Les obstacles rencontrés par les entreprises de l'échantillon
- 2.5. Les perspectives de croissance

Section 03 : L'indispensable soutien de l'environnement local

- 3.1. Le rôle limité des collectivités locales
- 3.2. Le rôle important des dispositifs de promotion des micro entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou
- 3.3. Les opérations d'appui au développement de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Conclusion

Conclusion générale

Bibliographie

Table des matières

Annexes

Listes des tableaux, graphes et schémas.

I. Liste des tableaux

Tableau n° 01 : Classification des firmes selon leur taille dans quelques pays de l'OCDE.....	51
Tableau n° 02 : Les critères de la Small Business Administration (SBA).....	52
Tableau n° 03 : Les caractéristiques du système de gestion des PME selon O. TORRES	56
Tableau n° 04 : Parts des projets d'investissement selon les principales branches d'activité.....	95
Tableau n° 05 : Évolution de la structure de la population des PME privées en Algérie (1995-2000).....	100
Tableau n° 06 : Evolution de la population des PME (2001-2006).....	101
Tableau n° 07 : Taux d'évolution de la population des PME (2001-2006).....	101
Tableau n° 08 : Place du secteur privé dans les valeurs ajoutées produites de chaque secteur (en %).....	103
Tableau n° 09 : Évolution de la structure de la valeur ajoutée dans le système productif (Hors hydrocarbures). (en %).....	104
Tableau n° 10 : Évolution de la structure de la population des PME selon les secteurs d'activité.....	106
Tableau n° 11: Répartition des entreprises privées dans le secteur d'industrie (1999).....	108
Tableau n° 12 : Évolution de la structure des PME en Algérie (1995-2000).....	109
Tableau n° 13 : Taille des entreprises privées et emploi occupé en 1999.....	109
Tableau n° 14 : Evolution des PME dans les onze (11) premières wilayas entre (2003-2007).....	111
Tableau n° 15 : Répartition des PME selon leur statut juridique (Arrête au 31-03-2008).....	121
Tableau n° 16 : Données statistiques sur le secteur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou (Arrête au 31-03-2008).....	122
Tableau n° 17 : Données statistiques sur l'emploi occupé dans les PME locales. (Arrête au 31/03/2008).....	123
Tableau n° 18 : Evolution de la création d'entreprise privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1962 et 2006.....	124
Tableau n° 19 : Effectifs des entreprises radiées en 1999 dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	128
Tableau n° 20 : L'évolution des PME au cours du 4 ^{ème} trimestre 2006 et 1 ^{er} trimestre 2007.....	129
Tableau n° 21 : L'évolution des PME au cours du 4 ^{ème} trimestre 2007 et 1 ^{er} trimestre 2008.....	130
Tableau n° 22 : Répartition de l'emploi selon les catégories d'entreprises (Arrêtée au 31/03/2007).....	131
Tableau n° 23 : Répartition des PME privées par secteur d'activité. (Arrêté au 31-03-2008)....	133
Tableau n° 24 : Les secteurs d'activités dominants dans la wilaya de Tizi-Ouzou. (Arrêté au 31-03-2008).....	134
Tableau n° 25 : Répartition des PME par groupes de branches d'activité. (Arrêté au 31/03/2008.).....	135
Tableau n° 26 : Répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité (Arrêté au 31/03/2008).....	137
Tableau n° 27 : Classement de la répartition des PME-PMI par daïra (Arrêté au 31/03/2008)...	140
Tableau n° 28 : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création.....	156

Tableau n° 29 : Répartition des entreprises enquêtées selon le nombre d'employés.....	157
Tableau n° 30 : Répartition des entreprises enquêtées selon la forme juridique.....	157
Tableau n° 31 : L'effectif des entrepreneurs ayant effectué des études de marché.....	158
Tableau n° 32 : L'effectif des entrepreneurs ayant effectué ou non des formations en techniques de gestion.....	158
Tableau n° 33: Sources de financement initial pour les entreprises enquêtées.....	159
Tableau n° 34 : Les facteurs déterminant la localisation des entreprises enquêtées.....	160
Tableau n° 35 : Répartition des entreprises enquêtées selon l'origine de la main d'œuvre Recrutée.....	161
Tableau n° 36 : Répartition des entreprises enquêtées selon le mode de recrutement de la main d'œuvre.....	161
Tableau n° 37 : Répartition des entreprises enquêtées selon les sources d'approvisionnement...	162
Tableau n° 38 : Répartition des entreprises enquêtées selon la destination de leurs produits.....	163
Tableau n° 39 : Répartition des entreprises enquêtées selon le type de relations entretenu avec les autres entreprises de la wilaya	163
Tableau n°40: Répartition des entreprises enquêtées selon les obstacles rencontrés lors de la création d'entreprises.....	165
Tableau n° 41 : Répartition des entreprises selon les obstacles rencontrés après la création.....	167
Tableau n° 42 : Nombre de micro-entreprises créées par secteur d'activité dans le cadre du dispositif d'aide à la création d'entreprises (CNAC).....	178
Tableau n° 43 : Projets financés par la CNAC par secteur d'activités situation trimestrielle (Janvier-Février-Mars 2008).....	178
Tableau n° 44 : Le mode de financement mixte (ANSEJ).....	180
Tableau n° 45 : Le mode de financement triangulaire (ANSEJ).....	181
Tableau n° 46 : La bonification du taux d'intérêt selon secteur et zone d'activité.....	181
Tableau n° 47 : Bilan d'activité de l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou de 1997 jusqu'au 31/12/2006.....	183
Tableau n° 48 : Nombre de micro-entreprises créées par secteur d'activité (Situation cumulée au 31/12/2007).....	185
Tableau n°49 : Répartition des projets garantis par le dispositif FGAR par secteur d'activité (Situation arrêtée au 31/03/2008).....	194
Tableau n°50 : Nombre d'entreprises bénéficiant du Programme de l'ANDPME. (Situation arrêtée au 30/06/2008).....	197

II. Liste des Graphes

Graphique n° 01 : Evolution de la population des PME en Algérie entre 2001-2006.....	104
Graphique n° 02 : Evolution des PME dans les onze (11) premières wilayas durant la période (2003-2007).....	113
Graphique n° 03 : Répartition des PME-PMI selon leur statut juridique dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	122
Graphique n° 04 : Répartition du secteur privé par composante dans la wilaya de Tizi-Ouzou..	122
Graphique n° 05 : La structure de l'emploi déclaré par composantes dans la wilaya	123
Graphique n° 06 : L'évolution de la création d'entreprises privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1962 et 2006.....	127

Graphique n° 07 : Evolution des PME au cours de 4 ^{ème} trimestre 2006 et 1 ^{er} trimestre 2007....	129
Graphique n° 08 : Evolution des PME au cours de 4 ^{ème} trimestre 2007 et 1 ^{er} trimestre 2008....	130
Graphique n° 09 : Répartition des entreprises privées de la wilaya de Tizi-Ouzou par taille....	132
Graphique n° 10 : Répartition de l'emploi déclaré par catégorie d'entreprises.....	132
Graphique n° 11 : Les secteurs d'activité dominants dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	134
Graphique n° 12 : Répartition des entreprises industrielles privées de la wilaya par secteur d'activité.....	137

III. Liste des Schémas

Schéma n° 01 : Réseau d'interaction et d'innovation d'une PME locale.....	42
Schéma n° 02 : Typologie des PME sur « continuum ».....	49
Schéma n° 03 : Les caractéristiques de la PME selon P.A. JULIEN.....	55

INTRODUCTION GENERALE

La décennie quatre vingt a été largement dominée par les conceptions non interventionnistes de la politique économique. En effet, depuis 1974, la montée du chômage et la pauvreté a mis en exergue les difficultés grandissantes du modèle de l'Etat providence, ainsi plusieurs critiques ont été adressées à celui-ci : gaspillage, poids excessif des impôts, alourdissement des coûts des entreprises. L'Etat est accusé de paralyser l'appareil économique, de mal gérer, de brimer l'initiative individuelle, voire de transformer les citoyens en assistés.

L'incapacité des différentes politiques à pallier, à la crise du milieu des années 1970, a réactivé les interrogations sur l'efficacité des interventions publiques, sur la place et le rôle de l'Etat et redonné vigueur aux thèses libérales.

Le renouveau du courant libéral et la mise en œuvre des déclarations prônant « Etat minimal » ont été favorisés par l'arrivée des partis conservateurs dans les grands pays occidentaux, comme cela a été le cas aux Etats-Unis (Reagan) et en Grande Bretagne (Mme Thatcher). Ce faisant, nous assistons à un mouvement de privatisation, de dénationalisation, voire de démonopolisation.

Parallèlement, et parce qu'une telle libéralisation signifie un désengagement de l'Etat de la sphère économique et par conséquent une redéfinition des politiques publiques, il était également prôné que les collectivités territoriales prennent une part plus importante des responsabilités dans la dynamisation du tissu socio-économique. La décentralisation est devenue ainsi l'un des concepts importants des théories économiques libérales.

La tendance à la limitation de l'intervention publique et à la réduction de la taille de l'Etat, jugée trop grande, ont été concrétisées aussi par le transfert de compétences de l'Etat central au profit des échelons infra-étatiques.¹ Ce processus de reconsidération du rôle de l'Etat a engendré, non seulement, la remise en cause du modèle centre/périphérie mais également la revalorisation de la dimension locale et la petite échelle.

C'est dans ce contexte d'idées que la notion du développement économique local et les pratiques qui l'illustrent, ont pris leur véritable essor au début des années 1980 dans un contexte marqué par le lancement de la dynamique décentralisatrice.

En effet, les analyses et les doctrines en matière de développement local ont été profondément renouvelées depuis deux décennies. Le renouvellement correspond à l'entrée en

¹ En France, la loi de décentralisation de 1982 et les élections des conseils régionaux de 1986 ont permis aux régions de devenir des collectivités territoriales de plein exercice.

crise du régime de croissance fordiste après la longue période de croissance qu'ont connu les grandes économies de la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'au milieu des années 1970.

Dans ce régime, le développement local est un développement entraîné à partir des impulsions produites par les pôles de développement où se concentrent les industries motrices. En fait, c'est dans ce modèle que s'inscrit les fondements théoriques des politiques industrielles et d'aménagement du territoire en Algérie, et ce, pendant toute la période allant du milieu des années 1960 jusqu'au début des années 1980.

Ce concept traditionnel de développement qui repose sur la croyance que l'industrie de grande taille est la clef du décollage économique, technologique et du progrès social, est sérieusement contesté de nos jours. C'est que ce modèle de développement qui a fini par s'imposer comme un modèle de référence, a montré en de nombreux pays ses limites.

L'analyse de nombreuses expériences (en Europe de l'Est comme aux pays du Sud à l'exemple de l'Algérie), qui se sont inspirées du modèle de développement par le haut, montre que si la stratégie de pôles industriels a déclenché un processus d'industrialisation, elle n'a pas permis en revanche la promotion d'un développement régional équilibré. A l'inverse de ce que prévoyait la théorie, la promotion des pôles industriels semble avoir accru les déséquilibres socio-économiques dans l'espace environnant : la non articulation entre agriculture et industrie a nourri la désertification rurale ; le déclin du tissu économique traditionnel local s'est accéléré, les migrations se sont généralisées.²

En réaction à cet échec, on assiste, depuis plus d'une vingtaine d'années, au nord comme au sud, à l'affirmation de l'espace local comme espace de référence pertinent pour l'action et la réflexion économique.

A cet effet, de nouvelles pratiques de développement se sont propagées : « développement par le bas », porté par une diversité d'acteurs organisés en réseaux, dont l'entreprise et notamment de petite et moyenne dimension se voit reconnaître un rôle essentiel.

Depuis plus d'une décennie et plus précisément, à partir de 1990, l'Algérie, dans un contexte assez particulier et exceptionnel, a engagé un processus complexe de réformes structurelles dont la finalité proclamée est d'instaurer des mécanismes de l'économie de

² FERGUENE. A, « Ensemble localisé de PME et dynamiques territoriales : systèmes productifs locaux et développement « par le bas » dans les pays du Sud » in A. FERGUENE « Gouvernance locale et développement territorial le cas des pays du Sud » édition l'Harmattan, 2004, pp 49-76.

marché, de favoriser l'ouverture politique dans la perspective d'une démocratisation de l'Etat et d'émanciper ses institutions comme ses espaces de sociabilité.

Les limites et carences de l'ancien modèle de développement local algérien initié par le centre et le désengagement progressif de l'Etat des sphères d'activités économiques et sociales exigent la recherche de nouvelles trajectoires pour le développement local. Ceci pose au centre de la réflexion la problématique de l'implication des PME-PMI comme de véritables acteurs dans le dynamisme socio-économique local.

La wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres wilayas, a subi les grands changements structurels, imposés au tissu industriel local, par les critères de rentabilité et de commercialité. Il en ressort que les compressions d'effectifs, voire dans certains cas les dissolutions d'entreprises publiques, ont conduit à une situation de sous-emploi de plus en plus dure.

Plus encore, la base économique de la wilaya de Tizi-Ouzou est dans l'extrême fragilité en raison de l'absence d'une industrialisation pérenne valorisant les ressources de la région. En effet, l'industrialisation dans cette dernière a été fondée sur la mise en place de grands complexes alimentés par les PME publiques liées à la réalisation des programmes d'équipement publics. Suite aux effets de l'ajustement structurel, ceux-ci sont en crise aggravant ainsi la situation de la région. D'où la nécessité de recourir systématiquement à la création de petites et moyennes entreprises adaptées aux spécificités de la wilaya valorisant ainsi les ressources génériques et spécifiques de la région.

C'est dans ce contexte que nous proposons de traiter le thème des « PME-PMI comme acteurs du développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou ». Notre problématique se propose d'étudier si les PME-PMI sont porteuses d'un renouvellement de l'approche du développement local ? En d'autres termes peuvent-elles contribuer à la revitalisation du tissu industriel et à la relance du dynamisme socio-économique de la région ?

Afin de répondre à la problématique soulevée, il nous semble important d'entreprendre parallèlement un effort de réflexion dans trois directions principales, pour ce, trois hypothèses nous semble essentielles à poser :

- 1- Si le cadre législatif assoupli a permis l'essor de la PME privée dans la wilaya, il demeure, cependant, que l'évolution de celle-ci dans un environnement instable entrave, pour une large part, sa participation efficace au développement local.

- 2- L'approche territorialisée du développement local basée sur la PME-PMI implique nécessairement une forte insertion de celle-ci dans son territoire d'implantation.
- 3- Si la PME-PMI tient une place de choix dans la dynamique du développement local, ce n'est pas en tant qu'acteur isolé, elle ne constitue qu'une composante de toute une configuration territoriale favorable.

Définitions de quelques instruments

Afin de mener à bien notre travail, nous préconisons de définir quelques notions et concepts à savoir :

- La petite et moyenne entreprise (PME)

La définition de la PME retenue est celle définie par l'Union Européenne en 1996 et qui fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres. L'Algérie ayant, en effet, adopté la Charte de Bologne sur les PME en juin 2000, Charte qui consacre, la définition Européenne des PME. Cette définition se fonde sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 2 milliards de DA ou le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA, qui respecte le critère d'indépendance.

- Le développement local

Afin de mieux cerner cette notion, il est important de citer quelques définitions reconnues :

« Ni mode, ni modèle, le développement local est une dynamique qui met en évidence l'efficacité des relations non exclusivement marchandes entre les hommes pour valoriser les richesses dont ils disposent »³.

« Le développement local est un processus de diversification et d'enrichissement des activités économiques et sociales sur un territoire donné, à partir de la mobilisation et de la coordination de ses ressources et de ses énergies. Il est donc le produit des efforts de sa population. Il met en cause l'existence d'un projet de développement intégrant ses

³ PECQUEUR, B, « Le développement local : mode ou modèle ? », Paris, Syros Alternatives, 1989. Page 26.

composantes économiques, sociales et culturelles. Il fera d'un espace de contiguïté un espace de solidarité active ».⁴

Ces définitions ont certes plus de vingt ans. Cependant, leurs forces résident dans le développement de la notion de coopération entre les hommes, de dynamique de réseaux. Le développement local ne peut être insufflé sans une volonté d'échange et une implication active de chaque acteur du territoire.

Ces définitions cadrent mieux avec nos préoccupations, en ce sens que les deux auteurs ont fait allusion à la notion d'acteurs et au développement local en privilégiant l'échelle micro-locale.

Les motifs du choix du sujet

Le choix du thème dicté essentiellement pour les trois raisons suivantes :

- 1- Nous assistons au regain d'intérêt de l'espace local comme espace pertinent pour l'action et la réflexion économique. Car, la remise en cause du modèle de développement exogène dit « par le haut », exige la recherche de nouvelles alternatives de développement local, à savoir le développement endogène « par le bas » initié par les acteurs de base dont figure l'entreprise de petite et moyenne dimension.
- 2- Depuis plus d'une dizaine d'années, l'importance des PME et de l'entrepreneuriat commence à être reconnue, non seulement, par un certain nombre de chercheurs mais aussi par les universités. Par exemple, du côté des chercheurs, on assiste à la multiplication des revues scientifiques (journal of Small Business and Entrepreneurship (1982, Toronto), Revue Internationale PME (1988, universités de Trois-Rivières, de Montpellier et Louvain) ; Small Business Economics (1989, Berlin et Boston). Dans les universités après avoir vu la prolifération des cours en entrepreneuriat, on voit se multiplier des programmes axés sur la petite entreprise.
- 3- La PME-PMI est considérée comme un acteur stratégique dans le développement économique comme le souligne P. MIFSUD⁵, elle constitue surtout un acteur essentiel de développement local.

⁴ GREFFE. X, « Territoires en France », Paris, Economica, 1986, page 74.

⁵ MIFSUD. P, « Les petites entreprises dans le développement économique local », in FOURCADE. C, « Petites entreprises et développement local » ESKA, 1991, pp 104-122.

L'intérêt du sujet

- La crise de l'investissement et la stagnation de l'activité économique et productive hors hydrocarbures que traverse le pays donne à réfléchir aux solutions de celle-ci à travers les spécificités de chaque territoire.
- Insister sur la l'intérêt de la valorisation des ressources génériques et spécifiques des territoires.
- Ce thème tente de ressortir les avantages de la nouvelle vision du développement économique.

Méthodologie de la recherche

Sur le plan méthodologique, notre problématique sera traitée à travers une double approche : conceptuelle et empirique.

A cet effet, notre démarche a été orientée dans trois directions :

- 1- Sur la base d'une recherche bibliographique, nous allons, tout d'abord, procéder à l'analyse des mutations économiques vécues par l'économie mondiale à partir des années 1980. Notre analyse sera consacrée, ensuite, à la définition et à la délimitation de la notion de la PME-PMI. et enfin, sur la base des données bibliographiques appuyées par des données statistiques, nous procéderons à l'examen de l'évolution et de l'émergence de la PME-PMI en Algérie ainsi que sa place dans l'économie nationale.
- 2- Une enquête auprès de certains organismes de la wilaya de Tizi-Ouzou s'est avérée importante afin de faire un état des lieux de la PME PMI dans la wilaya. il s'agit, essentiellement, de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou ; de l'antenne de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) de la wilaya ; de la Caisse Nationale d'Assurance chômage (CNAC), du Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion des investissements (CALPI) de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- 3- Afin d'analyser les possibilités d'inscription des PME-PMI dans une logique de développement local, nous avons mené une enquête par questionnaire auprès de soixante cinq (65) entreprises. Dans une première partie, le questionnaire visait l'obtention d'informations générales (secteurs d'activité, date de création, nombre

d'employés, statut juridique,...). Une deuxième partie, à la faveur des informations liées au rapport des entreprises avec leur milieu local, avait pour but de comprendre la nature de la relation qui lie les entreprises à leurs territoires d'implantation et de cerner, en particulier, les principaux problèmes rencontrés par les chefs d'entreprises. Des énoncés spécifiques devaient permettre d'obtenir des précisions sur l'environnement des affaires dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en particulier, et en Algérie, en général. Enfin, certaines questions ont été soulevées afin de déceler les principales actions envisagées par les entrepreneurs dans le cadre de leurs perspectives de croissance.

Plan du travail

Nous proposons d'articuler notre réflexion sur l'implication des PME-PMI dans l'impulsion des dynamiques territoriales de la manière suivante :

Dans un premier chapitre, nous essaierons de faire un effort de synthèse sur les implications structurelles et territoriales des mutations économiques qu'a connu le monde depuis les années quatre vingt. Nous allons successivement pointer du doigt les trois principaux axes de la restructuration économique à savoir : la transformation du rôle de l'Etat, la crise du fordisme et le regain d'intérêt pour la PME-PMI et enfin l'émergence d'une nouvelle vision du développement économique.

Dans un deuxième chapitre intitulé « la notion de la PME-PMI et la dynamique du développement territorial », nous nous intéresserons à la délimitation de la notion de la PME-PMI à travers, notamment, la présentation des différentes définitions ainsi que leurs caractéristiques. Nous aborderons, par la suite, la question de la dynamique entrepreneuriale dans la création d'entreprises. Nous terminerons par l'analyse du rapport de la PME-PMI avec son milieu local.

Dans un troisième chapitre : l'étude sera consacrée à l'environnement institutionnel et socio-économique de l'évolution de la PME-PMI en Algérie. L'analyse de cette question va porter dans un premier point sur la formation de ce secteur en Algérie, qui donnera une vue d'ensemble sur son évolution depuis l'indépendance, sur les tendances à l'investissement depuis la promulgation du code des investissements, la place de celui-ci dans les stratégies de développement économique. Cette analyse permettra, dans un second point, de faire un état des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Il s'agit d'un diagnostic destiné à

définir la configuration actuelle du potentiel de la wilaya en matière de PME-PMI, à identifier les principales caractéristiques de ces dernières.

Dans un quatrième et dernier chapitre : il sera question d'apprécier l'implication des PME-PMI dans le dynamisme socio-économique local dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous nous attacherons, en premier lieu, à situer l'environnement de l'activité économique dans la wilaya. A partir d'une enquête auprès d'un échantillon d'entreprises, nous analyserons, la nature de la relation qui lie les PME-PMI à leurs territoires d'implantation. Cette étude nous permettra d'établir un bilan assez proche de la réalité sur les formes d'insertion des entreprises dans leurs territoires d'implantation. De même notre attention sera portée sur les principaux problèmes rencontrés par celles-ci.

Les résultats de cette enquête permettront, dans une seconde étape, une appréciation d'ensemble destinée à poser, d'une part, la problématique de l'implication et de la coopération des différents acteurs publics locaux dans le processus de développement local, d'autre part, à travers l'analyse de l'apport des opérations d'appui à la PME-PMI dans la wilaya (Le Fond de Garanties des Crédits-PME et le programme de mise à niveau), la question du nécessaire redéploiement de la PME-PMI pour faire face à la mondialisation qui impose un nouveau profil dans son comportement.

Telles sont les grandes lignes que nous comptons développer au sein de notre exposé.

CHAPITRE I
Mutations économiques et implications structurelles et
territoriales

Introduction

La crise économique qui a débuté dans les années 1970 et 1980 a entraîné une restructuration de grande ampleur, touchant ainsi à l'organisation de l'économie, et au rôle de l'Etat.

Contrairement à la crise de 1930, la période contemporaine n'a pas vu la contraction des échanges internationaux, mais au contraire, une expansion du commerce mondial grâce à une plus grande ouverture des différentes économies nationales. Toutefois la compétition économique est devenue de plus en plus dure.

L'entrée en crise de l'économie mondiale, au seuil des années 1970 a provoqué la remise en cause des valeurs traditionnellement attachées à la notion de développement économique. La grande taille, la hiérarchie (centre/périphérie), la quantité ou l'uniformité ne sont plus de mise. Au contraire, les nouvelles idées forces sont la petite échelle, le partenariat, la qualité et l'innovation.

Pris dans la vague néolibérale du début des années 1980, les gouvernements se sont efforcés de maîtriser leurs dépenses, ce qui les a amenés à une décentralisation et à une régionalisation accélérées de la gestion des biens collectifs locaux, (notamment dans le domaine des aides sociales, de la formation, des investissements, des équipements,...) et à la levée des entraves à l'initiative privée en matière économique, conférant ainsi une libération des énergies et une plus grande liberté d'action pour les entreprises. La politique du développement régional a pris aussi une nouvelle tournure, le développement « par le bas » (décentralisé et local) remplace le développement « par le haut » (étatique et centralisé).

En somme, la restructuration économique qui est en cours dans le monde, depuis un quart de siècle, induit un changement profond des systèmes de production, des conditions d'emploi et de vie des populations et des modes de l'intervention de l'Etat dans l'économie. Ainsi, la réponse à la crise c'est tout à la fois : le désengagement de l'Etat à l'égard de ses responsabilités territoriales, le retrait des grands groupes industriels par rapport à leur rôle de fournisseurs d'emplois, la multiplication des petits établissements spécialisés et l'essor des PME-PMI, l'émergence d'un nouveau modèle de développement régional privilégiant le dynamisme endogène des collectivités territoriales et locales.

Afin d'analyser les mutations économiques et leurs implications structurelles et territoriales, nous proposons d'étudier successivement, en première section la transformation du rôle de l'Etat, en deuxième section les mutations industrielles et territoires et enfin en troisième section l'émergence d'une nouvelle vision du développement économique.

Section 01 : La transformation du rôle de l'Etat

Au cours des années quatre vingt, les idées libérales, ont connu un véritable renouveau, alimenté, tout à la fois, par un ultra libéralisme jamais découragé et par les avancées non négligeables des théories néo-classiques. A cet effet, un véritable coup de fouet pour une critique de l'Etat providence et de toute action publique, l'Etat fut ainsi accusé de gaspiller l'argent public, de paralyser l'appareil économique, de mal gérer, de brimer l'initiative privée, voire de transformer les citoyens en assistés. Dès lors l'Etat doit être ramené au niveau de l'Etat « minimal ». Pour ce faire, il faut déréglementer l'activité économique, restaurer la primauté du marché comme principe d'allocation des ressources et des richesses, réduire les prélèvements obligatoires et l'action sociale, libérer les entreprises des contraintes administratives. En somme, l'Etat doit se contenter de faire respecter le droit privé et assurer la protection de la concurrence.

1.1. Remise en cause de l'Etat-Leviathan

L'évolution de long terme de l'Etat providence est contrariée depuis les années 1970. À la suite du choc pétrolier, celui-ci a été fortement remis en cause alors que les théories économiques libérales en faisaient la raison de la crise. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, l'État providence a quasiment disparu à la suite des ères Reagan et Thatcher.

1.1.1. Crise et décadence de l'Etat providence

Pierre Rosanvallon¹ relève qu'au début des années 1970, l'Etat providence traverse une triple crise de financement, d'efficacité et de légitimité :

- Une crise financière :

L'Etat doit d'abord faire face à des difficultés financières. En effet, la fin de la forte croissance des Trente Glorieuses remet en cause le mode de financement de l'État, tandis que la prise en charge sociale et économique des victimes de la récession accroît ses dépenses. Les

¹ P. ROSANVALLON, « L'Etat en France de 1789 à nos jours », Paris, le Seuil, 1990, page 58.

impôts touchent une part toujours croissante de la population et deviennent de plus en plus impopulaires.

- Une crise d'efficacité :

Une gestion bureaucratique et tous ce qui lui dérive du gaspillage, un système moins transparent et lourd, manque d'efficacité dans l'usage du système. Pour les libéraux, ce système est inefficace du moment qu'il n'est pas confronté à la concurrence et que l'Etat est le seul intervenant. Cependant, le principe de l'intervention de l'Etat est mis en doute au nom de l'efficacité : certains l'accusent de déresponsabiliser les citoyens, l'indemnisation pouvant ne pas favoriser l'insertion et tendre à installer les bénéficiaires dans l'assistanat². Par ailleurs, des sociétés privées proposent des systèmes d'assurance contre les risques qui semblent parfois plus efficaces que le public.

- Une crise de légitimité :

L'Etat providence a pour base la lutte contre la pauvreté et la fonction d'utilité collective mais cela n'empêche pas une émergence des inégalités, et remise en cause de la solidarité collective, ce qui amène à l'individualisme dont chacun pour soi. Ainsi, l'Etat-providence se transforme en Etat fragile, peu de monde s'adresse, de plus en plus, aux services gratuits des associations et autres organismes et cela par manque d'information concernant l'offre d'un Etat providence.

Pierre Rosanvallon conteste, pour autant, la libéralisation de l'économie qu'il assimile à une régression sociale. Pour lui, il faut alléger le poids de l'État en transmettant les missions de solidarité à la société civile et en développant l'initiative locale. Afin de permettre à la société civile de prendre en charge ces nouvelles fonctions, il est nécessaire de réduire la durée du temps de travail qui permettra le développement des activités sociales. Il faut aussi rationaliser et débureaucratiser l'État pour en accroître l'efficacité. Enfin, pour lui, redonner sa légitimité, il faut accroître la visibilité qu'ont les citoyens du fonctionnement de l'État.

² Le terme d'assistanat est utilisé pour qualifier un système de redistribution ou de solidarité considéré comme manquant d'efficacité, dans la mesure où il génère une forme d'immobilisme. Ce terme est employé de manière péjorative par les libéraux pour dénoncer les « excès » et la mauvaise gestion de l'État-providence. De ce point de vue, l'assistanat caractériserait les situations où des personnes bénéficient d'une aide (c'est-à-dire d'une assistance), notamment financière, de la part de l'État ou d'organismes publics (par exemple en France, de la Sécurité sociale), parce qu'ils sont en situation de pauvreté ou de perte de revenus, temporaire ou permanente, mais où ces aides sont accordées de manière inconditionnelle et sans contrôle.

1.2. Renouveau et affirmation des idées néolibérales

Le niveau auquel intervient l'Etat national, qui était avant le niveau essentiel pour négocier et mettre en œuvre les politiques de développement, ainsi que pour réguler les relations socio-économiques, pendant toute la période de l'après guerre, est non seulement redéfini profondément, mais les pouvoirs de l'Etat-Providence ont été érodés.

En effet, la fin des années 1970 et 1980 a été marquée par un profond retournement idéologique : après le « toujours plus d'Etat » le « toujours mieux ».

Le retournement du courant libéral a été favorisé par l'arrivée des partis néo-conservateurs dans les grands pays occidentaux tel que les Etats-Unis (Reagan), la Grande Bretagne (Mme Thatcher). Ce faisant, nous assistons à un désengagement de l'Etat de la sphère économique modifiant ainsi l'influence et diminuant l'importance relative au niveau institutionnel national.

Ainsi, la limitation du domaine d'intervention de l'Etat s'est concrétisée par la mise en œuvre des politiques de privatisation, de dénationalisation voire de démonopolisation. La réduction de la taille de l'Etat s'est traduite, aussi, par un transfert de certaines prérogatives de celui ci au profit des échelons infra-étatiques et ce par le biais de la décentralisation.

Dès lors, un aspect mérite d'être mis en évidence, il s'agit de la restructuration globale qui vise non seulement la réduction de la puissance de l'Etat mais aussi la revalorisation de la petite échelle.

1.2.1. La réduction de la puissance de l'Etat (le cas de la Grande Bretagne)

À partir des années 1960, le Welfare State commence à être largement critiqué. Les travaillistes en dénoncent les insuffisances et réclament une réforme de l'éducation allant dans le sens d'un « collège unique » tout en mettant en cause l'indigence qui survit. Mais c'est surtout à droite que l'on critique la logique des prestations sociales et la dérive financière d'un système extrêmement coûteux. En 1979, Margaret Thatcher arrive au pouvoir et va s'appliquer pendant plus de dix ans à démonter l'édifice de l'État-providence.

La remise en cause de la politique du « Welfar State » et la redéfinition du rôle de l'Etat s'est traduite par la mise en application de certaines réformes institutionnelles et économiques à travers les principales actions suivantes ³:

³ Pour plus de détail, voir M.O. ALI ZIANE, « les finances publiques locales : analyse et perspectives dans une économie en transition », thèse d'Etat, université d'Alger, 2000. Page 20

1. La privatisation : dont le programme a touché aussi bien les entreprises publiques, les collectivités locales et l'administrations centrale de l'Etat y compris le service national de santé N.H.S. Ce programme s'est réalisé à travers plusieurs voies : cession de filiales d'entreprises publiques au privé, vente d'actifs par la voie boursière, désétatisation des grands services publics tels que le gaz, l'électricité et l'eau, ainsi que les industries stratégiques aérospatiales, British airways...
2. La dérégulation : qui consiste en la réduction voire la suppression des contrôles publics ainsi que les pratiques bureaucratiques et actions qui entravent l'activité économique.
3. L'autonomisation : qui consiste à un déplacement de pouvoir de décision envers les élites non étatiques comme : les associations de parents d'élèves, housing associations...
4. La marchiésation : qui consiste à introduire les principes de la pensée managériale aux administrations publiques. Ceci va dans le sens de l'amélioration de la productivité.

Il a été procédé aussi à l'affaiblissement des pouvoirs locaux à travers notamment la réduction du nombre de communes et la suppression d'un niveau d'autorité locale à savoir (les conseils généraux urbains ou encore « Metropolitan country council ».

D'autres mesures ont été prises dans le cadre d'une plus grande libéralisation du marché et de l'initiative privée. Il s'agit notamment de la réduction des impôts, surtout pour les plus hauts revenus, la réduction des prestations sociales.

Dans ce même sillage, le gouvernement de Mme Thatcher a toujours insisté sur l'aide et le soutien qu'il fallait apporter à la naissance d'une « culture d'entreprise »⁴. Cette politique s'inscrit dans le cadre de la régénération urbaine et régionale en mettant l'accent sur l'encouragement d'une croissance endogène de nouvelles petites entreprises.

La réussite de telles politiques axées sur les petites entreprises présupposait, entre autre, une transformation décisive au sein des cultures ouvrières dominantes pour que les vieilles régions industrielles embrassent les valeurs de l'entrepreneuriat.

⁴ Ray HUDSON, « Restructurer la région, restructurer l'Etat, le cas de l'Angleterre du Nord-Est » paru in collectif, G. BENKO et A. LIPIETZ, « la richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique » édition PUF, 2000. pp 391-422.

Ceci devait être facilité par la création de nouveaux mécanismes et de nouvelles institutions (telles que les agences locales d'entreprises et les conseils de formation)⁵.

D'une manière générale, la politique thatchérienne a opté pour une réduction de la puissance et de la taille de l'Etat ainsi que ses institutions infra-étatiques, et ce par le biais, d'une désétatisation totale et d'un affaiblissement des pouvoirs locaux, favorisant ainsi, le secteur privé et donnant naissance à une « culture d'entreprise »⁶

1.2.2. La réhabilitation de l'initiative locale (le cas de la France)

Dans le processus de désengagement de l'Etat, la France a réagi différemment, par rapport à la Grande Bretagne, face aux mutations qu'a connu le monde. En effet, le gouvernement de J. Chirac de 1986 à 1988 s'est réclamé vigoureusement du néolibéralisme. Ainsi, avec la loi du 2 juillet 1986, il introduit un programme de privatisation dont la première liste de privatisables comportait 65 banques et entreprises industrielles⁷.

Quant à l'action de déréglementation, cette dernière consiste en un changement de règles et modes antérieurs de régulation, sans réelle remise en cause de la capacité d'orientation de l'Etat.

Le gouvernement de Chirac n'a pas pour autant confiné l'Etat à ses tâches « naturelles » (souveraineté nationale et justice), il a plutôt procédé à une réorientation ou à un recentrage. Le rôle d'initiation de l'accumulation du capital et de son déploiement dans le marché mondial n'a pas été fondamentalement mis en cause, même si ses formes ont changé (privatisation, libéralisation).

Toutefois, l'action principale qui caractérise le processus de désengagement de l'Etat en France est la réhabilitation de l'initiative locale.

En effet, le retrait de l'Etat en France s'est accompagné de la revalorisation des collectivités territoriales. Ceci s'est concrétisé par l'élargissement de leurs champs de compétences à travers la publication des différentes lois et textes législatifs relatifs à la décentralisation.

⁵ La politique de réindustrialisation mise en œuvre dans le Nord-est de l'Angleterre a permis de mettre en place des agences, telles que British steel et British Coal entreprises, elles prirent la forme dans l'Agence pour le développement industriel Derbentside. Ces dispositions visaient la promotion et l'encouragement à la création de nouvelles entreprises.

⁶ Ray HUDSON. Op.cit, pp 391-422.

⁷ M.O. ALI ZIANE. Op.cit, page 23.

Ainsi, la loi du 2 mars 1982 « droits et libertés des communes, des départements et régions » a défini de nouvelles règles de fonctionnement des collectivités territoriales. Cette loi s'appuie sur un double principe qu'il convenait d'aménager avec des différences sensibles selon les niveaux :

- La libre administration des collectivités territoriales ;
- La suppression des tutelles administratives, financières et techniques.

Les lois qui suivront (la loi du 7 janvier 1983 sur les transferts des compétences) ont responsabilisé davantage les institutions infra-étatiques notamment, dans le domaine économique. Celles-ci se répartissent aux trois échelons de collectivités territoriales que sont les régions, les départements et les communes.

- § La région en devenant une collectivité territoriale à part entière, reçoit la compétence la plus large en matière d'animation et de planification du développement économique.
- § Le département est compétent pour les équipements lourds, pour les aides et les services faisant appel à la solidarité locale, et pour l'aménagement rural.
- § Enfin, il incombe aux communes des compétences relatives aux équipements locaux et à la maîtrise du sol.

A travers le processus de décentralisation, les collectivités locales ont devenues le principal agent économique local. De ce fait, celles-ci se voient prolonger leur image traditionnelle de gestionnaires des équipements collectifs par celle plus difficile d'animation du développement économique et social.

Ainsi, au cours des premières années de décentralisation, la détérioration du tissu industriel traditionnel s'est considérablement accélérée. Les disparitions d'emploi ont provoqué des déséquilibres globaux sur les sociétés locales. Les élus, notamment des communes, ont alors été confrontés à plusieurs risques : affaiblissement du dynamisme économique avec des faillites en chaîne et une baisse de l'activité commerciale à la suite de la paupérisation des consommateurs ; effets sociaux en matière de délinquance et de précarisation des situations ; chute des ressources fiscales des communes (les entreprises paient une taxe professionnelle qui tient une grande place dans les budgets communaux), enfin et peut être surtout, la pression sociale consécutive au chômage devient un argument politique pour pousser les élus à agir. Ces derniers ont donc paré au plus pressé en intervenant directement dans la vie des entreprises. A cet effet, les collectivités ont fait jouer une panoplie

des aides directes, en faveur des entreprises en difficulté, essentiellement sous forme de primes à l'emploi⁸. A ces primes s'ajoutent des exonérations fiscales et des garanties d'emprunt.

Un autre volet des actions publiques locales concerne l'immobilier industriel, il s'agit d'une autre forme de financement puisque la prise en charge d'une partie des immobilisations des entreprises revient à baisser leurs besoins de fonds propres et à améliorer leur fonds de roulement. Cette pratique s'adapte beaucoup aux petites entreprises qui démarrent avec une faible rentabilité et qui difficilement accèdent au système bancaire.

En revanche, il faut souligner que le contenu de l'intervention économique des collectivités locales en faveur des entreprises ne représente pas seulement les aides directes accordées (primes régionales), celui-ci a évolué vers le souci de l'amélioration de l'environnement de l'entreprise. De ce fait, de nombreuses collectivités territoriales cherchent aujourd'hui une approche plus globale et plus qualitative du tissu économique local.

Les pouvoirs publics locaux se sont engagés, alors, dans la pratique où chaque acteur à son rôle spécifique à jouer et ce dans le cadre de la promotion de l'environnement des entreprises, notamment de petite dimension.⁹ Ainsi ils peuvent jouer la carte de la revitalisation des milieux des PME en prenant en charge notamment leurs besoins en information et en formation, leur demandes de technologie nouvelles et de recherche.

D'une manière générale, l'action des pouvoirs locaux va se déplacer sur le terrain des services aux entreprises, les collectivités disposent de structures directement chargées d'apporter ces services. Il s'agit notamment :

- Les services économiques municipaux installés dans les principales villes françaises, leurs missions est de connaître le milieu économique urbain, promouvoir la ville et prospecter auprès des entreprises nouvelles, défendre et développer l'emploi, apporter une consistance aux entreprises.
- Les comités d'expansion installés au niveau départemental financés en grande partie par les conseils généraux. Ils ont été et restent encore, les spécialistes de l'aide aux infrastructures, de l'accueil aux entreprises, de l'assistance technique auprès du

⁸ La compétence d'attribution des primes appartient à la région, les autres collectivités ne peuvent agir qu'en complément des primes régionales. Toutefois, depuis la loi pour l'amélioration de la décentralisation du 5 janvier 1988, les communes ne peuvent plus aider directement les entreprises en difficulté et les possibilités de garantie sont limitées. Les aides directes sont donc réservées aux départements et aux régions.

⁹ Vis-à-vis des grands groupes, les centres de décision étant la région parisienne, les élus locaux ont peu de prise.

conseil général pour traiter les dossiers d'aide aux entreprises. Ils développent des actions de conseil à la création et la gestion des entreprises.

Grosso modo, avec la décentralisation, le système institutionnel public est passé d'un paradigme de la planification régionale fonctionnelle (hiérarchisée et intégrative) à un paradigme visant à créer une dynamique territoriale.

A travers l'analyse de ces deux expériences, nous venons de voir que la restructuration, en touchant à l'action de l'Etat, s'est ressentie différemment dans les deux pays européens (la France et la Grande Bretagne). Néanmoins ces mutations s'inscrivent globalement dans le contexte du retrait de l'Etat de la sphère économique et d'une plus grande libération des énergies individuelles.

Parallèlement aux structures institutionnelles où le rôle de l'Etat a connu un changement de direction, la structure industrielle a évolué rapidement. Au sein même des unités de production, les formes de gestion, les dimensions, les relations interentreprises subissent des mutations, de leur part auront des effets importants sur les territoires.

Section 02 : Mutations industrielles et territoires

Depuis le début des années 1970, l'économie mondiale est entrée dans une longue période d'instabilité. Même si certains pays ont gardé une position prédominante dans le système économique mondial (il s'agit notamment des pays de l'Europe de l'Ouest et de l'Amérique du Nord), les fondements de leur prospérité ont été vivement remis en cause.

Au niveau macroéconomique, le monde a subi plusieurs chocs de grande ampleur dus, en particulier, à la hausse des prix de l'énergie, à diverses crises monétaires, à la dérive inflationniste résultant de la perte de contrôle sur la spirale prix-salaire et aux politiques déflationnistes qui ont voulu la contrôler.

Ainsi, le cercle vertueux de croissance économique des années 1950-1960, reposant sur le système fordiste, liant gain de productivité, croissance des revenus et croissance du produit national se transforma en cercle vicieux.¹⁰

¹⁰ F. MOULART, C. DEMAZIERE, « le développement local dans une Europe post-fordiste » in C. DEMAZIERE, Du local au global : les initiatives locales du développement économique en Europe et en Amérique, l'Harmattan, 1996, pp. 53-75

Au niveau microéconomique, la prise de conscience s'est faite que la crise était durable. Des comportements se sont adaptés, de nouvelles stratégies entrepreneuriales sont alors apparues, mais aussi, de nouveaux acteurs à l'image des petites entreprises. En effet, la plupart des transformations à l'œuvre, au cours de ces dernières décennies ont été marquées par la « redécouverte des PME » ainsi que par toute une série d'interrogations sur la place nouvelle qu'elles occupent dans les systèmes productifs émergents.

2.1. La crise du fordisme et ses implications

La période des trente glorieuses (1945-1975) est caractérisée par une forte croissance de l'économie occidentale. Cette période a été marquée par l'émergence de la production industrielle de masse avec un mode de production qui s'appelle le fordisme. En tant que principe général d'organisation du travail, le fordisme n'est rien d'autre que le taylorisme plus la mécanisation¹¹.

L'histoire des trente glorieuses montre que l'extraordinaire croissance qu'ont connu les économies développées a été alimentée par la croissance de la consommation et a pour origine l'augmentation constante des gains de productivité. Ceux-ci s'appuyaient sur une organisation du travail taylorien avec une division de plus en plus poussée des tâches et donc sur une concentration industrielle de plus en plus grande. En contrepartie, les salariés avaient obtenu un rapport salarial garantissant l'augmentation de la consommation à travers des augmentations parallèles du salaire réel et de la productivité. L'ensemble du système était couvert par l'Etat à travers des institutions comme les conventions collectives, le SMIC, la sécurité sociale, (bref l'Etat providence). On aura compris que la condition indispensable au bon fonctionnement de ce mode de régulation était l'augmentation constante de la productivité du travail. Or, précisément, dès avant, le premier choc pétrolier de 1973, que cela soit en Amérique du Nord ou en Europe, on constatait un arrêt -voire une baisse- des gains de productivité.

Cette baisse des gains de productivité avait pour origine l'épuisement des ressources du taylorisme et en particulier le refus, de plus en plus net, manifesté par les travailleurs d'une dégradation constante de leurs conditions de travail. La régulation fordiste s'est donc heurtée à la difficulté de créer des gains de productivité comme le mode de régulation concurrentielle s'était, dans les années 1930, heurté aux problèmes des débouchés.

¹¹ Selon Alain LIPIETZ, le taylorisme dans le travail consiste à exproprier les collectifs ouvriers de leur savoir-faire dorénavant systématisé par les ingénieurs et techniciens à travers les méthodes de l'organisation du travail. Le fordisme consiste en l'incorporation de ce savoir systématisé dans le système automatique de machines dictant le mode opératoire à des ouvriers expropriés de l'initiative.

Face à cette situation, le capitalisme va mettre en place une double stratégie. D'abord, il va chercher de nouvelles technologies aptes à dépasser ses propres contradictions : nouveau gains de productivité, nouveaux marchés. Ensuite, il va renforcer des opérations de « délocalisation industrielle » dont l'objectif était de puiser, dans des régions ou des pays peu industrialisés, des gains de productivité grâce (ou à cause) de nouvelles pressions sur les salaires. De la sorte, il cherche à sortir géographiquement de l'espace fordiste dominé par l'Etat providence.

La crise pétrolière vient contrarier cette double stratégie, et remettre en question la stratégie de modernisation des technologies. Le taux de la plus-value d'autant plus être touché et s'effriter que les entrepreneurs doivent utiliser une grande part des profits pour payer la rente pétrolière et que jusqu'à la fin des années 70 les salariés vont obtenir le maintien de l'augmentation de leur pouvoir d'achat. Tout ceci alimente une inflation de plus en plus forte.

Dans ces conditions, la restructuration de l'appareil industriel -et économique en général- ne peut se faire dans la ligne de ce qui était envisagé dans la période précédente. La baisse des profits consécutifs à la baisse de la plus-value a amené les industriels à produire moins (réflexe d'anticipation), à liquider des stocks et surtout à limiter les investissements. En même temps, les entrepreneurs mettent en cause les salariés, coupables à leurs yeux d'étrangler l'économie par leurs revendications. Dès lors, le processus de délocalisation va s'accélérer. Le raisonnement des grandes entreprises fut d'une grande simplicité. Elles vont installer les usines là où elles pourront rattraper sur le prix de la main d'œuvre à la fois la rente pétrolière et les pressions salariales. Ce mouvement de délocalisation à l'échelle internationale est, analysé comme une nouvelle division internationale du travail.

Or ce processus généralisé de délocalisation, même s'il a pu enrichir certaines entreprises, n'était pas en mesure évidemment de restaurer les taux de profit puisque le ralentissement général de la production se traduisait par des gains de productivité moindres et donc par une baisse des profits. L'inflation a pu faire illusion un moment, mais très vite il a fallu avoir recours à des thérapies plus dures fondées sur une véritable restructuration des appareils industriels, donc sur l'investissement et le ralentissement du pouvoir d'achat avec comme conséquence une forte montée du chômage.

2.1.1. Stratégies d'action des firmes et effet sur les territoires

Durant la période fordiste, l'organisation spatiale des grands groupes et firmes traduisait, essentiellement, leurs stratégies industrielles et financières : la recherche d'une

taille critique et l'augmentation de leurs parts de marché. La division fonctionnelle du travail, fondée sur l'application des normes de production fordiste, se retrouvait dans la hiérarchie spatiale où de nombreuses petites villes se trouvent prises dans une relation de dépendance au sein de la division spatiale du travail des grands groupes industriels.

La crise économique a fortement modifié les stratégies des entreprises. Selon Ph. AYDALOT¹², le comportement des entreprises en période de crise s'est traduit par les stratégies « *in situ* » et les stratégies de redéploiement spatial. Néanmoins, il faut dire que ces actions vont être menées par les entreprises qui s'efforceront de s'adapter aux changements et aux mutations économiques, tandis que les entreprises ne pouvant réagir convenablement aux mutations vont disparaître.

2.1.1.1 Le changement structurel « *in situ* »

Plusieurs stratégies peuvent être définies dans ce cas :

- La réduction du coût du travail local, soit par la baisse des salaires, soit par la baisse du volume de l'emploi (la seconde politique étant menée quand la force des syndicats interdit d'appliquer la première).
- La stratégie d'extension spatiale sans mouvement de l'entreprise, en d'autres termes, sans déplacement de l'entreprise au-delà des frontières nationales. Ceci peut être réalisé par l'accroissement des importations des matières premières bon marché ou par importation de main d'œuvre bon marché venue de zones à bas salaire.
- Stratégies d'innovation technologique : pour être plus compétitives, les entreprises investissent de plus en plus dans la recherche développement, il s'agit à titre d'exemple d'innovation de produits permettant à l'entreprise de se spécialiser dans des produits nouveaux encore à leur première phase de développement ou encore innovation de processus réduisant les coûts de production.
- La stratégie de segmentation : les entreprises se spécialisent dans la production de produits faisant l'objet d'une demande stable et abandonnent aux petites entreprises les produits à demande fluctuante.

2.1.1.2. Le redéploiement territorial

La crise économique a fait émerger des stratégies de redéploiement territorial. Celles-ci peuvent être à caractère intra-national ou international.

¹² Ph. AYDALOT, « Economie régionale et urbaine », édition Economica, 1985, page 153.

A caractère intra-national : il s'agit de développer une segmentation spatiale fonctionnelle qui sous-entend l'éclatement des fonctions clés et des fonctions routinières de l'entreprise sur le modèle de la division spatiale du travail. Le développement d'une segmentation spatiale sectorielle, notamment au sein des activités tertiaires, où certaines régions accueillent un nombre suffisant de services à l'industrie ;

A caractère international : il s'agit d'un déplacement de la firme ou de certaines de ses fonctions au-delà des frontières nationales. C'est la multinationalisation. Cette stratégie peut être expliquée par trois types d'approches de l'économie internationale. Elles portent sur les avantages comparatifs, compétitifs et stratégiques. Les avantages comparatifs font prévaloir l'idée que les entreprises ont intérêt à se redéployer là où les coûts des ressources ne sont pas élevés. Quant aux avantages compétitifs, ils incitent les entreprises à internaliser un certain nombre d'activités toutes les fois qui leur est possible de faire des économies de coûts de transaction. Enfin, les avantages stratégiques poussent les entreprises à s'installer dans les pays étrangers afin de contourner les barrières douanières. Ainsi, elles peuvent bénéficier de débouchés qui échappent aux firmes concurrentes dont la stratégie de pénétration des marchés reposant sur l'exportation se trouve contrariée par les politiques protectionnistes.

Toutefois, il faut dire que les facteurs qui étaient à l'origine de plusieurs délocalisations (l'internalisation des activités, la recherche du facteur travail à moindre coût et le comportement ruse avec les barrières douanières) ne sont plus de mise.

En effet, les territoires qui ont un avantage en terme de faible coût de travail, voire même de ressources physiques, ne sont plus ces pôles d'excellence attirant les firmes. Celles-ci sont plutôt intéressées par les territoires qui ont des avantages en ressources spécifiques, à l'image d'un capital humain bien formé et compétent.

Il importe de signaler que la crise des entreprises industrielles était celle des territoires et les réactions des firmes face à la crise ont, essentiellement, eu pour effets le déclin des régions de tradition industrielle. Ces dernières ont été désertées par les investisseurs et ce de deux manières :

- Tout d'abord, le changement complet des conditions de rentabilité dû essentiellement à la hausse brutale des coûts de l'énergie et la concurrence des nouveaux pays industriels a provoqué la fermeture de nombreuses usines.

- Ces régions ont été également frappées par les délocalisations. Ceci a concerné les industries modernes comme la chimie ou l'automobile dont l'implantation après guerre avait souvent été aidée pour compenser les pertes d'emploi anticipées dans les activités de mines. Mais ces relocalisations ont aussi été le fruit d'industries lourdes qui avaient été les secteurs moteurs dans ces zones, signifiant par là un redéploiement spatial de grande ampleur. Des villes et régions de tradition industrielle sont entrées dans une grande crise, les restructurations chaudes se sont traduites par une contraction forte et brutale de l'emploi industriel.

Etant donné la forte dépendance de ces territoires vis-à-vis de l'industrie, il en découle assez rapidement une chute du revenu local et par là le dynamisme de l'économie locale s'est trouvé affecté. Ainsi, les dimensions sociales, culturelles et environnementales de la crise se manifestèrent : chômage de longue durée, dégradation de certains quartiers. Ces conséquences ont influé sur le développement économique de ces localités, en diminuant leur attractivité vis-à-vis d'investisseurs extérieurs.¹³

D'une manière générale, le processus de déclin industriel a affecté principalement les industriels organisés autour de la grande entreprise.

A l'échelle locale, l'effondrement industriel a touché tout un territoire par la suppression d'emploi, la diminution du potentiel fiscal, paupérisation, effondrement de la valeur des biens immobiliers, accentuation du déficit budgétaire.

L'effondrement industriel à l'échelle locale correspond aussi à l'effondrement d'un modèle social celui de la grande entreprise pourvoyeuse d'emploi.

Globalement, les stratégies d'action des entreprises s'incèrent dans un cadre de mutations technologiques qui bouleversent simultanément les produits, les moyens et les modes de produire. Parallèlement, les rapports entretenus avec les territoires d'implantation évoluent et, par là même les critères de localisation.

Jusqu'à ce niveau d'analyse, nous pouvons dire que la restructuration économique a eu des effets pervers à la fois sur la structure industrielle et sur les territoires d'implantation des entreprises fordistes.

Toutefois, il importe de souligner que la crise économique mondiale a aussi donné vie à des formes spatiales « positives » de restructuration (pôles de haute technologie, district

¹³ Pour plus de détail, voir D. PARIS, « La mutation inachevée », édition l'Harmattan, 1993, page 87.

industriel)¹⁴ où des régions entières ont pu échapper à la stagnation dans laquelle a sombré la production de masse et, où de nouveaux espaces émergent grâce à une dynamique surprenante d'entreprises de petite taille.

2.1.2. La redécouverte de la dimension locale

Jusque dans les années soixante, la recherche, la théorie et la politique se sont surtout préoccupées des économies nationales et internationales ; la décennie quatre vingt est celle d'une redécouverte de la dimension locale.

Le système fordiste avait généré une grande soumission des logiques industrielles aux logiques financières des groupes, donc une importante déconnexion entre les logiques industrielle et territoriales. Avec le système industriel issu de la crise du fordisme, l'espace local acquiert des propriétés, des qualités, une épaisseur qui le rendent plus au moins attractif et capable d'adaptation vis-à-vis des progrès que l'innovation impose.

De ce fait, l'espace local devient un milieu socio-économique, dont il faut désormais valoriser les potentialités, ainsi qu'un environnement, pour lequel il faudra créer les conditions optimales du développement. En conséquence : l'espace local n'est plus réductible à un support indifférent au regards des choix d'implantation des entreprises.

Ce changement résulte sans doute des effets combinés de deux phénomènes : d'une part, le développement de l'économie locale apparaît comme la véritable alternative au retrait des grandes firmes, au désengagement de l'Etat et à la crise des sociétés industrielles ; d'autre part, ce mouvement accompagne logiquement l'émergence du modèle de développement régional fondé sur le dynamisme endogène des collectivités territoriales et locales.

Les crises des vieilles régions industrielles avaient déjà suscité la critique à l'encontre des modes et processus de croissance de la période fordiste des Trente Glorieuses. On trouve dans ces critiques les prémices des modes de régulation qui triomphent au cours des années quatre-vingt : remplacer la rationalité des filières économiques séparées et celles des logiques administratives cloisonnées par une rationalité plus globale, associant les acteurs locaux dans la solidarité inter-sectorielle et participative ; transférer vers le niveau local une partie au moins des régulations économiques et sociales jusque là réservées aux niveaux national.

¹⁴ C. DEMAZIERE, « contribution au débat sur l'intégration de l'espace dans la théorie économique : développement et crise d'une de tradition industrielle – Charleroi (Belgique) » in Espace et société n° 88-89, 1997, pp. 185- 206

Ainsi, dans le domaine de l'organisation productive, la période amorcée dès le milieu des années soixante dix laisse entrevoir des signes d'épuisement des structures hiérarchisées et concentrées, accusées d'excès de rigidité. Un « nouveau paradigme » productif émerge progressivement, basé au contraire sur la recherche d'une plus grande souplesse, elle même facilitée par la diffusion des technologies informatiques plus décentralisées.

En fait, si les firmes de production en série ont eu une réaction essentiellement défensive face à la crise, d'autres entreprises, en générale plus petites et d'origine plus récente, ont trouvé une riposte plus efficace. Celle-ci ont appris à s'adapter aux mutations économiques ainsi qu'à tous les changements structurels intervenus au cours des années soixante dix et quatre vingt.

2.2. Le regain d'intérêt pour les PME-PMI

Dans la nouvelle organisation de la production, ce sont moins les économies d'échelle qui importent que les économies de taille. Désormais, dans la plupart des secteurs de production, il s'agit moins de fabriquer des biens matériels en grande quantité que de créer et de capter de la valeur pour les clients dont les besoins sont de plus en plus diversifiés. C'est dans ce contexte que de petites structures prennent une nouvelle place dans le système productif où l'organisation productive en réseau devient, de plus en plus, un modèle central.

2.2.1. La renaissance des PME-PMI

A partir des années 1980, la redécouverte des PME apparaît comme coextensive de la crise du fordisme.

En fait, la crise économique a permis de remettre fortement en avant les PME, qui démontreront leur capacité, non seulement de résistance et d'adaptation, mais encore leur faculté de transformation active aussi bien dans le domaine des technologies que dans la pénétration de nouveaux marchés.

Les PME vont, donc, constituer contre toute attente l'un des vecteurs de résistance à la crise.¹⁵

Toutes les données convergent pour démontrer la montée d'un nouveau dynamisme des PME. En France, pendant la période 1971-1979, la proportion des salariés dans les entreprises de moins de 100 salariés est passée, pour l'ensemble de l'économie, de 39% à 43%. Pour les entreprises de moins de 20 salariés, la proportion est passée de 20,5% à 23,3%

¹⁵ B. GANNE, « les PME dans le système français : heures et malheurs et mode de gouvernance », in A. BAGNSCO et C. SABEL, « Les PME et le développement économique en Europe », édition, la Découverte, 1994. pp. 137-158.

pour l'ensemble de l'économie. Comme le nombre total des emplois s'est élevé de 800 000 environ dont 400 000 pour l'industrie. Cela montre l'importance prise par les PME et surtout les plus petites d'entre elles dans la création de l'emploi. La contribution des entreprises moyennes dans création de nouveau emplois a été très élevée notamment dans certains secteurs, tels l'industrie agroalimentaire, le matériel électrique, le meuble, la parachimie.

Aux Etats-Unis, au cours de la période 1969-1976, les deux tiers des créations nettes d'emploi, ont été le fait d'entreprises de moins de 100 salariés, ce sont 82% des emplois créés qui leur incombent. En outre, sur les 4,5 millions d'emploi créés par les entreprises de moins de 20 salariés, 90% l'ont été par les très petites entreprises du secteur des services. (Ce dynamisme peut être expliqué par la montée en régime des activités tertiaires).¹⁶

Toutefois, une attention particulière doit être portée sur le cas de l'Italie où les PME sont nombreuses et hétérogènes. Entre 1971 et 1981, la taille moyenne des entreprises italiennes a diminué. De nombreuses créations ont eu lieu et les PME se sont montées, particulièrement, dynamiques : les entreprises employant entre 10 et 49 salariés représentent à elles seules 60% de la création d'emploi industriel.¹⁷ Trois types de PME existent en Italie :

Le premier type est celui des « petits artisans traditionnels » lié à l'existence de marchés qui n'ont pas encore connu la production de masse normalisée. (Il s'agit d'un mode de production préindustriel). Ce type de PME ne semble pas avoir connu la dynamique nouvelle au cours de la période.

Le deuxième type est celui dit du « decentramento », il correspond à la fragmentation du système des années soixante. Les grandes entreprises éclatent leurs établissements ou s'associant de manière très étroite des PME par la voie de la sous-traitance. Dans ces cas, le développement des PME n'était que la contrepartie de la recherche de la flexibilité et de la productivité des grandes entreprises.

Le troisième type correspond aux « districts industriels »¹⁸. Il s'agit de petites entreprises indépendantes caractérisées par une forte capacité d'innovation technologique, la création de nouveaux produits, et un regroupement régional qui permet de mettre en commun certains services d'approvisionnement et de crédit. Cette hétérogénéité géographique a été si

¹⁶ X. GREFFE, *Les PME créent-elles des emplois ?*, édition Economica, Paris, 1983, page 113

¹⁷ M. DUNFORD, « développement endogène, état développementaliste et marchés mondiaux », in *Espace et société* n° 66-67, 1992, pp. 99-127.

¹⁸ Nous reviendrons à cette notion, avec plus de détail, dans la Section 03- Chapitre II.

forte dans les régions de Toscane (verre), Emilie-Romagne (industrie agroalimentaire), Vénétie (meuble).

Ce type d'entreprises a connu une dynamique et continu d'être fort. il montre, donc, l'avantage qu'une taille réduite peut conférer en terme d'innovation et de contrôle de marché.

2.2.2. Les facteurs encourageant ce dynamisme

Plusieurs analyses ont tenté d'expliquer le phénomène de la réémergence des petites entreprises.

Parmi les diverses causes de la renaissance des PME, il y a celles qui s'appuient sur les nouveaux besoins de flexibilité issus même des limites des grandes entreprises, d'autres sur le renouveau de l'entrepreneuriat du fait de la montée du chômage qui libère une main d'œuvre au sein de laquelle on trouve des créateurs d'entreprises. Et enfin, des explications qui reposent sur le rôle des stratégies des grandes entreprises dans la multiplication des PME-PMI à travers, notamment, le développement de l'offre de sous-traitance, l'engagement dans des politiques de reconversion (par la création de sociétés financières destinées à financer la création d'emploi sur les sites abandonnés par les grands groupes), par les pratiques d'essaimage engagées par les grandes entreprises au profit des PME-PMI.

2.2.2.1. Les nouveaux besoins de flexibilité

Une première explication résiderait dans le fait que les PME auraient de meilleures performances que les grandes entreprises. Elles associent, de ce fait, leur succès à leur flexibilité organisationnelle et à leur grande réactivité.

En effet, les PME et les grandes entreprises réagissent de manière très différente face aux contraintes, de plus en plus, intenses de la concurrence accrue, les PME pourront adopter des stratégies de correction qu'il serait difficile et plus long à mettre en œuvre pour les grandes entreprises.

La flexibilité correspond donc à une gestion et une technique interne pouvant s'adapter rapidement aux changements externes. Les PME ayant une organisation plus « organique » plutôt que mécanistique ou hiérarchique, sont en général beaucoup plus flexibles que les grandes entreprises.

Cette flexibilité est obtenue par une plus grande souplesse, par exemple, au niveau du travail et surtout par une spécialisation beaucoup plus faible des différents facteurs de production.

Elle repose en outre sur le changement technique permettant de produire des séries courtes à coûts réduits.

Plus encore, face au problème de l'incertitude, l'attitude des grandes et des petites entreprises est bien différente. En fait, les petites entreprises sont moins rigides que les grandes du fait de leur moindre taille, elles sont donc plus aptes que ces dernières pour traverser une conjoncture heurtée où prédomine l'impossibilité de prévoir de manière fiable.

Ainsi, dans le cas des grandes entreprises caractérisées par une forte intensité capitaliste et par une force de travail qui est beaucoup plus un facteur quasi fixe qu'un facteur variable, les décisions doivent, nécessairement, s'appuyer sur le long terme (les modifications de l'emploi ne pourront donc être envisagées que dans le cadre d'anticipation à long terme) ce qui les rend très prudentes en périodes d'incertitudes marquées.

Les PME dont l'intensité capitaliste est généralement plus faible et qui recourent à des modes de gestion de la main d'œuvre beaucoup plus flexible, pourront modifier l'utilisation des facteurs en fonction de l'évolution courante de la production.

En période de crise, les grandes entreprises devront s'ajuster pour retrouver la plus grande productivité possible, ce qui signifie que l'on recherche dans un premier temps la compression des effectifs et la flexibilité du travail. A l'inverse, les PME suivront le marché grâce à leur souplesse et à leur rapidité dans l'ajustement des salaires et des effectifs.

2.2.2.2. Le renouveau de l'entrepreneuriat

Une des explications les plus anciennes du rôle que doit jouer le dynamisme des PME dans le développement du capitalisme peut être trouvée chez Joseph SHUMPETER, en particulier, dans ses premiers travaux (1911).

Celui-ci expliquait les changements dans l'économie capitaliste par le renouvellement systématique de l'entrepreneuriat. Son idée est que l'entrepreneuriat et la croissance économique sont intimement liés et entretiennent des rapports favorables.

En effet, selon SCHUMPETER, plus d'entrepreneurs aboutirait à un surcroît de croissance économique. L'effet résulterait de l'expression concrète des qualités de l'entrepreneur, et plus précisément, de sa propension à innover. Ainsi, cinq cas peuvent être relevés de cette activité¹⁹ : (1) l'introduction d'un nouveau bien ou d'un bien d'une meilleure qualité ; (2) l'introduction d'une meilleure méthode productive ou commerciale ; (4) la

¹⁹ M. DEJARDIN, « Entrepreneuriat et croissance, une conjoncture évidemment favorable ? » In revue Reflets et perspectives de la vie économique, XXXIX, n° 04, 2000, pp 19-31.

conquête de nouvelles sources de matières premières ou de biens intermédiaires ; (5) la réalisation de nouvelles organisations industrielles.

Le renouveau de l'entrepreneuriat suppose le plus souvent une réactivation de l'esprit d'entreprise comme levier privilégié du développement économique, de création d'emploi, voire de nouvelles formes d'insertion sociale. Ce retournement peut s'expliquer par la montée du chômage qui libère une main d'œuvre au sein de laquelle on trouve des créateurs d'entreprises.

Dans l'examen des mutations observables dans l'organisation des unités de production, on constate la réémergence de la figure de l'entrepreneur individuel. Au cours de la période de croissance, la concentration des structures industrielles avait fait apparaître une race particulière d'industriels : les managers. Ces hommes rarement propriétaires de l'entreprise qu'ils dirigent, gèrent des institutions qu'ils n'ont pas créées. La question de création d'entreprises ne se posait guère. Aujourd'hui, les pertes massives d'emplois dans les grandes structures focalisent l'attention sur les micro-créateurs d'emplois. L'innovation rapide devenue une nécessité, remet au goût du jour les idées de J. SCHUMPETER.

Ainsi, la création d'entreprises fait-elle aujourd'hui l'objet de toutes les attentions et les PME sont devenues, de plus en plus, porteuses d'espoir dans la lutte contre le chômage. Par la force des choses et sur la base d'incitations financières, un certain nombre de chômeurs auraient créé leurs entreprises. Cette hypothèse est surtout avancée dans les pays étrangers tels que l'Italie, et la Grande Bretagne.²⁰

2.2.2.3. Le rôle des stratégies des grandes entreprises dans la multiplication des PME-PMI

La firme moderne de la fin du XX^{ème} siècle ne ressemble que superficiellement à son aînée du milieu du siècle dernier. En effet, n'étant plus capable de réaliser des économies d'échelle et d'engendrer des revenus élevés à partir de la production de masse, les grandes entreprises se tournent, peu à peu, vers la satisfaction des besoins, de plus en plus, diversifiés, des clients.

Ainsi, une transformation dans le système productif s'est alors effectuée, celle-ci a mis fin à la prédominance absolue de la production de masse standardisée au profit d'une production à

²⁰ Selon une enquête britannique, le chiffre des PME créées par les travailleurs au chômage avoisine –t-il les 20% et dans une autre enquête sur les régions les plus défavorisées par la crise, a-t-il été constaté qu'un taux d'accroissement du taux de chômage de 3% élevait le taux de formation d'entreprises de 1%.

renouvellement rapide caractérisé par la fréquence de séries courtes tant pour les produits que pour les modèles.

A cet effet Robert Reich note ceci : « la grande firme ne planifie et ne réalise plus la production de grandes quantités de biens et de services ; elle ne possède, ni n'investi plus dans de vastes déploiements d'usines, de machines, de laboratoires d'entreprises et d'autres actifs réels. En fait, la grande entreprise n'a plus de nationalité. Elle est de plus en plus une façade derrière laquelle fourmille une multitude de groupes et sous-traitant décentralisés, qui passe sans cesse, à travers le monde, des accords avec des unités de production tout aussi diffuses »²¹.

Il faut dire que la crise de la grande dimension a amené les grands groupes à restructurer profondément leurs modes de gestion des hommes et techniques. Cette période est donc favorable à l'initiative des petites et moyennes entreprises.

A travers leurs différentes stratégies, les grandes entreprises participent à ce mouvement général en faveur des PME. D'abord, par leur création directe des sous-traitants plus au moins spécialisés et souvent filialisés et par l'appel croissant aux réseaux de sous-traitance, ce qui leur facilite la pratique de l'externalisation des fonctions²².

En effet, l'un des traits majeurs de l'évolution contemporaine de l'industrie concerne l'évolution interne des structures industrielles où le temps est celui de la désintégration sectorielle et technique des entreprises. Désintégration débouchant sur une accentuation des divisions technique-sociale-spatial du travail.

Dès lors, l'éclatement sectoriel, structurel et fonctionnel des grandes entreprises tendra à multiplier des petites unités faciles à spécialiser, à adapter et à gérer.

Ensuite, par d'autres stratégies issues, elles aussi, des restructurations internes des entreprises. Il s'agit de restructurations, en particulier, liées aux problèmes de sureffectifs : pour dégraisser la main d'œuvre en excédent sans multiplier les crises sociales, pour se séparer de certains cadres sans les licencier, les grandes entreprises pratiquent la technique d'essaimage qui consiste à favoriser les départs en aidant les salariés (par des aides financières, techniques,

²¹ REICH. R, « L'économie mondialisée », édition Dunod, Paris, 1993, page 71.

²² L'externalisation constitue la démarche opposée de l'intégration verticale. Elle consiste, pour l'entreprise, à restreindre son champ d'action, à se concentrer sur un petit nombre d'opérations et à confier le mangement des autres fonctions à des partenaires. L'externalisation peut prendre alors la forme d'une simple sous-traitance consistant à confier à des prestataires externes la réalisation de certaines activités.

assistance conseil, commande) à créer ou à reprendre une entreprise.²³ Ainsi, en aidant à la création de PME par ses propres salariés, les grandes entreprises favorisent la multiplication des unités de service, le transfert de compétence, le contrôle d'un nombre croissant de sous-traitants.

Toutefois, si l'essaimage est devenu une technique importante, celui-ci concerne des effectifs d'entreprises limités²⁴.

Enfin, par la multiplication des sociétés de conversion nouvelles dans les vieux bassins industriels en crise (par des aides financières, par des offres foncières et immobilières, une assistance technique voire une offre de force de travail). Cette stratégie s'inscrit dans le cadre des politiques de reconversion engagées par les grands groupes, en vue d'amortir le choc de leur retrait de certains sites industriels dans la période de crise et de restructurations industrielles et de gérer les conséquences sociales issues de la destruction complète du tissu économique local.

Plusieurs expériences peuvent illustrer ces pratiques à l'exemple de la France où les principaux groupes financiers ont créé des sociétés financières de reconversion ou de développement (Sofrea-Elf, Sopram-Phône, Poulenc, Sofirm-CDF, Saint-Gobain-Développement, Sodico-Usinor). Ces sociétés sont destinées à financer la création d'emplois sur les sites désertés par les grands groupes.

En 1980, les dirigeants de British Steel créent, en Angleterre, une entreprise commerciale à but lucratif, la « Job Creation Limited ». Cette entreprise a pour objectif la création d'emplois, en agissant comme catalyseur du potentiel local de création d'entreprise.

D'une manière générale, la renaissance des PME-PMI n'est plus à prouver, comme nous venons de le voir, celles-ci continuent à se multiplier et à créer la plus grande partie des nouveaux emplois, de plus, c'est sur elles que repose, le plus souvent, le renouveau économique des régions et villes auparavant en perte de vitesse.

Toutefois, il faut dire que l'ampleur du changement est particulièrement importante dans la mesure où les thèmes de « l'innovation », de la « création d'entreprises », de « l'essaimage », bref, de l'entreprise de petite et moyenne dimension occupent une place centrale dans le débat sur la nouvelle problématique de la dynamique économique.

²³ A titre d'exemple, en France, à partir de 1976, de nombreuses entreprises pratiquent cette technique et mettent en place des plans sociaux afin de rendre moins douloureuse la diminution drastique des effectifs de mains d'œuvre : (Elf-Acquitaine, Renault, Saint-Gobain, Rank Xerox, EDF).

²⁴ Selon une enquête de l'INSEE, datant de 1998, il y a environ 270 000 créateurs ou repreneurs dont 12% seulement, soit 32 000 ont bénéficié de l'aide de l'ancienne entreprise.

Apparemment, l'ensemble des mutations que nous venons d'évoquer pose un nouveau regard sur le développement économique.

Section 03 : Emergence d'une nouvelle vision du développement économique

La question du développement économique local s'est développée sur fond de crise. Les mutations spatiales qui se sont produites au cours des années quatre vingt ont modifié les hiérarchies établies au cours des « Trente Glorieuses ». Les régions fortement polarisées (au sens de F.Perroux) déclinent relativement au profit des régions plus traditionnellement défavorisées²⁵.

Les unités de production de grande dimension qui avaient joué un rôle de moteur dans la croissance d'après guerre ne sont plus créatrices nettes d'emploi, tandis que les PME les plus performantes résistent mieux aux chocs de la crise. En fait, depuis plus de vingt ans, le monde connaît un mouvement vers le développement local : l'initiative locale est devenue l'instrument de développement économique de prédilection pour les régions et les collectivités locales, la décentralisation fonctionnelle des entreprises, l'exclusion de nombreuses zones géographiques de la nouvelle configuration des systèmes productifs ainsi que l'échec relatif des politiques nationales de restructurations économiques ont encouragé la recherche de solutions locales aux problèmes de développement économique.

3.1. Les conceptions du développement régional et local des années 1950-1970

Pendant long temps, le développement était d'abord vu comme un ensemble de mutations quantitatives et de progressions mesurables des produits et des revenus moyens. Son instrument était l'échange, la mobilité, l'augmentation des dimensions. Son point d'appui, les grandes organisations privées (les entreprises multinationales) et publiques (les institutions internationales tels que la CEE, l'OCDE,...), le progrès technique était le moteur d'un tel développement.

L'idée qui prévalait donc, tout au long des années 1950-1960 et 1970 est que le développement économique des nations repose sur les grands ensembles industriels dont l'essor s'inscrit dans le cadre de la stratégie industrielle de l'Etat, ces grands ensembles implantés dans des points déterminés du territoire national, renvoient dans leur conception à

²⁵ Philipe AYDALOT, Op.cit, page 86

la théorie des « pôles de croissance »²⁶ dont F. Perroux (1969) a donné la formulation la plus achevée.

Fondée sur la notion « d'industries motrices », cette théorie des « pôles de croissance » soutient, en substance, que la croissance ne se produit pas simultanément dans les différentes parties d'un espace donné. Elle apparaît en certains point de cet espace et, par divers canaux, se propage au reste de l'économie considérée : c'est ce que l'on désigne par « effets d'entraînement et de diffusion ».²⁷

Ces conceptions de développement ont été dominantes jusqu'au milieu des années 1970, dans la mesure où elles font jouer un rôle primordial à l'Etat providence, en tant qu'aménageur et à la grande entreprise en tant qu'investisseur. Certains auteurs l'ont qualifié de développement « par en haut ».²⁸

Toutefois, la théorie et la pratique du développement par en haut ont été abondamment critiquées. En effet, l'idée fondamentale à la base de la plupart des conceptions des années 1950 et 1960 était qu'une région peut se développer dès que certaines conditions, comme des niveaux d'investissement et de capital humain suffisants, sont réunies. Ceci revient à considérer l'espace comme le simple lieu où prennent place les processus du développement. La politique régionale visera à apporter aux problèmes de développement de chaque région une solution en terme d'équipements et d'investissements. Ce sont des vues globales, techniques, fonctionnelles.

Ainsi, le modèle qui a fini par s'imposer comme un modèle de référence ou modèle standard a montré en de nombreux pays ses limites (à l'exemple des pays de l'Europe de l'Est et dans plusieurs pays du Sud comme l'Algérie, l'Egypte). Celles-ci, qui s'observent tant au

²⁶ La théorie des « pôles de croissance » a connu un grand essor depuis les années 1950. De nombreux programmes de développement multiples ont utilisé l'analyse de Perroux. De plus, elle a fait l'objet de travaux et inspiré des politiques nombreuses en Amérique du Nord, Amérique Latine, au Maghreb...etc.

²⁷ Il faut dire qu'à côté de l'action directe (innovation, investissement, production) des grandes unités, se développent des effets seconds (investissements additionnels) déclenchés par les réactions des unités subordonnées. Ainsi, une innovation intervenant au sein de la macro unité entraîne des effets variés : augmentation de la demande de la grande entreprise auprès de ses fournisseurs ; baisse des prix et /ou amélioration de la qualité des produits ; augmentation des quantités produites. Tout ceci engendre des économies externes variées : économies externes transmises horizontalement au profit de l'ensemble de l'économie par le canal de la distribution des revenus supplémentaires se diffusant dans l'ensemble des secteurs ; les économies externes se transmettant verticalement bénéficiant aux seuls secteurs qui sont en relation avec le secteur innovateur : les secteurs fournisseurs (amont) bénéficiant de l'augmentation de la demande ; les secteurs acheteurs (aval) bénéficiant de l'amélioration de la qualité, de la baisse des prix, de l'augmentation des capacités de production.

²⁸ STÖHR et TAYLOR cités par Ph. AYDALOT. Op.cit, page 88.

niveau industriel et économique que social, ont conduit sur le plan de l'analyse théorique à un constat de carence.²⁹

En effet, si la stratégie des pôles industriels a déclenché un processus d'industrialisation, elle n'a pas conduit en revanche à la réduction des disparités régionales de développement entre les régions et à l'intérieur de celles-ci.

La promotion des pôles industriels semble accru les déséquilibres économiques et sociaux dans l'espace environnant. Cet échec renvoi à trois raisons principales³⁰ :

- 1- Dans leur application, les pôles de croissance, rejoignent la problématique de la « la croissance déséquilibrée » (A.O.Hirshman 1964) selon laquelle le développement économique n'est rien d'autre qu'un mouvement continu consistant à corriger et à dépasser les déséquilibres successifs provoqués par la politique d'industrialisation. Hors, les faits ne corroborent pas cette approche car, dans la plupart des cas, on assiste à un creusement des déséquilibres (économiques, sociaux et spatiaux) engendrés par les grands complexes industriels. Ceux-ci s'étant révélés incapables de s'intégrer pleinement aux environnements régionaux et locaux dans lesquels ils ont été implantés. Ils n'ont pu produire les « effets de diffusion » attendus.
- 2- Les pôles de croissance, dans leur concept comme dans leur réalité sous tendent une approche du développement dans laquelle « les économies externes » se propagent verticalement à partir des activités motrices qui les engendrent vers les activités entraînées, ceci dit que cette conception à un faible impact territorial. Et même où une dynamique a eu lieu effectivement, elle repose sur des relations fonctionnelles (entre industries, branches) dont le contenu est sectoriel mais peu ou pas spatial.
- 3- Les « pôles de croissance », tels qu'ils ont été expérimentés un peu partout, s'inscrivent dans le cadre d'une politique industrielle définie par l'Etat. Ce faisant, ils renvoient à une problématique de développement « par en haut » qui ne s'approprie pas véritablement des données de la géographie des territoires au sens local. L'équilibre régional et l'aménagement du territoire auxquels il y fait référence de façon insistante

²⁹ Améziane FERGUENE, op.cit pp 49-76.

³⁰ Ibid.

se ramènent, invariablement, à des actions de désenclavement des régions les plus déshéritées sans grande portée à long terme³¹.

Plus encore, ces conceptions commencent à basculer lorsqu'on prend conscience que pour un espace géographique se doter de technologies avancées signifie accroître sa dépendance vis-à-vis des pays producteurs de ces technologies, adopter leur mode de vie, accroître la dépendance alimentaire et commerciale et bientôt financière.

D'une manière générale, les insuffisances de ce modèle fonctionnel classique ont amené, depuis le début des années 1970, à proposer un modèle de développement « territorial ». J. FREIDMAN et C.L. WEAVER présentent ainsi la genèse de ce nouveau paradigme du développement³².

3.2. Le paradigme du développement endogène

Les idées relatives au développement endogène se développent rapidement parce que le changement des conditions économiques l'impose. La faible incertitude, les coûts décroissants de la technologie, de l'énergie et des transports, ont favorisé la grande échelle. Ce modèle qui dominait en période de croissance perd sa puissance quand ces caractères s'inversent.

En fait, le modèle classique de développement a apporté de nombreux effets négatifs sur les territoires : dépendance accrue et sans contre partie, écrémage des ressources locales (pillage de certaines, abandon des autres), dégradation de l'environnement, spécialisation dans des fonctions et des secteurs subordonnés ou régressifs.

Un modèle de développement endogène garantit l'autonomie au processus de transformation du système économique local. En effet, un tel développement est en réalité fondé sur la mobilisation accrue et intégrée des ressources locales, la capacité de contrôle au niveau local du processus d'accumulation, le contrôle de l'innovation, la capacité de réaction aux pressions extérieures et la capacité d'introduire des formes spécifiques de régulation

³¹ Ceci peut être illustré par le cas du Mezzogiorno en Italie, à propos duquel on a utilisé l'expression de « cathédrales dans le désert » pour signifier le peu d'effets d'entraînement des grosses unités de production installées à grand frais.

³² Dans une large mesure, la théorie du développement endogène tire son origine d'efforts relatifs aux pays et aux régions du Tiers Monde. John Friedmann a travaillé au Vénézuéla, la référence aux besoins fondamentaux a été forgée pour le Tiers Monde. De plus on assiste depuis les années 1960, dans les pays avancés tel que la France, au développement des thèmes liés au slogan « Vivre et travailler au pays ».

sociale au niveau local³³. Il s'agit d'un développement impulsé et autocentré sur la région, par opposition au développement impulsé par l'extérieur.

Ainsi, la notion de territoire émerge et la mise en œuvre d'une stratégie de développement par la base nécessite, donc, des formes spécifiques d'organisation économique et sociale, mettant l'accent sur une organisation territoriale. A l'inverse, un modèle de développement exogène représente un processus de développement « extraverti », dans lequel le territoire est passif.

3.2.1. L'émergence de la dimension territoriale dans le processus du développement endogène.

La montée de la dimension locale illustre le lien entre l'effacement relatif du territoire national, comme cadre pertinent d'appréhension des phénomènes de développement, et de la montée correspondante des dynamiques territoriales.

3.2.1.1. La notion du territoire

Dans un premier temps, il y a lieu de distinguer entre espace et territoire. Le premier est perçu comme une distance mesurable, et en terme de ressources (énergie, main d'œuvre...) qu'il contient. Il est défini comme « un milieu plus au moins délimité où peut se situer quelque chose »³⁴

Selon B. PECQUEUR, « l'espace n'est pas une sorte d'étendue homogène et indifférenciée. Il est, au contraire, pluriel, c'est-à-dire, composé de parties hétérogènes et nettement différenciées qu'on appelle « Territoires », qui présentent des caractéristiques sur le plan économiques ainsi que sur le plan socio-culturel. »³⁵

Pour ce qui est du territoire, le terme provient du latin '*territorialis*', dérivé de '*terra*' il signifie « morceau de terre approprié »³⁶. Il est flou et polysémique. Il est perçu comme un domaine plus au moins vague, portion de la surface terrestre représentant une simple aire d'extension d'un phénomène et ses limites.

³³ Il faut reconnaître la grande diversité dans l'espace et le temps des systèmes de valeurs et des aspirations car dans le cadre de la mise en œuvre d'une stratégie de développement « par le bas », c'est l'échelle humaine qui doit redevenir le critère important en matière de planification et de politique de telle sorte que la stratégie économique sera articulée à des objectifs sociétaux, eux mêmes, exprimant l'histoire culturelle, sociale et politique propre à chaque espace.

³⁴ Dictionnaire le robert.

³⁵ B. PECQUEUR, « le développement local », édition Syros- Alternative, 2000. page 24.

³⁶ A. BAILLY, « Territoire et territorialité », in AURAY. J.P, BAILLY. A, DERYCKE PH, HURIOT encyclopédie de géographie. Ed Economica. Paris, 1994, page 175.

La notion du territoire a une connotation éthologique. Elle exprime « la prise de possession d'un espace par une espèce, son organisation et sa défense »³⁷. En fait, la substance du territoire s'exprime dans la territorialité qui se traduit par les notions d'identité, d'appropriation et d'enracinement. En d'autres termes, on peut dire que le territoire est un site qui est façonné par l'homme et qui, à son tour, façonne également ce dernier.

Cette définition dans son premier volet explique bien l'existence de la logique d'acteurs dans le processus de la structuration de l'espace. Cette logique d'action s'inscrit dans un cadre donné de causalité et de temporalité.

Dans son second aspect, ce sont plutôt les composantes de l'identité historique du territoire comme le culturel, le politique et le social qui deviennent de plein droit des facteurs agissants.

Le territoire est perçu comme un « espace vécu »³⁸. Il peut être aussi défini comme un cadre de localisation des activités dans lequel prennent place des processus de création de ressources humaines, financières et technologiques nécessaires à l'innovation.

Alors qu'il est traditionnellement perçu sous la forme d'une dotation de facteurs ou d'un gisement d'externalités, le territoire devient un processus de constructions d'une capacité productive et d'une capacité d'innovation, au travers des ressources spécifiques que crée le tissu localisé des agents³⁹.

D'une manière générale, l'ambiguïté du mot « territoire » vient du fait que ce terme peut recouvrir plusieurs significations. Pour cerner ce débat difficile, on peut dire que, globalement, deux approches s'affrontent : la première est celle de l'aménagement du territoire dans laquelle le territoire n'est qu'un lieu indifférencié sur lequel l'aménageur projette un plan. Dans ce cas, le potentiel économique local que l'on cherche à développer sera strictement défini par rapport à une logique exogène. La cohérence appliquée au territoire est nationale voire internationale et fonctionnelle. La deuxième approche cherche à déterminer les caractéristiques propres à un lieu pour connaître le mode de relations spécifiques des agents économiques qui y sont implantés.

³⁷ A. BAILLY, Op.cit, page 275.

³⁸ Pour A. FREMONT « la région, si elle existe, est un espace vécu, vu, perçu, ressenti, aimé ou rejeté, modelé par les hommes ou projetant sur eux des images qui les modèlent » (la région, espace vécu, édition Flammarion, Paris, 1999). Cité par B. PECQUEUR. Op.cit, page 38.

³⁹ H. NEKKA et G.K. DOKOU, «proposition d'une évaluation des ressources locales. In Michel ROUSSEAU, Management local et réseaux d'entreprises. Edition, Economica, 2004. pp 41-61.

3.3. Le développement local comme une nouvelle logique du développement

Plus qu'un simple concept, le développement local est un idéal. Il porte la promesse d'un modèle alternatif de développement, d'une solution de rechange au développement inégal, à la croissance tributaire de forces extérieures.

Pour désigner ce « modèle alternatif » de développement, on trouve aussi dans la littérature des termes comme développement endogène ou développement « par le bas ». Certains auteurs parlent de développement communautaire⁴⁰ en mettant l'accent sur les initiatives populaires. Tous ces termes expriment l'espoir qu'un processus de développement puisse être amorcé par le milieu et débouche sur un dynamisme local reposant sur les initiatives et le savoir-faire des habitants et des entreprises du milieu.

Le développement s'accompagne, idéalement, d'une réduction de la dépendance de la région à l'égard des gouvernements et des agents économiques de l'extérieur. C'est un développement autonome, libéré (du moins en partie) des contraintes extérieures, en d'autres termes, il est spontané car il ne s'intègre pas dans une stratégie économique fixée à priori par des instances extérieures.

En somme, le développement local apporte une solution à la crise de la régulation du système économique quant il cherche à changer le niveau de régulation pour lutter contre le chômage en continuant à créer des richesses et des emplois. Ce niveau n'est ni l'Etat-nation (niveau macro-économique de la régulation), ni l'agent pris individuellement (niveau micro-économique de cette régulation) mais au niveau méso-économique que l'on peut qualifier aussi de local⁴¹.

3.3.1. Définition du développement local

Le retour au local permet de mobiliser les énergies locales pour continuer à créer des richesses et des emplois. C'est bien pour quoi pour B. PECQUEUR, le développement local « met en évidence l'efficacité des relations non exclusivement marchandes entre les hommes pour valoriser les richesses dont ils disposent »⁴². Il se base aussi pour X. GREFFE sur « un

⁴⁰ Le développement communautaire est une autre thèse du développement « par en bas ». cependant, les promoteurs (Greffé, 1989 de ce dernier le focalisaient, la plupart du temps, sur les zones non urbanisées) alors que celui-ci s'étend, aussi, aux grandes villes. Notons que le principal acteur du développement communautaire est la société civile dans toute sa variante.

⁴¹ Selon P. A. JULIEN (1997), le terme, « méso » renvoi aussi au concept du milieu. En effet, pour cet auteur si, en biologie, la mésologie est la science qui étudie les effets exercés sur les hommes, les animaux et les plantes par le milieu où ils vivent. La méso économie s'intéresse, dans ce cas, dans un milieu donné aux facteurs qui exercent une influence sur son évolution économique.

⁴² B. PECQUEUR, op.cit, page 17.

processus de diversification et d'enrichissement des activités économiques et sociales sur un territoire à partir de la mobilisation et de la coordination de ses ressources et de ses synergies ». ⁴³

Plusieurs définitions sont données au développement local. Celles-ci mettent en évidence la multitude des acteurs du développement local et l'importance des relations de coopérations qui se nouent entre eux. De plus, l'approche particulière du développement local réside dans la nécessité de la valorisation des ressources locales.

Ainsi, pour GAROFOLI : « Un modèle de développement endogène est fondé sur l'utilisation des ressources locales, la capacité de contrôle au niveau local du processus d'accumulation, la capacité de réaction aux pressions extérieures et la capacité d'introduire des formes spécifiques de régulation sociale au niveau local des éléments précédents » ⁴⁴

C.WEAVER le définit comme « le développement territorial signifie simplement l'utilisation des ressources d'une région par ses résidents pour satisfaire leurs propres besoins. Les composantes principales de ces besoins sont : la culture régionale, le pouvoir politique et les ressources économiques » ⁴⁵

La plupart de ces définitions ont certes plus de vingt ans. Cependant, leurs forces résident dans le développement de la notion de coopération entre les hommes, de dynamique de réseaux. Le développement local ne peut être insufflé sans une volonté d'échange et une implication active de chaque acteur du territoire.

3.3.2. Les approches du développement local

Si comme nous l'avons souligné plus haut, l'intégration de la variable territoriale dans le processus de développement constitue à bien égard une caractéristique essentielle. Il convient de montrer à présent que la question du développement local peut être appréhendée par deux principales approches qui se fondent, le plus souvent, sur des dynamiques d'acteurs et de réseaux.

⁴³ X. GREFFE, « Territoires en France, les enjeux économiques de la décentralisation », édition Economica 1984, page 148.

⁴⁴ GAROFOLI, cité par B. PECQUEUR et C. COURLET « Districts industriels, système productif localisés et développement » In les nouvelles logiques du développement, édition l'Harmattan, Paris 1994, pp 93-103.

⁴⁵ C.WEAVER, « Le développement par le bas : vers une doctrine de développement territorial » In B. PLANQUE « le développement décentralisé : dynamique spatiale de l'économie et planification régionale. Ed LITEC Collection –GRAL, Paris, 1988. pp 172-181.

3.3.2.1. Une dynamique d'acteurs

La dimension du développement local est à la fois économique, sociale et culturelle. La reconstitution d'un tissu ne peut se faire en l'absence d'une dimension culturelle, d'un projet mobilisant les ressources locales et s'appuyant sur des savoir-faire, des traditions, des expériences. Et ce projet ne peut voir de vitalité s'il ne traite pas clairement des activités économiques. Mais, le développement local implique aussi que soient associés à la détermination des projets tous ceux qui participent à la vie économique et sociale.

Les travaux de recherche consacrés aux « nouvelles logiques de développement » (L. ABDELMALKI et C. COURLET, 1996), durant ces dernières décennies, suggèrent un nouveau regard sur l'industrialisation et le développement et proposent des formes alternatives de développement, formes endogènes et territorialisées, dans lesquelles une diversité de partenaires ou acteurs de base jouent un rôle essentiel.

En plus des élus et des représentants d'entreprises, les acteurs du développement local peuvent être aussi des représentants d'organismes socio-économiques bien implantés dans leur milieu. Ce sont d'ailleurs ces organismes qui, avec les entreprises confèrent à un environnement donné toute la cohérence requise pour en faire un espace d'intervention. S'y retrouvent particulièrement⁴⁶ :

- Le secteur associatif : les chambres de commerces, les associations de promotion économiques, les associations patronales ou dirigeants d'entreprises, les organisations professionnelles, les comités de citoyens ;
- Le secteur financier : les institutions bancaires, les organismes préleveurs d'épargne locale et pourvoyeuses de capital de risque ;
- Les maisons d'enseignement : programmes spéciaux de formation pour les porteurs de projets de création d'entreprises ;
- Les médias écrits ou électroniques : animation et diffusion de l'information, à la fois, les démarches adoptées et les dossiers privilégiés ;
- Les administrations locales : représentants des différents paliers gouvernementaux et élus locaux.

⁴⁶ P.A JULIEN, « Les PME : bilan et perspectives », édition Economica, 1994, page 54.

A ces acteurs, d'autres intervenants peuvent s'ajouter : organisations syndicales, centres de recherches, certaines grandes entreprises et tout organisme désireux de s'engager dans le développement de son milieu.

Toutefois, de nombreux observateurs du développement local ont insisté sur l'importance que présentent les capacités des entreprises et notamment, les PME-PMI. Néanmoins, le rôle majeur qu'elles peuvent jouer dans le processus de développement « par le bas » ne renvoie pas seulement à des facteurs internes, propres à chacune d'elles, il renvoie aussi, et surtout, au type de relations qu'elles nouent à l'échelle du territoire, entre elles et avec leur environnement.⁴⁷

De toutes les façons, l'entreprise est l'acteur opérationnel du développement local car c'est sur elle que s'est centré l'analyse de la « théorie managériale des parties prenantes » et sur tous les acteurs (clients, fournisseurs, collectivités locales, organisations patronales...) qui l'influencent.⁴⁸

Toutefois, les entreprises et les autres acteurs du développement territorial interagissent dans le territoire dans un système de relations plus au moins structurées autour d'un ensemble de réseaux constituant, par-là, des cadres dans lesquels les ressources et les capacités s'agencent entre les parties prenantes.

Ainsi, la promotion de divers projets de développement chemine, donc, à l'intérieur de cet ensemble d'éléments faisant partie d'une sorte de maillage décisionnel identifié, de plus en plus, par l'expression de « réseau partenarial ».⁴⁹

3.3.2.2. Une dynamique de réseaux

La notion du réseau, qui vise à qualifier des formes d'organisations à la fois industrielles et spatiales, a pris une importance grandissante dans les travaux récents d'économie. Cette notion est née de la nécessité de dépasser le clivage, introduit par COESE et systématisé par WILLIAMSON (1975), entre les transactions effectuées au sein de la firme et celles réalisées par le marché. RICHARDSON (1972) avait déjà souligné que la dichotomie entre la firme et le marché est fallacieuse et qu'il faut introduire le concept de coopération

⁴⁷ C'est dans ce contexte que B. PECQUEUR (2000) a souligné la différence fondamentale existant entre « l'entrepreneur Schumpetérien », qui est décrit comme un homme seul dans un univers hostile et, le créateur contemporain qui n'est ni acteur isolé, ni un individu assisté par l'Etat, mais un partenaire inséré dans un milieu professionnel, porté par ce milieu et, de ce fait, dépendant étroitement des acteurs qui l'entourent.

⁴⁸ A. CAPIETZ et N. GIRLANDO, *Approche méthodologique du développement régional*, in Michel .ROUSSEAU, « Management local et réseaux d'entreprises ». Edition, Economica, 2004, pp 19-39.

⁴⁹ P.A JULIEN, op.cit, page 54

inter-firmes. Ce qui signifie qu'à l'organisation hiérarchique va se substituer une organisation en réseaux, bâtie sur des pratiques partenariales et contractuelles.⁵⁰

Plusieurs auteurs se réfèrent au concept de réseau afin de mettre en évidence les relations spécifiques qui relient ces acteurs entre eux, notamment, les relations d'interdépendance des PME entre elles, en raison de leur appartenance à un réseau territorial de production.

P.A. JULIEN a souligné la présence de réseaux divers, à l'intérieur desquels s'insèrent différents acteurs concernés par la création et la consolidation d'entreprises (les réseaux d'entrepreneurs, de consommateurs, d'appareils gouvernementaux et d'institutions financières...)⁵¹

Pour sa part, B. PECQUEUR, a identifié deux catégories de réseaux à finalité productive, des réseaux formels et des réseaux informels (voir figure n°01). :

- Les réseaux formels :

Ils comprennent l'ensemble des institutions à buts définis et qui ont vocation à entretenir des relations avec l'entreprise. Ces relations ne se limitent pas à l'achat de marchandises ou à l'acquisition des capitaux, elle concerne aussi tous les transferts de savoir-faire et d'information qui permettent d'initier et de faciliter l'innovation. Les partenariats enclenchés au sein de ces réseaux grâce à la proximité et la connaissance des hommes au sein des institutions favoriseront leur efficacité et donc le développement.

- Les réseaux informels :

La deuxième catégorie de réseaux rassemble les relations personnelles et informelles qui sont indispensables pour compléter le réseau institutionnel. En effet, en parallèle aux réseaux formels, l'entrepreneur est également engagé dans des réseaux beaucoup plus difficiles à observer. Ce sont des réseaux informels produits d'une culture locale, constitués de relations personnelles, familiales et amicales. (Les réseaux familiaux, les réseaux professionnels, les réseaux amicaux...)⁵²

⁵⁰ A. FERGUE, op.cit, page 56.

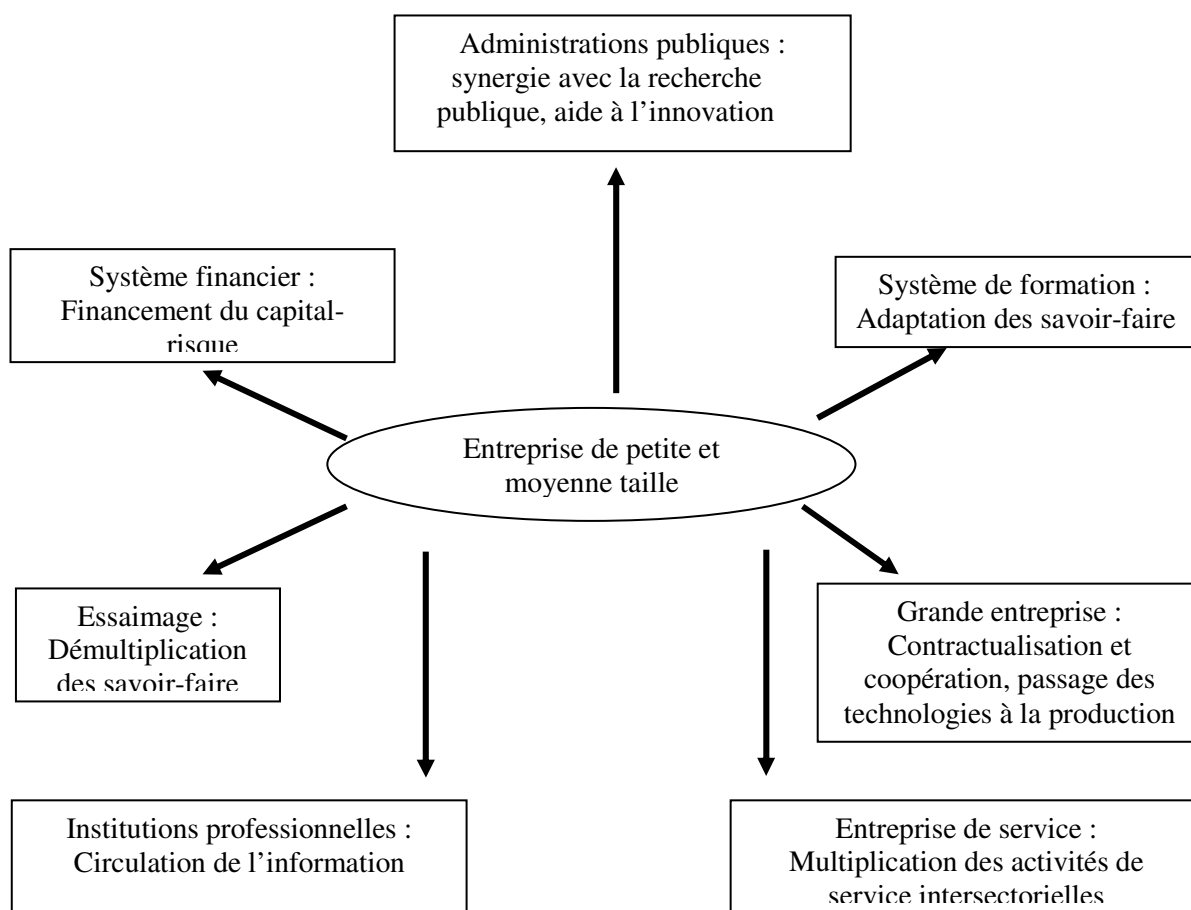
⁵¹ P.A JULIEN, op.cit, pages 54 et 55.

⁵² En fait, en deçà du marché, il existe un champ plus vaste de relations fondées sur la réciprocité et la confiance entre les acteurs. C'est ainsi que l'inscription dans un réseau procure à l'entrepreneur ou à la petite structure des informations sur l'état du marché, sur les méthodes de production et de gestion de leurs concurrents, sur l'évolution des technologies et des produits sur le marché de l'information. Au sein de l'organisation résiliente, le responsable de la PME est en contact fréquent avec ses collègues, participe à des rencontres formelles ou informelles – notamment dans le cadre de foires et de salons – ce qui lui permet d'être au courant des innovations de produits et des évolutions de savoir-faire dans son métier.

Les réseaux informels sont d'une densité très variable d'un lieu à un autre. Ils permettent une socialisation de l'activité de production et sont l'expression d'une capacité locale d'organisation lorsque chaque acteur a conscience d'appartenir à une communauté culturelle.

Il s'agit donc, d'un mode d'organisation résiliaire qui peut être reposé sur la proximité géographique entre les acteurs mais aussi sur un autre type de proximité dit « électronique ». Ces deux types de proximité permettent aux petites entreprises de réduire les coûts de transaction⁵³ liés au marché et, par conséquent, réaliser des économies externes sous forme d'économie d'information et de communication.

Schéma 01 : Réseau d'interaction et d'innovation d'une PME locale



Source : B. PECQUEUR. Op.Cit, page 43.

Enfin, il faut noter que le concept de « développement local », à défaut de prendre son appui sur une assise théorique rigoureuse se rapporte davantage, voire presque

⁵³ Par coûts de transaction, il faut entendre, notamment, le coût de la négociation des contrats, le coût de la recherche du prix pertinent pour les contractants, qui représentent des manques à gagner importants pour les entreprise.

essentiellement, à des expériences. « C'est un mouvement plutôt qu'un modèle bien défini lequel présente, cependant, une certaine unité de pensée que n'offre pas la théorie économique dominante »⁵⁴

3.4. La pratique du développement local

En matière de développement socio-économique, il fut constaté que de nombreux territoires illustrent, sous l'angle de divers indicateurs, des taux positifs plus importants que leurs territoires limitrophes. Une panoplie de monographies furent réalisées sur les « territoires à succès », à commencer par les célèbres cas de la Sillicone Valley, de la Route 128, de la Baden Wurtemberg et des districts de la troisième Italie. Ces recherches ont permis de mettre en évidence des facteurs endogènes anciens et nouveaux tels que l'apprentissage collectif. Des classifications et des typologies furent effectuées en illustrant bien la variété des situations territoriales.

3.4.1. La variété des modèles locaux de développement⁵⁵

La petite et moyenne entreprise constitue la cellule de base active de ces nouvelles approches du développement, elle est au cœur des fondements théoriques des stratégies locales de développement territorial.

Ce sont dans les années 1970-1980 que des économistes italiens qui, les premiers, se sont intéressés au développement local avec le concept de district industriel⁵⁶. Ces économistes voient le développement local comme une suite de séquence « concurrence-émulation-coopération ».

En France, se sont des recherches sur les « systèmes industriels localisés » qui seront conduits, notamment, par C. COURLET et B. PECQUEUR. Un courant de recherche proche de celui ci se manifeste aux Etats-Unis avec A. J. SCOTT, M. STORPER et R. WALKER. Une autre approche du développement local basée sur le « milieu innovateur » a été initiée par Ph. AYDALOT puis par D. MAILLAT.

⁵⁴ NEWMAN et al cités par P.A JULIEN, op.cit, page47.

⁵⁵ Une présentation plus détaillée des modèles locaux de développement sera faite dans la Section 03-Chapitre II.

⁵⁶ Citons ici, G. BECATTINI, A. BAGNASCO, C. TRIGILIA et S. BRUSCO. C'est A. BAGNASCO, qui le premier, présenta les trois modèles de l'économie italienne organisée autour de trois triangle : le triangle du Nord-Ouest (domination par la grande entreprise), le triangle du Sud (sous industrialisée) et le triangle du Nord-Est (avec une forte densité de PME) dénommée la troisième Italie.

Conclusion

La crise du fordisme a provoqué une mutation dans la pensée économique, qui essentiellement basée sur le rôle de la grande entreprise dans la structuration de l'espace, et l'Etat comme moteur de la régulation économique.

Avec cette crise la dimension spatiale a connu des changements considérables. Devenu milieu socio-économique, l'espace local, espace des proximités, est celui des relations de synergies et d'influence directe des externalités de services ; c'est aussi l'espace des solidarités immédiates pour les activités innovantes.

Ce nouveau contexte qui est caractérisé par la montée de la PME-PMI et l'importance du rôle des acteurs locaux dans le développement a présidé à l'apparition d'un nouveau paradigme qui est le développement local.

Ainsi, nous pouvons dire que le développement local consiste à élaborer et mettre en œuvre des stratégies concertées pour un développement intégré des territoires. Le développement local n'est pas et ne sera, sans doute, jamais une science exacte, mais une délicate alchimie qui s'élabore et se transforme jour après jour dans ces nouveaux laboratoires de la société qui sont les territoires.

Cependant, il faut dire que le développement local présente une variété de configurations. La meilleure façon d'en parler consiste à décrire et analyser les expériences en cours, en sachant bien qu'aucune ne doit être érigée en modèle reproductible.

Jusqu'à ce niveau d'analyse, nous avons évoqué la question des mutations économiques et les effets induits comme la réorientation de l'action de l'Etat, la réorganisation du système productif, la revalorisation de l'échelle locale et par conséquent du développement territorial.

A présent, il semble important, de s'interroger sur un acteur, jugé principal au sein de ces nouvelles pratiques de développement, qui, par son action, constitue un stimulant de choix pour la promotion des espaces locaux à travers l'exploitation et la valorisation de leurs ressources aussi bien naturelles qu'humaines. Il s'agit des entreprises de petites et moyennes dimensions.

A cet effet, l'objectif de notre deuxième chapitre s'articulera autour de la délimitation de la notion de la PME-PMI et de sa mise en relation avec la dynamique de développement territorial.

CHAPITRE II
La notion de la PME-PMI et la dynamique du
développement territorial

Introduction

En raison de l'émergence de technologies nouvelles et de l'incertitude régnant sur les marchés, les PME apparaissent comme des agents privilégiés du changement technologique et de l'innovation. Ainsi, par rapport à la complexité structurelle et à la pesanteur décisionnelle des grands ensembles, les PME sont, à bien égards, plus aptes à s'adapter aux avances technologiques et aux variations de la demande, et ce, grâce à leur caractéristiques (petite taille, flexibilité, faible spécialisation du travail....) et aussi aux spécificités de leur système de gestion (proximité hiérarchique, proximité fonctionnelle, le système d'information de proximité,...)

Du point de vue du système territorial de production, le rôle des PME est stratégique. En effet, la création de nombre de PME n'est pas due à leur appartenance à un réseau de sous-traitance, dominé par les grandes entreprises ; certaines de ces PME sont particulièrement dynamiques et font preuve de développement autonome. Pour une région, cette relative autonomie de PME est importante dans la mesure où elle lui permet de reconstituer et de dynamiser son système de production, puisque les PME ont une assise locale et un ancrage territorial. Cela est d'autant plus vrai que de nombreuses études ont montré que les nouvelles PME sont souvent créées par des entrepreneurs locaux.

Dans ce sens, le rôle des PME est considéré, aujourd'hui comme indispensable à la revitalisation et au développement des tissus économiques régionaux. C'est par elles que se manifeste l'esprit d'entreprise des agents locaux. Elles constituent un des éléments essentiels de la stratégie du développement endogène. La dynamique du développement territorial dépend, donc, davantage de la capacité locale d'entreprendre.

C'est dans cet ordre d'idées que le présent chapitre traitera les points suivants :

- Section 01 : Définitions et caractéristiques des PME-PMI
- Section 02 : Entrepreneur et création d'entreprises
- Section 03 : Le rapport des PME-PMI au milieu local

Section 1 : Définitions et caractéristiques des PME-PMI

Malgré l'importance des études relatives aux petites et moyennes entreprises, la notion de « PME » est souvent peu précisée et recouvre des perceptions différentes. En effet, la plupart des spécialistes considèrent qu'une des plus grandes difficultés dans l'étude des PME réside dans l'extrême hétérogénéité qui les caractérise. Celle-ci s'exprime non seulement à travers une diversité par la dimension où sont regroupées des PME fort bien différentes¹, mais aussi à travers la grande diversité de leurs modes de direction et de gestion.

L'objet de cette section est de présenter à la fois les différentes typologies de définitions des PME ainsi que les principaux traits qui caractérisent leurs systèmes de gestion.

1.1. Les différentes typologies

Il existe trois grandes approches : les approches qualitatives, les approches quantitatives et, les définitions de l'Union Européenne.

1.1.1. Les définitions 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.

1.1.1.1. La dimension humaine

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental dans la définition de celle-ci, la PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est

¹ La définition de la PME varie d'un pays à l'autre et même à l'intérieur d'un même pays. Dans une étude réalisée au Québec, il a été recensé plus de 50 définitions différentes de la PME. Aux Etats-Unis on a compté des dizaines de catégories d'exceptions et des centaines de législations du Congrès américain qui permettent de classer comme PME des entreprises de grosses dimensions en utilisant le critère qu'elles ne sont pas dominante dans leur marché. Par exemple, pendant la guerre du Vietnam, American Motors, qui employait plus de 10 000 personnes mais venait en cinquième rang des constructions automobiles après GM, Ford et Chrysler, a été considéré comme une PME à partir du critère qu'elle n'était pas dominante dans son marché. Cette classification lui a donné accès au lucratif marché du gouvernement américain, surtout au marché du matériel militaire.

souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »². Le chef d'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives, son rôle est considéré comme déterminant dans la PME.³

Toutefois, cette typologie à dimension humaine peut se retrouver chez les grandes entreprises où l'on peut voir encore des conglomerats 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.

1.1.1.2. Le rapport Bolton

En Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socioéconomique⁴.

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 restreinte ;
- 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 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 leur marché pour leur permettre d'influencer de manière significative leur prix de vente en modifiant les quantités qu'elles produisent.

² Cette définition est celle de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises en France. Cité par P. A. JULIEN. Op.cit page 5.

³ Idem.

⁴ Devant la diminution de la population des petites et moyennes entreprises constatée durant la période de croissance, les autorités britanniques ont chargé une commission, placée sous la présidence du professeur J.E. BOLTON, d'analyser la problématique de la PME en Grande Bretagne Les résultats de cette analyse débouchèrent sur un rapport dénommé du nom de son président (BOLTON).

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 niches⁵.

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 alors exclues de la définition.

1.1.1.3. Les approches multicritères

Dans une analyse de synthèse des définitions qualitatives plus complexes, P.A. JULIEN distingue quatre grands groupes⁶ :

- 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-PMI, ensuite de mettre en exergue les multiples facettes du phénomène PME-PMI ainsi que sa dynamique.

Pour résumer ces diverses typologies, P.A. JULIEN propose de disposer les différents éléments de ces dernières sur plusieurs « continuums » comme on peut le voir dans le schéma n° 02.

Pour cet auteur, il n'y a pas de frontière claire et précise entre la petite et la grande entreprise. Les caractéristiques de la PME ne doivent pas être considérées en complète

⁵ Il s'agit souvent des PME produisant un bien ou un service hautement spécialisé répondant à des besoins précis et dont le marché est restreint à quelques clients spécialisés, voire restreints géographiquement. Ces entreprises ne se considèrent généralement pas soumises à la concurrence. Il peut s'agir d'entreprises disposant d'un créneau dans les secteurs à évolution technique rapide. En conséquence, ce type d'entreprise, qui ne constitue toutefois pas la règle, dispose d'une rente de situation, à l'instar des grandes entreprises monopolistiques. Ceci leur permet à court et à moyen terme d'imposer des prix plus élevés et de dégager des profits plus importants que le reste du secteur.

⁶ P. A. JULIEN. Op.cit page 11.

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...⁷

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.

Schéma n° 02 : Typologie des PME sur « continuum »

1. la dimension brute

nombre d'employés, actifs, chiffres ou de vente

0 ou 1

200 à 500 employés

2. le secteur

de traditionnel ou mature ou à produits pour les
consommateur ←

à secteur moderne ou à produits

secondaires ou de
pointe (selon
les définitions

3. Le marché

Local, protégé

International
ouvert

4. contrôle et organisation

centralisée

décentralisé à un ou
plusieurs niveaux

5. Indépendance

forte

liée
(satellite)

6. stratégie

intuitive

de survie, à faible risque

formalisée
de croissance.
A haut risque

7. technologie

traditionnelle,
mature innovation

de pointe,
organisée,
radicale

Source : P.A. JULIEN, *op.cit* page 11.

⁷ Il faut dire que ces continuums ne sont pas nécessairement linéaires. On peut voir des sauts à mesure que l'on passe d'une taille à l'autre. L'organisation ne se complexifie pas graduellement ou de même façon dans toutes les fonctions. Ainsi, par exemple, le dirigeant de la très petite entreprise manufacturière qui voit sa production augmenter engage d'abord un responsable de la production, puis, à recours à un comptable ; ce n'est que plus tard qu'il met en place un ou deux niveaux de gestion de la fonction marketing, tout en conservant le contrôle des achats et du personnel.

Suivant ce schéma, il apparaît que sur ces continuums, les petites et les très petites entreprises se retrouvent plutôt à gauche sur les segments, avec des différences sur certains continuums selon les secteurs, les marchés, la direction ; alors que les moyennes entreprises seront situées plus vers la droite, et encore plus dans le cas des grandes et surtout des très grandes entreprises, avec, une fois de plus plusieurs différences dues à la grande hétérogénéité des PME.

Les PME-PMI 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.⁸

1.1.2. Les définitions 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.⁹

Cette approche quantitative est le plus souvent adoptée par les chercheurs. Les critères retenus sont le plus souvent l'effectif, le chiffre d'affaire 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 certain pays selon le programme gouvernemental ces seuils varient.¹⁰

⁸ Il est bien connu que certaines firmes qui pourraient grandir ne le font pas simplement parce que leurs dirigeants ne souhaitent pas dépasser tel ou tel seuil.

⁹ Toute typologie de la PME doit distinguer la PME de l'établissement. Celle-ci se réfère à un centre de contrôle avec une propriété déterminée. Pour les très petites et les petites entreprises, cela pose peu de problèmes car l'établissement se confond le plus souvent avec l'entreprise. Mais au-delà, ce n'est plus le cas, un petit établissement contrôlé par une grande entreprise n'est pas une PME. Ainsi, la notion juridique de l'indépendance est l'un des premiers critères de la classification des PME sans pour autant régler problème.

¹⁰ M. MARCHESNAY et K. MESSEGHEN, « Cas de stratégie de P.M.E », édition EMS, Paris, 2003. page 07..

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. MESSEGHEN, « Cas de stratégie de P.M.E », édition EMS, Paris, 2003. page 07.

1.1.2.1. Les critères de la Small Business Administration¹¹

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

¹¹ La Small Business Administration (SBA) est la structure publique américaine qui appuie la création d'entreprises aux Etats-Unis depuis 1953. Elle veille également à protéger les intérêts des petites entreprises en préservant la libre concurrence : ainsi une partie des marchés publics est réservée aux petites entreprises. Cette politique découle d'une prise de conscience ancienne de l'importance des petites entreprises pour le tissu économique et, plus généralement, pour la croissance du pays. La SBA regroupe un ensemble de services ayant des ramifications locales, tels que : les Small Business Development Centers, qui ont pour objectifs d'apporter des conseils, de la formation et de l'assistance spécialisée dans différents domaines (l'export, la fiscalité, la législations). Il existe environ un millier de ces centres, disséminés sur le territoire (on en trouve 18 dans l'Etat de New York) ; les Business Information Centers, qui sont les lieux ressources centraux qui concentrent la plus grande masse d'informations ; les One Stop Capital Shops, qui sont les bureaux de financement situés dans les quartiers défavorisés. Elles offrent une assistance technique et financière ; les U.S Export Assistance Centers, qui offrent des ressources et des conseils pour l'export ; quelques 60 Women's Business Centers, qui dispensent des conseils spécialisés pour les femmes entrepreneurs, de plus près de 12 400 cadres retraités et bénévoles issus du Service Corps of Retired Executives travaillent dans l'Etat de New York dans le cadre d'un accompagnement personnalisé avant et après la création des entreprises.

Tableau n° 02 : Les critères de la Small Business Administration (SBA)

Groupes d'industries	Critères (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 1 500, 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	Moins 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 1 500 ou de 3,5 à 21,5 millions de \$, selon les sous secteurs

Source : Robert WITTERWULGHE, « La PME une entreprise humaine », édition De Boeck & Larcier, 1998, page 26.

1.1.3. Les définitions de l'Union européenne

A la suite du choc pétrolier et de la crise économique qui en a résulté, les instances européennes ont pris conscience du rôle des PME dans l'économie européenne. Diverses politiques en faveur des PME se sont ainsi développées au niveau européen. Les définitions utilisées n'étaient cependant pas homogènes, mais contingentes au but poursuivi.

1.1.3.1. La diversité de définitions

La commission européenne s'est efforcée d'analyser les différentes définitions de la PME pour en retenir les éléments principaux de son analyse, la Commission Européenne concluait en 1992 « qu'il ne serait pas opportun d'établir une définition unique et rigide des PME ». Il faut retenir les plus pertinentes en fonction du but poursuivi et du secteur concerné.

Dès sa création, l'observatoire européen de PME¹² constate qu'il n'existe aucune définition standard, ni scientifiquement fondée utilisant un critère quantitatif de taille basé sur le nombre de travailleurs. Les PME sont définies à cette fin comme les entreprises de moins de 500 travailleurs des secteurs secondaires et tertiaires.

A cet effet, l'observatoire distingue les très petites entreprises de 0 à 9 employés qui incorporent donc les indépendants, les petites entreprises qui emploient entre 10 et 99 personnes et les entreprises moyennes entre 100 et 499 employés.

1.1.3.2. Les recommandations européennes

Plusieurs critiques ont été formulées à l'encontre des définitions quantitatives. Selon la Commission européenne¹³, sont considérées comme PME, les entreprises :

- Employant moins de 250 personnes ; le nombre de personnes employées correspond au nombre d'unités de travail – années ;
- Dont soit le chiffre d'affaires n'excède pas 27 millions d'euros ;
- Qui respectent un critère d'indépendance. Sont considérées comme indépendantes, les entreprises qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs grandes entreprises.

Le 6 mai 2003, la Commission a adopté une nouvelle recommandation 2003/361/CE concernant la définition des PME qui depuis le 1^{er} janvier 2005 a remplacé la recommandation 96/280. Cette définition permet d'éviter que les entreprises faisant partie d'un grand groupe profitent des régimes de soutien aux PME alors qu'elles pourraient bénéficier d'une protection économique plus importante que les véritables PME. Voici les définitions européennes :

- Une entreprise moyenne est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euro et dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euro ;
- Une petite entreprise est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 50 personnes et dont le chiffre d'affaires et le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euro ;

¹² En 1992, la Commission européenne a mis en place l'Observatoire européen de PME dont l'utilité principale réside dans son examen systématique de la situation des PME au moyen d'une amélioration de leur couverture statistique et d'une analyse de leurs réactions à l'égard du Marché Unique.

¹³ Recommandation de la Commission du 3 Avril 1996, J.O.C.E, L 107/4. 1996.

- Une micro-entreprise est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires et le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euro.

La recommandation 2003/361/CE, distingue trois sous catégories d'entreprises :

- Les entreprises autonomes ;
- Les entreprises partenaires ;
- Les entreprises liées.

1.2. Caractéristiques des PME-PMI et spécificités de leur système de gestion

1.2.1. Les caractéristiques des PME-PMI

Selon P.A. JULIEN, il existe six caractéristiques principales de la PME. (Voir schéma n° 03). Il s'agit :

- La petite taille :

Celle-ci est jugée à partir de divers éléments (nombre d'employés, chiffre d'affaire,...) ;

- La centralisation de la gestion :

Il s'agit de la « personnalisation » de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant dans le cas des très petites entreprises. Mais cette forte centralisation peut être, aussi, retrouvée dans des moyennes entreprises des secteurs traditionnels ;

- Une faible spécialisation :

Tant au niveau de la direction (celle-ci assumant 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 comptable et de production, ensuite dans la fonction marketing, puis, dans celle des achats, de la R-D et, enfin, du personnel ;

- Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Alors que les grandes entreprises doivent préparer des « plans » relativement précis des actions projetées afin que toute l'organisation puisse s'y référer, dans les petites

entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ses employés clés pour leur expliquer au besoin tout changement de direction ;

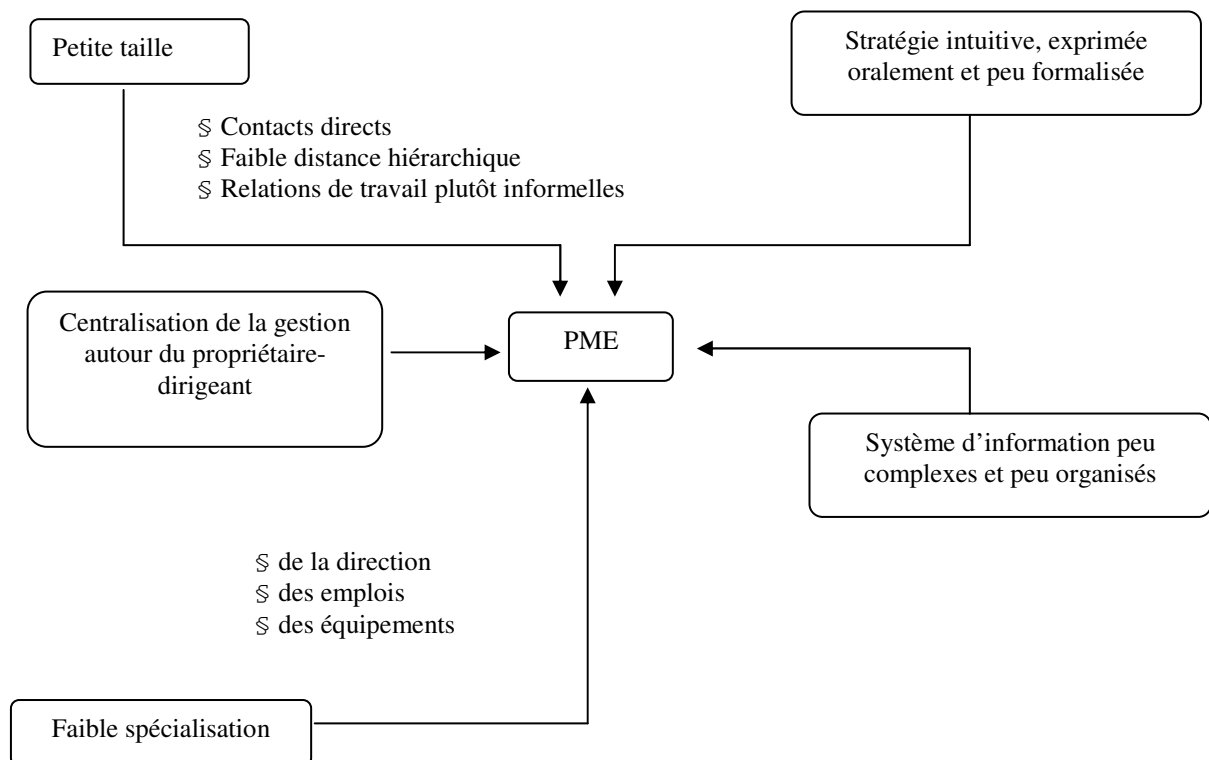
- Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé :

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 favorisant le contrôle. Les très grandes vont même produire un journal interne pour diffuser l'information générale et empêcher que les rumeurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise.

- Un système d'information externe simple :

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

Schéma n° 03 : Les caractéristiques de la PME selon P.A. JULIEN.



Source : Nadine LEVRATTO, « Particularités des PME : les conséquences pour leur gestion » in Louis Jacques FILION, « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007. pp 47-59.

L'identification des traits qui caractérisent la PME, selon P.A.JULIEN, met en évidence un élément essentiel : il s'agit de l'importance accordées par les PME à la proximité géographique et psychologique dans leurs systèmes d'informations interne et externe, car elle facilite la communication directe et verbale et rend non indispensable la formalisation écrite. Ceci dit, que contrairement aux grandes entreprises, dans les petites organisations, la dimension relationnelle est plus importante que la dimension organisationnelle.

1.2.2. Les spécificités du système de gestion

A partir des caractéristiques des PME précitées et selon Olivier TORRES, la principale spécificité du système de gestion des PME est sans contexte la proximité.¹⁴ Cette dernière revêt plusieurs formes (Voir tableau n° 03) :

Tableau n° 03 : Les caractéristiques du système de gestion des PME selon O. TORRES

Caractéristiques des PME	Types de proximité
Rôle prépondérant du dirigeant Personnalisation de la gestion	Proximité hiérarchique
Faibles spécialisation des tâches	Proximité fonctionnelle
Stratégie informelle et à court terme	Proximité temporelle
Système de communication simple et direct (oralité)	Système d'information de proximité
Contact direct avec les clients	Marketing de proximité
Forte concentration du capital entre les mains du dirigeant. Fusion du patrimoine de l'entreprise et de celui du dirigeant	Finances de proximité
Forte insertion territoriale	Proximité spatiale

Source : O.TORRES, « Approche descriptive de la spécificité de la gestion des PME : le mix de proximité » in L.J. FILION, op.cit, pp 23-33.

- La proximité hiérarchique :

Celle-ci se traduit par une forte centralisation de la gestion en raison de la petite taille de l'entreprise. Cette centralisation du pouvoir dans les PME facilite l'intégration des buts individuels aux buts de l'organisation. Le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut ainsi apprécier leurs qualités et leurs faiblesses. En outre, la petite

¹⁴ Olivier TORRES, « Approche descriptive de la spécificité de la gestion des PME : le mix de proximité » in L.J. FILION, op.cit, pp 23-33.

dimension des PME favorise la multiplication des contacts directs et personnels ainsi qu'un style de gestion souvent orienté vers les personnes.

- La proximité fonctionnelle :

La faible spécialisation des tâches, favorise la polyvalence des travailleurs et les contacts entre eux, quelle que soit leur fonction. Ainsi, les personnels du marketing côtoient plus facilement les ouvriers d'ateliers et les opérateurs. Grâce à ces contacts multiples et répétés, les travailleurs ont une meilleure connaissance des problèmes et y sont davantage réceptifs. Les dirigeants de PME se caractérisent par une grande polyvalence qui s'explique par la nature et la diversité des problèmes qu'ils doivent régler. Ceux-ci ont pris l'habitude de tout faire et de tout contrôler. En revanche, on observe une difficulté dans la différenciation des tâches. Sur le plan décisionnel, on observe également une forte imbrication des décisions stratégiques, administratives et opérationnelles. Là aussi, on peut parler de faible spécialisation, le chef d'entreprise étant à la fois compositeur, chef d'orchestre et, parfois exécutant.

- Les systèmes d'informations de proximité :

Les systèmes d'information internes des PME sont généralement simples. Les dirigeants des PME préfèrent les médias les plus informels fondés sur la communication orale. Les petites entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct à l'inverse des grandes entreprises qui adoptent des mécanismes de communication beaucoup plus complexes. La préférence pour les contacts directs est la principale marque du comportement classique de la PME. Dans les petites entreprises, le dirigeant connaît personnellement tous les clients et les fournisseurs de l'entreprise.

Les systèmes d'information sont en générale simples grâce à la proximité des acteurs qui facilite la communication directes et verbale (configuration spatiale restreinte et limitée à un seul établissement). En définitive les systèmes d'information des PME sont sous-développés. Ce sous-développement est souvent interprété comme la conséquence du faible intérêt généralement porté par les dirigeants de PME à la faveur stratégique de l'information. Mais ce sous développement peut être également appréhendé comme la résultante d'un modèle de management de proximité plus favorable à la mise en place des systèmes d'information informels, souples et directs.

- La proximité temporelle :

L'horizon temporel de la PME est le plus souvent le court terme. Les comportements stratégiques sont davantage réactifs qu'anticipatifs. Les patrons emploient peu de techniques de gestion telles que la gestion prévisionnelle ou l'analyse financière ; ils préfèrent recourir à l'intuition pour prendre des décisions. En fait, dans les PME, le processus décisionnel fonctionne le plus souvent selon le schéma intuition-décision-action, d'où la flexibilité, la souplesse et la réactivité des PME. Cette proximité temporelle s'accompagne d'une proximité spatiale, qui permet aux dirigeants de PME de tisser des liens directs avec leurs fournisseurs, leurs banquiers, leurs apporteurs de capitaux et leurs clients.

- Le capital de « proximité » :

La nature des capitaux dans les PME prend elle aussi une forme très particulière. De façon imagée, on peut dire que si la richesse d'une grande entreprise se mesure à l'épaisseur de son portefeuille. Celle de la PME s'évalue plutôt par la liste plus au moins longue du carnet d'adresse du dirigeant. En d'autres termes le capital de la PME est essentiellement relationnel.

Les modes de financement des investissements relèvent également d'une logique de proximité. Alors que les grandes entreprises se financent soit directement sur les marchés des capitaux en émettant des actions, soit indirectement en recourant aux organisations bancaires, les PME ne financent que très rarement leurs investissements par le recours direct au marché et répugnent généralement l'intermédiation des banques. Les patrons des PME privilégient l'autofinancement. Les capitaux proviennent principalement des fonds personnels du propriétaire-dirigeant apportés au moment de la création de l'entreprise.

En fait le capital de la PME est un capital de proximité, le plus souvent un capital d'origine familiale.¹⁵ On peut rajouter que le rôle joué par le capital de proximité est encore plus important dans les petites structures informelles.

- Le marketing de « proximité » :

Les PME se définissent, en général, par rapport à un espace marchand relativement restreint. Les ventes se réalisent le plus souvent à l'échelle locale ou régionale. Cette

¹⁵ Il faut dire que dans la plupart des cas, le montant des fonds propres est souvent insuffisant dans les PME, et que le financement des PME est un problème récurrent. Le recours au banquier est la solution la plus pratique. Mais là encore les PME privilégient les circuits régionaux de financement. En ce sens la PME n'échappe pas à la personnalisation de la relation financière où le patron et son banquier entretiennent des relations suivies qui ne portent pas uniquement sur les aspects financiers.

proximité permet aux dirigeants de tisser des liens privilégiés avec leurs clients et fournisseurs. De nombreuses enquêtes ont montré que les PME prennent appui sur les ressources de leur environnement local pour résoudre de nombreux problèmes.

Pour le dirigeant, le comportement axé sur la proximité réduit le degré d'incertitude et facilite l'action dans une organisation personnalisée et à ressources limitées. Le dirigeant pense, pouvoir contourner son handicap de taille par des relations personnelles et par l'assise locale de son organisation. Toutefois, il faut dire que le caractère de proximité de la clientèle des PME est renforcé par la forte concentration des PME dans les activités de services. Le service est une activité où l'interaction entre le producteur et le consommateur est forte.

La nécessaire proximité dans les activités de services interdit les économies d'échelle et renforce ainsi la compétitivité des petites structures. Bien entendu, un grand nombre de PME exporte à l'étranger. Mais l'expansion internationale des PME obéit également à ce principe de proximité. L'internationalisation des PME suit un cheminement lent et progressif que les « PMistes » appellent le modèle séquentialiste.¹⁶ Les PME exportent d'abord à destination des pays les plus proches géographiquement avant de se risquer à exporter vers des pays plus lointains.

- La proximité territoriale :

Les rapports que nouent les entreprises avec le territoire diffèrent fondamentalement selon leur taille. Les économistes opèrent une distinction des horizons économiques des entreprises en inscrivant la stratégie des grands groupes dans un environnement mondial et en limitant celle des PME à une dimension régionale ou locale.

En effet, si l'on compare une PME avec une filiale d'une firme multinationale, l'enracinement territorial sera fort dans le premier cas et faible dans le second, surtout si la filiale n'est qu'un maillon dépendant et fortement intégré aux autres filiales du groupe.¹⁷ Cela implique de s'interroger sur la responsabilité d'une entreprise vis-à-vis de l'espace sur lequel elle est implantée. Cela montre aussi que la force et la vitalité du tissu économique d'une région repose d'abord et avant tout sur des PME. Parce qu'elles sont bien intégrées dans le

¹⁶ Le modèle séquentialiste est un modèle élaboré par les chercheurs suédois de l'Ecole d'Uppsala. Ce modèle montre que les PME qui exportent privilégient d'abord les pays les plus proches géographiquement et puis les plus proches psychologiquement. Ce modèle repose sur la distance psychique qui se définit comme un indicateur de mesure de rapprochement ou de l'éloignement entre deux pays selon diverses dimensions comme la langue, la monnaie, le développement économique, la culture... (Pour plus d'informations, voir O. TORRES, « Approche descriptive de la spécificité de la gestion des PME : le mix de proximité » in L.J. FILION, op.cit, pp 23-33)

¹⁷ Au gré de leurs politiques de restructuration, il est assez fréquent que les firmes multinationales délocalisent leurs activités en fermant parfois brutalement des sites sans se soucier des dégradations qu'elles ont pu infliger sur l'économie locale.

paysage local, les PME jouent un rôle de premier plan dans le dynamisme socio-économique régional. L'enracinement territorial de la PME se nourrit des contacts étroits que le patron de la PME noue avec le marché local et les fournisseurs du voisinage. Le recrutement du personnel se fait le plus souvent sur des bases relationnelles. Les propriétaires-dirigeants sont natifs de la région, leurs employés également.

Cette forte insertion territoriale confère plusieurs avantages à la PME, les petites entreprises locales qui produisent à coût supérieur aux grandes entreprises compensent cet écart en minimisant les coûts de transport par rapport aux grandes entreprises implantées dans d'autres régions. De plus l'étroitesse de certains marchés contribue à fidéliser les comportements d'achat de la clientèle.¹⁸

En somme, la proximité, dans ses formes multiples, apparaît bien comme une constante dans la gestion des PME. L'ensemble des proximités (hiérarchique, fonctionnelle, temporelle, spatiale,...), forme un continuum allant de la forme la plus pure (la PME classique) à des formes hybrides, voire très éloignées (la PME managériale)¹⁹.

1.2.3. Les traits spécifiques des PME informelles dans les pays sous-développés

Jean Luc CAMILLERI, dans son ouvrage intitulé « La petite entreprise africaine : mort ou résurrection », a souligné l'importance grandissante des unités informelles dans les pays africains. En effet, c'est dans les années 1970 que l'on a pris conscience de l'existence dans le Tiers Monde d'un secteur informel où travaillaient des petits commerçants, des petits vendeurs en situations plus au moins légale coexistant avec le secteur formel.

Le rapport Kenya du Bureau International du Travail (BIT) est l'un des premiers documents qui définit le secteur informel par les traits suivants : propriétés familiales des entreprises, échelle restreinte des opérations, techniques à forte intensité de main d'œuvre,

¹⁸ En fait le contact permanent avec la clientèle permet au dirigeant de la PME d'être sensible aux moindres évolutions. Cette capacité d'écouter permet à l'entreprise d'être en veille permanente et garantit une souplesse de réaction et d'exécution en cas de changement. Les PME sont souvent incubatrices d'idées nouvelles tout simplement du fait des liens de proximité qu'elles tissent avec leur environnement local. Les patrons des PME exercent une influence réelle sur leur environnement local.

¹⁹ En effet, il est possible que des entreprises en démarrage ou des PME de haute technologie ne correspondent pas parfaitement à ce portrait. On peut même observer que les petites ou moyennes entreprises technologiques qui décident d'être cotée sur un marché de capitaux réglementé n'en affichent plus les traits. De même, les entreprises qui s'internationalisent prématurément montrent que certaines entreprises de petite taille échappent totalement à cette conception. Dans ces cas particuliers, on parle de dénaturation (ou perte de spécificité) et de PME managériales (O. TORRES, 2007. page 29). La PME managériale apparaît donc, comme l'antithèse de la PME classique, parce qu'elle adopte un mode de gestion à distance, à l'opposé de la gestion de proximité. Toutefois, il faut signaler que ces PME managériales sont aujourd'hui encore relativement rares. Tant que certaines formes de proximité demeurent, l'entreprise de petite taille peut être rattachée au concept de PME classique.

qualifications acquises en dehors du système scolaire par l'apprentissage, marché échappant à tout règlement et ouvert à la concurrence, recours aux ressources locales.

Alors que dans de nombreux pays en développement, les entreprises modernes, publiques ou privées, connaissent de grandes difficultés, celles relevant du secteur informel résistent mieux à la crise. En fait, le secteur informel est souvent, dans ces pays, la principale source d'emplois notamment pour les populations locales.

Dans ce contexte, la PME n'a plus rien avoir avec son homologue des pays riches. Si l'on prend l'exemple du continent africain, où l'informalité des économies est très forte, les petites unités informelles prolifèrent dans les villes africaines mais également dans de nombreuses zones rurales. Les principaux traits qui caractérisent ces petites unités informelles sont²⁰ :

- Ce sont des unités à petite échelle où le capital avancé est faible mais il y a néanmoins circulation monétaire et production des biens et services ;
- Faible dissociation de la sphère productive et domestique, par l'absence de salariat permanent, l'inexistence de comptabilité et d'appel au crédit institutionnalisé ;
- Les règles dominantes ne sont pas salariales mais coutumières, hiérarchiques, affectives ;
- Les relations de proximité sont essentielles. La proximité est spatiale (activité à petite échelle pour un rayon limité), temporelle (horizon court des agents permettant la réversibilité et la prise en compte des aléas) et sociale (confiance, réputation, crédibilité de relations personnalisées) ;
- La production est davantage commandée par des besoins quotidiens de dépenses de ménage que par une stratégie planifiée ;
- L'insertion de la PME informelle dans un réseau de relations sociales de la communauté géographique ou ethnique d'appartenance. Cette insertion est souvent source des contraintes et enferme l'entrepreneur dans un ensemble d'interdits et de coutumes où le rôle de traditions demeure déterminant.

Pour de nombreux spécialistes de l'économie et du management africain comme Philippe HUGUON et Emile HERNANDEZ, toutes ces caractéristiques confèrent de nombreuses spécificités aux modes de gestion de la PME informelle. Ainsi, les fonds utilisés dans ces entreprises proviennent généralement de l'entrepreneur lui-même et de son entourage

²⁰ Jean Luc CAMILLERI, « la petite entreprise africaine, mort ou résurrection », édition l'Harmattan, 1996, page 12.

familial et amical. En effet, le système de la tontine est l'illustration parfaite de l'existence des modes de financement qui se fondent sur l'appartenance des membres à une même ethnie ou à une même communauté villageoise ou religieuse.²¹ Elle peut constituer une source de financement complémentaire aux apports personnels de l'entrepreneur lui-même. De ce fait, c'est la finance informelle constituée de l'épargne tontinière et des aides interpersonnelles qui finance prioritairement les petites unités africaines.

Le poids de la finance informelle et la primauté accordée au quotidien par rapport au long terme induisent une préférence pour la liquidité à la notion de rentabilité jugée trop lointaine. La bonne gestion financière de l'entreprise se mesure donc à sa capacité de générer un revenu quotidien permettant de faire face aux dépenses de consommation journalière.²²

La gestion des ressources humaines donne lieu, elle aussi, à une forme originale qui ne correspond pas aux conceptions occidentales. La relation de travail est rarement une relation marchande ou contractuelle, mais résulte souvent de liens de parenté : l'entrepreneur est souvent le chef de la famille, un grand nombre des employés sont des apprentis et souvent recrutés dans le cercle de la famille élargie, les relations de travail sont dominés par des relations de dépendance. Le salaire versé aux employés est alors discrétionnaire, c'est-à-dire à la bonne volonté du patron et en fonction des disponibilités du moment. De plus ; il prend souvent une forme non monétaire (repas, cadeaux,...).

Cependant, les PME informelles peuvent être réparties en plusieurs groupes : les entreprises « modernes informelles » qui restent en marge de la légalité pour des raisons fiscales et pour ne pas attirer l'attention des autorités ; le secteur regroupant les marchands ambulants, les producteurs à la limite de la survie et les petits métiers avec peu de capital et de possibilités d'accumulation (il s'agit de la partie du secteur informel la plus proche de la définition du BIT); et enfin les entreprises villageoises traditionnelles.²³

Il semble à priori que la PME est marqué par son caractère humain. Ce qui nous mène à s'interroger sur l'acteur principal de la création des entreprises à savoir « l'entrepreneur ».

²¹ La tontine est un système d'épargne regroupant un nombre limité de personnes qui se réunissent à date régulière pour verser une somme en commun. Les membres retirent la somme globale à tour de rôle. La tontine à une durée de vie limitée et les gens se regroupant par affinités sociales, ethniques ou professionnelles. Ce système revêt plusieurs formes et leur importance est variable selon les pays. Très développée dans certains pays comme le Cameroun, elles ont rôle marginal dans d'autres pays comme la Côte-d'Ivoire.

²² Voir aussi Jean-Luc CAMILLERI, la micro entreprise rurale en Afrique : de la survie à la croissance, édition l'Harmattan, 2007.

²³ Il s'agit de la classification propre de Jean-Luc CAMILLERI qui distingue les PME relevant du domaine du « bricolage » et celles qui relèvent d'un domaine plutôt associé à l'efficacité et la modernité.

Section 02 : Entrepreneur et création d'entreprises

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 des ressources locales.

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

2.1. Définition, caractéristiques et typologie des entrepreneurs

L'entrepreneur est considéré comme le personnage le plus curieux de l'analyse économique et de gestion.²⁴ Il peut être défini comme un organisateur, un innovateur et un leader. Néanmoins, les antécédents, les motivations, les aptitudes et les 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 aptitudes et ses attitudes.²⁵

- Les antécédents

Certains antécédents prédisposent 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.

²⁴ P. A. JULIEN et M. MARCHESNAY, « L'entrepreneuriat », édition Economica, Paris, 1996, page 9.

²⁵ Yvon GASSE, « création et gestion de l'entreprise » in Louis Jack FILION, op.cit. pp 147-174

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

- 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 latentes qui se sont développées au fil des expériences et des réussites. Un certains nombre d'aptitudes sont associées au profil entrepreneurial : avoir confiance en soi et en son potentiel ; croire en sa capacité de réussir ce qu'on entreprend ; démontrer de l'énergie et de la vitalité ; aimer s'activer et produire ; se montrer tenace dans la poursuite de ses buts ; être tolérant en matière d'incertitude ; s'adapter facilement aux changements ; avoir une vision personnalisée des choses ; être intuitif dans l'application de faits ou de principes à des situations nouvelles ; avoir du leadership ; être capable de planifier, d'organiser, de mobiliser et de contrôler.

- 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 à des adversaires de sa trempe ; voir la compétition comme une occasion d'augmenter sa performance ; aimer s'ajuster à la diversité ; 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 vise à décrire l'entrepreneur.

2.1.2.1. Les caractéristiques psychologiques

L'entrepreneur est vu comme un individu possédant des caractéristiques psychologiques uniques (valeur, 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 et ces caractéristiques particulières. Parmi les traits que possède l'entrepreneur est que ne détiennent pas les non-entrepreneurs, on peut citer ²⁶:

- 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 productives²⁷. 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.

²⁶ Il faut dire que la liste ne se limite pas à ces quelques caractéristiques et peut être rallongée considérablement par d'autres critères. Le problème est que si des entrepreneurs, dans des échantillons, ont montré qu'ils possédaient certaines de ces caractéristiques, des non-entrepreneurs ont dévoilé les mêmes traits. Ce qui veut dire que lorsqu'une personne présente les caractéristiques propres aux entrepreneurs ne va pas forcément se lancer en affaire.

²⁷ SCHUMPETER, (1935) cité par Marcus DEJARDIN, op.cit pp 19-31

2.1.2.3. L'entrepreneur et le management

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

En effet, 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 les 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 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 des entrepreneurs, elles sont de valeurs et d'utilité inégales, 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 Schumpeter (1935) repère quatre types historiques d'entrepreneurs. Dans cette typologie les buts et les motivations ne sont pas pris en considération. Les types d'entrepreneur 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 particulier, et qui peut être intéressé 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 premières typologies date de 1967 distingue deux figures d'entrepreneurs en fonction des conditions de création : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste²⁸.

- 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 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

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

- L'entrepreneur manager ou innovateur : formé dans une Grande 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.

²⁸ Dans les années 1960, après l'étude d'une population de créateurs d'entreprises dans une zone d'activité aux Etats-Unis, Norman SMITH a proposé une classification fameuse, en distinguant l'entrepreneur artisan de l'entrepreneur opportuniste.

- 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 et l'objectif essentiel est la survie de l'entreprise. A cet égard, l'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 auteurs comme le montre le point qui suit.

2.1.3.4. Les PIC et les CAP²⁹

P. A. JULIEN et M. MARCHESNAY (1996) 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 s'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

²⁹ PIC (Pérennité- Indépendance- Croissance), CAP (Croissance- Autonomie- Pérennité)

la croissance, elle n'est acceptée que pour autant qu'elle ne met pas en cause la pérennité et l'indépendance de l'entreprise.³⁰

- 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.

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. ETINGER³¹ 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 est dominant ; 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 propres possibilités en termes de ressources. Le second (entrepreneur créateur d'organisation, ou CAP) recherche les opportunités d'affaires, la croissance et est davantage susceptible que le premier de contribuer, de façon significative, au développement économique général.

³⁰ Selon P.A. JULIEN et M. MARCHESNAY ce type de comportement est répandu dans les affaires familiales ou lorsque l'entrepreneur voit sa famille grandir. Le PIC manifestera, par exemple, une forte préférence pour les investissements matériels (machines, terrains, bâtiments...) et une relative méfiance à l'égard de l'externalisation d'activités et d'investissements immatériels (formation, innovation, promotion et commercialisation). Il s'agit donc de privilégier une logique d'accumulation, au détriment souvent de la rentabilité apparente et avec une sous capitalisation apparente.

³¹ J.C. ETINGER, « stimuler la création d'emplois par la création d'entreprises » in revue française de gestion n° 73, 1989. pp 56-61.

2.2. Les déterminants du dynamisme entrepreneurial

La création et le développement des nouvelles entreprises sont le fait des entrepreneurs qui mobilisent et gèrent des ressources humaines et matérielles, dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions, donc des entreprises, permettant de répondre aux besoins des individus.

De nombreuses études démontrent que les fondateurs d'entreprises possèdent certaines caractéristiques particulières. Cependant, à l'examen de ces attributs, il apparaît que ceux-ci varient selon les types d'entrepreneurs. Toutefois, s'il existe probablement partout un potentiel d'entrepreneur, il faut des circonstances propices dans l'environnement pour que ce potentiel s'exprime.

2.2.1. Les influences majeures

L'analyse du dynamisme entrepreneurial suppose d'abord une définition stable dans le temps et dans l'espace. Etant donnée la complexité du phénomène entrepreneurial : interaction entre niveaux individuel et collectif, entre variables micro-économiques et macro-économiques ; influences croisées de facteurs institutionnels et culturels (identités collectives et individuelles, capital culturel transmis par la famille), Khaled BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE. proposent une approche globale et multidimensionnelle. Selon ces deux auteurs l'économie entrepreneuriale sera alors déterminée à travers la confrontation entre une « offre » d'entrepreneurs qui dépend assez largement de caractéristiques propres à l'individu et une « demande » d'entrepreneurs qui elle va dépendre d'opportunités d'investissement.³²

Ainsi le dynamisme entrepreneurial sera traité à travers quatre modalités : le marché des biens (qui détermine les opportunités), l'offre d'entrepreneurs (connecté à l'offre de travail), les politiques publiques (déterminent la qualité de l'environnement) et enfin la dimension culturelle (détermine les valeurs individuelles et collectives).

2.2.1.1. Le marché des biens

Le niveau de développement économique, la globalisation et le niveau de développement technologique sont des facteurs qui influencent la structure industrielle et par là la demande de biens. En effet, le niveau de développement des technologies de l'information a joué et continu à jouer un rôle majeur dans le développement de

³² Khaled BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE, « entrepreneuriat et développement économique » in les cahiers CREAD n° 73, 2005, pp 09-29.

l'entrepreneuriat en raison du faible coût d'investissement dans ces technologies, du raccourcissement du cycle de vie des produits, du faible coût de l'obtention de l'information. L'entrepreneuriat se développe dans ce cas grâce à la compétitivité des nouvelles entreprises, plutôt de petites tailles (plus flexibles et plus réactives).

La globalisation a transformé les conditions de concurrence internationale avec un effet ambiguë sur le niveau de l'entrepreneuriat : la recherche d'économie d'échelle n'est pas favorable aux petites unités mais ces dernières sont plus adaptables. Parallèlement à la globalisation, la proximité géographique joue aussi un rôle majeur dans la stimulation de l'entrepreneuriat à travers les effets d'agglomération des firmes qui permettent des coopérations, la participation à des réseaux. Ainsi, l'évolution de la structure industrielle dans le sens d'un développement des services permet de répondre à une demande de biens de plus en plus différenciés et a permis la création de nombreuses petites entreprises dans les services. La croissance économique a un effet ambiguë sur le niveau de l'entrepreneuriat qui dépend du niveau de développement économique.

En fait, la dynamique économique du capitalisme s'est traduite par une tendance à la baisse de l'emploi indépendant.³³ Depuis les années 1970, un retournement de tendance s'opère qui s'explique par des transformations profondes du système économique (développement des services, nouvelles technologies, nouveaux besoins), les firmes de petites tailles devenant autant, voire plus, efficaces que les grandes.

2.2.1.2. Les facteurs d'offre du travail

Les variables qui conditionnent l'offre de travail peuvent être vu comme des déterminants microéconomiques de l'entrepreneuriat. Il s'agit notamment des facteurs suivants :

Le dynamisme démographique joue positivement sur le niveau d'entrepreneuriat qui sera d'autant plus élevé que la croissance démographique sera forte.

La densité et l'urbanisation ont un effet ambiguë : positif, du fait de la proximité du marché et la capacité à réagir par rapport à une demande variée, du niveau moyen d'éducation ; négatif du fait des économies d'échelle qui sont favorables aux grandes firmes.

La structure par âge de la population est une variable importante : la décision d'entreprendre croît avec l'âge (40 ans en moyenne)

³³Khaled BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE, op.cit, page 19.

L'immigration renforce généralement le niveau de l'entrepreneuriat de même que le chômage. Cependant, il y a aussi un effet négatif, le chômage correspond à une mauvaise conjoncture, donc moins d'opportunités et les assurances sociales peuvent être désincitatives (coût d'opportunité élevé de la création).

Le niveau d'instruction influence l'entrepreneuriat en fournissant une population qualifiée. De même des politiques éducatives développant des programmes d'incitation à l'entrepreneuriat, et diffusant des valeurs entrepreneuriales contribuent au dynamisme entrepreneurial.

2.2.1.3. Les politiques publiques

Les politiques publiques produisent un environnement qui est plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat. Ces politiques concernent les aspects réglementaires, la fiscalité et les revenus ainsi que des domaines particuliers.

Sur le plan de la réglementation, il s'agit de définir un cadre légal, les droits de propriété et de corriger les défaillances de marché. Il s'agit des facteurs de nature institutionnelle très divers : le rôle du salaire minimum, la politique d'immigration, la politique sociale ou encore fiscale.

La fiscalité et la politique des revenus sont des facteurs clés concernant l'entrepreneuriat. En effet, des taxes élevées et complexité fiscale auront tendance à décourager l'entrepreneuriat. Inversement, une disparité de revenus peut inciter les faibles revenus à créer leur propre emploi. Des politiques actives peuvent paraître nécessaires afin de stimuler l'entrepreneuriat chez des populations spécifiques : femmes, jeunes ou dans des zones géographiques spécifiques, ou encore sur certains marchés de haute technologie et de R-D.

Enfin, en matière de politique d'éducation, il s'agit de développer des compétences entrepreneuriales et l'adhésion aux valeurs entrepreneuriales.

2.2.1.4. Les facteurs culturels

L'influence du modèle sociétal dans la culture entrepreneuriale paraît évidente. Les cultures nationales influencent le niveau d'entrepreneuriat du côté « demande » et du côté « offre ».

La complexité des liens et des interactions est forte entre l'individuel et le collectif, l'économique, le social et l'institutionnel (règle, norme, histoire). Ainsi, HOSFSTEDE

(1991)³⁴ propose un cadre d'analyse de l'influence de la culture sur l'entrepreneuriat. Quatre dimensions sont retenues : la distance au pouvoir qui traduit la plus au moins grande capacité à accepter les inégalités, l'attitude vis-à-vis du risque, le rapport individualisme/collectivisme et le rapport masculinité/féminité (la masculinité véhiculant plus de valeurs entrepreneuriales). Cette approche, sans doute réductrice, permet néanmoins de positionner la dimension entrepreneuriale à partir de variables culturelles.

2.2.2. Les conditions environnementales des pays émergents

Dans le contexte des pays en transition, le concept de « conditions environnementales » est souvent lié à la création d'une législation et d'une réglementation permettant l'activité privée, à l'établissement des droits de propriété, à l'existence d'institutions fonctionnant dans une optique de marché, d'un système bancaire, de la concurrence, d'un droit commercial et d'une éthique des affaires. Il s'étend aussi à la législation sur les faillites et ses procédures, à l'établissement de régimes commerciaux et de fixation des prix sur la base du marché pour les facteurs de production, les biens et les services. De façon plus spécifique pour les entrepreneurs, il inclurait des procédures simples et peu coûteuses d'octroi de licences et d'enregistrements, d'une fiscalité non prohibitive et transparente mais aussi une législation et une réglementation stable et appliquée.

2.2.2.1. La stabilité économique

Le facteur le plus déterminant dans la décision de l'entrepreneur est la stabilité de l'économie. Les entrepreneurs prennent des risques calculés. Or, il devient presque impossible de faire de façon satisfaisante dans un contexte d'inflation galopante, de taux d'intérêts imprévisibles et d'instabilité constante des taux de change.

L'incertitude et l'ambiguïté deviennent intolérables pour les affaires dans un contexte d'instabilité macro-économique. Ainsi, dans la Fédération de la Russie, aux premiers stades de la transition, les taux d'intérêts élevés et des taux d'inflation allant jusqu'à 245% ont contribué à créer un environnement difficile pour les entreprises. De même, depuis le début du processus de restructuration, l'inflation a été la plaie de l'économie bulgare. Après un taux mensuel inférieur à 3% en 1995-1996, elle s'est rapidement accélérée pour passer à plus de 20% à la fin de 1996.

³⁴ Cité par BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE, op.cit, page 21.

La Roumanie a réussi à ramener son taux annuel d'inflation de 300% à la fin de 1993 à 25% en 1995. Dans ce dernier pays, 1997 a été marquée par une extrême volatilité des taux de change et des taux d'intérêt.³⁵ En fait, les conséquences de l'instabilité monétaire seraient plus profondes, car liées à la confiance dans les programmes globaux de stabilisation économique.

2.2.2.2. La fiscalité

La plupart des pays en transition ont adopté de nouvelles législations fiscales et créé des administrations fiscales. Cependant, il semble que l'évasion fiscale et l'inefficience du système de collecte des impôts créent des distorsions qui ont pour effet de pénaliser les entreprises qui déclarent leurs revenus. Ainsi, les entrepreneurs de ces pays voient dans la pression fiscale sur les entreprises l'une des principales entraves à leur réussite. A titre d'exemple, en Bulgarie et en Russie, plus de 77% des entreprises interrogées en 1996 ont cité la fiscalité comme étant le deuxième obstacle le plus important.³⁶ Il semble que la pression fiscale sur les petites entreprises résulte de plusieurs autres causes qui s'ajoutent à la fiscalité elle-même, comme la complexité des systèmes d'imposition et leurs changements fréquents et la corruption des autorités locales et régionales qui abusent de leur pouvoir discrétionnaire. Une fiscalité plus juste et équitable permettrait peut être de réduire le nombre d'entrepreneurs informels, et encouragerait ceux-ci à entrer dans le système.

2.2.2.3. Les conditions à l'entrée

Les procédures d'enregistrement des entreprises nouvelles sont longues et bureaucratiques dans les pays émergents. Ainsi, en Bulgarie, les entrepreneurs ont placé l'ingérence et les lenteurs bureaucratiques parmi les cinq principaux problèmes, et les résultats seraient les mêmes en Russie. Dans ce pays, par exemple, le processus dure plus de trois mois et implique de s'adresser à plus de sept services publics différents³⁷. De plus, les frais d'enregistrement pour une entreprise varient entre 750 \$ et 2500 \$ US, auxquels s'ajoutent des taxes régionales.

2.2.2.4. L'application de la législation

Actuellement, il existe une législation dans la plupart des pays en transition favorisant la constitution du secteur privé, à commencer par des lois sur la privatisation, les faillites et la

³⁵ OCDE, « stimuler l'esprit d'entreprise », OCDE, Paris, France, 1998. page 308.

³⁶ Ibid.

³⁷ Ibid.

lutte contre les monopoles. Cependant, la faiblesse de l'application des réglementations constituerait un frein majeur à l'émergence des entreprises nouvelles et un élément dissuasif pour les investisseurs potentiels. Par exemple, en Russie du fait du système fédéral, les autorités régionales possèdent des pouvoirs discrétionnaires d'imposer des réglementations et des impôts supplémentaires, et même de pratiquer un certain protectionnisme. Compte tenu des nombreux changements et de l'incapacité des tribunaux à régler les différends, il devient vite évident que les conditions sont quasi impraticable pour le bon fonctionnement des entreprises.

2.2.2.5. Les politiques et les programmes de soutien à l'entrepreneuriat

La plupart des pays industrialisés possèdent des politiques et des programmes d'aide à l'entrepreneuriat depuis de nombreuses années. Ainsi, il existe des mesures d'aides financières directes comme les subventions, les prêts conventionnés et les systèmes de garantie de crédit accordés par l'Etat. De plus, les gouvernements ont entrepris d'encourager le développement des infrastructures des entreprises par la fourniture de locaux à des loyers préférentiels pour la création d'incubateurs d'entreprises et de parcs industriels, et l'offre de conseils professionnels et commerciaux.

La création d'agences régionales et locales de développement ou d'autres intermédiaires qui, bien souvent, offrent aux entrepreneurs à la fois des conseils et une aide financière dans le cadre d'une stratégie de développement plus large reposant sur les conditions locales, est un autre type d'encouragement public à l'entrepreneuriat.

La plupart de ces approches, s'étant largement inspirées des expériences dans les pays de l'OCDE, il reste à savoir si elles seront efficaces au niveau national, mais aussi et surtout à l'échelon local et régional dans les pays en transition.

Section 03 : Le rapport des PME-PMI avec le milieu local

L'entreprise comme unité d'organisation sociale est à la base des économies de marché, il ne saurait être question de développement local ou endogène sans création d'entreprises locales.

La plupart des spécialistes du développement local insistent sur l'idée d'ancrage territorial très fort des PME. Afin d'appréhender cette relation particulière qui lie les PME à leur milieu local d'appartenance, nous proposons d'éclaircir, en premier lieu, le concept du milieu, par la suite, nous présenterons les différentes configurations localisées des PME.

3.1. Le concept du milieu

Il est important de faire une distinction entre le terme de l'environnement et celui du milieu. Le premier est constitué par l'ensemble des éléments extérieurs au territoire, au milieu, mais avec lequel celui-ci entretient des relations et puise des informations sur les produits et la technologie.

Par ailleurs, le milieu renvoie à la fois aux acteurs et au système dans lequel ils évoluent. Ainsi, au sens général, le dictionnaire Larousse³⁸ donne parmi d'autres, deux éléments de définition :

- « Cadre, environnement dans lequel vit quelqu'un, considéré comme conditionnant son comportement » ;
- « Groupe de personnes liées par leurs intérêts communs, leurs types d'activités identiques ».

Selon B. Lecocq, le milieu se structure autour de trois composantes³⁹ :

Territoriale : l'appartenance à un territoire s'exprime à travers une « identité locale collective » qui se traduirait par le partage des mêmes règles et normes professionnelles, ainsi, que par la même éthique du travail, ensemble de processus particulièrement significatifs dans les systèmes productifs locaux (SPL).

Cognitive : cette approche est essentiellement dynamique, le milieu étant perçu comme un processus et non comme un ensemble statique d'actifs et de ressources. Il s'agit de ressources déterminées, qui sont activées par le jeu des acteurs. Cette définition englobe les notions d'apprentissage, de connaissances tacites. Il s'agit d'une approche processuelle du milieu.

Organisationnelle : le milieu est considéré comme étant un système d'acteurs qui, par leurs interactions continues, déterminent à terme, une structure organisée mais évolutive.

A la lumière de ce qui précède, on peut dire que la notion de milieu couvre cinq aspects⁴⁰ :

³⁸ Grand Larousse en cinq volumes, Paris, 1987, page 2047.

³⁹ B. LECOCQ, « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau » In RERU n° 3/4 1991. pp 27-32.

⁴⁰ D. MAILLAT, « comportements spatiaux et milieux innovateurs » in Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT, « Milieux innovateurs : théories et politiques » édition Economica, 2006, pp 65-73

- Un ensemble spatial, qui n'est pas nécessairement délimité par un cadre géographique, mais qui présente une certaine unité fondée sur des comportements spécifiés ;
- Un ensemble d'acteurs diversifiés, soit des entreprises, des organismes de formation et de recherche, des institutions d'intermédiation (comme les chambres de commerce), les pouvoirs publics. Ces acteurs disposent d'une autonomie de décision en matière d'orientations stratégiques ;
- Un ensemble d'éléments matériels, mais aussi immatériels, tels les règles, les savoir-faire, les normes ;
- Une logique d'organisation qui traduit une capacité à coopérer ;
- Une logique d'apprentissage, preuve de la capacité des acteurs à modifier leur comportement en fonction de l'évolution de l'environnement.

Pour Colette FOURCADE, « le milieu est défini comme un ensemble territorialisé, ouvert sur l'extérieur, c'est-à-dire, des règles, des normes et valeurs et du capital relationnel. Il ne constitue pas un univers clos, mais interagit constamment avec son environnement ». ⁴¹

En somme, le milieu, à travers ces processus, les logiques d'interaction et les dynamiques d'apprentissage, explique, pour une large part, les logiques de développement, les performances et la vitalité des territoires locaux, ainsi, que le montrent plusieurs exemples de configurations localisées de PME.

3.2. La variété des configurations localisées des PME

Il existe une littérature très abondante sur l'analyse de la synergie issue de la proximité territoriale entre les entreprises, tout particulièrement lorsqu'il s'agit de PME. Les réflexions sur l'économie industrielle et l'économie régionale ont débouché sur la proposition de nombres de concepts correspondant à autant de catégories d'organisations localisées formées essentiellement de PME.

On peut ainsi distinguer divers idéaux types bien connus, tels les districts industriels, les parcs scientifiques (ou technopôles)⁴², les technopoles⁴³ (sans accent circonflexe), les

⁴¹ C. FOURCADE, « Mise en place de milieux propices au développement de la PME », In L.J. FILION, op.cit, pp 103-118.

⁴² Technopôle : au masculin, avec un accent circonflexe. Le suffixe « pôle » renvoie au terme grec « polos » signifiant tourner, attirer.

⁴³ Technopole : au féminin, sans accent circonflexe. Le suffixe « pole » renvoie au terme grec « polis » signifiant ville.

milieux innovateurs. On trouve aussi des formes plus récentes, comme les grappes de PME dans les pays en voie de développement, et l'« entreprisation » diffuse dans les pays post-socialistes qui forment un second ensemble.

3.2.1. Les modèles bien établis

3.2.1.1. Les districts industriels

De nombreux travaux universitaires se sont intéressés aux districts en tant que mode alternatif de développement industriel (PIORE et SABEL, 1984 ; PERRY, 1999). Historiquement, les recherches se sont d'abord focalisées sur l'expérience italienne (BAGNASCO, 1977 ; BECATTINI, 1975) et se sont peu à peu étendus à d'autres pays.

Le district industriel consiste une des voies essentielles de la réflexion sur les relations entre la dynamique industrielle et dynamique territoriale. Il puise ses sources dans l'analyse Marshallienne.⁴⁴

Selon A. Marshall, les rendements croissants ne sont pas seulement dus aux économies d'échelle mais également aux économies d'agglomération. En d'autres termes, l'efficacité des entreprises passe par l'établissement de relations immatérielles entre les entreprises. Elles peuvent, notamment, se matérialiser par l'échange d'informations diverses aussi bien sur les plans de la technologie que sur ceux des marchés.

Ainsi, il existe cinq niveaux d'économies externes qui peuvent se retrouver en de nombreux lieux, soit :

- La réduction des coûts de transaction favorisée par la proximité ;
- Les échanges d'information facilités par la contiguïté des unités interdépendantes ;
- Les relations de confiances et de réciprocité entre les unités ;
- Une atmosphère industrielle qui favorise le cumul de savoir-faire et l'émulation ;
- Une certaine mobilité des compétences qui stimule l'innovation.

De ce fait, ces économies externes peuvent prendre trois formes principales :

- Economies de spécialisation, issues de la division du travail entre les firmes, selon des activités et des procès de production complémentaires ;

⁴⁴ A. MARSHALL s'est interrogé en 1898 dans ses *Principes d'économie politique* sur le lien entre la division du travail et les « économies d'agglomération ». Il montre la possibilité de fonctionnement efficace d'une organisation industrielle caractérisée par l'existence d'un réseau de petites entreprises : ce sont les districts industriels qui peuvent exister à côté de la production à grande échelle. Le district industriel est lié à l'existence des économies externes d'agglomération dont l'industrie jouit avec le temps. Ces économies d'agglomération sont des économies de production et de transaction dont une entreprise peut bénéficier quand elle est insérée dans une agglomération industrielle suffisamment grande.

- Economies d'information et de communication dérivant de la production conjointe de biens non-standardisés, que l'on pourrait assimiler à la notion des coûts de transaction ;
- Economies tirées de l'offre de travail, grâce à l'existence d'un vaste bassin de travailleurs spécialisés.

Le concept de district industriel a été repris dans les années 1970-1980 par plusieurs auteurs, et ce, afin d'analyser l'économie italienne dite de la « troisième Italie »⁴⁵ (cette dernière peut être située au centre et au nord est de l'Italie). Les chercheurs italiens voient dans ces espaces économiques un modèle de développement endogène qui peut partiellement s'expliquer par certaines caractéristiques sociologiques de ces régions.⁴⁶

Selon G.BECATTINI, « le district industriel peut se repérer ainsi comme une concentration spatiale de PME centrées sur une branche industrielle et qui sont spécialisées dans différentes phases du processus de production. Ces entreprises forment une sorte de communauté culturelle qui partage de nombreuses valeurs, économiques principalement ».⁴⁷

Pour sa part, G.BENKO définit le district industriel comme « une entité socio-territoriale rassemblant un certain nombre de caractéristiques »⁴⁸ :

- L'existence d'une gamme de PME spécialisées et organisées autour d'une industrie dominante ;
- Une osmose parfaite entre la communauté locale et les entreprises, propre au partage de la valeur et d'une culture commune ;
- Une organisation industrielle fondée sur un mélange de concurrence-émulation-coopération ;

⁴⁵ Il existe, de fait, de petites et moyennes concentrations spatiales d'activités économiques et sociales sur des aires plutôt périphériques aux très grands centres urbains. Celles-ci s'inscrivent davantage dans une relève industrielle basée sur la production en petites séries, d'une nature flexible, de produits à cycle de vie court qui nécessitent une innovation constante. On retrouve actuellement près de 200 de ces aires-districts dans le centre de l'Italie, qui concentrent des entreprises spécialisées autour d'un produit ou d'un métier. A titre d'exemple, Val Vibrato près de l'Adriatique possède 1 600 PME sur un espace de 30 km², Capri concentre sur 30 km² 2 500 entreprises alors que l'aire de Prato contient 9 000 entreprises.

⁴⁶ Il s'agit des travaux de BAGNASCO (1977), de BRUSCO (1982), GARAFOLI (1981-1983), de TRIGILIA (1986).

⁴⁷ G. BECATTINI représente la figure la plus connue en langue française du mouvement de recherche et de formalisation des NDI (Nouveaux Districts Industriels). C'est avec lui que l'analyse est tirée vers l'économie industrielle, lorsqu'il a mis en évidence que le type d'organisation industrielle de la « Troisième Italie », mélange de concurrence-coopération-émulation au sein du système de petites entreprises. Illustrant une forte connotation sociologique, sa propre définition de l'industrie possède une importante dimension territoriale, notamment dans ses composantes historiques, culturelle et institutionnelles.

⁴⁸ G. BENKO, « les théories du développement local » in Sciences humaines, n°08, février-mars 1995, pp.36-40.

- Une « atmosphère industrielle » résultant de la formation et de l'accumulation de compétences.

Le qualificatif « industriel » doit être compris au sens large ; il englobe les activités du secteur tertiaire.

En matière de développement local, le district industriel offre un modèle intéressant pour au moins deux raisons :

- Tout d'abord, il s'agit d'un modèle qui, dans sa localisation connaît des limites géographiques circonscrites et correspond, en général, à ce qui est appelé un bassin d'emploi.
- En second lieu, le district industriel est basé, au plan de la dynamique économique, sur un modèle de développement endogène et donc, sur des potentialités internes des territoires : main d'œuvre qualifiée, marché du travail, dynamique et atmosphère industrielles ou culture industrielle avec tout ce que cela comporte.

Toutefois, le district industriel a bien fait l'objet de critique dont la principale estime qu'il ne serait qu'un cas particulier d'une tendance beaucoup plus générale : la « spécialisation flexible » qui succède à la production de masse fordiste. Néanmoins, l'approche du développement local à partir des districts industriels a eu des prolongements autour de la notion de « systèmes industriels localisés » ou en encore « systèmes productifs localisés ».

3.2.1.2. Les parcs scientifiques ou technopôles

Les parcs scientifiques sont nés dans les pays anglo-saxons, aménagés à l'initiative des universités et à proximité des campus, leur développement est lié aux firmes possédant un département de « recherche et développement » en croissance ou déjà renommé, associé avec les laboratoires universitaires et avec d'autres subordonnés. Cet ensemble se compose de bureaux, de laboratoires et d'atelier. (exemple classique le Cambridge Research Park en Grande Bretagne).

L'OCDE, a une définition un peu moins limitative du parc scientifique et technologique que l'on associe plutôt au modèle de pôle technologique ; d'où le terme « technopôle ». Selon l'OCDE, « Un technopôle implique une forme de politique technologique à dimension immobilière, orientée vers la création d'un regroupement géographique d'entreprises et d'organismes appartenant au domaine de la haute technologie.

Ils vont de la cité à forte concentration de savoir et de technologie créatrice d'activités, au petit centre incubateur ou aux parcs scientifiques implantés en zones urbaines ».⁴⁹

Les technopôles sont donc des réalisations mises en œuvre par des villes dont les stratégies de développement économique s'appuient sur la valorisation de leur potentiel universitaire et de recherche, en espérant que celui-ci entraîne une industrialisation nouvelle à l'initiative d'entreprises de haute technologie, créées ou attirées sur place. Ainsi le technopôle peut être décrit comme suit : « la réunion en un même lieu d'activités de hautes technologie, centres de recherche, entreprises, universités, ainsi que des organismes financiers facilitant les contacts personnels entre ces milieux, produit un effet de synergie d'où peuvent surgir des idées nouvelles, des innovations techniques et donc susciter des créations d'entreprises ».⁵⁰

Opérationnellement, c'est un groupement d'organisation de recherches et d'affaires qui s'attachent au développement scientifique englobant un processus d'ensemble (de l'étape de laboratoire jusqu'à celle de la fabrication et de la commercialisation du produit). Physiquement c'est un ensemble d'entreprises (majoritairement petites et moyennes) – bureaux, laboratoires et unités de fabrication – structuré dans un environnement de qualité. Au niveau de la localisation, il est situé dans un environnement relationnel fermé avec des universités et des instituts de recherches techniques, publics ou privés.⁵¹

Il faut remarquer que l'émergence et la canalisation de la synergie ne sont pas spontanées : elles résultent de la volonté des acteurs, et, en premier lieu, des collectivités locales.

En revanche, une distinction doit être faite entre le technopôle (le pôle technologique) et la technopole (au féminin et sans accent) qui est à la fois pôle technologique ou multi-pôle et ville dotée de fonctions de polarisation régionales, associant donc en un même lieu et dans un même temps puissance d'innovation et capacités de développement régional.

⁴⁹ Y. MARTINEAU, C. POITRAS et M. TREPANIER. « Les agglomérations scientifiques et technologiques. Synthèse de la littérature scientifique et institutionnelle. Rapport final présenté au Conseil consultatif sur les sciences et la technologie. INRS-Urbanisation. Mai 1999. Disponible sur <http://acstccst.gc.ca/skills/finalrepdocs/17f-s.pdf> > <http://isd.m.univ-tln.fr>.

⁵⁰ Pierre LAFFITTE (fondateur de Sophia Antipolis) cité par Georges BENKO, « la géographie des technopôles », édition Masson, Paris, 1991. page 11.

⁵¹ En Europe, les parcs scientifiques les plus étudiés sont le « Cambridge Science Park » en Angleterre et « Sophia- Antipolis » en France. Dans ce dernier cas, on observe toutefois que la distinction entre la notion de parc scientifique et celle de technopôle est faible.

3.2.1.3. Les technopoles

Les technopoles sont généralement des agglomérations scientifiques et technologiques beaucoup plus étendues que les parcs scientifiques.

Y. MARTINEAU, C. POITRAS et M. TREPANIER définit la technopole comme étant un « système urbain articulé d'une part sur un partenariat des acteurs locaux et des représentants locaux d'acteurs nationaux, d'autre part sur une stratégie globale d'agglomération associant compétitivité des territoires et compétitivité des Entreprises ». ⁵²

Pour G. BENKO, une technopole est une « ville ou agglomération qui aurait une vocation à rassembler des activités recourant à l'innovation technologique. Elle pourrait réunir plusieurs technopôles - définis comme des parcs scientifiques ou des zones d'innovation - qui auraient des liens entre eux, mais des activités innovantes seraient présentes partout sur son territoire. Les établissements d'enseignement supérieur à vocation scientifique et technologique et les centres de recherche publics et privés y seraient particulièrement représentés »⁵³.

Les technopoles sont donc des agglomérations plus étendues que les parcs scientifiques et peuvent ainsi regrouper plusieurs pôles technologiques ou scientifiques. Elles se caractérisent principalement par une localisation à proximité, voire à l'intérieur, d'un milieu fortement urbanisé où l'on retrouve la gamme complète de services essentiels au développement technologique. Leur mise en place ne s'appuie pas sur une opération immobilière. La région de la « Silicon Valley » en Californie et celle de la « Route 128 » près de Boston sont devenues aujourd'hui, les deux technopoles américaines qui définissent le mieux la portée de ce modèle.

La technopole, prise dans son sens large, est donc d'abord l'affaire de la Ville-Région, comme lieu d'expression de la nouvelle économie du savoir et de la concurrence économique mondiale. On peut toutefois distinguer différents types d'espaces (aire de développement industriel, zone nouvellement industrialisée ou urbanisée,...) sur lesquels elle se développe :

- Région industrielle mûre, en voie de restructuration et espaces métropolitains ; cas typiques : Montréal et Boston ;
- Zone nouvellement industrialisée et urbanisée ; cas typique : Boulder/Denver, Colorado ;

⁵² Y. MARTINEAU, C. POITRAS et M. TREPANIER, op.cit page 28.

⁵³ G. BENKO, op.cit page 14.

- Vaste conurbation suburbaine (agglomération formée par plusieurs villes voisines dont les banlieues se sont rejointes) et espaces métropolitains ; cas typiques : Los Angeles et le sud de la Californie ;
- Territoire agricole en voie d'urbanisation ; cas typique : Silicon Valley.

3.2.1.4. Les milieux innovateurs

Le concept de « milieu innovateur » donne une explication du développement territorial comme la résultante des processus innovateurs et des synergies à l'œuvre sur des espaces circonscrits.

Plusieurs études ont constaté que le nombre d'innovations est lié au degré de concentrations géographiques et qu'une proportion élevée de firmes dominantes fait que l'innovation devient essentielle pour les PME qui souhaitent assurer leur vitalité. Il semble à priori que la proximité est un élément essentiel dans la transmission de l'innovation et participe de manière déterminante à créer un climat favorable à l'industrie (l'« atmosphère industrielle » au sens de A. MARSCHAL).

La notion du milieu innovateur est développée par les équipes européennes regroupées dans le GRIMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux innovateurs – Association Philippe AYDALOT). A la suite de celui-ci, D. MAILLAT va développer cette approche en définissant le milieu innovateur comme « un ensemble territorialisé ouvert sur l'extérieur qui intègre des savoir-faire, des règles et du capital relationnel. C'est un milieu attaché à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles. Ce n'est pas un univers clos mais au contraire en action permanente avec son environnement ».⁵⁴

L'idée avancée dans cette définition est que le milieu innovateur constitue un facteur de pérennité et de développement des systèmes territorialisés de production. Dans la mesure où c'est le milieu qui actionne le système de production localisé, c'est lui également qui intervient dans son évolution (ou sa non évolution). En d'autres termes, le milieu pilote l'évolution et la transformation des systèmes de production localisés auxquels il est attaché.⁵⁵

⁵⁴ D. MAILLAT, *op.cit*, pp 65-73.

⁵⁵ Selon J.C. PERRIN, ce sont les milieux innovateurs qui inventent et mettent en œuvre de nouveaux paradigmes technologiques et qui opèrent les réorganisations corrélatives du système industriel (du système de production localisé), notamment les modes nouveaux de spécialisation-recomposition des processus productifs. Ils sont porteurs d'une culture industrielle. Leur action se déploie au sein d'un ordre spatio-économique établi et elle entraîne sa transformation. (J.C. PERRIN, « Réseaux d'innovation, milieu innovateur, développement territorial », in RERU n° 3 / 4, 1991, pp. 343-374)

Ceci peut être bien illustré à travers l'analyse des constituants du milieu innovateur à savoir :

- Les savoir-faire qui correspondent à une capacité de maîtrise du processus de production. Ils ne recouvrent pas seulement les aspects techniques mais également les aspects commerciaux, organisationnels, relationnels. Ce sont ces savoir-faire qui fournissent la capacité d'adaptation à des changements de toute nature.
- Les règles et les modalités qui régissent les comportements des acteurs et les relations qu'ils entretiennent entre eux. Elles sont la base de valeurs propres à l'espace concerné. Elles posent des principes de confiance, de concurrence, de solidarité.
- Le capital relationnel c'est la connaissance qu'apportent les différents acteurs en procédant à un travail en commun avec des relations qui peuvent être formalisées ou non, marchandes ou non marchandes. Ce capital relationnel est l'élément constitutif du réseau.
- L'ouverture sur l'extérieur se traduit, principalement, par la connaissance de l'environnement de marché et de la technologie.
- S'agissant du milieu, celui-ci comprend des entreprises industrielles et des services liés à l'industrie, des organismes financiers, des institutions de formation et des centres de recherche qui peuvent être aussi bien publics que privés, des institutions représentatives des pouvoirs locaux. Tous ces acteurs jouissent d'une large autonomie dans la définition de leurs objectifs stratégiques.

D'une manière générale, le milieu innovateur est le lieu des processus d'ajustement, de transformation et d'évolution à caractère permanent. Les moteurs de ces processus sont d'une part, une logique d'interaction, d'autre part, une logique d'apprentissage. La première est la capacité des acteurs à coopérer, elle dépend du capital relationnel qui s'est accumulé dans le temps. La dynamique d'apprentissage, quant à elle, est la capacité des acteurs à s'adapter aux changements et à mettre en œuvre de nouvelles réponses à un environnement mouvant.

3.2.2. Les systèmes en construction : milieu émergent

Les recherches sur les nouvelles logiques du développement (L. ABDELMALKI et C. COURLET) ont permis d'identifier de nouvelles organisations de production dans certains pays en développement comme le Mexique (Odile CASTEL, 1996), la Tunisie (Abderraouf HASAÏNI, 1996), le Maroc (Hubert SHMITZ, 1996) la Syrie (Jocelyne CORNAUD et Elisabeth LONGUENESSE, 1996), l'Argentine, le Brésil, le Ghana, l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, le Kenya, le Pérou, la Tanzanie, la Corée du Sud, le Soudan et le Zimbabwe (Khalid

NADVI et Hubert SHMITZ, 1996). Néanmoins ces expériences d'industrialisation locale ne se rencontrent pas avec la même intensité ni avec les mêmes modalités, selon les contextes. On en distinguera ici deux : les pays en développement et les économies post-socialistes.

3.2.2.1. Les grappes d'entreprises dans les pays en voie de développement

Les grappes d'entreprises (clusters) ont d'abord été observées dans les pays en voie de développement (PVD). Cette forme d'organisation constitue un mode d'industrialisation par le bas qui permet la mobilisation effective de ressources locales, financières et humaines inutilisées.

De nombreux exemples sont désormais évoqués : Fès au Maroc, Ksar Hellal, Sfax en Tunisie ; le système de la Vallées du Rio dos Sinos au Brésil. Hubert SCHMITZ (1996) fait état de très nombreuses expériences de spécialisation souple : Kumasi au Ghana, dans la mécanique, le Novo Hamburgo au Brésil dans la chaussure, Tirripur en Inde du Sud dans la bonneterie, l'industrialisation des meubles en Egypte. Ces systèmes localisés se développent dans des conditions qui rappellent celles des districts naturels.

Pour désigner ces phénomènes, H. SCHMITZ utilise le concept de « cluster » plutôt que de district, car ce dernier suppose des attributs qui ne sont pas tous vérifiés par les recherches empiriques (trop rares encore). La notion de « cluster » exprime néanmoins l'idée de concentrations sectorielles et géographiques des PME qui est en fait la notion de base du district industriel (d'autres caractéristiques telle que la coopération inter-firmes, le rôle d'un milieu social, étant ou non vérifiées sur le terrain). On peut insister sur les points suivants :

- § Le « cluster industriel » est un phénomène très significatif de l'organisation à petite échelle dans les pays en développement. Même si elle est un phénomène surtout urbain, il apparaît aussi dans les zones rurales. Il est souvent localisé dans les villes intermédiaires (Vallée dos Sinos, Santa Catarina au Brésil, Ludhiana en Inde). Beaucoup de ces « clusters » ont émergé et sont devenus compétitifs pendant les périodes de crises et de profondes incertitudes au niveau macro-économique.
- § Le « cluster » entraîne avec lui divers types de rapports interentreprises : rapports verticaux de production entre petites entreprises mais aussi concurrence intense entre celles-ci. On observe souvent des collaborations informelles.
- § Les « clusters » se fondent sur les structures locales sociales, culturelles et institutionnelles. La persistance de tradition et un sentiment d'appartenance à

une communauté ethnique, familiale ou religieuse peuvent être déterminants. Dans certains cas (Sfax, Val dos Sinos, par exemple) l'identité socioculturelle fonctionne comme support d'un savoir-faire collectif codifié et de relations de confiance, lesquels favorisent les arrangements productifs (les échanges d'informations, d'équipements....)

3.2.2.2. "Entreprisation" diffuse dans les pays post-socialistes

L'« entreprisation diffuse » est caractéristique des pays en transition post-socialiste. Elle prend des formes très diverses selon les pays et pourra constituer un milieu favorable à l'émergence de PME.⁵⁶ Elle est issue de l'éclatement d'une économie intégrée verticalement et de la naissance de petites entreprises davantage enracinées au niveau local et régional.

Cet essaimage peut être le fait d'anciens cadres d'entreprises centralisées, valorisant pour leur propre compte leurs compétences techniques et leurs connaissances des marchés locaux de facteurs et de produits, ou être le fait d'ingénieurs, issus aussi des grandes entreprises d'Etat (comme c'est le cas en Russie). Dans le but de faire concurrence aux produits d'importation, les dirigeants de ces nouvelles entreprises misent sur l'innovation technologique (nouveaux processus de production) et sur l'innovation commerciale (nouvelles gammes de produits).

Les émergences évoquées reposent sur la recherche d'économies externes au niveau de l'agglomération spatiale. Néanmoins l'ancrage territorial et la dynamique sociale autour des rapports de réciprocité semblent se vérifier.

Ainsi, le territoire, le milieu semble être porteur d'un potentiel de réorganisation. C'est en ce sens que l'« entreprisation diffuse » doit être comprise comme la diffusion localisée de la création d'entreprises petites et moyennes.

« L'entreprisation diffuse » est donc loin d'être un plaquage du district industriel ou de l'industrialisation diffuse de la Troisième Italie. En Russie, seules l'appartenance territoriale et les régulations marchandes rappellent cette expérience alors que le développement des petites unités est lié aux relations nouées avec les grandes unités de production. En Pologne, il y a dissémination des PME mais surtout dans les centres urbains, hors rural et de toute résurgence d'un savoir-faire artisanal, avec la recherche exclusive d'économies externes d'agglomération.

⁵⁶ C. COURLET et B. PECQUER, « systèmes productifs localisés et développement : le cas des économies émergentes et en transition » in Marc Urbain PROULX, « Territoires et développement économique », l'Harmattan, Paris 1998, pp 49-65.

Conclusion

Le dynamisme, la réactivité, la souplesse, la flexibilité sont autant de traits qui s'avèrent des atouts majeurs en période de crise. La PME-PMI constitue le vivier sur lequel toutes les sociétés modernes doivent appuyer pour transformer le capitalisme de masse hérité du modèle taylorien-fordiste ou le socialisme d'Etat hérité du modèle marxiste en un capitalisme entrepreneurial. La PME-PMI c'est l'entreprise qui investit, qui embauche, qui innove.

La configuration spatiale des PME est également particulière. L'emplacement de la PME-PMI se limite généralement à un seul lieu, alors que la grande entreprise est dispersée. Cette unité de lieu favorise le management de proximité et permet même au propriétaire dirigeant de se servir en permanence de ses sens, comme la vue, l'ouïe et le toucher, pour percevoir de l'information qui serait intransmissible par la voie des méthodes formalisées et procédurales de la gestion moderne. En fait, plus l'entreprise est de petite dimension, plus les capacités sensorielles du dirigeant semblent se substituer efficacement aux outils de la gestion. En somme, « *Small is beautiful* ».

Toutefois, la réalité de la vie dans les PME est parfois très éloignée de l'image efficace d'entreprise à « taille humaine ». Les dirigeants omniprésents, voire omnipotents ne laissent qu'un faible espace d'autonomie et d'initiative à leurs proches collaborateurs et employés. Les PME sont aussi des entreprises fragiles dont la pérennité et la survie demeurent des problèmes constants (sous-capitalisation, vulnérabilité, dépendance...). En fait, « *Small is difficult* ».

Fonder une économie sur le modèle entrepreneurial présente donc des risques de précarités, mais aussi des risques d'inadaptabilité. En effet, les évolutions actuelles induisent des modes de gestion qui vont à l'encontre des spécificités de la PME. La tendance à la mondialisation des marchés et de la concurrence exige des pratiques d'excellence : l'Echange de Données Informatisé, la production en Juste-A-Temps, la certification-qualité, l'accès au marché des capitaux..., sont autant de pratiques qui jusqu'alors réservées aux firmes multinationales, se propagent désormais au sein des entreprises de petites et moyennes dimensions.

Ces dernières doivent alors mettre en place des modes de management qui substituent le formel à l'informel, la procédure au processus, la planification à l'intuition, l'écrit à l'oral,

l'interdépendance à l'indépendance, c'est-à-dire des modes de management qui sont souvent synonymes de perte d'identité pour la PME.

Si l'enthousiasme suscité par les PME-PMI est devenu un phénomène mondial, ceci s'explique, en fait, par la prise de conscience de l'importance de ce secteur dans le développement économique, qui n'est plus à démontrer.

Aujourd'hui, même dans les pays en voie de développement où les PME-PMI ont longtemps été délaissées au profit des grandes structures centralisées et étatiques, les entreprises de petite taille sont désormais au cœur des politiques de restructurations et de transition vers l'économie de marché. Dans ce cas qu'en est-il de l'expérience de l'Algérie en matières de petites et moyennes entreprises ? Qu'elle est la réalité de ce secteur dans ce pays en voie de développement à ex-orientation socialiste qui n'a pas échappé au mouvement universel de réformes économiques ?

Telles sont les questions auxquelles nous tenterons de répondre dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III
***L'environnement institutionnel et socio-économique de
l'évolution de la PME-PMI en Algérie***

Introduction

Au lendemain de son indépendance, l'Algérie a opté pour un modèle de développement dirigiste, tourné vers l'intérieur et centré sur une forte industrialisation. L'un des grands axes de ce modèle de développement était la mise en place d'un vaste secteur des industries industrialisantes. Dans cette stratégie, le secteur privé national a été marginalisé et orienté vers le textile et la petite industrie alimentaire et l'investissement étranger fait l'objet d'une réglementation très restrictive.

Toutefois, au début des années 1980, l'échec du modèle d'industrialisation adopté par l'Algérie commençait à apparaître. La crise a été réellement consommée en 1986 avec la double chute des prix du pétrole et du dollar.¹ Cette crise qui a mis en évidence les rigidités et les faiblesses du modèle d'industrialisation adopté au lendemain de l'indépendance, a conduit les pouvoirs publics à admettre officiellement la nécessité impérieuse d'engager des réformes globales et structurelles de l'économie nationale, dont le retrait de l'Etat de l'activité économique et la promotion et le développement du capital privé.

Ainsi devant les difficultés de redressement du secteur public, dont un grand nombre d'entreprises a atteint un stade avancé de dégradation, les pouvoirs publics tentent d'orienter leurs actions en faveur du développement de la PME-PMI qui cadre mieux avec l'économie de marché.

Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, l'ouverture de l'économie amorcée dès 1989 a entraîné un développement important de la PME-PMI du secteur privé. Ce développement a concerné à la fois le nombre d'entreprises et leur poids dans les différentes branches économiques. En effet la répartition géographique des PME à travers le territoire national montre une forte concentration des entreprises dans une dizaine de wilayas nordiques où la wilaya de Tizi-Ouzou se classe parmi les premières wilayas en termes du stock de PME existantes et du nombre de création d'entreprises.

C'est à ce titre que nous étudierons, au sein de ce troisième chapitre, l'environnement institutionnel et socio-économique de l'évolution de la PME-PMI en Algérie.

Pour ce faire, le premier point, sera consacré à la présentation du cadre institutionnel dans lequel évoluent les PME algériennes, ce qui nous conduira en deuxième point à faire un état des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

¹ La situation est devenue insoutenable avec une aggravation du stock de la dette extérieure de plus de 41% entre 1985 et 1987, et une chute des recettes d'exportation de plus de 38% entre 1985 et 1986.

Section 01: Genèse et formation du secteur de la PME-PMI

La PME algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance ; elle n'a évolué que très lentement sans disposer d'une infrastructure et d'une superstructure adaptée ni d'une expérience historique acquise. Globalement deux périodes bien distinctes ont caractérisé l'évolution de la PME depuis l'indépendance :

- La première, qui a duré jusqu'en 1988, s'est distinguée par la réglementation portée essentiellement sur la limitation de l'expansion de la PME privée, en notant la mise en place d'un nombre appréciable de PME de droit public, notamment au niveau des collectivités locales ;
- La seconde, entamée graduellement à partir de 1988, a eu pour effet la mise en place de stimulants quant à sa promotion et sa relance dans le cadre de l'initiative privée.

1.1. La PME-PMI dans le contexte de la planification centrale.

C'est dans le cadre public que la création d'entreprises va connaître en Algérie, après l'indépendance en 1962, son premier essor. Sur tous les plans, l'entreprise publique va prendre des dimensions exceptionnelles qui marqueront durablement l'économie nationale et le pays tout entier.

Par ailleurs, le modèle de développement algérien a toujours écarté l'insertion de l'entreprise privée (toutes tailles confondues) dans les différents secteurs de l'économie nationale.

En effet, le rôle qui a été attribué à ces entreprises dans le processus d'industrialisation se caractérisait par les deux traits suivants :

- § Le premier est d'ordre technique : il concerne la domination des pôles industriels mis en place à travers le territoire national. De ce fait, la place réservée à la PME-PMI reste insignifiante.
- § Le second est d'ordre politique dans la mesure où l'entreprise publique se voit privilégiée dans le processus d'industrialisation, étant donné qu'elle occupe la place la plus influente.

De ce fait, l'entreprise privée se trouvait en aval de l'entreprise publique, dépendante d'elle à cause du rôle que jouait le monopole d'Etat sur le commerce extérieur. D'ailleurs, cette position ne permettait pas à l'entreprise privée d'accéder au marché mondial que par l'intermédiaire du secteur public.

1.1.1. L'importance de la PME-PMI publique dans les stratégies de développement

La période de la planification centrale s'est caractérisée par une décentralisation du pouvoir économique qui s'est traduit par l'élargissement des attributions des collectivités locales. Cette décentralisation est d'une part économique car il s'agit de dynamiser un tissu industriel (ensemble d'entreprises toutes structures juridiques confondues) en se basant sur les moyens locaux de création d'entreprises pour la satisfaction des besoins locaux (emplois, production) ; d'autre part, elle est politique en ce sens qu'il est question d'élargir les attributions de ces entreprises et leurs tutelles (APC, APW), afin de faire de l'entreprise locale (l'entreprise locale étant le modèle de la PME-PMI) une unité de production gérée localement et définissant localement sa stratégie et ses perspectives de développement »².

A cet effet, dès le premier plan triennal (1971-1973), des opérations d'investissement sont inscrites au titre des wilayas pour la réalisation de petites et moyennes industries à vocation locale. Puis deux décennies durant, ces Entreprises Publiques Locales (EPL) vont se multiplier dans tous les secteurs (industrie, bâtiment, travaux publics, commerce, transports, tourisme et autres services) pour atteindre près de 1 500 unités et 230 000 emplois³ au début des années 1990 lorsque les pouvoirs publics prirent la décision d'assainir leur situation rendue préoccupante par des plans de charge insuffisants, des effectifs pléthoriques et un endettement excessif.

C'est ainsi que durant la deuxième moitié de la décennie 1990, ces entreprises vont servir de cadre aux premières actions de dissolution ou de privatisation (au profit des travailleurs) intervenues dans le secteur public. Elles sont aujourd'hui réduites à 637 unités.⁴

En fait la planification a eu des difficultés à maîtriser ces centres de pouvoirs économiques qui ont proliféré durant les années. Les entreprises Publiques Locales ont connu beaucoup de problèmes d'ordre administratif, financier et matériel. Ainsi, plusieurs raisons sont à l'origine de leur dissolution :

- A leur création, ces entreprises n'ont pas été dotées d'un fond de roulement suffisant. Elles ont été mal structurées dès le départ ;

² D. Liabès, « la PMI entre théorie et pratique » in revue CREAD N°02, 1984, pp 16-22.

³ Mohand Arezki ISLI, « Création d'entreprises en Algérie » in les cahiers du CREAD n°73, 2005. pp 51-70.

⁴ Bulletin d'information n° 13, indicateurs du premier semestre 2008, Direction des Systèmes d'Information et des Statistiques, Ministère de la PME-PMI et de l'Artisanat. page 03.

- Elles étaient beaucoup plus gérées par la tutelle que par les gestionnaires désignés à cet effet. On leur imposait parfois des projets sous évalués dont le reliquat financier est supporté par leurs propres moyens. C'est le cas notamment des entreprises de réalisation ;
- Leur effectif évoluant et par conséquent les charges de personnel aussi. C'est comme si la résorption du chômage a, en quelque sorte, motivé leur création.
- La non disponibilité des pièces de rechanges qui conditionnent le maintien des équipements ;
- Les débiteurs de ces entreprises ne sont pas toujours solvables à temps. Cette situation les conduits à solliciter des prêts importants auprès des institutions bancaires.

1.1.2. Limitation et marginalisation de la PME privée

Durant la période 1963-1982, le secteur de la PME-PMI était quasiment livré à lui-même. Ce dernier était composé à l'indépendance essentiellement de petites entreprises qui ont été confiées à des Comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales.⁵

Le premier code des investissements a été promulgué en 1963 pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance ; il n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME en terme de mobilisation du capital national et étranger.

De même le nouveau code des investissements de 1966 n'est suivi que par un nombre insignifiant de projets privés agréés. Ce code prévoyait le monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie et rendait obligatoire l'agrément des projets privés par une Commission Nationale des Investissements (CNI) sur la base de critères sélectifs d'appréciation dont les principes sont :⁶

- Ecarter toute concurrence entre le secteur public et le secteur privé désavantageant le secteur public ;
- Empêcher toute concentration d'activités privées dans certains secteurs ou branches.

De ce fait, les textes législatifs relatifs au secteur privé (Loi n° 63-277 du 27 juillet 1963 portant code des investissements ainsi que l'ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements) limitaient l'épanouissement de l'entreprise privée ; il

⁵ La période allant de 1962 à 1966 a connu la nationalisation de nombreuses entreprises privées à capitaux étrangers ou nationaux et ce, dans tous les secteurs économiques (industrie, agriculture, commerce et services)

⁶ Il faut dire que cet agrément a pour objectif de vérifier la conformité de l'investissement avec le plan national de développement

s'agit de l'agrément, le domaine d'activité, la taille de l'entreprise de point de vue emplois, chiffre d'affaires et investissements.

Durant la période 1982-1988, une volonté d'encadrement et d'orientation de la PME est affichée ; cette situation s'est traduite par la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national (loi du 21 août 1982) qui va faire bénéficier les PME de certaines mesures notamment :

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

Toutefois, Ce nouveau dispositif, continue à renforcer certains obstacles à l'expansion du secteur de la PME privée notamment à travers :

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

Dans ce contexte, la loi 82-12 du 21 août 1982 sur l'investissement économique privé national place quatre types d'instruments de contrôle dans le but de limiter les capacités des entreprises privées pour qu'elles restent subordonnées au secteur public afin de préserver le projet social maintenu :

Le contrôle à l'entrée :

C'est un contrôle précédant la création de l'entreprise. Il est déterminé par la limitation du champ d'activité et par la procédure d'agrément.

- Les domaines d'intervention sont bien définis. Il s'agit particulièrement :

§ Des activités ayant pour objectif la réparation industrielle, la maintenance des machines, outils et petits équipements de manière générale ;

- § De la petite et moyenne industrie complémentaire ou en aval du secteur public particulièrement dans les transformations et la valorisation des matières premières d'origine agricole ou des produits destinés à la consommation des ménages ;
- § De la pêche autre que hauturière, la sous-traitance, le bâtiment et les travaux publics, le tourisme, l'hôtellerie et les services qui leurs sont liés, les transports de voyageurs et de marchandises.

Le monopole d'Etat sur le commerce extérieur

Ce type de contrôle s'explique d'une part, par l'appréhension de voir le secteur privé s'allier au capital international d'où peut surgir un risque pour les choix essentiels du pays. D'autre part, ce monopole devrait permettre d'assurer la protection du marché national et contrôler l'évolution du capital privé.

La fiscalité

Les avantages fiscaux sont accordés par la loi 1982, selon la nature du projet d'investissement, son mode de financement, la destination de sa production et sa localisation. Ceci a pour but de soutenir l'investissement productif qui s'exerce dans les activités du tourisme, de la maintenance industrielle et des services, ou bien dont l'implantation des projets s'effectue dans les zones déshéritées, ainsi que pour les projets financés en devises ou dont la production est destinée à l'exportation.

Il faut dire que durant cette période la réglementation fiscale n'est pas arrivée à imposer de manière convenable les entreprises privées, d'où on assistait à une concentration des activités pour un seul entrepreneur. L'investisseur ne trouvait pas les avantages fiscaux incitateurs ni dans les choix de l'activité, ni dans celui de la zone de localisation. De ce fait, les PME-PMI se sont implantées dans les grandes métropoles.

La législation du travail

Elle s'articulait autour de trois axes à savoir :

- Les relations de travail : il s'agit de clarifier les modalités du contrat de travail pour contrecarrer l'abus de licenciement ;
- Les recrutements : seul les services de l'office de main d'œuvre sont en mesure de mettre à effet le placement des travailleurs ;

- Le syndicalisme : la section syndicale a pour rôle de veiller sur l'application de la législation du travail dans l'entreprise.

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

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

En somme, avec le code des investissements de 1982 et la création de l'O.S.C.I.P, le secteur privé, pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu reconnaître un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées.

En effet, le plafonnement des investissements a eu pour conséquence l'orientation d'une partie de l'épargne privée vers des dépenses improductives ou spéculative. L'investissement des PME privées a donc continué à s'orienter principalement vers des branches d'activités classiques de substitution aux importations de biens de consommation finale.

Selon le rapport du CNES⁷, les mesures de 1982 ont tout de même conduit à partir de 1983 à une tendance à investir dans des créneaux délaissés auparavant par la PME tels la transformation des métaux, et les petites industries mécaniques et électriques.

Tableau n° 04: Parts des projets d'investissement selon les principales branches d'activité.

Branches d'activités/ Années	Nombre de Projets et part selon les branches d'activités				
	Agro-alim.	textile	Mat.const.	ISMME	Total
1982	21%	19%	27%	3%	104
1983	29%	14%	13%	12%	376
1984	15%	10%	12%	12%	624

Source : Conseil National Economique et Social (CNES), « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », projet de rapport, 20ème session plénière, Alger, juin, 2002.

⁷ Conseil National Economique et Social (CNES), « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », projet de rapport, 20ème session plénière, Alger, juin, 2002.

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

Avec la loi 88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux, l'investissement privé se définissait dans le cadre des plans en prenant en considération les priorités sectorielles et les objectifs sociaux. Cette loi n'a pas apporté un grand changement par rapport à la loi 82-12 du 21 août 1982. Ses directives ne répondaient pas à l'attente de l'investissement privé national.

1.2. La PME-PMI dans le contexte de la libéralisation

Face à l'exacerbation de la crise que traverse le pays, le passage à l'économie de marché est considéré comme la seule option pour résoudre les problèmes induits par la crise. A cet effet, un nouveau cadre législatif a été mis en place et des réformes structurelles sont engagées. D'une manière générale, ce cadre se fixe comme objectifs :

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

La mise en place d'une économie régie par les mécanismes de marché va donc conduire l'Etat à revoir sa participation dans la sphère économique, le statut de la propriété et les formes de gestion des capitaux marchands publics et à adapter l'environnement économique et institutionnel. Des actions de désengagements de l'Etat et de la promotion du secteur privé ont été, en effet, mises en œuvre à partir de 1988, dont, notamment :

- La privatisation par commercialisation (ou autonomie de gestion) de l'entreprise publique et la mise en place d'agents fiduciaires chargés de la gestion des capitaux marchands de l'Etat (1988) ;
- La promulgation d'une loi favorisant le développement et la promotion de L'investissement privé (1993) ;
- La mise en place des holdings publics avec un statut de société par actions jouissant sur le plan des droits des attributs de la propriété (1995) ;

- Les réformes de l'environnement par la mise en œuvre de mesures tendant à la mise en place des institutions préalables à la privatisation des entreprises publiques.

1.2.1. Les réformes concernant l'investissement privé

Ce n'est qu'au début des années 90, à la suite de l'enclenchement du processus des réformes économiques libérales, que le principe de la liberté d'investir est consacré par la loi. La promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 et la levée progressive du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ont permis de réunir les conditions objectives propices au développement de l'investissement et de la PME privée en Algérie.

Ce processus a été consolidé avec l'adoption du code des investissements consacré par le décret législatif N°93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce dernier instituait l'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI), agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Concomitamment à la création de l'APSI, des Comités d'Assistance, de Localisation et de Promotion des Investissements (CALPI) ont été mis en place à l'échelon local en vue d'assister les investisseurs dans le domaine sensible du foncier industriel.

Ce nouveau code se veut être la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement ; l'intérêt apporté dans ce nouveau cadre s'articule autour des éléments suivants :

- Le droit d'investir librement ;
- Légalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers ;
- L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investissements, principalement au moyen d'allègements fiscaux prévus par la loi ;
- La création d'une Agence de Promotion de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique ;
- L'agrément préalable, plus connu par l'autorisation des institutions administratives pour investir, est supprimé, il est remplacé par une simple déclaration ;
- Le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours ;
- Le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie ;
- La clarification, l'affinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier ;

- L'accélération des transferts et le renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent ;
- La modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes : régime général, un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir et un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones franches.

Depuis l'adoption de ce nouveau code, le nombre de PME connaît une croissance continue. Les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après ce nouveau code, et que plus de 35% ont été créées durant la période (2000-2005).⁸

Les dispositions relatives au développement des investissements sont renforcées en 2001. Il s'agit de la promulgation de deux textes législatifs fondamentaux : l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01-18 du 12 décembre 2001).

L'ordonnance portant développement de l'investissement se fixait pour objectif principal l'aménagement de conditions favorables à l'investissement privé à travers :

- La reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique des entreprises.
- La création du Conseil National de l'Investissement (CNI), placé sous l'autorité du Chef du gouvernement, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement.
- La création d'un fonds d'appui à l'investissement et à la modernisation des entreprises pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou intégrale des travaux d'infrastructures de ces dernières. La gestion de ce fonds, ainsi que l'encadrement administratif des investisseurs, sont confiés à l'Agence Nationale pour le Développement des Investissements (ANDI) créée en remplacement de l'APSI.⁹ Le dispositif de promotion des investissements ainsi érigé est complété par un mécanisme orienté vers les jeunes pour la création de micro entreprises, domicilié auprès de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).

⁸ Khalil ASSALA, « les PME en Algérie : de la création à la mondialisation », 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME –CIFEPME, 2006. page 03

⁹ Cf. Décret exécutif n° 01-282 du 04 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, définissant et fixant les mesures de facilitation administrative en faveur des PME, prévoyait la création d'un Fonds de Garantie des prêts bancaires accordés aux PME (FGAR). Les dispositions de cette loi intégraient aussi des mécanismes d'aide et de soutien publics aux PME et des systèmes de production et de gestion de l'information économique impliquant en particulier la création du Centre d'Etudes et de Recherches de la PME. Le développement de la sous-traitance, en tant qu'instrument d'extension du tissu des PME, a été également pris en charge par la présente loi.

Par ailleurs, du fait des contraintes posées par le financement des investissements dans la PME, une Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI) a été instituée en 2004.

1.2.2. L'importance de la PME-PMI dans l'économie nationale

Jusqu'à l'adoption de la loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise en décembre 2001, il n'existait, donc, aucune définition officielle de ce type d'entreprises. Avant cette date, l'Office National des Statistiques (ONS) a adopté, de fait, le critère de l'effectif pour le classement des entreprises parfois de base, ce qui ne rendait pas facile les comparaisons entre deux périodes différentes.

La définition de la PME retenue dans la loi s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres. L'Algérie a, en effet, adopté la Charte de Bologne sur les PME en juin 2000 (charte sur la définition européenne de la PME). Cette définition se base sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaire et le bilan annuel et, enfin, l'indépendance de l'entreprise.

Selon cette loi, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services 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 DA et respecte le critère d'indépendance.

Trois types de PME sont définis par la loi :

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

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

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

Quant au dernier critère d'indépendance, il signifie que le capital ou les droits de vote ne doivent pas être détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas elles mêmes à la définition de PME. En, outre, cette loi constitue un cadre juridique qui précise l'importance de la PME et les conditions d'appui et d'aide des différents organismes créés à cet effet. Les avantages attribués à chaque type de PME sont conditionnés par le respect des critères de définition énoncés dans la loi.

Avec 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, la PME est devenue dominante dans la plupart des secteurs économiques et a connu une forte croissance démographique et territoriale.

Tableau n° 05 : Évolution de la structure de la population des PME privées en Algérie (1995-2000)

Secteurs d'activités	1995	2000	Accroissement 1995-2000
Agriculture	542	754	39
Industrie (y compris hydrocarbures)	36 285	43 721	20
Bâtiments et travaux publics	16 010	18 674	17
Services	183 461	224 385	22
Dont :			
Commerce	127 234	157 392	24
Transport et communication	15 010	16 216	8
Hôtel, café et restaurant	14 443	17 292	20
Services fournis aux entreprises	2 005	2 416	20
Services fournis aux ménages	24 769	31 069	25
Total	236 298	287 534	22

Source : Khalil ASSALA, op.cit, page 06.

Il ressort de ce tableau que la population des PME a connu une expansion importante depuis 1995. Celle-ci a été perceptible durant la période 1995-2000 qui a vu le nombre des PME s'accroître de 22 % en relation avec le foisonnement des entreprises liées aux secteurs de l'agriculture, du bâtiments et des travaux publics (BTP), du commerce, des transports et communication, et des services fournis aux entreprises. Ainsi, une première lecture des

données disponibles permet de mettre en exergue l'émergence effective du capital privé dans la sphère économique nationale.

Cette évolution est le résultat des mesures d'incitation et d'encadrement, en faveur de la promotion de l'investissement, prises par les pouvoirs publics dans le cadre des réformes économiques libérales.

Au cours de la période 2001-2006, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté, mais au-delà de l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistrée, il reste que le rythme de création d'entreprises demeure faible comparativement à celui en vigueur dans les pays industrialisés.¹⁰

Tableau n° 06 : Evolution de la population des PME (2001-2006)

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nature des PME						
PME privées	179 893	189 552	207 949	225 449	245 842	269 806
PME publiques	778	778	778	778	874	739
Artisans	64 677	71 523	79 850	86732	96 072	106 222
Total	245 348	261 853	288 577	312 959	342 788	376 767

Source : Bulletin d'information économique n°10, indicateurs de l'année 2006. Direction des Systèmes d'Information et des Statistiques, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat.

Tableau n° 07 : Taux d'évolution de la population des PME (2001-2006)

Taux d'évolution	Taux d'évolution	Taux d'évolution	Taux d'évolution	Taux d'évolution	Taux d'évolution
Nature des PME	2002 (%)	2003 (%)	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)
PME privées	5.37	9.71	8.42	9.05	9.75
PME publiques	0.00	0.00	0.00	12.34	-15.45
Artisans	10.58	11.64	8.62	10.77	10.56
Total	6.73	10.21	8.45	9.53	9.91

Source : Bulletin d'information économique n°10, indicateurs de l'année 2006. Direction des Systèmes d'Information et des Statistiques, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat.

Ces tableaux nous indiquent que durant l'année 2006, les PME déclarées ont évolué, en nombre, à un rythme de l'ordre de 9,91 %. Cela représente au plan statistique, plus de

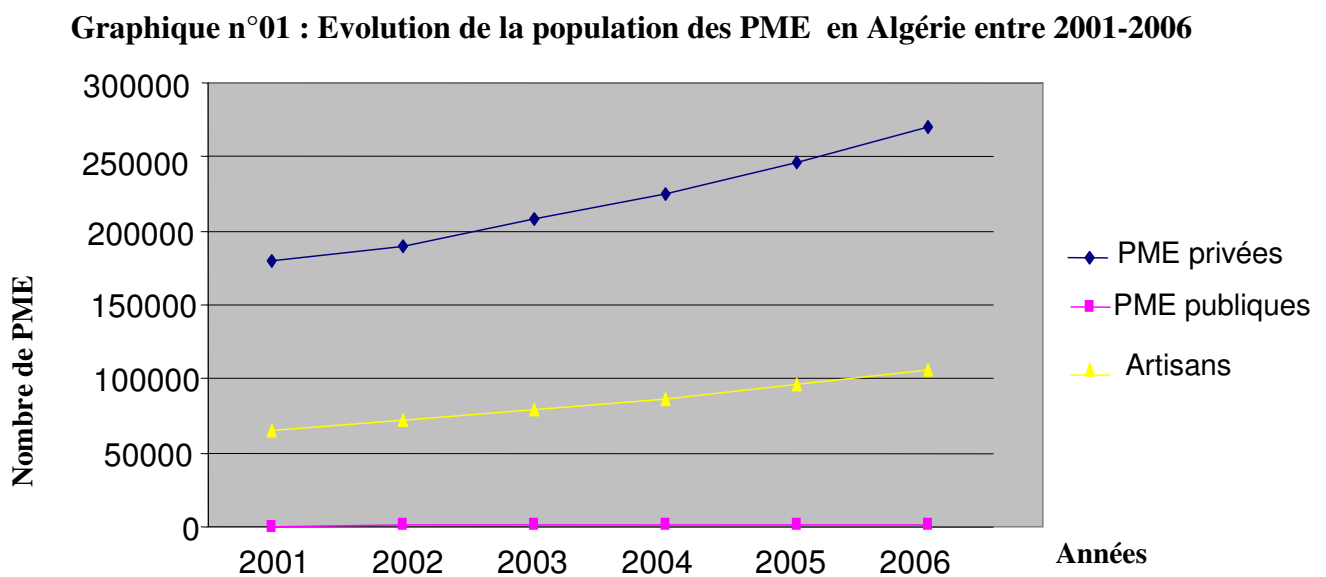
¹⁰Selon Khalil ASSALA, en matière de densité l'Algérie affiche un taux encore modeste qui atteint seulement 1000 entreprises pour 100.000 habitants en 2005, alors que les pays développés affichent des taux évoluant entre 4000 et 8000 entreprises pour 100.000 habitants. En terme de créations pour 100.000 habitants, l'Algérie affiche 93,21 alors que ce nombre varie entre 400 et 800 dans les pays développés (Khalil ASSALA « les PME en Algérie : de la création à la mondialisation », op.cit)

30000 nouvelles entités économiques formellement déclarées qui s'ajoutent au tissu des entreprises existantes.

D'après le tableau n° 07, le taux d'évolution des PME privées a enregistré pour l'année 2006 une meilleure croissance de 9,75 % durant les 5 dernières années.

Les PME publiques quant à elles marquent une relative stabilité et une légère diminution dans le nombre et ce durant l'année 2006. Cette diminution est due à la privatisation du secteur public. Pour les artisans on remarque une croissance considérable durant l'année 2003, avec un taux de croissance de 10,56 %.

Ce rythme de croissance annuel qui se consolide au fil des ans, traduit, donc, une amélioration sensible dans le climat des investissements, les impacts et les retombées positifs des nombreux dispositifs de soutiens mis en place par l'Etat, en faveur des investisseurs et des porteurs de projets.



Source : Bulletin d'information économique n°10, indicateurs de l'année 2006. Direction des Systèmes d'Information et des Statistiques, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat.

La dynamique de création de nouvelles entreprises s'est faite à travers 3 processus principaux:¹¹

- Les créations « classiques » qui concernent l'investissement privé constitué principalement de fonds propres (près de 70% des créations) ;

¹¹ Khalil ASSALA, op.cit. page 04.

- Les micro-entreprises des jeunes bénéficiaires du dispositif de l'ANSEJ¹² d'aide à la création d'entreprises (29 % des créations) ;
- Les sociétés de salariés constituées des entreprises publiques dissoutes rachetées par les employés à l'aide de modalités de crédit avantageuses (1%).

Au plan économique, et en dehors des hydrocarbures qui représentent entre 25 et 30% du PIB sur une longue période, la production des PME privées devient prédominante dans la plupart des secteurs économiques. Ainsi, le secteur privé (hors hydrocarbure) représentait 60% de la richesse produite en 1989 et atteint 80% en 2003¹³. Mais ce secteur s'est également fortement développé dans le domaine des hydrocarbures au cours de ces dernières années.¹⁴

Tableau n° 08 : Place du secteur privé dans les valeurs ajoutées produites de chaque secteur en %.

	1989	2003
Agriculture	100	99,76
Industries hors hydrocarbures	25,93	36,11
Hydrocarbures	00	07,76
B.T.P	35,91	70,84
Transport et communication	44,37	74,00
Commerces	77,10	93,20
Services	77,96	87,20
Poids du secteur privé dans toute l'économie	45,84	47,12
Poids du secteur privé dans l'économie hors hydrocarbures	60,60	78,87

Source : BOUYACOUB A., « Les PME en Algérie : dynamisme et limites institutionnelles », in A. ABEDOU, A. BOUYACOUB, M. LALLEMENT et M. MEDAOUI « De la gouvernance des PME-PMI : Regard croisé France-Algérie » édition l'Harmattan, 2006, pp 113-127.

A la lecture des données de ce tableau, nous constatons que la part du secteur privé dans la valeur ajoutée produite s'est manifestement évoluée de 1989 à 2003, et ce notamment, pour les secteurs du BTP, transport et communication, commerce et services. Cette situation peut s'expliquer par la suppression des différents monopoles de l'Etat qui existaient dans la plupart des secteurs d'activités.

¹² ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (chômeurs âgés de moins de 35 ans), créée en 1996.

¹³ A. BOUYACOUB, « Les PME en Algérie : dynamisme et limites institutionnelles », in A. ABEDOU, A. BOUYACOUB, M. LALLEMENT et M. MEDAOUI « De la gouvernance des PME-PMI : Regard croisé France-Algérie » édition l'Harmattan, 2006, pp 113-127.

¹⁴ Selon A. BOUYACOUB, ce secteur a enregistré, en 2004, la création de 56 Pme privées entraînant une croissance de 9% du nombre de PME existantes dans ce domaine d'activité.

Ainsi, le processus de libéralisation fait que les entreprises privées ont surclassé le secteur public dans le processus de création des richesses. L'évolution de la structure de la valeur ajoutée dans le système productif (hors hydrocarbures) est présentée dans le tableau qui suit :

Tableau n° 09 : Évolution de la structure de la valeur ajoutée dans le système productif (Hors hydrocarbures). (en %)

Catégorie d'entreprises	1985	1992	1997	2001
Entreprises publiques	52,7	37,0	27,0	22,8
Entreprises privées de 10 salariés et plus	03,3	02,0	02,0	01,8
Entreprises privées de moins de 10 salariés	44,0	61,0	71,0	75,4
Total national	100	100	100	100

Source : M.H. Zidouni, « Évaluation et analyse de la place de l'économie informelle en Algérie »-- ONS.

La lecture des données relatives à la structure de la valeur ajoutée (Hors hydrocarbures) permet de noter que la contribution des PME privées à la création de la valeur ajoutée (VA), au cours de la période 1985-2001, a augmenté de manière significative passant de 47 % en 1985 à 77 % en 2001. Les entreprises privées, de 10 salariés et plus, n'ont créé néanmoins que 3,3% de la VA en 1985 contre 1,8% en 2001 bien que leur nombre ait augmenté de 33%. Ainsi la quasi totalité de la VA privée provient des entreprises de moins de 10 salariés, soit 75% de la VA en 2001 contre 44 % en 1985.

De telles proportions semblent suggérer une contribution plus importante des entreprises individuelles et familiales (moins de 10 salariés) à la création des richesses. Dans les faits, elles traduisent l'incapacité de l'appareil statistiques officiel à appréhender la démographie ainsi que les principaux agrégats (Chiffre d'affaires, production, salariat, valeur ajoutée) de la PME du fait, en particulier, de l'existence d'une sphère relativement importante de l'informel et de la faiblesse des études et des enquêtes spécifiques à cette catégorie d'entreprises.¹⁵

¹⁵ Selon le rapport CNES sur le secteur informel, les activités informelles représentent, pour l'année 2000, 16 % et 13 % de la production brute et de la valeur ajoutée (hors hydrocarbures) respectivement. Ces proportions étaient de 15 et 12 % en 1989. Les activités liées à l'agriculture et la fabrication des produits alimentaires, au BTP, à l'abattage des animaux et au commerce contribuent à près de 98 % dans la valeur ajoutée « informelle ». (CNES, « Le secteur de l'informel. Illusions et réalités ». Rapport de la Commission « Relations de Travail », CNES, 2004)

1.3. Les traits caractéristiques du tissu de la PME-PMI en Algérie

Tenter de restituer la structure et la dynamique des PME, en Algérie, reste une entreprise pour le moins ardue au regard de la faiblesse manifeste du système d'information statistique relatif à la PME. Les quelques données disponibles permettent, néanmoins, de relever les caractéristiques essentielles de ces entreprises.

Les rares enquêtes et recherches concernant le secteur de la PME soulignent un certain nombre de traits qui caractérisent celui-ci. Il s'agit principalement de la forte concentration de l'activité économique autour de certains secteurs d'activité ; de la prédominance de la très petite entreprise ; de la dispersion géographique de l'activité économique et enfin, de l'importance du secteur informel.

1.3.1. Une forte concentration économique autour de certains secteurs d'activité

Dans son action de pénétration du marché, l'entreprise privée a ciblé des activités économiques selon des considérations spécifiques à chaque phase de son évolution :

- Les activités permises par la législation (ce n'est qu'en 1993 que toutes les activités sont ouvertes).
- Les activités bénéficiant d'avantages fiscaux incitatifs (différents codes d'investissement).
- Les activités n'exigeant pas de lourds investissements (le plafonnement des investissements n'a été supprimé qu'en 1993).
- Les activités de sous-traitance, suite aux mesures de promotion prises au début des années 1980.
- Les activités d'importation, avec la libéralisation du commerce extérieur en 1990.
- Les activités de services, avec la migration des cadres du secteur public vers le secteur privé qui a commencé au milieu des années 1980 après la restructuration organique des entreprises publiques.

L'évolution de la structure de la population des PME selon les secteurs d'activité au cours de la période 1995-2004 permet de montrer qu'il y a une forte concentration autour de quelques secteurs d'activité.

Tableau n° 10 : Évolution de la structure de la population des PME selon les secteurs d'activité.

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises			Structure %		
	1995	2000	2004	1995	2000	2004
Agriculture	542	754	2 748	0,23	0,26	1,22
Industrie (y compris hydrocarbures)	36 285	43 721	46 991	15,36	15,21	20,84
BTPH	16 010	18 674	72 869	6,78	6,49	32,32
Services :	183 461	224 385	102 841	77,64	78,04	45,62
Dont						
Commerce et distribution	127 234	157 392	37 954	53,84	54,74	16,83
Transport et communication	15 010	16 216	20 294	6,35	5,64	9,00
Hôtel, café et restaurant	14 443	17 292	14 103	6,11	6,01	6,26
Services fournis aux entreprises	2 005	2 416	10 843	0,85	0,84	4,81
Services fournis aux ménages	24 769	31 069	16 933	10,48	10,81	7,51
Total	236 298	287 534	225 449	100,00	100,00	100,00

Source : Khalil ASSALA, op.cit. page 04.

L'examen de la répartition de la population des PME selon les secteurs d'activités permet de montrer que ces entreprises se déploient sur des activités aussi diversifiées que le BTP, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et la restauration. Une lecture plus nuancée des données montre que les PME se concentrent essentiellement sur les activités de services, à l'instar du commerce et de la distribution, témoignant d'un processus de tertiarisation avancé des PME algériennes. En effet, la distribution des PME, par secteur d'activité, classe pour la période 1995-2004, les services au premier rang ; leur part représente environ 67 % de l'ensemble des entreprises, suivies de loin par l'industrie avec 17 % et le BTPH avec 15 % des effectifs d'entreprises recensées.

Le processus de tertiarisation semble persister depuis 1995 même si l'on peut relever l'implication de plus en plus importante des PME dans les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et du BTP au détriment des services et, plus particulièrement, du commerce et de la distribution dont la proportion a enregistré une déclin relatif et absolu en 2004.

Par ailleurs, dans le domaine de l'industrie, la répartition des entreprises par branches d'activité se présente comme suit :

Tableau n° 11: Répartition des entreprises privées dans le secteur d'industrie (1999)

Branches d'activité	Nombre d'entreprises	%
Agroalimentaire	11 650	30
Bois& liège	75 500	19
Matériaux de construction	6 050	15
ISMME	5 050	13
Textile	3 750	9,5
Industries diverses	2 000	5
Chimie- caoutchouc – plastique	1 300	3,5
Cuire	1 250	3
Mines et carrières	450	1
Total	39 000	100

Source : Mohand Arezki ISLI, « Création d'entreprises en Algérie » in revue CREAD n°73, 2005. pp 51-70.

Le tableau ci-dessus nous informe que dans le secteur de l'industrie, les PME se déploient essentiellement sur les industries de l'agroalimentaire (30%), du bois et liège (19%) qui représentent presque la moitié des PME recensées en 1999.

1.3.2. Une prédominance de la très petite entreprise (TPE)

L'application de la définition de la PME retenue par l'Union Européenne adoptée par l'Algérie donne une structure du parc des entreprises où la Très Petite Entreprise (TPE) est largement prédominante.¹⁶

Tableau n°12 : Évolution de la structure des PME en Algérie (1995-2000)

Secteurs d'activités	1995		2000	
	Privé de 10 salariés et +	Privé –10 salariés	Privé de 10 salariés et +	Privé – 10 salariés
Agriculture	77	23	81	19
Industrie (y compris hydrocarbures)	13	87	12	88
BTPH	22	78	23	77
Services	8	92	9	91
Total	9	91	10	90

Source : Khalil ASSALA, op.cit. page 06.

L'examen de la structure de la population des PME, selon le nombre de salariés déclarés, met en évidence, au-delà des incohérences des diverses sources d'information existantes, la prépondérance de la très petite entreprise (TPE) ou de la micro entreprises en

¹⁶ La très petite entreprise (TPE) représente en 2005 plus de 95% du total des entreprises. Cet aspect ne semble pas propre à l'économie algérienne, de nombreux pays affichent les mêmes données concernant le poids de la TPE dans l'économie, notamment en France.

Algérie. Les données issues du traitement du fichier national des établissements de l'ONS révèlent que 90 % des PME existantes appartiennent à la catégorie des micros entreprises avec moins de 10 salariés.

Evaluer le poids relatif de l'emploi généré par cette catégorie d'entreprises pose problème en raison de la prégnance du phénomène de la sous déclaration administrative et de l'existence d'activités immergées dans le secteur de l'informel¹⁷.

Tableau n° 13 : Taille des entreprises privées et emploi occupé en 1999.

Tranche d'effectif	Nombre d'entreprises	%	Emplois	%
1-9	148 725	93,24	221 975	34,90
10-19	5 778	3,62	77 082	12,15
20-49	3 322	2,08	99 649	15,70
50-99	997	0,62	67 664	10,66
100 et plus	685	0,42	168 005	26,28
Total	159 507	100	634 375	100

Source : Mohand Arezki ISLI, « Création d'entreprises en Algérie » in revue CREAD n°73, 2005. pp 51-70.

A la lecture de ce tableau, il apparaît que le nombre d'entreprises assimilées à des PME s'élève à 159 507 entreprises pour 634 375 emplois. Parmi ces entreprises, les très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent 93,24% et emploient 221 975 salariés soit 35% de l'emploi global. Les PME employant 10 salariés et plus représentent 10 782 entreprises soit 7% du nombre total de PME et comptent 412 400 salariés soit 65% de l'emplois global.

La prégnance de la TPE semble constituer une donnée immuable de la structure des PME en Algérie et témoigne de ce que la majorité de ces entreprises ne sont pas portées sur les stratégies de croissance. En effet, les données statistiques de l'O.N.S relevaient déjà, en 1992, que 84 % des entreprises employaient moins de 4 salariés.¹⁸

1.3.3. Une forte dispersion géographique dans la répartition de l'activité économique

Au plan de la répartition spatiale, les zones côtières et les pôles urbains et industriels polarisent l'essentiel des PME en Algérie. En effet, plus de 50 % des PME recensées en 2007

¹⁷ Selon le rapport du Cnes 41 à 45 % des effectifs des PME ne sont pas déclarés (CNES, « Le secteur de l'informel. Illusions et réalités », op.cit).

¹⁸ ONS – Annuaire de l'industrie. Office national des statistiques. Juin 1996, Alger.

se localisent dans 11 wilayas. Il s'agit des wilayas suivantes : Alger, Oran, Tizi-Ouzou, Sétif, Bejaia, Blida, Constantine, Tipaza, Boumerdès, Chlef et Annaba.

Cette situation traduit donc un déséquilibre dans le développement des régions et une occupation irrationnelle de l'espace sans omettre de souligner les problèmes d'environnement que ne manquerait pas de générer une telle concentration géographique.

L'analyse de la répartition territoriale des PME à travers le territoire national montre que globalement l'investissement s'est dirigé vers les grandes villes qui abritent déjà un grand nombre d'entreprises. Ainsi, en 2007, les 11 grands centres urbains (sur les 48 que compte le pays) abritant déjà plus de 50% de PME ont permis l'émergence de 51% de nouvelles entreprises. (Voir tableau n° 14).

La concentration des projets autour des grands centres urbains s'explique par le fait que les choix de localisation des projets d'investissement restent subordonnés à la disponibilité des infrastructures et à la proximité des centres d'intérêts, notamment au niveau des wilayas du Nord.

Toutefois, et selon A. BOUYACOU, « il existe une forte relation statistique entre les nouvelles créations et le stock de PME dans les différentes wilayas du pays. En effet, le coefficient de corrélation entre la série des nouvelles créations et le stock de PME existantes dans les 48 wilayas est très fort : $r^2 = 0,99$ ». ¹⁹

Ce qui signifie que c'est le territoire qui dispose d'un tissu économique dense qui attire le plus d'investissement, en ce sens, que l'investisseur cherche toujours à réduire les coûts de production en s'installant dans des territoires qui disposent déjà d'un maillage économique important.

En terme du nombre de PME existantes, durant toute la période 2003-2007, la wilaya de Tizi-Ouzou a occupé la troisième place après les wilayas d'Alger et Oran. Toutefois, en ce qui concerne le nombre de créations d'entreprises, celle-ci est classée en deuxième place après la wilaya d'Alger. (Voir tableau n° 14).

1.3.4. L'importance du secteur informel

En Algérie, le secteur informel a commencé à se développer dès les premières années 80 et n'a cessé de prendre de l'ampleur en termes d'activités investies, de population mobilisée et de diversification des pratiques mises en œuvre. En effet, le passage de

¹⁹ A. BOUYACOU, « Les PME en Algérie : dynamisme et limites institutionnelles », op.cit, pp 113-127.

l'économie administrée à l'économie de marché a favorisé l'émergence d'un grand nombre d'activités économiques relevant de l'informel. En ce qui concerne les PME, l'informel regroupe trois aspects principaux²⁰ :

- La sous déclaration qui concerne les ressources utilisées comme la main d'œuvre, les équipements, les fonds propres, les dettes mais également les ressources produites et principalement la production vendue ;
- La pratique des ventes et des achats sans factures de produits services et capitaux (devises étrangères) ;
- Et, enfin, la fraude fiscale qui découle de la sous-évaluation de l'activité et de la non-déclaration de certains éléments d'actifs et d'exploitation.

Le poids de la fiscalité, l'expansion du chômage parmi les jeunes et la propension de la société aux échanges directs sont autant de facteurs déterminants ayant été à l'origine de ce phénomène.

Les entrepreneurs du secteur informel trouvent la nécessité du recours aux pratiques informelles pour assurer le bon fonctionnement de leurs entreprises. Au delà d'une stratégie de recherche d'un taux de profit maximum, le recours à l'informel s'avère être une véritable nécessité objective de fonctionnement, car les mécanismes économiques dominants ont été conçus pour les grandes entreprises.

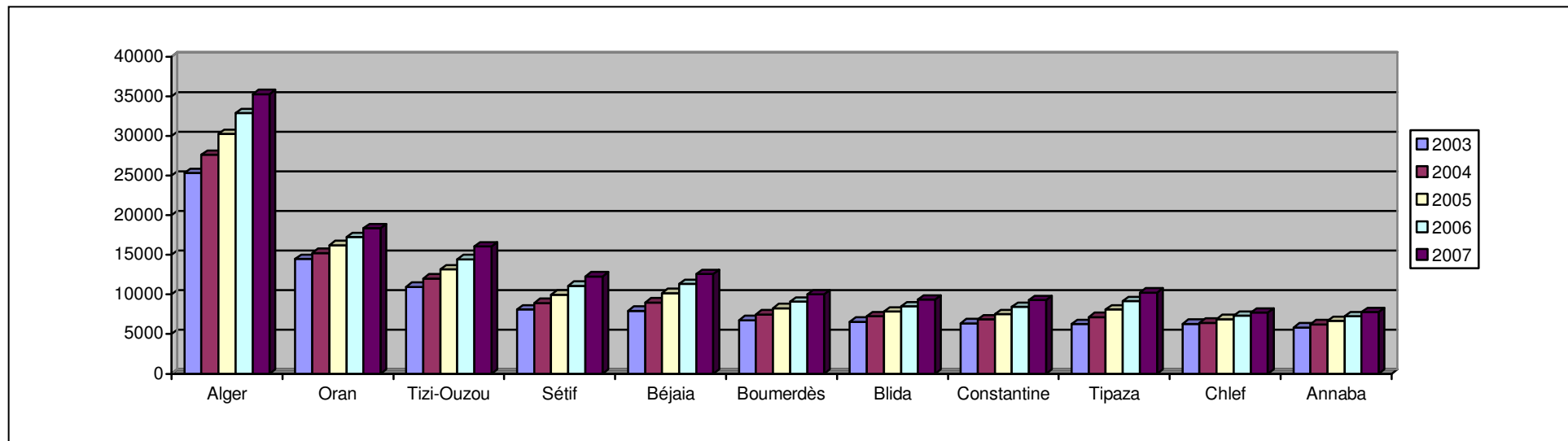
²⁰ A. BOUYACOU, « Les PME en Algérie : quelles réalités ? in A. ABEDOU, A. BOUYACOU, M. LALLEMENT et M. MEDAOUI , « Entrepreneurs et PME : Approches algéro-françaises, pp 75-94.

Tableau n° 14 : Evolution des PME dans les onze (11) premières wilayas entre (2003-2007)

	2003	Nombre de nouvelles entreprises	2004	Taux de croissance	Nombre de nouvelles entreprises	2005	Taux de croissance	Nombre de nouvelles entreprises	2006	Taux de croissance	Nombre de nouvelles entreprises	2007	Taux de croissance
Alger	25 331	2 309	27 640	8,35	2617	30 257	8,64	2 615	32 872	7,95	2424	35 296	6,86
Oran	14 474	749	15 223	4,92	1004	16 227	6,18	1 028	17 255	5,95	1108	18 363	6,03
Tizi-Ouzou	10 950	1 053	12 003	8,77	1167	13 170	8,86	1 264	14 434	8,75	1611	16 045	10,04
Sétif	8 120	794	8 914	8,90	1054	9 968	10,57	1 120	11 088	10,10	1201	12 289	9,77
Béjaia	7 947	1 032	8 979	11,49	1188	10 167	11,68	1 145	11 312	10,12	1276	12 588	10,13
Boumerdès	6 769	710	7 479	9,49	779	8 258	9,43	832	9 090	9,15	910	10 000	9,10
Blida	6 549	694	7 243	9,58	595	7 838	7,59	673	8 511	7,90	838	9 349	8,96
Constantine	6 361	498	6 859	7,26	640	7 499	8,53	940	8 439	11,13	852	9 291	9,17
Tipaza	6 261	882	7 143	12,34	968	8 111	11,93	1 038	9 149	11,34	1094	10 243	10,68
Chlef	6 280	152	6 432	2,36	450	6 882	6,53	434	7 316	5,93	388	7 704	5,08
Annaba	5 823	395	6 218	6,35	442	6 660	7,92	573	7 233	6,86	533	7 766	6,86
Total des 11 wilayates	104 865	9268	114 133	8,12	10 904	135 941	8,02	11 662	136 699	8,53	12 235	148 934	8,21
Ensemble du pays	207 949	17 500	225 449	7,76	20 393	245 842	8,29	23 964	269 806	8,88	24 140	293 946	8,21

Source : Calculs effectués à partir des données du Ministère de la PME et de l'Artisanat, Bulletins N° 06, données de l'années 2004, Bulletin 2005, Bulletin 2006, Bulletin N°12 indicateurs de l'année 2007.

Graphique n°02 : Evolution des PME dans onze (11) premières wilayas durant la période (2003-2007)



Source : constitué à partir des données du Tableau n°14.

En effet, malgré l'évolution importante de la législation au cours de ces dernières années, le poids de certaines charges est considéré comme relativement élevé, pour les PME, comme par exemple le taux de cotisation à la sécurité sociale dont la quote-part des employeurs est de 25,5% alors qu'elle est de 16,36% au Maroc et de 17,5 % en Tunisie. Dans les pays développés ce taux est beaucoup plus élevé, comme la France et en Italie.²¹ De ce fait, la non déclaration d'une partie de main d'œuvre se justifie, selon les entrepreneurs, par les charges sociales considérées, par eux, comme excessives.

Les activités artisanales, du bâtiment, de l'industrie et des services ainsi que le petit commerce sont les domaines où l'informel s'est peu à peu imposé. On estime aujourd'hui à 1,5 millions, soit 20% de la population active, le nombre de personne activant dans ce secteur. Par ailleurs, on assiste à une pénétration rampante des pratiques informelles (non facturation, non déclaration) dans le secteur d'activité déclaré lui-même.²²

En utilisant, le critère de la sécurité une étude du CREAD établit la part des entreprises non immatriculées à 26,6% en 1992 et à 34,7% en 2001. Plus de 64% des employeurs et indépendants ne sont pas affiliés à la sécurité sociale en 2001, contre 51% en 1992.²³

Ainsi, le développement du secteur informel est le produit à la fois des rigidités institutionnelles, des taux d'impôts prohibitifs et une offre excédentaire de travail qui attire le taux de salaire vers le bas.

Le retranchement dans le secteur de l'informel n'est, cependant, pas gratuit. Les entreprises qui y opèrent perdent le bénéfice de certains nombre de biens publics (sécurité, justice,...) et les subsides de l'Etat pour les entreprises similaires. D'autres facteurs des plus importants peuvent être ajoutés :

- Les pénalités à payer quand les activités frauduleuses sont découvertes ;
- Le développement de la corruption à l'effet de protéger le secteur informel.

Les entreprises opèrent un arbitrage qui met face à face les gains et pertes liés à l'exercice dans l'un ou l'autre des deux secteurs. En choisissant l'informel, les entreprises renoncent volontairement à élargir leur taille et s'orientent vers des processus à vieille

²¹ Idem.

²² Mohand Arezki ISLI, « Création d'entreprises en Algérie » in revue CREAD n°73, 2005. pp 51-70.

²³ Benabdallah. Y : « L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union européenne » in les cahiers du CREAD n° 75, second semestre 2006.

technologie. Améliorer l'attractivité de l'économie formelle suppose l'implication coordonnée de plusieurs institutions de l'Etat pour :

- Fournir une information aussi exacte que possible sur la nature des activités, le revenu des personnes et des entreprises ;
- L'instauration de la transparence commerciale grâce à la généralisation de l'emploi de la facture et des moyens de paiements modernes et la garantie par la justice du contrat et d'un règlement des contentieux dans de meilleures conditions de délai et de transparence.

Réunir ces conditions est un minimum pour ouvrir la possibilité pour les entreprises d'un investissement plus important, d'acquisition de technologies plus performantes, d'améliorer le management, en somme des conditions d'un meilleur positionnement dans la concurrence.

En somme, nous pouvons dire que les caractéristiques des PME algériennes ont été dictées par un environnement institutionnel particulièrement rigide qui ne les poussait pas à prendre des risques et à être compétitives, la mutation du système économique (passage de l'économie centralisée à l'économie de marché) fait passer les PME d'un environnement stable et contraignant (économie centralisée et bureaucratique) à un environnement turbulent où l'entreprise brusquement se retrouve dans un marché de plus en plus concurrentiel. Ainsi, il apparaît que les réformes économiques constituent des entraves et des freins au développement de la PME-PMI.

1.4. L'impact des réformes économiques sur développement des PME-PMI

En Algérie l'analyse des facteurs d'environnement renvoie à la mise en relief des déterminants les plus importants de la transition vers l'économie de marché, qui en fait, sont des facteurs de blocage à l'épanouissement des PME-PMI.

1.4.1. Les facteurs de blocage au développement de la PME-PMI

Ces facteurs découlent des réformes économiques qui se sont traduites de façon concrète par une refonte du dispositif législatif et réglementaire produisant des mutations importantes de l'entreprise. Parmi ces facteurs on note :

1.4.1.1. La concurrence

Les PME-PMI insuffisamment préparées pour l'ouverture du marché algérien aux produits étrangers ont confronté des effets de la libéralisation du commerce extérieur

relativement brusque, et de la "dé-protection" douanière ; d'où la concurrence mettait en péril l'avenir de plusieurs PME-PMI. La dévaluation du dinar, la rareté et la cherté des crédits, l'exigence de la garantie, la complexité des procédures (retard des actes de propriété des terrains qui sont exigés pour l'octroi des crédits), les difficultés d'accès à l'information causent un manque de liquidités, qui jointes aux contraintes de trésorerie des PME-PMI, entravent la prise de décision d'avenir.

1.4.1.2. La baisse de la demande

Les principales causes de cette baisse sont : la suppression des subventions à la production et à la consommation ; la dévaluation du dinar a entraîné un accroissement des prix intérieurs car les PME-PMI n'ont pas réduit leurs marges bénéficiaires ; ainsi que le blocage des salaires et les licenciements des effectifs du secteur public d'où s'ensuit une érosion de pouvoir d'achat des différentes couches sociales ; de ce fait, la demande et la production intérieures se trouvent compromises.

1.4.1.3. L'augmentation des coûts

Les PME-PMI non préparées à l'élaboration et au suivi de leurs coûts caractérisés longuement par une certaine stabilité ont vu ces derniers enregistrer un accroissement provenant des facteurs suivants :

- La dévaluation du dinar a entraîné une hausse des prix des intrants importés ;
- L'inflation a de même entraîné une hausse des prix des intrants nationaux ;
- La cherté des crédits : à la fin du 3^{ème} trimestre de 1995 les taux d'intérêts ont connu une augmentation passant de moins de 10% à plus de 25% ;
- L'accroissement des prélèvements des droits de douanes et des obligations fiscales ;

1.4.1.4. La coercition de la réglementation

Pour assurer le passage à une économie de marché, l'avancement des réformes économiques et financières s'est manifesté par une nouvelle réglementation (le code de commerce, le droit fiscal et douanier, le droit de travail) provoquant des contraintes pour les PME-PMI non accoutumées à tenir compte de ces éléments dans leur gestion d'où proviennent des nouveaux coûts imprévus.

Malgré la réalisation de certains objectifs du programmes d'ajustement structurel sur le plan macro-économique : la réduction de l'inflation et du déficit budgétaire ; l'amélioration

de la croissance. Ces politiques ont beaucoup plus aidé l'économie algérienne à se soumettre aux injonctions du marché international qu'aux politiques internes du pays. D'ailleurs on observe un entretien de l'économie de rente et une faible attractivité des investissements directs étrangers (IDE). Pourtant, les IDE jouent un rôle primordial dans l'épanouissement des PME-PMI, car les firmes étrangères peuvent former des réseaux locaux, en coopérant avec les PME-PMI, ce qui permet à ces dernières d'être plus compétitives et d'accéder au marché international.

Enfin, si les réformes économiques entravent encore le développement et la promotion de la PME-PMI, il en reste que le dispositif institutionnel, mis en place, a évolué de manière significative, depuis le début des années 90, permettant l'émergence d'un nombre important d'entreprises privées dans les différents secteurs d'activités.

Ainsi, le cas de la wilaya de Tizi-Ouzou révèle l'importance grandissante de la dynamique entrepreneuriale qui se manifeste par la création d'un nombre non négligeable d'entreprises privées. En effet, comme nous l'avons constaté plus haut, l'analyse de la répartition spatiale des PME à travers le territoire national montre que la wilaya de Tizi-Ouzou est classée parmi les premières wilayas qui abritent un nombre important d'entreprises de petites et moyennes dimensions. Partant de ce constat, il semble utile de faire un état des lieux de la PME-PMI dans la wilaya. Le point qui suit permettra d'approcher d'une certaine manière l'évolution de la PME dans la wilaya ainsi que ses principales caractéristiques.

Section 02 : Etat des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Faire un état des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou n'est pas chose aisée. En effet, la difficulté à cerner la structure des PME en Algérie résulte à la fois à des problèmes de données statistiques mais aussi à des carences des systèmes d'enregistrement et de suivi sur les plans légal et fiscal de ces entités économiques.

Les données relatives à la PME en Algérie sont issues des publications de l'ONS et du Ministère de la PME et de l'artisanat. Les fichiers de la CNAS et de la CASNOS servent aussi de référence à l'analyse de la PME. Ces dernières sources sous estiment, néanmoins, l'ampleur de la réalité observée en raison de l'existence de secteurs informels et du phénomène de la sous déclaration.

Afin d'établir un état des lieux de la PME-PMI dans wilaya de Tizi-Ouzou, nous nous baserons, essentiellement, sur les données des fichiers issues de la CNAS ainsi que ceux de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Sachant que notre préoccupation reste à vérifier dans quelle mesure les PME-PMI peuvent constituer de véritables acteurs de développement local. Dans ce cadre, il s'agit, non seulement de s'interroger sur l'évolution de la population de la PME-PMI dans la wilaya, mais également d'identifier les particularités de celle-ci.

Ainsi, nous présenterons, en premier lieu, le cadre général de la wilaya de Tizi-Ouzou, dans un second lieu, nous mettrons l'accent sur le développement remarquable du secteur privé dans la wilaya, nous étudierons, par la suite, la dynamique de la démographie des PME-PMI. Enfin, dans un dernier point, nous analyserons les particularités des PME privées.

2.1. Présentation générale de la wilaya de Tizi-Ouzou

La wilaya de Tizi-Ouzou est située dans la région centre Est de l'Algérie, son chef lieu se trouve à 102 Km à l'est de la Capitale. Elle est limitée géographiquement par la wilaya de Bouira au Sud, la wilaya de Béjaia à l'Est et la wilaya de Boumerdès à l'Ouest. Au nord, Tizi-Ouzou est ouverte sur la Méditerranée par la façade littorale longue de 70Km.

Au dernier découpage administratif de 1984, la wilaya de Tizi-Ouzou s'étend sur une superficie de 2.957,93 Km². Celle-ci est composée de 67 communes.

2.1.1. Les données géographiques

La wilaya de Tizi-Ouzou présente un territoire morcelé et compartimenté. En effet, on distingue quatre régions physiques. La chaîne côtière et son prolongement vers le massif de Yakouren ; à l'Ouest, le Massif Central situé entre le Sébaou et la dépression de Draà El Mizan-Ouadhias. Le Djurdjura qui n'occupe qu'une partie restreinte de la wilaya dans sa partie méridionale. Enfin, les dépressions du Sébaou qui aboutit jusqu'à fréha et Azazga et celle qui s'arrête aux abords des Ouadhias.

2.1.2. Les données démographiques

En terme démographique, la wilaya de Tizi-Ouzou est classée parmi les wilayas les plus peuplées de l'Algérie. Sa population totale est estimée, à la fin 2006, à environ 1.269 912 habitants. Cette population est répartie sur 67 communes et 21 daïras (Voir annexe n° 01).

La daïra de Tizi-Ouzou est la daïra la plus peuplée avec 140 952 habitants. En raison de sa superficie relativement réduite, sa densité est des plus élevée (1377 habitants/km²). En

terme de l'importance du nombre de population, la daïra de Draa El Mizan vient en deuxième place avec 102 776 habitants, suivie de la daïra de Draa Ben Khedda avec 89 917 habitants. Les daïras de Azazga (89 089 habitants) et Boghni (78 964 habitants) occupent respectivement la quatrième et cinquième places.

Par ailleurs, en terme de densité, les daïras de Maâtka (808 habitants/km²), Tizi-Ghennif (698 habitants/km²) et Tizi-Rached (667 habitants/km²) occupent respectivement la deuxième, troisième et quatrième places après la daïra de Tizi-Ouzou.

2.1.3. Les données économiques

2.1.3.1 Les moyens de communications

La wilaya de Tizi-Ouzou dispose d'un réseau routier important : les Routes Nationales 12, 24, 25, 30, 45, 71, et 73 qui assurent des liaisons rapides aux quatre coins de la wilaya. Les Chemins de wilaya (652 km) et les chemins communaux (3000 km) permettent des liaisons entre les 67 communes.

En ce qui concerne le réseau ferroviaire, celui-ci longe la vallée de Tadmaït à Tizi-Ouzou et passe par les zones d'activités de Draa Ben Khedda. Son extension est cours de réalisation vers la zone de Oued Aïssi avec une prolongation jusqu'à Fréha.

2.1.3.2 L'offre foncière industrielle

La wilaya de Tizi-Ouzou dispose d'une offre foncière potentielle constituée de 18 zones. Celles-ci se présentent comme suit :

- La zone industrielle de Oued-Aïssi²⁴, créée en 1972 Sa superficie est de 120 hectares partagée en 60 lots. Le nombre de lots attribués est 47 alors que le nombre de lots disponibles est 13.²⁵
- la zone des parcs de Tala Athmane, créée en 1981 avec une superficie de 93 hectares située à près de 8 km de la ville de Tizi-Ouzou, est aménagée en vue d'accueillir des investissements privés. Cette zone est gérée par l'agence foncière de Tizi-Ouzou.
- La zone des dépôts est créée en 1982 à la sortie ouest de la ville de Tizi-Ouzou (route d'Alger), afin d'accueillir les PME publiques. Sa superficie est estimée à

²⁴ Il faut noter que c'est dans le cadre du plan quadriennal que la zone de Oued Aïssi a été créée. Celle-ci était essentiellement orientée vers l'implantation des unités industrielles du secteur public. Actuellement la zone industrielle Aïssat Idir (Oued-Aïssi) est gérée par l'URBAP qui est un bureau d'étude en urbanisme implanté à Blida.

²⁵ Voir annexe n°02.

24,2 hectares. Cette zone est gérée également par l'agence foncière de Tizi-Ouzou. Notons que cette dernière gèrent aussi trois autres zones d'activités à savoir les zones de Tadmaït ; Makouda et Tigzirt.²⁶

- Les zones d'activité gérées par la SOGI²⁷ dont la disponibilité foncière est d'environ 869 lots répartis à travers les communes suivantes : Draà Ben Khedda (135 lots) ; Mouldiouane (40 lots) ; Azeffoune (77 lots) ; Fréha (58 lots) ; Mekla (59 lots) ; Aboudid (Larbaà Nath Irathen) (59 lots) ; Boghni (85 lots) ; Ain El Hammam (32 lots) ; Tizi-Ghennif (67 lots) ; Boudjima (88 lots) ; Draà El Mizane (34 lots) ; Azazga (135).²⁸

D'une manière générale, la situation globale du foncier industriel de la wilaya se présente comme suit²⁹ :

- Nombre total de lots créés : 1 525 lots.
- Nombre total de lots affectés : 901 lots.
- Nombre total de projets positionnés : 464 projets.
- Nombre total de projets en activité 73 projets soit 15,73%.
- Nombre total de projets en cours de réalisation 102 projets soit 21,98%.
- Nombre total de projets non lancés 251 projets soit 54,10%.
- Nombre total d'activités à l'arrêt 38 projets soit 08,19%.

En ce qui concerne l'impact sur l'emploi, il est à noter que le nombre total d'emploi attendu des projets localisés dans toutes les zones d'activités est estimé théoriquement à plus de 10 322 postes.³⁰

Toutefois, les rapports établis sur la situation de ces zones d'activité laissent conclure que l'offre foncière de la wilaya de Tizi-ouzou affronte d'importants problèmes et contraintes :

- Les problèmes liés à la régularisation juridique :

La SOGI a régularisé 11 zones d'activité et la 12^{ème} est en cours. Il s'agit de la zone d'Azazga dont le transfert à la SOGI, n'est pas encore formalisé. Alors que le paiement a été

²⁶ Voir annexe n°04.

²⁷ Dans le cadre de la promotion de l'investissement privé, un Office de Gestion des Zones d'Activités (OGZA) a été créé en 1991 sous la forme d'un EPIC. Celui-ci devient en 1996 l'Office de Promotion de l'Investissement (OPI). Ce dernier devient en 2004, la Société de Gestion Immobilière (SOGI) qui a été créée sous forme de SPA au capital de 30 000 000 DA.

²⁸ Voir annexe n°03.

²⁹ Rapport sur la situation des zones d'activités gérées par la SOGI, réunion de l'exécutif du 24/12/2006. page 02

³⁰ Ibid.

effectué en totalité et le permis de lotir établi et approuvé par la commission technique en 2003.

- Les problèmes de viabilisation :

A cause de l'insuffisance des ressources financières, les travaux de viabilisation (le terrassement, les voiries, l'assainissement, l'A.E.P, le revêtement, l'éclairage public) restent encore inachevés dans certaines zones d'activité. C'est le cas notamment des zones d'Aboudid à Larbaà Nath Irathen ; la zone de Aïn El Hammam et la zone de Tizi-Ghenif³¹. La viabilisation des zones de Azazga et Boudjima n'est pas encore lancée.

- Les contraintes liées au non respect des engagements pris par l'affectataire de terrain :

Il s'agit principalement des problèmes liés au non respect du cahier des charges ; des problèmes de paiement (la SOGI est confrontée au problème de recouvrement pour deux zones d'activités qui sont Mekla et Boghni) ; le non lancement des projets. A ce sujet, d'après le rapport établi en 2006 sur la situation des zones d'activité gérées par la SOGI, sur 947 projets agréés par le CALPI, 592 contrats ont été annulés dont 365 pour non confirmation et/ou non paiement et 227 pour désistement de la part des investisseurs eux-mêmes.

- Les contraintes rencontrées par les investisseurs :

- Délivrance du permis de construire (délais assez longs) ;
- Autorisation d'exploitation exigée avant de réaliser les travaux ;
- Financement ;
- Contraintes propres aux investisseurs liées au partenariat, prêts bancaires, avantages, difficultés du montage du dossier technique...etc.

- Les problèmes de sécurisation des zones :

De nombreuses dégradations sont constatées comme les vols de tampons de regards ; casse de candélabres ; décharges anarchiques d'ordures ménagères (Tizi-Ghenif) ; dépôt de terre (absence ou décharge éloignée comme c'est le cas à Larbaà Nath Irathen) ; stationnement anarchique (Tizi-Ghenif et Moudiouane) ; activités non autorisées sur la voie publique (la mécanique à Mouldiouane et Boghni).

2.1.3.3. Les ressources naturelles

La wilaya de Tizi-Ouzou dispose d'un patrimoine naturel qui n'est pas encore développé. Le littoral qui comporte plusieurs paysages touristiques à l'image des sites de

³¹ Voir annexe n°05.

Tigzirt, Mizrana, Ifflissen, Azeffoun et Aït chaffa et un vaste espace forestier dans l'arrière pays (les forêts de Yakouren et le massif du Djurdjura).

La wilaya de Tizi-Ouzou dispose également de riches gisements de substances non métalliques : calcaires (au sud de la wilaya), grès (bande littorale et partie orientale), argile (au centre) et marbre (au centre et à la frontière occidentale) ; de gisement de substances métalliques (le Fer, le Plomb, le Cuivre, le Manganèse, l'Etain, le Mercure...) ; de ressources halieutiques, surtout à Azeffoun, et d'une arboriculture rustique dont une grande partie est liée à l'oléiculture.

Jusqu'à niveau d'analyse, nous notons, donc, l'importance des potentialités et atouts dont dispose le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou. La valorisation de l'ensemble de ces ressources constitue un moyen essentiel pour promouvoir l'investissement privé, notamment, à travers la création d'entreprises dans les secteurs productifs de la wilaya.

2.2. Le développement remarquable du secteur privé

A partir de la décennie 1990, à la faveur des récentes et profondes réformes consacrant la libéralisation et l'ouverture de l'économie, le secteur privé ne cesse de connaître une dynamique et une croissance de plus en plus grandes dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Ce développement concerne aussi bien le nombre d'entreprises créées ainsi que leur poids dans les différentes branches économiques.

2.2.1. Quelques données générales sur la population des PME locales.

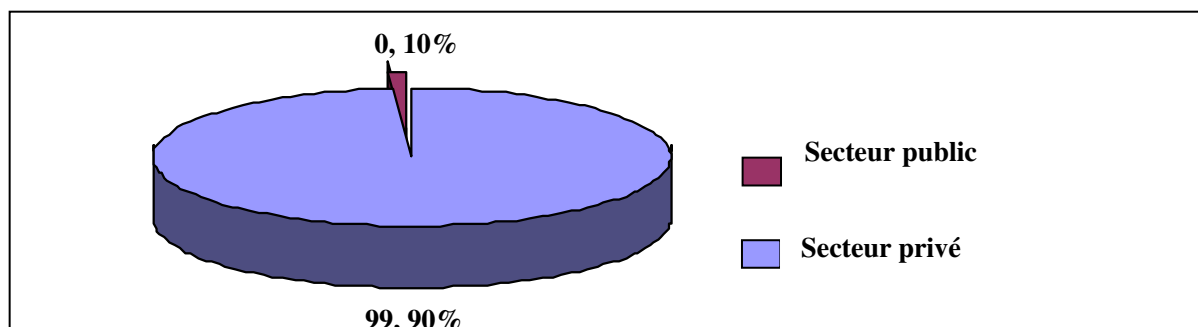
2.2.1.1 Répartition des PME-PMI selon leur statut juridique

Tableau n° 15 : Répartition des PME selon leur statut juridique (Arrête au 31-03-2008)

Nature des PME		Nombre des PME	%	Evolution du trimestre
01	Secteur public	15	00,10	00
02	Secteur privé	15 574	99,90	+520
TOTAL		15 589	100	+520

Source : Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Graphique n° 03 : Répartition des PME-PMI selon leur statut juridique dans la wilaya de Tizi-Ouzou.



Source : Constitué à partir des données du tableau n°15.

L'exploitation des données de la Direction de la PME-PMI de la wilaya de Tizi-Ouzou, montre qu'à la fin du premier trimestre 2008, le nombre d'entreprises assimilées à des PME s'élève à 15 589 unités. Ces statistiques mettent en évidence la prédominance du secteur privé avec 15 574 entreprises, soit 99,90% du total de PME locales. Le secteur public, quant à lui, reste frappé de léthargie depuis de nombreuses années, puisque l'on ne dénombre que 15 entreprises, soit 0,1% de l'ensemble des PME de la wilaya. Cette situation est due au processus de la privatisation des entreprises publiques engagé dans le cadre de la restructuration et de la réorganisation du secteur public.

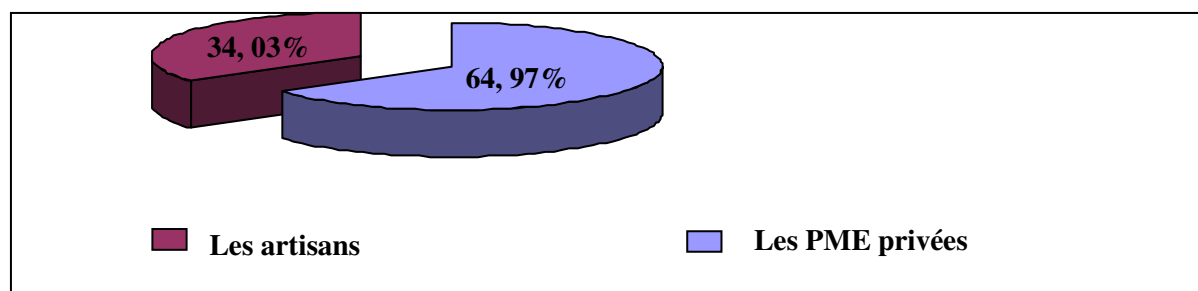
Par ailleurs, nous notons que la dynamique et la mouvance des entreprises du secteur privé se sont traduites par une croissance trimestrielle de 520 unités.

Tableau n°16 : Données statistiques sur le secteur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou. (Arrête au 31-03-2008)

	Nombre des PME	%	Evolution du trimestre
Les PME privées	10 119	64,97	+ 520
Les artisans	5 455	35,03	+ 115
TOTAL	15 574	100	+ 635

Source : Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-ouzou.

Graphique n° 04 : Répartition du secteur privé par composante dans la wilaya de Tizi-Ouzou



Source : constitué à partir des données du tableau n°16.

Les données statistiques sur le secteur privé de la wilaya de Tizi-Ouzou montrent que le nombre total des unités privées est de 15 574. Le nombre de PME privées s'élève à 10 119 soit environ 65% du nombre total. Le secteur des artisans est représenté par 5 455 entreprises, soit 35%.

2.2.1.2. La structure de l'emploi

Tableau n°17 : Données statistiques sur l'emploi occupé dans les PME locales. (Arrête au 31/03/2008).

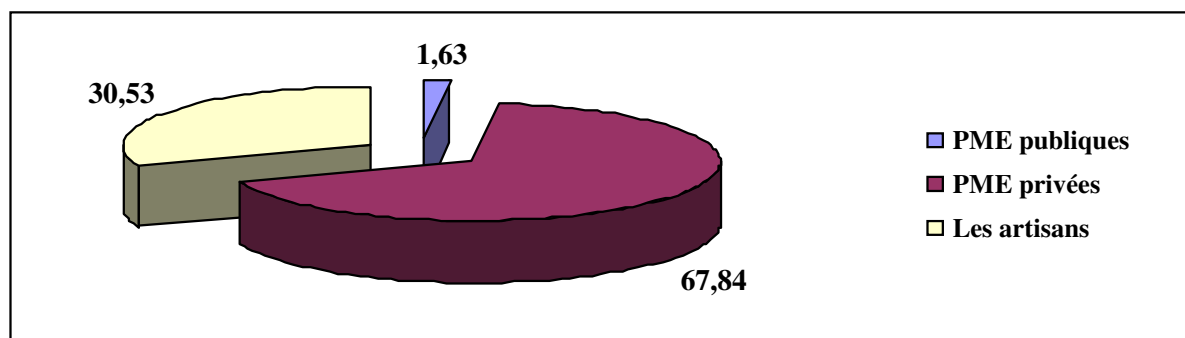
Nature des PME		Nombre D'employés	%	Evolution du trimestre
01	PME publiques	584	01,63	00
02	PME privées	24 241	67,84	+ 1 411
03	Les artisans	10 910	30,53	+ 230
TOTAL		35 735	100	+ 1 641

Source : La Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de T.O.

Il ressort de ce tableau qu'à la fin du troisième trimestre 2008, l'emploi global occupé dans les PME locales s'élève à 35 735 personnes. Les entreprises privées qui constituent la composante majeure de la population des PME emploient un effectif total de 24 241 personnes soit 68% de l'effectif déclaré. La population employée dans le secteur de l'artisanat représente 30,53%. Le taux d'emploi occupé dans les PME publiques est 1,63%.

Toutefois, ces chiffres ne doivent pas voiler la situation réelle du niveau de création des emplois, qui reste malgré tout faible, puisque les 10 119 PME privées n'emploient que 24 241 travailleurs, au moyenne deux travailleurs (02) par entreprises. Les chiffres réels concernant l'emploi pourraient être beaucoup plus importants, vu que les statistiques fournies par la Direction de la PME-PMI proviennent essentiellement de la CNAS. Le travail au noir reste assez fréquent dans les entreprises privées, notamment dans le secteur du bâtiment, où il y a une « flexibilité » exacerbée de l'emploi.

Graphique n° 05 : La structure de l'emploi déclaré par composantes



Source : constitué à partir des données du tableau n°17.

2.3. Dynamique de la démographie des PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou

La dynamique économique est représentée par les variations de la population des entreprises qui peuvent être des variations positives, qui représentent l'émergence de nouvelles entreprises, et des variations négatives, en l'occurrence les fermetures des entreprises.

Ainsi, pour appréhender la dynamique de la démographie des entreprises privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous proposons d'étudier, en premier lieu, la dynamique de création d'entreprises à travers trois périodes : 1962-1979 ; 1980-1988 ; 1989-2006. En deuxième lieu, nous tenterons d'analyser la situation des radiations des entreprises. Cette analyse est utile en ce sens qu'elle permet, non seulement de donner un aperçu sur l'évolution de la PME privé dans la wilaya, mais aussi, elle nous renseigne sur l'importance du phénomène de l'entrepreneuriat dont le rôle devient, de plus en plus, important dans le dynamisme de l'activité économique.

2.3.1 La dynamique de création d'entreprises

L'émergence de la PME privée dans la wilaya de Tizi-Ouzou remonte aux premières mesures favorables à l'investissement privé, à la fin des années 1970 et au début des années 1980. En effet, au lendemain de l'indépendance, on ne recensait à travers le territoire de la wilaya que quelques unités issues essentiellement de la période coloniale. Aujourd'hui, le secteur privé connaît un dynamisme considérable qui se traduit par la création d'un nombre important d'entreprises dans les différents secteurs économiques (l'industrie, les services, bâtiments et travaux publics, agriculture...).

Sur la base des informations recueillies auprès de la Direction de la PME-PMI de la wilaya de Tizi-Ouzou, l'évolution de la création d'entreprises privées peut être analysée à travers trois périodes comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°18 : Evolution de la création d'entreprises privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1962 et 2006.

	La première période	La deuxième période	La troisième période	
	1962-1979	1980-1988	1989-2001	2002-2006
Nombre d'entreprises créées par période	110	355	2941	4921
%	01,32	4,26	35,29	59,05
Total de PME	117³²	472	3413	8334

Source : nos propres calculs à partir du listing de PME privées de la Direction de la PME-PMI de la wilaya de T-O.

³² L'exploitation des données de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya Tizi-Ouzou fait ressortir que le nombre des Pme privées existantes avant 1962 est sept (07) entreprises.

2.3.1.1 La première période (1962-1979)

Le modèle institutionnel d'organisation de l'économie qui a été mis en place à l'indépendance est fondé sur le rôle central de l'Etat dans l'impulsion du développement, ceci a eu pour conséquences un encadrement et un contrôle des plus stricts de l'investissement privé³³. Ce dernier a connu donc un démarrage lent.

En fait, la promulgation des deux codes d'investissements (le code de 1963 et celui de 1966) n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME dans la wilaya. Car on ne compte que 110 unités soit 1,32% du nombre total de créations de 1962 à 2006.

Le processus de développement durant cette période a pris une option claire en faveur d'une économie centralement planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation rapide basée sur des industries de biens d'équipements et de produits intermédiaires. Ce processus a permis la réalisation et la mise en place d'un grand nombre d'infrastructures socio-économiques menées essentiellement par le secteur public à travers les sociétés nationales et les entreprises publiques locales.

Il est important de souligner aussi que le champ d'intervention du secteur privé n'était pas clairement défini et l'épargne privée nationale dans la wilaya commençait à peine à se former. De plus l'enclavement de la région, l'absence d'infrastructures nécessaires à l'investissement et l'absence de quelques services administratifs ont fait que l'investissement privé est resté concentré dans les grands pôles urbains (Alger, Blida, Oran, Annaba, Constantine).

2.3.1.2 La deuxième période (1980-1988)

La période qui s'ouvre vers la fin des années 1970 voit s'accélérer la création d'entreprises, cette situation s'explique par la volonté pour l'encadrement et l'orientation de la PME qui s'est traduite par la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national (loi du 21/08/1982) et la création de l'O.S.C.I.P en 1983³⁴.

³³ M.O. OUSSALEM « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », in revue Insaniat, n°16, Janvier-Avril 2002, pp 135-162.

³⁴ L'OSCIP : l'Office pour la l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé créé en 1983 et placé sous la tutelle du Ministère de la Panification et de l'Aménagement du Territoire. Cet organisme a pour missions principales d'orienter l'investissement privé national vers les activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public, il assure également une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

Deux facteurs sont à l'origine de la dynamique de la PME privée durant cette deuxième période³⁵ :

- La modification de la politique de l'Etat vis-à-vis du secteur privé en l'intégrant dans l'effort de développement en complémentarité avec le secteur public ;
- L'aggravation des déséquilibres sur nombre de marchés ouvrent des débouchés et permettent d'anticiper des rendements intéressants sur les investissements, en particulier dans le BTP et les industries de biens de consommation.

Toutefois, il faut remarquer que la dynamique de l'activité économique privée dans la wilaya, durant cette période, est issue essentiellement des impulsions définies par une économie étatique. Elle ne correspond pas à une dynamique des économies locales car les investissements privés sont souvent réalisés dans les branches situées en aval des grandes entreprises de production ou d'importation. Ils restent fortement dépendants du secteur public et des administrations économiques (approvisionnement, accès aux intrants et aux biens d'équipements, accès au foncier industriel).³⁶

2.3.1.3 La troisième période (1989-2006)

Cette période est marquée par la multiplication et le développement des initiatives privées. Ainsi, comme la montre le tableau n°17 sur 8334 PME recensées en 2006, 2941 entreprises (35,29%) ont été créées entre 1989 et 2001. 4921 entreprises ont émergé durant la période 2002-2006 soit 59,13% de l'ensemble des unités recensées en 2006.

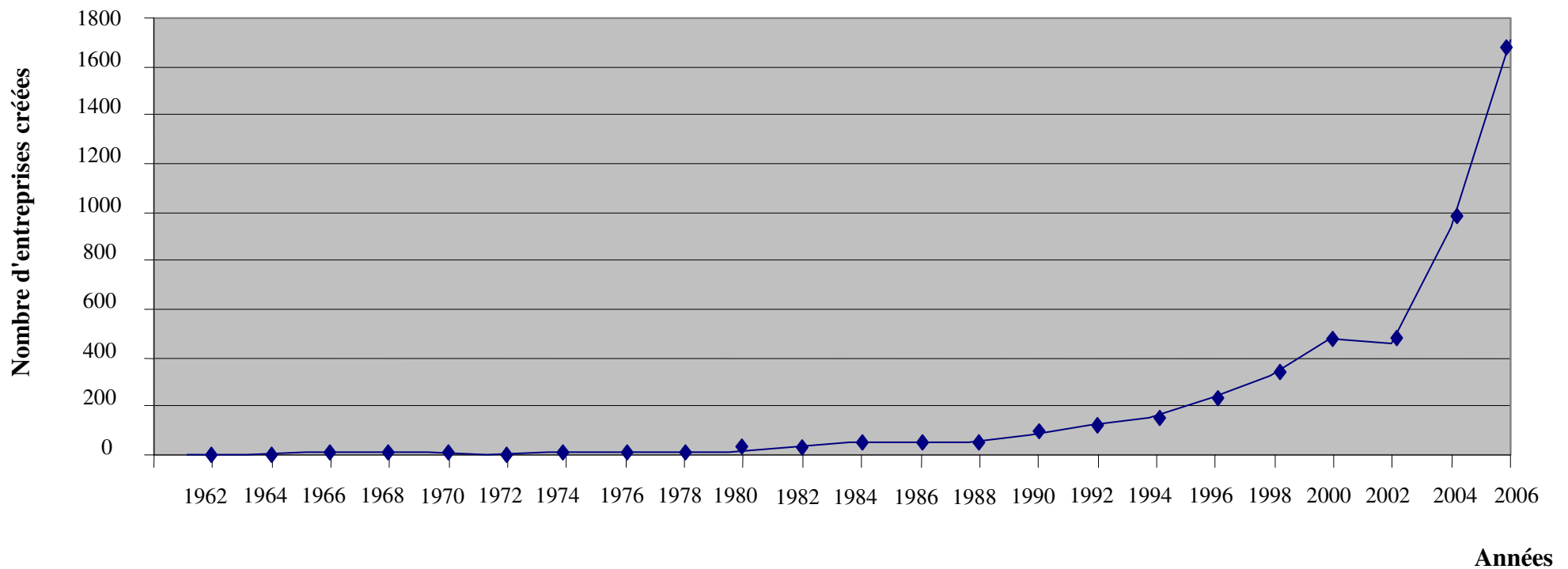
Ce dynamisme peut être expliqué par la conjugaison de plusieurs facteurs :

- Les réformes introduites dans le modèle institutionnel d'organisation de l'économie et la libéralisation du commerce extérieur ;
- La restructuration des entreprises publiques a libéré une force de travail qualifiée et expérimentée (ingénieurs, cadres techniciens) ;
- Le programme de stabilisation macro-économique PAS a favorisé l'investissement privé par le processus de privatisation des entreprises publiques ;
- La politique de création d'emploi initiée par l'Etat à travers la mise en place d'un certain nombre d'institutions (C.N.A.C, A.P.S.I., A.N.S.EJ...) ;

³⁵ M.O. OUSSALEM, op.cit, pp 135-162.

³⁶ Ibid.

Graphique n° 06 : L'évolution de la création d'entreprises privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou entre 1962 et 2006



Source : Nos propres recoupements à partir des données de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou

Bien que la petite et moyenne entreprise ait toujours été tolérée et même encouragée dans le cadre de l'économie administrée (avant 1990), elle n'a cependant pas connu de développement spectaculaire en raison particulièrement des difficultés liées à l'obtention des différentes autorisations administratives de constitution d'entreprises et, aussi, des limites de l'épargne privée. Mais, depuis 1990, la création de PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou a connu un mouvement ascendant (Voir graphique n°06).

En effet, 70,46% du parc de PME recensées en 2006, ont été créées après 1993³⁷, soit après l'adoption d'un nouveau code des investissements (octobre 1993)³⁸. Ce mouvement de création d'entreprises est important puisque plus de la moitié des PME recensées en 2006 (4921 unités), a émergé au cours des cinq dernières années.

2.3.2 La situation des radiations d'entreprises dans la wilaya

Il importe de ne pas s'intéresser au seul flux de création mais de s'interroger également sur le phénomène de disparition d'entreprises et par-là même sur la question de leur survie. Car si l'entrée est facile, la survie ne l'est pas.

La restructuration permanente des marchés conduit à la remise en cause de la pérennité des entreprises. La démographie d'entreprises est fortement marquée par la facilité plus au moins grande qu'ont les entreprises à pouvoir s'adapter aux modifications de leur environnement concurrentiel. Ce dernier constitue une forte contrainte pour les PME qui se trouvent soumises aux pressions du marché qui les poussent à innover en permanence dans le produit, dans le procédé de fabrication et dans l'organisation.

Dans une enquête menée à Tizi-Ouzou sur l'émergence des entreprises et raisons d'échec, il apparaît qu'en 1999, le nombre d'entreprises industrielles radiées du registre de commerce pour la wilaya est de 319 entreprises.³⁹

Tableau n°19 : Effectifs des entreprises radiées en 1999 dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Type d'entreprises	Effectif des entreprises radiées	Pourcentage
Personnes physiques	272	47,71
Personnes morales	47	20,70
Total	319	

Source : SOUIDI. R « Emergence d'entreprises et raisons d'échec : enquête menée à Tizi-Ouzou » In les cahiers du CREAD n°73, 2005. pp 119-131.

³⁷ 5872 entreprises ont été créées durant la période 1994-2006.

³⁸ Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.

³⁹ Pour plus de détail, voir SOUIDI. R, « Emergence d'entreprises et raisons d'échec : enquête menée à Tizi-Ouzou » In les cahiers du CREAD n°73, 2005. pp 119-131.

Selon les résultats de cette enquête, le pourcentage de fermeture des entreprises dans la wilaya dépasse la moyenne nationale. En effet, 47,71% des entreprises « personnes physiques » sont fermées dans la wilaya de Tizi-Ouzou, contre 34,47% à l'échelle nationale alors que 20,70% des entreprises « personnes morales » sont radiées dans la wilaya contre 11,45% à l'échelle nationale, soit presque le double.

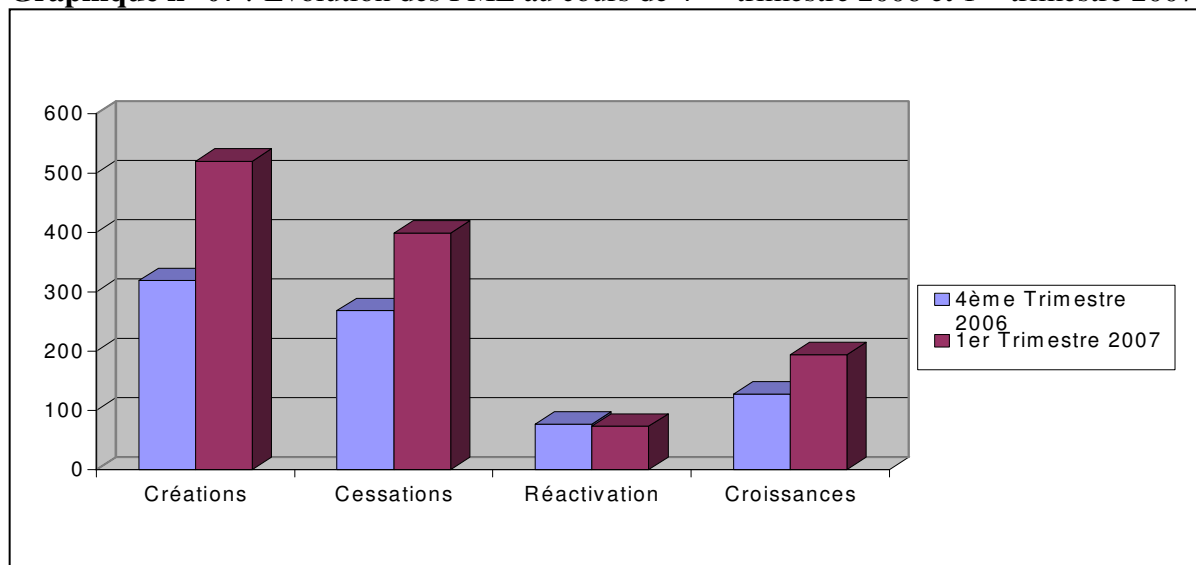
L'observation empirique de l'évolution trimestrielle des PME montre bien que le phénomène de disparition (ou de mortalité) des entreprises est loin d'être négligeable.

Tableau n°20 : L'évolution des PME au cours du 4^{ème} trimestre 2006 et 1^{er} trimestre 2007.

Trimestre	Nombre des PME			Nouvelles Créations		Cessations Radiations		Réactivation Changement D'activité		Croissance	
	Public	Privé	Total	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé
4^{ème} Trimestre 2006	25	8334	8359	/	319	/	268	/	76	/	127
				319		268		76		127	
1^{er} Trimestre 2007	26	8527	8 553	01	519	/	399	/	73	01	193
				520		399		73		194	

Source : La Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Graphique n° 07 : Evolution des PME au cours de 4^{ème} trimestre 2006 et 1^{er} trimestre 2007.



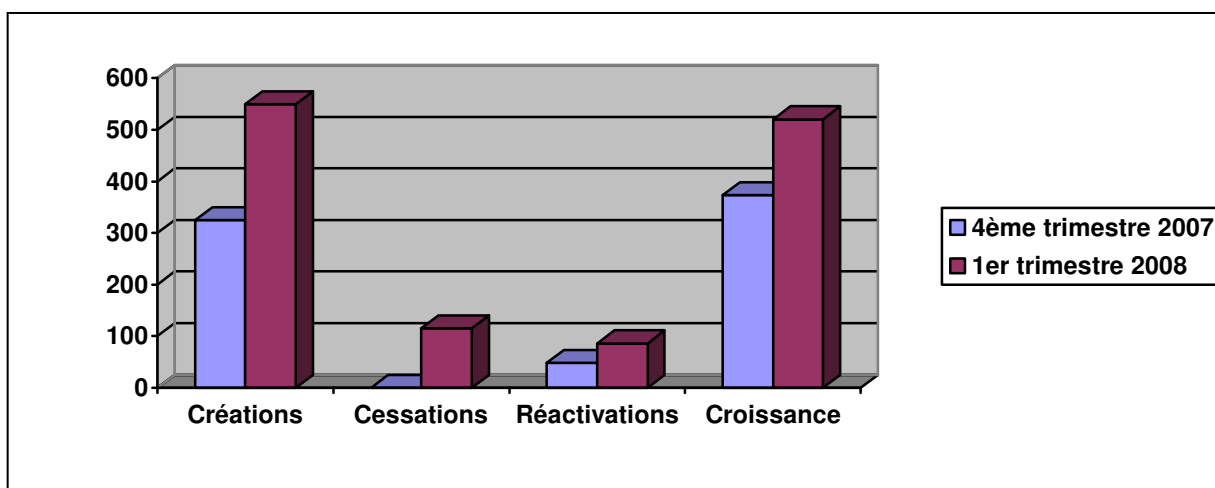
Source : constitué à partir des données du tableau n°20.

Tableau n° 21 : L'évolution des PME au cours du 4^{ème} trimestre 2007 et 1^{er} trimestre 2008.

Trimestre	Nombre des PME			Nouvelles Créations		Cessations Radiations		Réactivation Changement D'activité		Croissance	
	Public	Privé	Total	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé
4 ^{ème} Trimestre 2007	15	9.599	9.614	/	325	/	/	/	48	/	373
				325		/		48		373	
1 ^{er} Trimestre 2008	15	10.119	10.134	/	549	/	115	/	86	/	520
				549		115		86		520	

Source : La Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Graphique n° 08 : Evolution des PME au cours de 4^{ème} trimestre 2007 et 1^{er} trimestre 2008



Source : constitué à partir des données du tableau n°21.

L'examen des statistiques retracées dans le tableau n°21 concernant l'évolution des PME au cours du quatrième trimestre 2007 et premier trimestre 2008, nous indique que si le nombre de création a baissé par rapport au premier trimestre 2007 (519 unités), le nombre de radiations, quant à lui, est nul. Par ailleurs 48 entreprises ont pu changer leur activité (soit 14,77%). Enfin, le premier trimestre 2008 a enregistré la création de 549 entreprises, 115 d'entre elles sont radiées, soit environ 21%, et 86 réactivées.

Selon certains responsables de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, le taux de disparition varie selon les secteurs d'activité ; il semblerait que les secteurs du bâtiment et travaux publics, celui du commerce et celui des services qui sont des secteurs où les barrières à l'entrée sont faibles, soient ceux où le taux de défaillance

soit le plus élevé. Du reste, c'est également dans ces mêmes secteurs que l'on observe statistiquement les créations les plus nombreuses.

Selon la même source, la banqueroute et la faillite figurent, en bonne place, au palmarès des radiations. Les jeunes entrepreneurs ayant bénéficié de micro entreprise sont particulièrement touchés par cette opération de radiation. Pour des raisons évidentes liées à l'inexpérience et au non accompagnement des jeunes chefs d'entreprise, c'est la disparition au bout du compte.

D'une manière générale, nous pouvons dire que la principale raison des disparitions des entreprises tient à l'état de l'environnement dans lequel elles évoluent. D'autres raisons peuvent être citées, en l'occurrence le manque de formation et d'expérience de l'entrepreneur, les problèmes financiers, la concurrence déloyale, les difficultés d'accès à l'information.⁴⁰

2.4. Les caractéristiques des PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou

Afin d'analyser les caractéristiques des PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous proposons d'étudier successivement : la répartition des entreprises privées par taille et emplois occupés ; leur répartition par secteur d'activité ; leur répartition par groupe de branches d'activité ; la répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité et enfin, la répartition spatiale des unités privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Cette analyse présente un intérêt capital car elle nous renseigne sur la nature des activités privilégiées dans la wilaya.

2.4.1. Répartition des entreprises privées par taille et emplois occupés

L'ordre de grandeur retenu du nombre des PME est issu du fichier de la CNAS de la wilaya de Tizi-Ouzou. L'application de la définition de la PME retenue par l'Union Européenne donne la configuration suivante pour ce qui est de la classification des entreprises inventoriées :

Tableau n°22 : Répartition de l'emploi selon les catégories d'entreprises (Arrêtée au 31/03/2007)

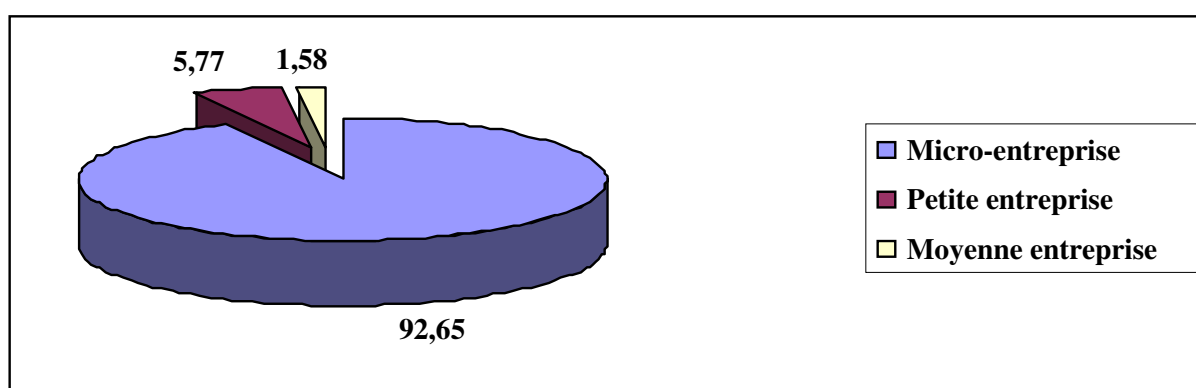
Catégorie	Nbre de salariés	Nbre d'entreprises	%	Nbre de salariés	%
Micro-entreprise	0-9	7 900	92,65	11 052	47,73
Petite entreprise	10-49	492	05,77	4 984	21,52
Moyenne entreprise	50-250	135	01,58	7 121	30,75
	Total	8 527	100	23 157	100

Source : Exploitation des fichiers CNAS et fichiers et la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

⁴⁰ Nous revenons, avec plus de détail, sur cette question dans la Section 02- Chapitre IV.

Selon les données du tableau ci-dessus, et à la fin du premier trimestre 2007, le nombre d'entreprises assimilées à des PME s'élève à 8 525. Celles-ci emploient un effectif total de 23 157 personnes. Parmi ces entreprises, les très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent 92,65% et emploient 11 052 salariés soit 47,73% de l'emploi global. Les petites entreprises (10-49 employés) représentent 492 unités soit 5,77% du total des PME privées de la wilaya et comptent 4 984 salariés soit 21,52% de l'emploi global. Enfin, la catégorie des moyennes entreprises (50-250 salariés) représente 135 unités soit 01,58% du nombre total de PME privées et emploie 7 121 salariés soit 30,75% de l'emploi global.

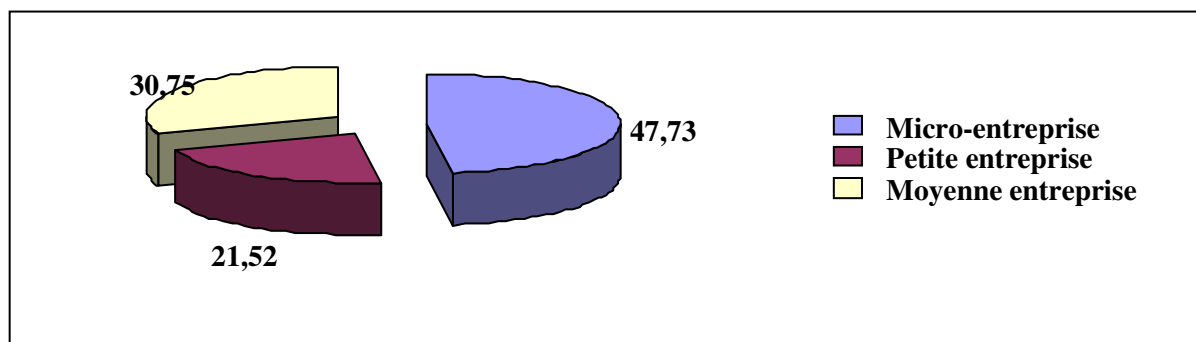
Graphique n° 09 : Répartition des entreprises privées de la wilaya de Tizi-Ouzou par taille.



Source : constitué à partir des données du tableau n°22.

Ainsi, la catégorie « micro-entreprise » prédomine, non seulement en terme du nombre d'entreprises, mais également, en terme d'emploi occupé. En effet, cette catégorie emploie presque la moitié des salariés, les moyennes entreprises viennent en deuxième position, suivie de la catégorie des petites entreprises en troisième position. Cette configuration est illustrée dans le schéma n°10.

Graphique n° 10 : Répartition de l'emploi déclaré par catégorie d'entreprises.



Source : constitué à partir des données du tableau n°22.

2.4.2. Répartition des PME privées par secteur d'activité

La répartition des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou montre bien une forte concentration dans certains secteurs d'activités comme le montre le tableau suivant :

Tableau n° 23 : Répartition des PME privées par secteur d'activité. (Arrêté au 31-03-2008).

N°	Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	%
01	Commerce	2389	23,60
02	Bâtiment et travaux publics	2269	22,42
03	Agroalimentaire	1120	11,07
04	Services fournis aux ménages	832	08,22
05	Transport et communication	699	06,91
06	Hôtellerie et restauration	670	06,62
07	Services fournis aux entreprises	565	05,58
08	Industrie du bois et de papier	360	03,56
09	ISMME	250	02,47
10	Agriculture et pêche	241	02,38
11	Matériaux de construction	204	02,02
12	Services fournis aux collectivités	171	01,69
13	Industrie du textile	107	01,06
14	Industrie diverse	88	00,87
15	Chimie et plastique	68	00,67
16	Mines et carrières	35	00,35
17	Affaires immobilières	27	00,27
18	Établissements financiers	15	00,15
19	Industrie du cuir	9	00,09
20	Eau et énergie	0	00,00
21	Service et travaux pétroliers	0	00,00
22	Hydrocarbures	0	00,00
Total		10119	100,00

Source : Exploitation des fichiers de la Direction de la PME- PMI et de l'Artisanat de la wilaya de T.O.

Il ressort de ce tableau que le nombre total de PME privées recensées à la fin du premier trimestre 2008 est 10 119 unités. La répartition par secteur d'activité montre que 23,60% correspondant à 2389 de ces PME, ont versé dans l'activité commerciale. Le secteur du bâtiment et travaux publics (BTPH) vient en deuxième position avec 2269 entreprises représentant un taux de 22,42%, suivi de l'agroalimentaire, en troisième position, avec 1120 PME (11,07%). La disproportion dans la répartition par branches d'activité se confirme lorsque l'on sait qu'il n'y a que 241 unités soit 2,38% des PME qui ont investi dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche malgré les fortes potentialités de la région.

Par ailleurs, nous pouvons constater à travers le tableau précédent qu'aucune entreprise privée n'a investi dans trois secteurs liés à l'industrie : Eau et énergie ; Services et travaux pétroliers ; Hydrocarbures.

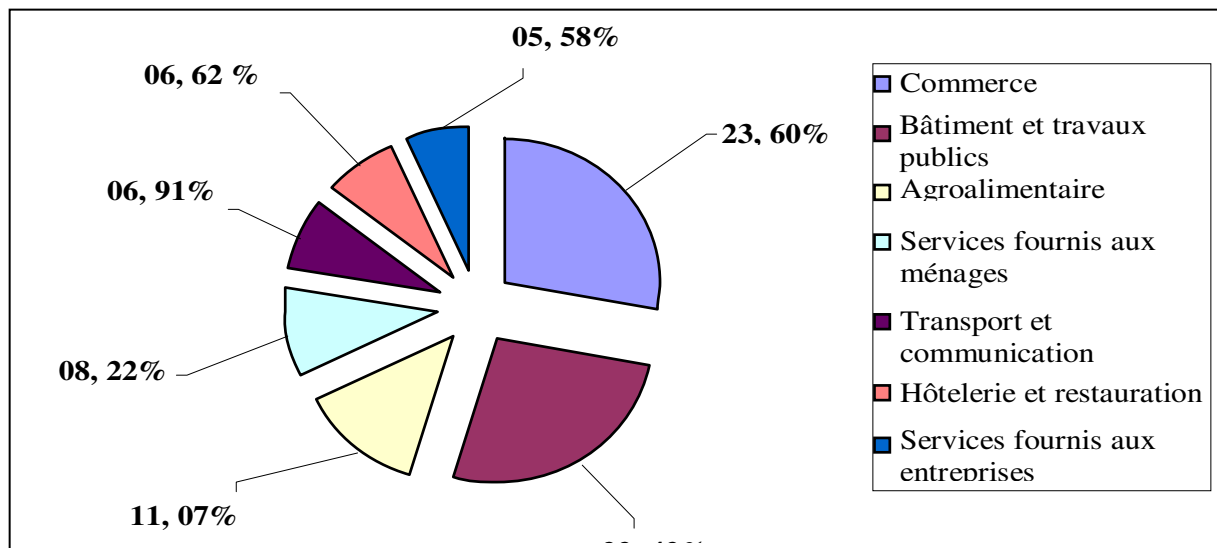
Nous notons donc, la prédominance de sept (07) secteurs d'activités comme le montre le tableau ci après :

Tableau n° 24 : Les secteurs d'activités dominants dans la wilaya de Tizi-Ouzou. (Arrêté au 31-03-2008).

N°	Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	%
01	Commerce	2389	23,60
02	Bâtiment et travaux publics	2269	22,42
03	Agroalimentaire	1120	11,07
04	Services fournis aux ménages	832	08,22
05	Transport et communication	699	06,91
06	Hôtellerie et restauration	670	06,62
07	Services fournis aux entreprises	565	05,58

Source : Exploitation fichier de la Direction de la PME-PMI de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Graphique n° 11 : Les secteurs d'activité dominants dans la wilaya de Tizi-Ouzou.



Source : constitué à partir des données du tableau n°24.

Comme le montre le graphique n°11, cette structure montre bien que l'investissement privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou s'oriente vers les activités naturellement peu ouvertes à la concurrence étrangère (secteur des non échangeables) et où les délais de récupérations sont très courts.

2.4.3. Répartition des PME privées par groupes de branches d'activité

La répartition des PME privées par groupes de branches d'activité est présentée dans le tableau ci-après :

Tableau n° 25 : Répartition des PME par groupes de branches d'activité. (Arrêté au 31/03/2008.)

Groupes de branches	Taux	Contenu	Nombre de PME	%	Effectifs employés	%
Services	53,04	- Transport et communication.	699	13,02	1 034	13,27
		- Commerce.	2 389	44,50	1 517	19,47
		- Hôtellerie et restauration.	670	12,48	1 080	13,86
		- Services fournis aux entreprises.	565	10,53	1 305	16,97
		- Services fournis aux ménages.	832	15,50	1 322	16,00
		- Établissements financiers.	15	00,28	153	01,96
		- Affaires immobilières.	27	00,50	42	00,54
		- Services fournis aux collectivités.	171	03,19	1 339	17,18
Total secteur des services			5 368	100	7 792	32,14
Groupes de branches	Taux	Contenu	Nombre des PME	%	Effectifs employés	%
B.T.P	22,42	- Bâtiment et travaux publics.	2 269	100	9 590	39,56
Total secteur du bâtiment et travaux publics			2 269	100	9 590	39,56
Groupes de branches	Taux	Contenu	Nombre des PME	%	Effectifs employés	%
Industries diverses	22,15	- Mines et carrières.	35	01,57	193	03,39
		- ISMME.	250	11,16	1 055	18,55
		- Matériaux de construction.	204	09,10	1 117	19,64
		- Chimie et plastique.	68	03,03	183	03,23
		- Agroalimentaire.	1 120	49,98	1 413	24,85
		- Industrie du textile.	107	04,77	557	09,79
		- Industrie du cuir.	09	00,40	42	00,74
		- Industrie du bois et de papier.	360	16,06	909	15,98
		- Industrie diverse.	88	03,93	218	03,83
Total secteur des industries diverses			2241	100	5 687	23,46
Groupes de branches	Taux	Contenu	Nombre des P ME	%	Effectifs employés	%
Agriculture et pêche	02,38	- Agriculture et pêche.	241	100	1 172	04,83
Total secteur d'agriculture et pêche			241	100	1 172	04,83
Groupes de branches	Taux	Contenu	Nombre des PME	%	Effectifs employés	%
Services liés aux industries	00,00	- Service et travaux pétroliers.	00	00	00	00
		- Eau et énergie.	00	00	00	00
		- Hydrocarbures.	00	00	00	00
Total secteur des services liés aux industries			00	00	00	00
Total			10 119	100	24 241	100

Source : Exploitation des fichiers de la Direction de la PME - PMI et de l'Artisanat de la wilaya de T.O.

La répartition des PME par groupe de branches d'activité montre clairement que les PME sont diversement répartis entre les grands secteurs d'activité économique. Le secteur des services se taille la part du lion avec 53,04% du nombre total de PME, alors que les deux autres grands secteurs (BTP et industries diverses) tournent autour de 22%.

La concentration d'activité dans le secteur des services peut être expliquée par le fait que les taux de profits sont très élevés et les investissements de départ sont relativement plus faibles que ceux exigés par le secteur industriel.

Cependant, Il y a lieu de signaler que dans le secteur des réalisations, l'investissement privé s'oriente principalement vers l'activité du bâtiment où le marché est énorme⁴¹ surtout que l'économie enregistre un déficit important en terme de capacités de réalisation (c'est-à-dire d'entreprises qualifiées de gros chantiers). Dans la wilaya de Tizi-Ouzou, la dissolution de la quasi-totalité des entreprises publiques locales intervenant dans ce domaine a laissé le champ libre au secteur privé pour investir dans cette activité. De plus l'accroissement de la population engendre des exigences en termes de logement et d'infrastructures.

Toutefois, si en terme du nombre d'entreprises, le secteur des services prédomine, en terme d'emploi, le secteur du BTP totalise, à lui seul, environ 40% de l'emploi global, le secteur des services vient en deuxième position avec un taux de 32,14%, le secteur des industries diverses occupe la troisième position avec un taux de 23,46%, et, enfin, le secteur de l'agriculture et pêche vient en dernière position avec seulement 4,83% du total de l'emploi

Il y a lieu de souligner à ce niveau que dans le secteur des services, le commerce prédomine avec 44,50% du nombre total de PME relevant de ce secteur. 15,50% du parc de PME activant dans le secteur des services ont versé dans les services fournis aux ménages (Voir Annexe n° 07). Le secteur de l'hôtellerie, quant à lui, a connu une progression fulgurante ces dernières années dans la wilaya surtout dans sa composante « fast food ».⁴²

La libéralisation du secteur des transports a eu pour conséquence une progression significative du secteur privé dans ce domaine. De même, la faiblesse de l'offre en matière de télécommunications a eu pour effet la multiplication de petits offreurs de services téléphoniques (publiphones ou kiosques multi services). Depuis quelques années déjà, nous voyons une floraison de cybercafés dans la wilaya.

Par ailleurs, la branche des industries diverses, occupe la troisième place avec 2241 unités soit 22,15 % du nombre total de PME. Et emploi 23,46% de l'emploi global.

En ce qui concerne le secteur de l'agriculture et pêche, ce dernier ne présente que 2,38 % de l'ensemble des PME et n'emploi que 4,83% des effectifs déclarés.

⁴¹ Dans le Programme de soutien à la relance économique à court et moyen terme, PSRE, 2001-2004 lancé par le Gouvernement en avril 2001, contenant un budget de 525 milliards de dinars (soit 6,8 milliards de dollars de 2001), le secteur du BTP se taille la part du lion avec 50% de l'enveloppe. Pour le plan 2005-2009, un budget de 55 milliards de dollars a été adopté par le gouvernement avec les mêmes orientations de dépenses.

⁴² Selon les données de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, seulement 75 entreprises ont été créées en 2005, alors qu'en 2006 on compte 280 entreprises créées.

2.4.4. Répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité.

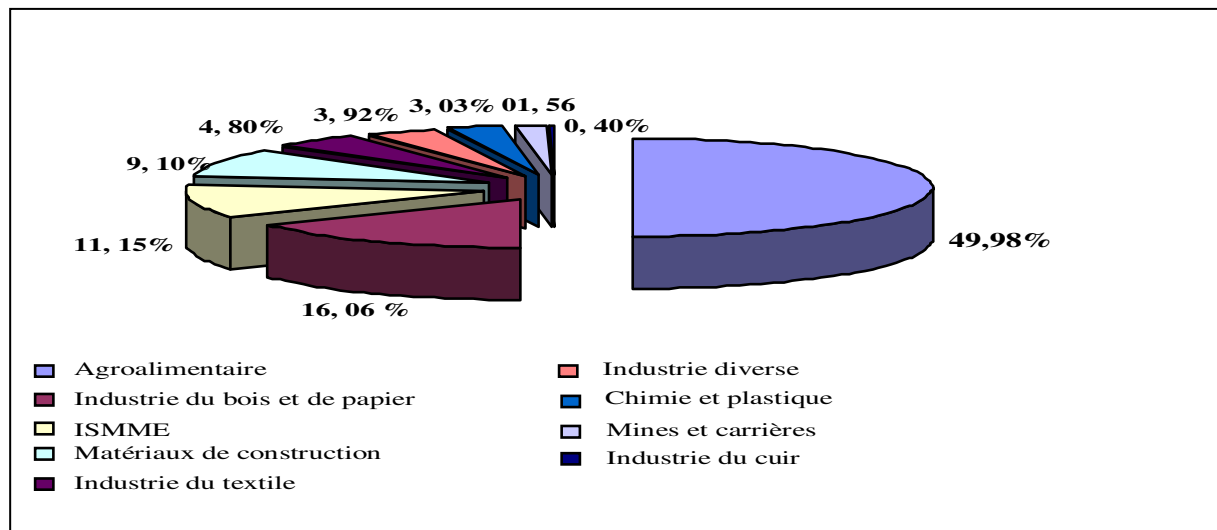
La répartition des PME privées dans le secteur industriel est significative de la concentration du secteur privé dans l'industrie agroalimentaire.

Tableau n°26 : Répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité (Arrêté au 31/03/2008).

N°	Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	%	Effectifs employés	%
01	Agroalimentaire	1120	49,98	1413	24,85
02	Industrie du bois et de papier	360	16,06	909	15,98
03	ISMME	250	11,15	1055	18,55
04	Matériaux de construction	204	09,10	1117	19,64
05	Industrie du textile	107	04,80	557	09,79
06	Industrie diverse	88	03,92	218	03,83
07	Chimie et plastique	68	03,03	183	03,23
08	Mines et carrières	35	01,56	193	03,39
09	Industrie du cuir	9	00,40	42	00,74
	Total	2241	100	5687	100

Source : Exploitation fichiers de la Direction de la PME- PMI et de l'Artisanat de la wilaya de T-O.

Graphique n° 12 : Répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité



Source : constitué à partir des données du tableau n°26.

Le tableau et graphique précédents montrent que près de 50% des PME industrielles privées activent dans le secteur de l'agroalimentaire. L'essentiel des industries agroalimentaires (IAA) est formé actuellement de biscuiterie-chocolateries, de huileries traditionnelles et modernes, de la production de boissons non alcoolisées, du travail des grains (pâtes alimentaires, couscous,...), de la production du lait et de ses dérivées (fromages,

yaourt,...). Il faut souligner également, que pour les très petites entreprises (TPE), le secteur de la boulangerie-pâtisserie occupe une place importante.

Par ailleurs, le secteur de l'industrie du bois et du papier compte 360 unités soit 16,06% de l'ensemble des unités industrielles privées suivi du secteur de l'industrie sidérurgique-métallique-mécanique-électrique (ISMME) avec 250 entreprises représentant un taux de 11,15% du parc des unités industrielles privées.

Le secteur des matériaux de construction ne représente que 9,10% du total des unités industrielles privées et ce malgré l'importance du parc d'entreprises activant dans le secteur du bâtiment et travaux publics (2269 entreprises).

Enfin, en bas du tableau se trouve le secteur de l'industrie du cuir avec seulement neuf (09) entreprises.

En terme d'emploi, le secteur de l'agroalimentaire prédomine avec 24,85% du total de l'emploi industriel suivi des secteurs des matériaux de construction avec 19,64% ; l'industrie sidérurgique-métallique-mécanique-électrique (ISMME) avec 18,55% ; l'industrie du bois et du papier avec 15,98%.

Cependant, le pourcentage de l'emploi dans les secteurs de l'industrie du textile ; l'industrie diverse ; chimie et plastique ; mines et carrières et le secteur de l'industrie du cuir varie entre 0,62% et 8,19% de l'emploi industriel.

Avec un taux de 22,15% du parc de PME, les entités industrielles privées de la wilaya de Tizi-Ouzou totalisent 5 687 employés, soit une moyenne de trois (03) travailleurs par entreprises. C'est pourquoi la majorité de ces unités est organisée sous forme de E.U.R.L et/ou de S.A.R.L, formes juridiques les plus répandues et plus adaptées à la petite et moyenne entreprises de type familial

Ce constat nous renseigne alors sur le faible niveau de développement de la petite et moyenne industrie (PMI) dans la wilaya de Tizi-Ouzou car, une fois de plus, l'analyse de ces statistiques montre que les entrepreneurs privés dans la wilaya de Tizi-Ouzou optent pour les activités ne nécessitant pas de grands capitaux telles que les activités des services. Cette tendance à investir dans les activités dont la taille des équipements n'est pas très importante peut être expliquée par :

- Les difficultés de financement des investissements comme l'accès difficile au crédit bancaire) qui font que les investisseurs recourent le plus souvent à leurs propres ressources ou aux ressources familiales ;
- La culture de recherche de gain rapide que le secteur des services peut satisfaire ;
- L'industrie est un secteur qui est confronté à la concurrence, notamment déloyale (activités non déclarées), et avec l'ouverture du marché algérien son intensité va en augmentant ;
- Le seuil d'investissement qui a été limité à 30 millions de DA pour la création de sociétés à responsabilité limitée ou par actions et 10 millions de DA pour la création d'entreprises individuelles ou en nom collectif n'a été supprimé qu'à partir de 1988. Cette situation n'a pas offert de possibilités d'investir dans les activités industrielles dont la majorité demande des capitaux importants ;
- L'instabilité politique, économique, sociale et institutionnelle a fait que les capitaux s'investissent dans des petites activités à grande vitesse de rotation du capital pour réduire les risques.

2.4.5. Répartition spatiale des unités privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou

L'analyse de la répartition des unités privées à travers le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou illustre la forte concentration des PME dans certains territoires de la wilaya comme le montre le tableau n°26.

Dans la répartition à travers les daïras, c'est Tizi-Ouzou qui arrive en pole position avec 2 703 entreprises, suivie de Azazga, avec 1 055 entreprises. En troisième position vient la daïra de Boghni avec 672 entreprises. La daïra de Beni Yenni est la lanterne rouge dans la wilaya de Tizi-Ouzou en matière de PME, puisqu'elle n'en compte que 76 unités.

En revanche, il y a lieu de relever une forte implantation de ces PME dans les grands centres urbains de la wilaya, ce qui fait que l'activité économique en milieu rural suscite peu d'intérêt.

Tableau n°27 : Classement de la répartition des PME-PMI par daïra (Arrêté au 31/03/2008)

Daïras	Nbre de PME	Taux de concentration par daïra	Pop/Daïra (arrêté : 31-12-2006)	Taux de concentration pour 1000 habitants
Tizi Ouzou	2703	26,71	140 952	19,18
Azazga	1055	10,43	89 089	11,84
Boghni	672	06,64	78 964	8,51
Draa Ben khedda	628	06,21	89 917	6,98
Ain El Hammam	614	06,07	58 308	10,53
Ouaguenoun	421	04,16	74 603	5,64
Tigzirt	413	04,08	38 523	10,72
L N Irathen	384	03,80	49 982	7,68
Bouzuene	382	03,77	61 085	6,25
Tizi Rached	338	03,34	29 861	11,32
Draa El Mizan	327	03,23	102 776	3,18
Beni Douala	324	03,20	56 769	5,71
Azeffoun	319	03,15	44 015	7,25
Mekla	303	02,99	56 841	5,33
Ouadhias	278	02,75	65 922	4,22
Maatkas	224	02,21	53 470	4,19
Iferhounen	196	01,94	34 968	5,61
Tizi Ghenif	188	01,86	53 671	3,50
Makouda	183	01,81	44 182	4,14
Ouacifs	91	00,90	27 708	3,28
Beni Yenni	76	00,75	18 306	4,15
Total	10 119	100	1 269 912	7,97

Source : nos propres recoupements à partir des données de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de T-O.

En terme de pourcentage, près de la moitié des entreprises privées (soit 5058 unités) sont localisées dans les quatre daïras suivantes : la daïra de Tizi-Ouzou qui concentre un peu plus d'un quart des entreprises (près de 27% des entreprises), les daïras d'Azazga ; Boghni ; Draa Ben Khedda abritent respectivement : 10% ; 7% et 6% du parc des PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou. Par contre, 5061 entreprises sont réparties entre les dix sept daïras restantes.

En terme de densité d'entreprises, la daïra de Tizi-Ouzou occupe toujours la première position avec, environ, 19 entreprises pour 1000 habitants, la daïra d'Azazga vient en deuxième place avec 12 entreprises pour 1000 habitants. Les daïras : Tizi-Rached, Tigzirt et Ain El Hammam attirent chacune 11 entreprises pour 1000 habitants alors que les seize autres daïras enregistrent un ratio inférieur à 10 entreprises pour 1000 habitants.

Les causes de ces disparités régionales sont difficiles à déterminer. On peut avancer l'existence de plusieurs éléments, mais il est délicat d'établir des liens de causalités par suite

de l'insuffisance des informations. Il faut dire aussi que le dynamisme entrepreneurial n'offre pas les mêmes potentialités, quels que soient les individus et les territoires. En effet, les territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou ont une attractivité différenciée qui résulte des contraintes naturelles et de l'histoire économique et sociale. De plus, les modalités d'inscription des entreprises dans un territoire dépendant à la fois de la nature de leurs activités et de leurs choix économiques.

Par ailleurs nous constatons une concentration de certaines activités industrielles dans certains territoires de la wilaya. C'est le cas notamment de l'industrie agroalimentaire dans la commune de Boghni ; la production d'article scolaires en plastique dans la zone Dràa El Mizan- Frikat ; l'industrie du textile et confection dans la daïra de Mekla et dans la commune de Maatkas (Souk-El-Tenine).⁴³

2.4.5.1. Les principales configurations de PME-PMI dans la wilaya

Le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou abrite un nombre important d'entreprises privées (10 119 entreprises). Cependant l'analyse de la concentration territoriale des PME montre bien l'existence des processus significatifs de regroupement géographique de PME.⁴⁴

- L'industrie agro-alimentaire dans la commune de Boghni :

Selon les données de la Direction de la PME-PMI et de l'artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, et à la fin 2006, cette commune concentre 102 unités industrielles dans l'agroalimentaire. La multiplication des investissements dans cette industrie s'explique, par la proximité entre les entrepreneurs (proximité géographique, relations de parenté) qui joue un rôle important dans la recherche de débouchés sans que cela n'exclue les rapports de rivalité. En d'autres termes, la densité de l'entrepreneuriat et l'existence de relations plus au moins coopératives ont créé un climat favorable à l'investissement et à la multiplication des petites entreprises.

Cependant, il faut dire que les relations inter-entreprises existent, mais elles ne sont pas significatives : les entreprises de l'industrie alimentaire ont suscité quelques investissements de complémentarité dans la transformation du plastique pour les produits alimentaires et dans les branches métalliques pour limonaderie.

⁴³ OUSSALEM. M. O, Op.Cit page 159.

⁴⁴ Ibid.

- La production d'articles scolaires en plastique dans la zone Dràa El Mizan-Frikat :

L'origine de ce phénomène est liée à une expérience d'essaimage. En effet, l'usine de production d'articles scolaires en plastique, propriété de l'entreprise publique ENPC créée à la fin des années 1970, a permis la formation d'une main d'œuvre qualifiée dans la transformation du plastique, et surtout elle a permis à un groupe de cadres et de techniciens d'accumuler une expérience technique et de gestion. Comme beaucoup d'entreprises publiques, l'unité ENPC a connu des difficultés, qui l'ont amené à réduire ses effectifs. Une partie des cadres et des ouvriers ont décidé d'essaimer et de créer leurs propres entreprises, souvent en associant techniciens et gestionnaires. Leur expérience à l'ENPC leur a permis de connaître le marché des articles scolaires, les techniques de la transformation plastique, les fournisseurs de biens d'équipement et de produits intermédiaires.

Dans ce cas de figure, il s'agit bien d'une expérience intéressante et novatrice dans le développement d'une industrie locale.

- L'industrie de la confection dans la commune de Mekla

Cette troisième expérience semble aussi intéressante, même si elle semble avoir été freinée par la récession et la concurrence des produits importés. En effet, elle résulte de la combinaison originale entre une initiative publique (la création d'un centre de formation professionnel spécialisé dans la confection) et des initiatives privées visant à développer des capacités de production dans la confection destinée au marché national.

Les initiatives se sont succédé dans le temps : la réussite des premiers créateurs d'entreprises ayant encouragé les suivants, réduisant leur incertitude et montrant en quelque sorte la voie à suivre. La plupart des créateurs sont des anciens salariés ayant une expérience dans la fabrication de vêtements. Ils sont entrés dans la branche en créant des entreprises individuelles de petite taille et en montant progressivement en capacité pour suivre la progression de la demande.

Le plus important a atteint un effectif de 200 salariés et engagé une stratégie d'intégration verticale en investissant dans la production de tissu et il a tenté l'aventure de l'exportation.

Toutefois, la crise du marché national a malheureusement conduit à la fermeture de cette entreprise. Le second entrant (et le deuxième en taille, 90 salariés au début des années 1990) est une entreprise familiale. Celle-ci a suivi le même profil de croissance graduelle des

capacités et s'est engagée dans la diversification dans les vêtements en cuir. Ont suivi une dizaine d'autres entreprises de petite taille. La crise a conduit certaines d'entre elles fermer.

Le facteur moteur de cette agglomération dans la commune de Mekla semble être la disponibilité sur place d'un savoir-faire et sa diffusion dans le cadre de la mobilité sur le marché du travail local. Deux cas de création d'entreprise relèvent de l'essaimage d'anciens salariés d'entreprises de la commune. Une fois de plus, le choc de la contraction du marché a cessé la dynamique enclenchée. Ainsi, moins de la moitié des entreprises ont survécu.

- Les micro entreprises de la confection dans la zone de Souk-El-Tenin

La dynamique des micro-entreprises de la confection dans la zone Souk-El-Tenin à Mâatkas se différencie des expériences précitées. En effet, l'initiative, dans ce cas de figure, est partagée entre les grossistes de la confection travaillant à Alger et des anciens salariés de la confection (ou d'autres branches) qui ont décidé de tenter l'aventure de la création d'entreprises. Ils produisent des produits simples (jeans) commercialisés par les grossistes sur le marché national. Les entreprises sont, principalement insérées dans l'industrie de la confection. Les effectifs ne dépassent pas 10 salariés. Les matières premières peuvent être fournies par les distributeurs ou achetées par les entreprises.

Toutefois, le fait marquant réside dans la dynamique de la création (32 micro-entreprises sur une période de 5 ans) dans une région de montagne pauvre, dépourvue de traditions entrepreneuriales. Un autre effet, sans qu'il soit possible de le mesurer : ces entreprises sont déclarées et n'appartiennent pas au secteur informel

D'une manière générale, et à travers ces cas de figures, nous constatons qu'il existe bien de différentes voies susceptibles d'enclencher des dynamiques de développement au niveau local. Ces expériences, liées au secteur de l'industrie, montrent leurs potentialités comme levier du développement local car elles reposent largement sur des facteurs relevant de l'accumulation d'expérience, de la circulation de la main d'œuvre et des savoir-faire, de la réduction de l'incertitude, des réseaux de solidarité et des effets d'imitation. Il s'agit bien des ressources spécifiques qui se créent et qui s'organisent au niveau local. Celles-ci doivent, donc, être valorisées afin de permettre aux territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou une plus grande attractivité

Conclusion

En guise de conclusion à ce troisième chapitre, nous pouvons dire que les nouvelles orientations économiques du pays, amorcées depuis la fin des années 1980, ont eu un impact considérable sur le développement de la PME-PMI. En effet, aujourd'hui, pour l'économie nationale, la PME, majoritairement privée représente un outil d'expansion économique et de résorption du chômage déterminant.

Toutefois, la transition de l'économie algérienne d'un modèle de développement dirigiste à l'économie de marché, s'est accompagnée de nombreux bouleversements (politique, économique, social et culturel) qui ont eu pour conséquences de fragiliser le secteur de la PME-PMI qui souffre déjà des blocages bureaucratiques.

Ainsi, l'économie planifiée abandonnée dans des conditions politiques et sécuritaires particulières,⁴⁵ a poussé les entreprises à se développer en dehors du regard de l'Etat, investissant principalement les secteurs peu risqués à faible apport en capital (commerce, services, transport, BTP) donnant naissance à une majorité de TPE.

Pour ce qui est de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou, et à la lumière des informations recueillies concernant ce secteur, il semble que globalement le tissu de la PME privée a connu trois grandes phases d'évolution de l'indépendance à 2006. La première qui couvre toute la période d'avant les années 1980 où l'investissement privé était très faible et l'essentiel des actions du développement étaient menées par l'Etat central à travers les entreprises publiques (nationales et locales). La deuxième qui s'étale sur la période 1980-1988 qui a été marquée par une accélération dans la dynamique de création d'entreprises privées. Enfin, la troisième phase qui s'ouvre vers la fin des années 1980 où la croissance de la population des PME s'est confirmée avec l'adoption d'un nouveau code des investissements consacré par le décret législatif N° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce rythme de progression du nombre d'entreprises créées s'est accéléré durant la période 2002-2006 où nous estimons que plus de 59% du parc de PME privées recensées en 2006 ont émergé durant ces cinq dernières années.

En définitive, s'il fallait dresser quelques traits caractéristiques du tissu des PME en formation depuis le début des années 90, nous dirons que :

⁴⁵ L'Algérie a connu pendant « la décennie sanglante » du terrorisme islamiste (1990-2000) 5 présidents (dont un assassiné) et 11 premiers ministres.

- L'essor de la PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou est relativement récent en ce sens que la majorité des entreprises ont été créées au cours de la période 2002-2006. Cette tendance a été confortée par la mise en œuvre du processus de libéralisation économique et les incitations publiques favorables à la promotion des investissements privés.
- Le rythme de création d'entreprises demeure important comparativement à celui en vigueur dans les autres wilayas du pays.
- La très petite entreprise (TPE) ou la micro entreprises d'envergure familiale domine la structure globale des PME dans la wilaya. La majorité de ces entreprises relèvent du secteur de l'activité informelle qui échappe à l'emprise de l'État.
- La localisation géographique des PME est déséquilibrée compte tenu de la concentration des entreprises dans quelques daïras à savoir, la daïra de Tizi-Ouzou, Azazga, Boghni et Draà Ben Khedda qui abritent près de la moitié des entreprises privées.
- Les PME existantes se concentrent sur les activités de services, le BTP et secondairement les industries manufacturières (Agroalimentaires, industrie du bois et papier).

Nous terminons cette conclusion en posant la question suivante : à travers l'analyse des particularités des PME algériennes, peut-on dire que la PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou tient aujourd'hui une place importante dans le dynamisme socio-économique local ? En d'autres termes, ces entreprises de petites et moyennes dimension s'inscrivent-elles dans une logique de développement local ?

La réponse à ces questions constitue l'objet de notre quatrième et dernier chapitre.

CHAPITRE IV
L'implication des PME-PMI dans le dynamisme socio-économique local dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Introduction

Tout au long du troisième chapitre, nous nous sommes attachés à l'analyse de l'environnement institutionnel et socio-économique de l'émergence de la PME-PMI en Algérie. A cet effet, la notion de la PME-PMI est répétée plusieurs fois dans notre exposé, elle exige à présent une précision quant au rôle qu'elle peut jouer dans le dynamisme socio-économique local.

Nous aborderons la question de l'implication des PME-PMI dans le développement local à travers l'analyse des formes d'insertion des entreprises dans leurs territoires d'implantation. Il s'agit, entre autre, de s'interroger sur la nature de la relation qui lie celles-ci à leurs territoires d'implantation.

Si comme nous l'avons vu dans le troisième chapitre, l'analyse de la répartition spatiale des PME-PMI à travers le territoire national montre que la wilaya de Tizi-Ouzou est classée parmi les wilayas qui abritent un nombre important de PME-PMI¹. Etant donnée cette situation, quelle analyse peut-on faire sur le rapport qu'entretiennent les PME-PMI avec leurs territoires d'implantation. Ces entreprises peuvent elles prendre le relais pour la redynamisation de la situation socio-économique dans la wilaya ?

Pour ce faire nous traiterons ces différentes questions à travers les points suivants :

- Section 01 : L'environnement local et les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou.
- Section 02 : L'insertion des entreprises dans leur territoire d'implantation.
- Section 03 : L'indispensable soutien de l'environnement local.

Section 01 : L'environnement local et les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou

L'objectif de cette section vise à situer l'environnement de l'activité économique dans la wilaya de Tizi-Ouzou, faut-il souligner que notre préoccupation de départ reste toujours l'implication des PME-PMI dans le processus de développement local partant de leur insertion dans leurs territoires d'implantation.

¹ Cf. Supra. Chapitre III- Section 02.

Cette section s'articule autour de deux points : le premier sera consacré l'analyse des effets de l'ajustement structurel sur le développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Dans un second point, nous aborderons la question des dynamiques territoriales dans la wilaya en rappelant brièvement les trois types génériques de dynamiques qui peuvent être observés à savoir le développement communautaire, les districts industriels et enfin le développement territorial.

1.1. Les effets de l'ajustement structurel sur le développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Les objectifs du programme de l'ajustement structurel (PAS) s'inscrit dans le cadre de l'option pour une régulation de l'économie nationale par le marché et le processus de désengagement progressif de l'Etat dans les différents secteurs économiques confirmant, de ce fait, la tendance à la minimisation des rôles des politiques de développement.

A cet effet, l'application du PAS a conduit à la marginalisation des plans de développement qui contiennent d'importants projets d'investissements nouveaux et d'une nécessaire action de l'Etat.

Ce programme a eu des effets néfastes sur le développement du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou. Ceux-ci se manifestent, essentiellement, par la restriction des budgets locaux ; la dissolution d'un nombre important d'entreprises publiques ; le recul de l'investissement dans la wilaya.²

1.1.1. L'impact du PAS sur les budgets des collectivités locales

Les ressources financières habituellement mises à la disposition des collectivités locales par l'Etat en vue de mener des actions concernant le développement local, s'amenuisaient d'un exercice budgétaire à l'autre, mettant ainsi en cause la dynamique enclenchée dans ce domaine durant de nombreuses années.

La wilaya de Tizi-Ouzou qui regroupe 67 communes s'est trouvée directement confrontée à la difficulté première de l'insuffisance de l'enveloppe budgétaire allouée par l'Etat au bénéfice des collectivités locales. Cette contrainte est importante dans la mesure où les besoins ressentis sont vitaux pour toutes les communes d'autant plus qu'ils sont amplifiés par la forte densité de la population et du nombre élevé de villages (plus de 1 200 villages).

² B. GUENDOUZI, K. KABRI, « les retombées de l'ajustement structurel sur le développement local en Algérie. », in cahiers du CREAD n° 46/47, 1998. pp 135-152.

Les secteurs concernés sont : l'adduction d'eau potable (AEP), les ouvertures de pistes et les routes, les écoles, les centres de santé, le logement social,...etc.

Les plans de développement qui étaient des instruments privilégiés de l'action étatique au profit des populations, sont devenus de simples programmes économiques sans ambition, ne prenant pas en compte les vrais préoccupations de la population.

1.1.2. L'impact du PAS sur les entreprises publiques

1.1.2.1 Les effets sur les entreprises locales

Les entreprises locales mises à la disposition des collectivités locales pour la l'exécution des plans de développement de la wilaya ont connu une déperdition importante due essentiellement à la dissolution avec mise en chômage des effectifs et travailleurs.

Cette dissolution est préconisée en raison de la situation financière déstructurée de la plupart des entreprises publiques locales. Parmi les entreprises dissoutes on peut citer : l'ERSTO (bâtiment), l'ASWAK de Tizi-Ouzou, l'ECOPOTRA (bâtiment), l'ETRAM (transports), l'UGC (matériaux de construction), l'ETGRU (travaux publics), l'UCAF (matériaux de construction), la FACOTUB (matériaux de construction), l'EWTER (électricité rurale), l'ECOBAM (bâtiment), l'ECOTER (bâtiment), l'ECMS (artisanat et bois sculpté) et l'unité de poterie d'Ait Khir (artisanat).

Il faut dire que l'effectif global des travailleurs qui sont touchés par ces dissolutions avoisine 6 000 personnes dont près de 2 400 dossiers de travailleurs licenciés sont traités par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage de Tizi-Ouzou (CNAC).

1.1.2.2. Les effets sur les entreprises publiques économiques

Les grands complexes industriels implantés dans la wilaya de Tizi-Ouzou rencontrent d'énormes difficultés financières, commerciales et technologiques.

Le complexe de l'entreprise ENEL situé à Fréha et qui fabrique des moteurs électriques et des alternateurs était frappé d'un déficit financier structurel marqué par un endettement de 4,2 milliards de dinars dont 2,6 milliards de dinars de découvert bancaire. Ses stocks ont été évalués à la fin de 1996 à 784 millions de DA, soit l'équivalent du chiffre d'affaire. Les stocks de matières premières sont aussi important et correspondent à 18 mois d'activité. A cet effet, la production de moteurs électriques a chuté pour ne représenter que 15% par rapport à la capacité de la production alors celle des transformateurs s'est maintenue à 70% des capacités de l'entreprise.

De même, le complexe de la COTITEX, le plus ancien et le plus important de la wilaya de Tizi-Ouzou, a accusé lui aussi de graves déséquilibres financiers. En effet 75% du chiffre d'affaire ont été absorbés par la masse salariale. Ce qui a conduit à la baisse du niveau de la production.

Face à cette situation, un plan de redressement a été élaboré où il a été prévu la suspension de la fabrication de certains types de tissus qui a entraîné la mise à l'arrêt de 1 138 métiers à tisser et une réduction des effectifs de l'ordre de 44% des postes de travail³.

S'agissant de l'ENIEM, la situation est relativement meilleure dans la mesure où sa gamme de produits concerne notamment la fabrication des réfrigérateurs sans CFC (chlorofluorocarbène, substance qui contribue à la destruction de la couche d'ozone), l'entreprise essaye de surmonter ses difficultés financières et d'améliorer ses performances, surtout à l'exploitation. Le déficit financier s'élève en 1997 à deux milliards de dinars.

Enfin, notons que la SNVI, sise Oued-Aïssi est fermée pour raison de privatisation, mettant ainsi, au chômage plus d'une centaine de travailleurs.

1.1.2.3 Les effets sur l'investissement

Le désengagement de l'Etat a eu des effets pervers à l'échelle locale. En effet, ceci peut se traduire notamment par la chute de l'investissement productif qui était pris en charge en grande partie par les pouvoirs publics. Ainsi, le déficit s'aggrave puisque les nombreuses usines fermées ne sont pas remplacées par de nouveaux projets.

Le seul domaine où les autorités publiques investissent dans la wilaya est celui des infrastructures économiques (le grand barrage hydraulique de Taksebt, la ligne de chemin de fer vers la zone industrielle de Oued-Aïssi et le projet « pôle technologique » au profit de l'Université de Tizi-Ouzou).

Toutefois, à l'issue de la libéralisation de l'économie et l'encouragement de l'initiative privée et malgré les contraintes multiples, de nombreux projets d'investissement ont été lancés par des opérateurs privés, notamment dans les secteurs de transport (urbain et interurbain) ; la distribution (commerce de gros devenu florissant en raison de l'ouverture de commerce extérieur). Par contre les projets dans les secteurs agricole et industriel restent très

³ B. GUENDOUZI, K. KABRI., Op.cit. pp 135-152.

en deçà par rapport aux attentes des autorités locales confrontées au grave problème du chômage.

1.1.3. Les retombées sociales

Le recul des investissements publics, particulièrement dans des activités productives qui sont traditionnellement pourvoyeuses d'emplois, ainsi que la compression d'effectifs dans les entreprises publiques ont aggravé la situation du chômage dans la wilaya.

Pour faire face à ce problème, jugé déstabilisateur, plusieurs dispositifs ont été mis en place pour encourager l'activité des jeunes et la création d'emplois. En l'occurrence, l'Agence de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) créée en septembre 1996. Cette agence chargée de l'insertion professionnelle par l'octroi de divers aides et avantages en faveur de la création de micro-entreprises par les jeunes chômeurs, est devenue opérationnelle depuis le début de 1997 ; La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) créée pour la réinsertion des salariés licenciés suite à la dissolution ou privatisation de leurs entreprises. Il s'agit d'une action faisant partie de ce qui est appelé « filet social »⁴, dispositif qui accompagne la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel.

1.2. Les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Dans un article intitulé « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », A. BOUGUERMOUH⁵ distingue trois types génériques de dynamiques :

1.2.1 Le développement communautaire

Des formes élaborées d'initiatives locales se traduisant par une mobilisation de la population pour se prendre en charge, se manifestent bien dans la wilaya. Le plus souvent menées par des comités de villages, des associations, ou des regroupements spontanés de citoyens, elles visent essentiellement l'amélioration du cadre de vie collectif : aménagement de pistes et chemins villageois, adduction d'eau, branchement électrique..., elles concernent même parfois des chantiers importants et prennent alors la forme de partenariats avec les

⁴ Dans ce dispositif, on y trouve également l'allocation forfaitaire de solidarité (AFS) attribuée aux personnes de plus de 60 ans et aux handicapés inaptes au travail et n'ayant aucun autre revenu, à raison de 1000 DA par mois et par personne. Il y a aussi l'indemnité pour l'activité d'intérêt général (IAIG) octroyée aux personnes sans revenu en contrepartie de leur participation à des activités d'utilité publique organisée par les collectivités locales (nettoyement, entretien des locaux, secrétariat) à raison de 2 800 DA par mois et par personne.

⁵ A. BOUGUERMOUH, « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », in revue Insaniat n°16, Janvier-Avril 2002, 163-199.

pouvoirs publics locaux qui peuvent, par exemple, mettre des matériaux à la disposition des comités de villages qui, eux assurent la réalisation du projet concerné.

Plus encore, les initiatives locales peuvent également porter sur des problèmes de vie collective : hygiène, santé, ramassage scolaire, traitement des ordures ménagères.

Ces formes élaborées d'organisation territoriale sont très répandues dans la grande majorité des villages de la wilaya de Tizi-Ouzou. Chacun de ces villages se dote d'une organisation citoyenne permanente basée sur une conception rigoureuse des droits et des devoirs de chacun, des processus plus au moins formalisés de solidarité, des réseaux d'influence en Algérie et de financement à partir de l'émigration permettant de doter le village d'équipements et d'activités sociales sans aucune mesure avec la modicité de sa population et de ses ressources économiques.

Toutefois, il y a lieu de signaler qu'il n'existe pas de traitement réel de la marginalisation, de la paupérisation, de la mal vie de la jeunesse, bien que des formes de solidarités multiples se manifestent parfois de manière collective : prise en charge communautaire des dépenses scolaires d'écoliers nécessiteux, dons en espèce ou en nature lors de manifestations religieuses, redistribution parfois des collectes d'argents dans les lieux saints.

1.2.2 Les PME-PMI et les formes marchandes d'industrialisation locale

Il existe deux types d'industrialisation marchande qui peuvent être observés :

1.2.2.1. Le rôle important de la petite et moyenne entreprise

La wilaya de Tizi-Ouzou, comme l'ensemble des régions du pays dispose d'opportunités non négligeables de déploiement de la PME :

Les PME exogènes : de nombreuses voies de création de PME à partir de l'extérieur peuvent se concevoir :

1. Exploitation de ressources territoriales, à savoir les ressources génériques et spécifiques.
2. Sous-traitance et essaimage à partir des entreprises nationales situées dans la wilaya ou à proximité : électroménager, industrie électrique, textile, filière lait, industrie mécanique.
3. Insertion dans la mondialisation : elle passe par deux conditions : la construction d'avantages compétitifs et des stratégies d'accueil de

l'investissement. Ni l'une ni l'autre ne relèvent des acteurs locaux. Pourtant, la wilaya de Tizi-Ouzou dispose du référentiel et des atouts matériels et humains susceptible de lui offrir une place dans la globalisation de la production, aussi modeste soit-elle. Certaines régions dans le pays voisins ont su, à cet égard conquérir des positions comme les régions de Casablanca dans l'industrie du montage ou celle de Bizerte dans celle du textile.

Les PME endogènes : dans ce cas, les potentialités offertes à la PME à vocation territoriale se situent à trois niveaux :

- 1- La prise en charge des besoins solvables : dans la wilaya de Tizi-Ouzou, comme dans l'ensemble des pays en voie de développement, de nombreux besoins, économiques, sociaux, techniques, ne sont pas assurés de manière suffisante et efficace : services divers aux ménages et aux entreprises notamment. Les opportunités de création des PME à partir de ce gisement semblent importantes ;
- 2- L'exploitation de ressources locales : sur les mêmes gisements que la PME exogène, mais en privilégiant les ressources spécifiques et humaines ;
- 3- La valorisation du capital financier régional à partir d'opérations, d'activités émanant du milieu territorial.

1.3.2.2 Les systèmes productifs locaux (SPL)

Il faut dire que les districts industriels à l'italienne ou encore les clusters sur le mode sud américain n'existent pas dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Néanmoins, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, des processus significatifs de regroupements géographiques de PME sont observés dans certains territoires de la wilaya. Il s'agit essentiellement de l'industrie agroalimentaire dans la commune de Boghni ; la production d'articles scolaires en plastique dans la zone Draa-el-Mizan- Frikat ; l'industrie de la confection dans la commune de Mekla ou encore celle de la zone Souk-el-Tenin- Maatkas.

1.2.3. Le développement territorial

Les processus pouvant rendre les territoires de la wilaya de Tizi-Ouzou aptes à produire des richesses, des emplois, du développement, ne sont pas observés dans la wilaya.

Aucun territoire ou institution n'a élaboré de perspectives de développement local et encore moins de projet relatif au territoire.

L'absence de cadre global d'action représente une contrainte de taille aussi bien pour les décideurs régionaux (la wilaya) que locaux (l'A.P.C)⁶, qui ne disposent pas de repères, de textes, de programmes, d'institutions nécessaires en matière de développement local.

La politique de développement local menée dans la wilaya de Tizi-Ouzou concerne surtout l'équipement en infrastructures et la création de conditions d'accueil à la PME. La wilaya semble offrir des conditions suffisantes en ce domaine : infrastructures de base, énergie, foncier industriel.

D'une manière générale, ces trois types de dynamiques territoriales illustrent les différentes voies susceptibles d'enclencher des processus de développement local dans lesquels sont impliqués plusieurs acteurs (la société civile, les PME-PMI, les collectivités locales, l'Etat).

Section 02 : L'insertion des entreprises dans leurs territoires d'implantation

Afin de mieux préciser ce que signifie la relation particulière qui lie les PME à leur territoire local d'appartenance, nous avons opté pour une enquête par questionnaire que nous avons menée auprès d'un échantillon de soixante cinq (65) entreprises privées.

L'objectif de cette enquête étant de déterminer le degré d'insertion de ces entreprises dans leurs territoires d'implantation. Pour ce faire, nous nous appuyons sur la définition des principales caractéristiques de ces entreprises. Un facteur lié au chef d'entreprise a été également pris en considération car nous pensons qu'il a une influence importante sur le niveau d'insertion de la PME dans son territoire local d'implantation. Il s'agit du degré d'ouverture du décideur de la PME quant à son environnement social et géographique.

Cette enquête a pour objectif, aussi, de mettre en lumière les principaux problèmes et obstacles rencontrés par les PME-PMI et d'identifier les secteurs qui présentent un potentiel de croissance.

⁶ l'Assemblée Populaire Communale.

2.1. Présentation de la méthodologie de l'enquête

2.1.1. Population et échantillon

La population comprend soixante cinq (65) entreprises qui relèvent de quatre secteurs d'activités. Soit, vingt et un (21) entreprises dans le secteur du BTP ; vingt (20) entreprises dans le secteur de l'agroalimentaire ; treize (13) entreprises dans le secteur de l'industrie du bois et du papier ; onze (11) entreprises dans le secteur de l'ISMME.⁷

L'échantillon a été choisi sur la base des données de la Direction de la PME-PMI et de l'artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, celles-ci se présente sous forme d'un fichier comprenant un listing des entreprises de la wilaya. Ce fichier est élaboré à partir d'enquêtes régulières sur le secteur privé et est mis à jour à l'aide de sources officielles comme les rapports trimestriels établis au niveau de la direction sur le secteur de la PME-PMI ainsi que les informations recueillies des différents services (CNAS, CNRC, CASNOS, Impôts) qui alimentent cette direction en statistiques.

Comme nous l'avons constaté plus haut, les secteurs du BTP et industries diverses occupent respectivement la deuxième et troisième place après le secteur des services. Ces deux secteurs occupent des places importantes, non seulement, en terme du nombre d'entreprises mais aussi, en terme de l'emploi créé.

Les raisons de notre choix se justifient, donc, par le fait que, par rapport aux autres secteurs d'activité, le secteur du bâtiment et travaux publics et le secteur industriel sont incontournables à l'égard de leur offre d'emplois et de leur valeur économique. Ils sont connus pour avoir des effets et des incidences économiques, sociales, certaines sur le développement local.

Le choix de l'échantillon s'est fait, également, sur la base de la disponibilité des entrepreneurs à répondre à nos questions.

2.1.2. Collecte de données

La collecte de données a eu lieu entre les mois de septembre, octobre et novembre 2007. La diffusion du questionnaire a été confiée à d'anciens étudiants universitaires qui ont collaboré avec nous pour la réalisation de cette enquête.

⁷ Voir annexe n° 12.

Les enquêteurs ont opté pour l'entretien face à face dans trente trois (33) cas, pour certaines entreprises la collecte de données a eu lieu par téléphone (03 cas). Pour le reste de l'échantillon (29 entreprises), nous avons opté pour le dépôt du questionnaire au niveau de chaque entreprise et le récupérer par la suite.

La passation du questionnaire a nécessité plus d'une heure de temps de travail avec chaque chef d'entreprise enquêté. Cela s'est réalisé en deux périodes :

- Une prise de contact pour la présentation des objectifs de l'étude et l'appropriation de l'instrument d'investigation ;
- Le renseignement du questionnaire par les chefs d'entreprises.

Le questionnaire a été proposé pour une population totale de 97 entreprises et nous avons obtenu 65 réponses, ce qui nous donne un taux de réponse de 67%. Parmi les difficultés rencontrées lors de la réalisation de cette enquête, il faut signaler les problèmes pour convaincre les chefs d'entreprises à répondre à nos questions. En effet, beaucoup d'entrepreneurs ont exprimé leur hésitation et leur crainte quant à l'usage des informations qui seront obtenues. Dans certains cas, les chefs d'entreprises ont refusé de collaborer avec nous sans motif explicite. La non disponibilité des chefs d'entreprises à répondre à nos questions constitue un autre problème crucial rencontré durant cette enquête.

2.1.3. L'instrument de collecte de données

L'instrument utilisé dans cette enquête est le questionnaire. Ce dernier met l'accent sur deux grandes dimensions : l'entreprise et son milieu local. Il est divisé en trois sections :

- La section 01 concerne l'identification de l'entreprise, le secteur d'activité, la date de création, le nombre d'employés, la forme juridique de l'entreprise, les sources de financement initial.
- La section 02 concerne le rapport des PME avec le milieu local, elle fait le point sur les facteurs incitant les chefs d'entreprises à se localiser dans la wilaya de Tizi-Ouzou, les modes de recrutement de la main d'œuvre, les sources d'approvisionnement, la destination des produits, les relations avec les autres entreprises de la wilaya. On y recueille des données qui ont trait, entre autre, aux obstacles les plus contraignants à l'investissement privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou, et à l'environnement des affaires dans la wilaya, en particulier, et en Algérie en général.

- La section 03 énumère les questions adressées aux chefs d'entreprises concernant les perspectives d'extension de leur activité ou de création de nouvelles, de la possibilité de création d'autres postes d'emplois dans la wilaya, de la possibilité d'exportation de produits.

2.2. Les principales caractéristiques des entreprises de l'échantillon

2.2.1. La création récente des entreprises

La répartition des entreprises de l'échantillon selon leur date de création est retracée dans le tableau suivant :

Tableau n° 28 : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création.

Années	Nombre d'entreprises	%
Entre 1964 et 1974	03	04,62
Entre 1975 et 1985	10	15,38
Entre 1986 et 1996	13	20,00
Entre 1997 et 2007	39	60,00
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

La majorité des entreprises de l'échantillon est de création récente. En effet, 60% des PME-PMI ont été créées entre 1997 et 2007. 20% ont été créées entre 1986 et 1996. Dix entreprises (15,38%) ont été créées entre 1975 et 1985 alors que, seulement, 4,61% ont été créées pendant la période allant de 1964 à 1974.

Cette situation confirme ce que nous avons constaté précédemment sur l'évolution du secteur privé dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, la création des entreprises suit l'évolution des réformes du secteur privé et la libéralisation de l'économie d'une manière générale.

La multiplication des créations d'entreprises durant la période 1997-2005 peut s'expliquer notamment par la multitude des dispositifs de promotion de l'investissement privé et de création d'entreprises à savoir le dispositif APSI (Agence de Promotion, de Suivi de l'Investissement) qui est devenu ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement), le dispositif ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes), et le Micro Crédit.⁸

⁸ Ce programme a été créé en 1999 par le décret exécutif n° 99-44 du 13 février 1999 portant création et fixant les statuts du Fonds de garantie des risques découlant des micro-crédits. Il est destiné aux personnes sans ressources et voulant créer leur propre activité. Il vise la promotion du travail indépendant et du travail à domicile pour les petits métiers, l'artisanat, les services.

2.2.2. La règne de la micro-entreprise

La répartition des entreprises de l'échantillon selon le nombre d'employés montre la prédominance de la catégorie des micro-entreprises avec 56,93%. Les petites entreprises viennent en deuxième position avec un taux de 35,38% de l'échantillon, et enfin, la catégorie des moyennes entreprises occupe la troisième position avec un taux de 7,69%.

Tableau n°29: Répartition des entreprises enquêtées selon le nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre d'entreprises	%
De 1-9	37	56,93
De 10-49	23	35,38
De 50-250	05	07,69
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

En ce qui concerne le statut juridique des entreprises de l'échantillon, les résultats de l'enquête montrent que la majorité des entreprises enquêtées (93,85%) ont la forme de SARL (société à responsabilité limitée) ou de EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée). Alors que la forme de SNC (société au nom collectif) n'est représentée que par quatre entreprises, soit 6,15% de l'échantillon. Ces résultats sont retracés dans le tableau suivant :

Tableau n°30 : Répartition des entreprises enquêtées selon la forme juridique.

Années	Nombre d'entreprises	%
SARL	35	53,85
SNC	04	06,15
EURL	26	40,00
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

La structure des entreprises de l'échantillon ainsi présentée dans le tableau ci-dessus montre donc que les entreprises ont un caractère familial et patrimonialiste, elles ne font pas le pas encore vers la propriété privée de type sociale ou l'action commune des actionnaires aboutit nécessairement au développement de l'entreprise et à réduire le degré d'informalisation des activités.

Il faut signaler que la forme SARL est la forme qui correspond le mieux aux membres d'une même famille, car d'une manière générale, les PME de la région, ont pour la majorité

une origine familiale, c'est la famille qui crée l'entreprise. Les formes de sociétés en nom collectif n'ont pas encore pris de l'ampleur en Algérie. Tout simplement parce que la culture d'association est juste à son état embryonnaire.

2.2.3. Le manque d'encadrement et d'accompagnement

La réussite de l'entreprise dépend pour une large part des mesures d'encadrement et d'accompagnement. Dans notre enquête, nous nous sommes intéressés à deux questions principales : la réalisation des études de marché pour les entreprises et la formation des entrepreneurs en techniques de gestion. Nous pensons que ces démarches évitent les erreurs stratégiques qui conduisent parfois à l'échec du projet de l'entreprise.

Tableau n° 31 : L'effectif des entrepreneurs ayant effectué des études de marché.

Types de réponses	Nombre d'entreprises	%
Oui	27	41,54
Non	38	58,46
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

A la lecture de ce tableau, il apparaît que 58,46% des entrepreneurs enquêtés n'ont pas effectué des études de marché justifiant leurs choix d'investissement. Par ailleurs, 41,54 % seulement affirment avoir effectué des études de faisabilité de leur projet par des professionnels des bureaux d'études.

En raison des frais onéreux, peu de promoteurs qui élaborent ces études. L'absence d'études préalables et calcul économique engendre des surcoûts pour l'entreprise qui peuvent conduire, dans la majorité des cas, à l'abandon du projet.

Tableau n° 32: l'effectif des entrepreneurs ayant effectué ou non des formations en techniques de gestion.

Types de réponses	Effectif des entrepreneurs	%
Oui	09	13,85
Non	51	78,46
Pas de réponse	05	07,69
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

A la lecture de ce tableau nous constatons la faible proportion des entrepreneurs ayant effectué des formations en techniques de gestion. En effet, ceux-ci ne représentent que 13,85% des entrepreneurs de l'échantillon alors que le pourcentage des personnes n'ayant pas effectué ce type de formation atteint plus de 78%.

La majeure partie des répondants qui détient une formation en techniques de gestion dit effectuer celle-ci soit durant une formation universitaire (06 personnes) ou bien, dans le cadre des expériences professionnelles antérieures (04 personnes).

2.2.4. Le caractère familial et patrimonialiste des entreprises

A la question de savoir quelles été les principales sources de financement initial pour les entreprises, les enquêtés ont révélé l'existence de quatre types de financement.

Tableau n° 33: Sources de financement initial pour les entreprises enquêtées.

Sources de financement	Nombre d'entreprises	%
Autofinancement (épargne personnelle)	31	47,70
Prêts familles	19	29,23
Dons, héritage	03	04,61
Emprunts bancaires	12	18,46
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Nous constatons, à travers l'observation du tableau ci-dessus, que la majorité des entreprises enquêtées (47,70%) ont eu recours à l'autofinancement comme source de financement initial. 29,23% des enquêtés déclarent que les capitaux initiaux investis proviennent des prêts-familles. Les emprunts bancaires viennent en troisième position avec 18,46% des cas. Et enfin, seulement, 4,61% des enquêtés disent avoir un dons ou un héritage.

Ainsi, dans cinquante (50) cas soit 76,92% des entreprises enquêtées, les capitaux initiaux investis proviennent essentiellement de l'autofinancement ou des prêts-familles. Cette tendance s'explique, en principe, par la persistance des contraintes d'accès aux crédits bancaires qui conduit les entrepreneurs à chercher des sources de financement informelles.

De ce fait, le caractère familial et patrimonialiste de ces entreprises est de nature à réduire la propriété privée à la stricte propriété familiale. Ceci a pour conséquences d'aggraver les contraintes financières en réduisant la surface financière des entreprises, de

conduire à un endettement excessif et à une réaction du système bancaire par des exigences à l'octroi de crédit (en moyenne presque deux fois la valeur du crédit sollicité).

2.3. Le rapport des entreprises enquêtées avec leur milieu local.

L'analyse du rapport des entreprises de l'échantillon avec leur milieu local nous renseigne sur la nature des relations entretenues avec leurs territoires d'appartenance. En d'autres termes il s'agit de voir si les PME-PMI privilégient l'emploi des ressources locales leur permettant de s'inscrire dans une logique d'un développement territorialisé.

2.3.1. La localisation des entreprises

Le choix de localisation effectué par la PME découle à la fois de certaines exigences (présence des infrastructures, des équipements et des services) mais également de la combinaison des interventions produites par les acteurs économiques et institutionnels parties prenantes de la vie économique et du développement local.

Tableau n°34 : Les facteurs déterminant la localisation des entreprises enquêtées.

Facteurs de localisation	Nombre d'entreprises	%
Raisons personnelles et attachement à la région	48	73,83
Disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée	10	15,38
Création des emplois pour la région	21	32,31
Proximité de la famille	36	55,38
facilité d'accès à l'information	07	10,76
Existence d'un marché porteur (Autre)	13	20,00

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

A la lecture de ce tableau, nous constatons que plus de 73% des enquêtés déclarent que les raisons personnelles et l'attachement à la région représente un facteur déterminant dans la localisation de leur activité. 55,38% des répondants affirment que la proximité de la famille joue un rôle important dans le choix de la localisation de leurs entreprises.

La principale tendance que l'on peut déceler est la localisation dans les communes d'origine et/ou de résidence. Ceci dit que la localisation est déterminée, avant tout, par les caractéristiques sociales des entrepreneurs. En effet, et comme nous l'avons constaté plus haut, il s'agit d'entreprises familiales dont la gestion est assurée par le créateur de l'entreprise et les membre de sa famille. Ceci impose, donc, une certaine proximité du lieu de résidence. De plus la connaissance du milieu d'origine peut être un facteur favorable à l'entreprise car il

peut introduire des relations de confiance dans les actes économiques (loyauté des salariés et des clients, possibilité de bénéficier des réseaux d'entraide, rapports plus faciles avec les administrations au niveau local).

En somme, nous remarquons que dans la plupart des cas, le choix de localisation des entreprises est déterminé en fonction des motivations non économiques (l'attachement à la région, la proximité de la famille), alors que les facteurs économiques (disponibilité de la main d'œuvre, création des emplois pour la région, facilité d'accès à l'information, existence d'un marché porteur) ne sont pas pris en considération d'une manière rationnelle et objective.

2.3.2. L'origine de la main d'œuvre et son mode de recrutement.

La répartition des entreprises selon l'origine de la main d'œuvre et son mode de recrutement est représentée successivement dans les tableaux qui suivent :

Tableau n°35 : Répartition des entreprises enquêtées selon l'origine de la main d'œuvre recrutée.

	Nombre d'entreprises	%
Dans la wilaya de Tizi-Ouzou	54	83,08
Hors de la wilaya de Tizi-Ouzou	02	03,07
Les deux à la fois	09	13,85
	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Il ressort du tableau ci-dessus, que dans 83% des cas, la main d'œuvre recrutée est originaire de la wilaya de Tizi-Ouzou. Seulement 3,07% des entreprises emploient une main d'œuvre venant de l'extérieur de la wilaya (il s'agit de deux entreprises de bâtiment et travaux publics). Enfin, 13,85% des entreprises emploient une main d'œuvre venant de l'intérieur et de l'extérieur de la wilaya.

Tableau n°36 : Répartition des entreprises enquêtées selon le mode de recrutement de la main d'œuvre.

Modes de recrutement	Nombre d'entreprises	%
Les membres de la famille	32	49,23
Relations amicales ou voisinage	29	44,61
Recommandation des membres de la famille.	13	20,00
Contacts du bureau de mains d'œuvre	12	18,46
Contacts directs avec les demandeurs d'emplois.	27	41,53
Annonces dans la presse.	10	15,38

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Le tableau ci-dessus, nous renseigne que le recrutement de la main d'œuvre se fait, dans la plupart des cas, dans le cercle familial (49,23% des cas), à travers les relations amicales ou voisinage (44,61%) ou encore par des contacts directs avec les demandeurs d'emplois (41,53%).

Le bassin de recrutement est donc relativement restreint. L'appartenance familiale ou géographique, en d'autres termes les liens du sang ou du sol sont parfois une réalité incontournable.

A ce niveau, il est important de souligner que le climat de confiance qui se crée dans le cadre des relations familiales et amicales explique, pour une large partie, le choix de ces modes d'embauche.

2.3.3. Les sources d'approvisionnement

La répartition des entreprises enquêtées selon les sources d'approvisionnement se présente dans le tableau qui suit :

Tableau n°37 : Répartition des entreprises enquêtées selon les sources d'approvisionnement.

Sources d'approvisionnement	Nombre d'entreprises	%
Le marché local ou régional	17	26,15
Le marché national	47	72,30
Le marché international	34	52,31

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

A la lecture de ce tableau, nous constatons que l'exploitation des ressources locales n'est pas suffisante. En effet, les résultats de l'enquête montrent qu'il n'y a que 26,15% des entreprises qui s'approvisionnent sur le marché local ou régional. Ce pourcentage représente principalement les entreprises du secteur de bâtiment et travaux publics et l'industrie du bois et du papier.

La majorité des entreprises de l'échantillon s'adresse au marché national (72,30%) ou international (52,31%) afin de s'approvisionner des matières premières. Il s'agit, essentiellement, des entreprises du secteur de l'ISMME et du secteur de l'agroalimentaire.

2.3.4. La destination des produits

Contrairement à la question des sources d'approvisionnement, la destination des produits des entreprises enquêtées se fait dans la majeure partie dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Le tableau qui suit illustre les résultats de l'enquête concernant cette question.

Tableau n°38 : Répartition des entreprises enquêtées selon la destination de leurs produits.

Destinations des produits	Nombre d'entreprises	%
La wilaya de Tizi-Ouzou	35	53,85
Hors de la wilaya de Tizi-Ouzou	17	26,15
Les deux destinations	13	20,00
l'international	-	-
Total	65	100

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Nous constatons à travers le tableau ci-dessus qu'environ 54% des entreprises écoulent leurs produits sur le marché local. 26,15% des enquêtés disent que leurs produits sont commercialisés sur le marché national. Dans 20% des cas, les produits sont commercialisés sur le marché local ou national. Enfin, il faut signaler qu'aucun produit n'est exporté à l'étranger.

2.3.5. Les relations entretenues avec les autres entreprises de la wilaya

Les relations entretenues avec les autres entreprises de la wilaya sont représentées dans le tableau suivant :

Tableau n°39 : Répartition des entreprises enquêtées selon le type de relations entretenu avec les autres entreprises de la wilaya.

Type de relation	Nombre d'entreprises	%
Echange d'informations	52	80,00
Echange de matières premières	11	16,92
Echange d'expérience	13	20,00
Aides financières	24	36,92
Concurrence	40	61,54
Sous-traitance	15	23,08

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

A travers les données de ce tableau, nous remarquons que les entreprises de l'échantillon entretiennent plusieurs types de relations avec les autres entreprises de la wilaya.

En effet, 80% des entreprises enquêtées ont des relations d'échange d'informations ; 72,30% ont des relations de concurrence avec les autres entreprises de la wilaya ; 26,15% des entreprises s'entraident financièrement ; 23,08% ont des relations de sous-traitance.⁹ Dans 20% des cas, les entrepreneurs échangent leur expérience ou encore des matières premières (16,92% des cas).

Dors et déjà on peut affirmer que les entreprises de l'échantillon, avec les différentes relations qu'elles nouent avec les autres entreprises de la wilaya, peuvent former des lieux d'échanges intenses de biens, de services et d'informations. Cependant, il faut dire que la proximité spatiale joue un rôle très important dans le tissage de ces liens personnels de confiance et de réciprocité plus forts. Ces liens personnels se conjuguent au caractère informel (ou non marchand) d'une partie des échanges, ainsi qu'à la vivacité des relations de solidarité traditionnelles.

En fait, ce sont les systèmes de valeurs véhiculés par la société, les relations sociales, les croyances qui représentent des facteurs puissants qui poussent à la formation de ce type de relations entre les entrepreneurs.

2.4. Les obstacles rencontrés par les entreprises de l'échantillon

La connaissance des divers problèmes affrontés par les PME est d'un enseignement précieux pour le futur. Ces entreprises devront désormais être performantes et répondre aux critères de rentabilité afin d'assurer leur survie et d'élargir leur champs d'activité.

De plus, la dynamique des entreprises s'apprécie aussi par la perception des contraintes et des problèmes dont les entrepreneurs font état. La hiérarchie des problèmes exprimés par les chefs d'entreprises permet de bien saisir les obstacles à la dynamique de l'activité des PME-PMI, notamment dans le cadre de leur participation au développement local.

Nous considérons en premier lieu les problèmes au démarrage de l'entreprise, avant de passer en revue toutes les difficultés signalées par les entrepreneurs dans l'exercice de leur activité. Enfin, nous analyserons les appréciations des entrepreneurs à l'égard de l'environnement des affaires dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

⁹ Il faut noter que la plupart des entreprises ayant des relations de sous-traitance relèvent essentiellement du secteur de bâtiment et travaux publics.

2.4.1. Les obstacles rencontrés au démarrage de l'entreprise

Le phénomène de création d'entreprises constitue, faut-il le rappeler, une démarche risquée ; les acteurs en sont conscients. Le processus de création dépend de beaucoup de facteurs liés à la personne même de l'entrepreneur (son passé, son expérience, sa situation personnelle). Pendant le processus d'émergence de l'entreprise, il faut réunir des conditions multiples, qui sont : personnelles, professionnelles, institutionnelles, financières.

Dans une enquête menée à Tizi-Ouzou sur l'émergence des entreprises et raisons d'échecs¹⁰, on constate que la période qui s'écoule entre l'émergence de l'idée de projet et sa réalisation effective, est relativement longue, elle est au moins de 18 mois.

Les principales difficultés rencontrées par les entreprises de notre échantillon sont retracées dans le tableau suivant :

Tableau n°40: Répartition des entreprises enquêtées selon les obstacles rencontrés lors de la création d'entreprises.

Différents obstacles	Nombre d'entreprises	%
Les lenteurs administratives	62	95,38
Les sources de financement (accès et coût du crédit)	48	73,84
Manque d'information	29	44,61
Difficultés d'accès au foncier	39	60,00
Autres	21	32,30

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Il apparaît donc que lors de la création de l'entreprise, son promoteur doit surmonter de multiples difficultés. Il existe des problèmes d'ordre institutionnel (obtenir les diverses autorisations et subir certains contrôles) et d'ordre financier (rassembler les fonds nécessaires à l'achat de l'équipement et des matières premières pour lancer la production). Il faut trouver un emplacement adéquat, se faire une clientèle. Enfin, il faut embaucher des employés, dans certains cas qualifiés. Voici donc, par ordre d'importance, les contraintes perçues par les entrepreneurs de l'échantillon :

2.4.1.1. Les lenteurs administratives

A la lecture du tableau n°38, on constate que le problème majeur rencontré dans les entreprises (95,38%) est les différentes lenteurs administratives infligées par la banque pour

¹⁰ SOUIDI. R, op.cit. pp 119-133.

l'obtention d'un prêt, les démarches à l'étranger pour l'acquisition du matériel et la complexité des textes réglementaires. De même l'intérêt des pouvoirs publics pour tel ou tel secteur d'activité peut varier dans le temps. En conséquence, un créneau dans lequel s'étaient engagés des entrepreneurs, en l'absence d'appui du départ, peut n'offrir aucune chance de rentabilité. Ces contraintes peuvent provoquer l'interruption du processus entrepreneurial ou bien encore l'orienter de façon irréversible dans une direction non souhaitée par l'entrepreneur. Ainsi, l'administration constitue une source d'insécurité pour les entreprises forcée de transiger avec les différents niveaux administratifs.

2.4.1.2. Les sources de financement

Ce problème se classe au deuxième rang ayant obtenu un pourcentage de 73,84%. On y inclut les difficultés provenant du manque de ressources en liquidités des PME et celles reliées à l'insuffisance du BFR (besoin de fonds de roulement). Ce problème semble être ressenti avec acuité par les entreprises nouvellement créées. Cela n'est peut être pas surprenant compte tenu des retards enregistrés dans les encaissements de factures. En effet, pour mettre en œuvre le cycle de production, les entreprises engagent des dépenses qu'elles ne récupéreront que lors de l'encaissement de leurs ventes ou prestations. Il leur faut des moyens de subsistance pendant ce laps de temps. Les clients savent que les jeunes entreprises ont besoins d'eux, alors ils ne se gênent pas à payer leurs factures en retard. En revanche, pour les décaissements, il n'y a pas de retard possible, les fournisseurs ne font pas de cadeau. Si l'entreprise n'a pas de fonds propres pour combler ce trou, c'est sa mort assurée, même si elle a de bonnes perspectives de développement.

2.4.1.3. Les difficultés d'accès au foncier

Le processus de libération du foncier engagé depuis plusieurs années déjà, n'a pas encore permis de lever les obstacles, une partie importante des enquêtés (60%) se plaint des difficultés d'accès au foncier. Ce domaine demeure complexe, régi par un grand nombre de textes et de multiples intervenants sans pouvoir de décision réel. Le foncier reste, en fait, otage de la multitude d'organisme et institution qui se sont surajoutés au fil du temps. L'investisseur se trouve face à une multitude d'institutions (ANDI, Agence foncière locale et CALPI) qui ont montré leurs limites à travers l'absence relative :

- Du pouvoir décisionnel sur l'affectation d'un terrain ;
- De la disponibilité de terrain industriel ;

- De la gestion des espaces industriels.

De même la nature privée de la propriété d'une partie du capital foncier de la wilaya constitue un handicap pour l'investissement et l'entrepreneuriat. Les assiettes foncières publiques disponibles ne répondent pas aux conditions de viabilité et de faisabilité technique et économique des investissements, qui engendrent des surcoûts pour les entrepreneurs.

32,30 % des enquêtés ont soulevé les problèmes liés aux difficultés de trouver un local adéquat, de se faire une clientèle. Et enfin, d'embaucher des employés, dans certains cas qualifiés.

2.4.2. Les contraintes de la croissance

Comme dans la phase de création, les chefs d'entreprises ont soulevé plusieurs difficultés qui entravent la croissance de leurs entreprises. Le tableau qui suit nous renseigne sur les principaux problèmes rencontrés.

Tableau n°41 : Répartition des entreprises selon les obstacles rencontrés après la création

Différents obstacles	Nombre d'entreprises	%
Manque de crédit	56	86,15
La fiscalité et les charges sociales	53	81,53
L'approvisionnement en matières premières	15	23,08
L'incertitude de la politique économique	36	55,38
La concurrence déloyale et l'informel	28	43,07
L'écoulement des produits	13	20,00
L'étroitesse du marché	15	23,07

Source : Notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises.

Il ressort de ce tableau que les principaux problèmes rencontrés par les entreprises de l'échantillon sont :

2.4.2.1. Le manque de crédit

Au démarrage comme dans la période de croissance de l'entreprise, les difficultés de financement sont évoquées comme principal problème dans cinquante six cas (56). Ceux-ci déclarent manquer de moyens financiers pour réaliser leurs projets (étendre leurs activités actuelles ou en créer de nouvelles). Pourtant, un nombre relativement réduit d'entrepreneurs déclarent avoir manqué de moyens financiers lors de la création de l'entreprise (voir tableau n° 40).

Le financement des activités se réalise difficilement par le biais des circuits bancaires officiels, car les exigences de bancabilité ne sont remplies dans la plupart des micros entreprises. Constituées avec de faibles capitaux, et ne déclarant pas toujours la totalité du chiffre d'affaire, ces entreprises ne peuvent pas postuler aux crédits dont elles ont besoin. Les opérations réelles sont nettement supérieures aux opérations comptabilisées. Elles sont, de ce fait, prises au piège des pratiques informelles.

Cette situation montre clairement la faible bancarisation des entreprises qui s'explique par la méfiance vis-à-vis des circuits de circulation de l'argent pouvant être contrôlés par l'Etat et donc par le fisc. Elle s'explique aussi par la forte hausse des taux d'intérêt pratiqués par la banque depuis 1990, même si ces taux restent encore bien au dessous du taux d'inflation.

2.4.2.2. La fiscalité et les charges sociales

La fiscalité et les charges sociales sont jugées assez contraignantes et ce, malgré les mesures d'allégement prises ces dernières années. Cette catégorie de contrainte se manifeste surtout au niveau :

- Du taux d'imposition du bénéfice réinvesti considéré assez élevé ;
- Des cotisations patronales qui pèsent lourdement sur l'exploitation des entreprises.

En fait, tous les entrepreneurs avouent ne pas payer les impôts qu'il faut, car selon ces derniers, cette fiscalité est conçue pour ne permettre l'émergence d'aucun industriel ni commerçant privés. Ainsi, s'expliquent, en partie les pratiques de fraude et d'évasion fiscales.

2.4.2.3. L'approvisionnement en matières premières

23,08% des enquêtés déclarent avoir des difficultés d'approvisionnement, ce qui entraîne une sous-utilisation des capacités de production. A ce titre les entreprises touchées par ce problème relèvent, essentiellement, des secteurs de l'agroalimentaire (08 cas), du bâtiment et travaux publics (07 cas).

2.4.2.4. L'incertitude de la politique économique

Plus de 55% des enquêtés déclarent que l'incertitude de la politique économique constitue une contrainte majeure pour la croissance de leurs entreprises. En effet, au plan de l'encadrement du marché national, placé dans un environnement concurrentiel de plus en plus exacerbé par une politique d'ouverture non maîtrisée, le marché algérien se caractérise à

l'heure actuelle par un manque de cohérence et de coordination au niveau de son organisation, son animation, sa régulation et son contrôle de la part des différentes instances publiques concernées (douanes, fiscalité, normes de qualité, propriété industrielle, certification)

2.4.2.5. La concurrence déloyale et l'informel

43,07% des enquêtés ont soulevé le problème de la concurrence déloyale. Ceci confirme ce que nous avons constaté à propos de l'importance du secteur informel. Plusieurs évaluations de l'informel ou de la tendance à l'informalisation existent : selon le rapport CNES sur le secteur informel, la part des entreprises non immatriculées est 26,6% en 1992 et de 34,7% en 2001. Plus de 64% des employeurs et indépendants ne sont pas affiliés à la sécurité sociale en 2001, contre 51% en 1992.¹¹

2.4.2.6. L'étroitesse du marché

En l'absence d'étude de marché, 23,07% de la population enquêtée se retrouve devant des problèmes de débouchés. Ainsi, avec une visée aussi réduite qui est le marché local, l'entrepreneur s'est vite retrouvé devant une multitude de problèmes : d'une part, la saturation d'un marché local déjà étroit, et d'autre part, un secteur informel qui est très concurrentiel.

Pour ce qui concerne l'environnement des affaires dans la wilaya de Tizi-Ouzou, notre enquête nous a révélé que généralement, les mouvements qui affectent la démographie des entreprises sont tributaires des conditions générales de l'environnement socio-politique. En effet, la majeure partie des chefs d'entreprises enquêtés, (56 cas) soit 86,15% considère que les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics pour la création d'entreprises ne sont pas totalement efficaces.

L'attitude vis-à-vis des pouvoirs publics se perçoit aussi à travers les demandes des entrepreneurs envers eux. Parmi ceux ayant répondu (21 personnes) soit 32,31%, relèvent du secteur du bâtiment et travaux publics, demandent aux pouvoirs publics de continuer à investir dans les travaux publics (constructions de bâtiments publics, de logements sociaux, ouvertures et entretien de pistes,...) dans les ménagement ruraux (forages pour l'irrigation, équipement d'aires d'irrigation,...). Une autre partie (40 personnes) soit 61,54% demande aux pouvoirs publics une meilleure souplesse dans les administrations, une meilleure implication dans la lutte contre la bureaucratie et le secteur informel, de mieux approvisionner le marché

¹¹ CNES (Conseil National Economique et Social), Rapport sur « Le secteur informel : illusions et réalités », Mars 2004.

en produits de tous types, de faciliter les prêts bancaires et d'en accorder davantage, de diminuer les impôts et veiller à la justice fiscale.

Ainsi, l'attitude vis-à-vis des pouvoirs publics des entrepreneurs enquêtés est partagée entre ceux qui refusent l'Etat dans ses aspects contraignants (fiscalité, réglementation économique,...), et ceux qui demandent plus d'Etat pour les protéger des inconvénients de l'économie de marché.

Enfin, il faut dire aussi qu'en plus des contraintes évoquées plus haut, la criminalité organisée se déploie présentement de manière spectaculaire dans la wilaya. Cette situation peut bien faire glisser la région dans une logique de désinvestissement.

En réponse à la question 09, très souvent le monde de l'entreprise exprime une grande réserve face à l'efficacité du système d'aide, mais sans en rejeter l'utilité. D'une manière dominante, les aides attribuées aux entreprises sont qualifiées, par ces dernières d'opaques, complexes, rigides et standardisées.

Toutefois, si tous ces éléments laisse conclure que le climat d'investissement dans la wilaya de Tizi-Ouzou est l'un des plus hostile en Algérie qu'en est-il alors des actions de envisagées par les chefs d'entreprises enquêtés dans le cadre de la croissance de leurs entreprises ?

2.5. Les perspectives de croissance

La majorité des enquêtés (59 cas) soit 90,77% n'ont pas l'intention d'arrêter leur activité. Parmi les entrepreneurs qui veulent arrêter leur activité (06), trois d'entre eux exercent dans le secteur du bâtiment et travaux publics ; trois autres ont investi dans le secteur de l'agroalimentaire. Ces entrepreneurs ont l'intention de changer leur activité et ce pour faire face aux nombreuses difficultés citées précédemment.

Par ailleurs, un nombre important d'entrepreneurs (56) soit 86,15% déclarent leur intention d'étendre leurs activités actuelles, seulement ceux-ci souhaitent vivement l'assouplissement des procédures administratives car comme l'a déclaré l'un des entrepreneur : « les choses n'avancent pas toujours dans une administration bureaucratisée et indifférente ».

En ce qui concerne la possibilité de créer de nouveaux postes d'emplois, 52 entrepreneurs ont répondu favorablement à la question, soit 80% des enquêtés.

Enfin, à la question de savoir si les chefs d'entreprises ont l'intention d'exporter leurs produits, nous avons enregistré un pourcentage de 36,92% d'entrepreneurs (24 cas) qui y sont favorables. L'essentiel des entrepreneurs qui veulent exporter leurs produits activent dans le secteur de l'agroalimentaire (22 entreprises) et le secteur de la l'industrie du bois et du papier (02 entreprises).

D'une manière générale, nous pouvons dire que le nouvel environnement national et international dans lequel évolue l'entreprise lui offre des opportunités certaines qui favorisent sa création et sa croissance ; mais il impose aussi de nouvelles contraintes qui favorisent le mouvement inverse. De ce fait, la conception du développement local accordant à la PME-PMI un rôle majeur induit systématiquement l'implication de tous les acteurs publics locaux dans le processus du développement local.

Section 03 : L'indispensable soutien de l'environnement local

Depuis 1990 et suite aux réformes et mutations structurelles et profondes de l'économie et des institutions, un ensemble d'organismes, d'opérateurs et d'acteurs, est mis en place graduellement, pour prendre part et animer la vie économique, politique et sociale, préfigurant, ainsi, un nouvel environnement. La configuration et l'ambiance générale sont perceptibles au niveau des collectivités locales, espace privilégié d'intervention.

Ainsi, de nombreux mécanismes d'impulsion, d'accompagnement et d'aide ont été mis en place. Ils ne seront pas tous abordés ici car certains ne mettent en œuvre que des acteurs institutionnels. Ne seront abordés que ceux qui offrent des opportunités à des acteurs de la société civile qui interviennent en tant que porteurs de projets. Ils appartiennent donc à ces derniers de connaître les mécanismes et d'en tirer le maximum d'opportunités.

Parmi les dispositifs conçus et mis en place par les pouvoirs publics, afin d'encourager l'investissement privé par la création et la promotion de micro entreprises, on dénombre : l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) ; la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) ; l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) ; les pépinières d'entreprises.

D'autres mécanismes interviennent en faveur des PME-PMI en ce qui concerne précisément l'appui et l'aide au développement de celles-ci. Il s'agit essentiellement, du

Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) ; le Programme de Mise à Niveau des entreprises.

3.1. Le rôle limité des collectivités locales

L'administration locale, et particulièrement les collectivités locales, sont concernées au premier chef par le développement local. Effectivement, le développement local ne peut être qu'une question locale interpelle de prime abord les collectivités locales en raison de leurs meilleures connaissances de besoins et de la nécessité de répondre aux attentes de la population de manière concrète et immédiate.

Force est de constater que la législation n'accorde pas une attention particulière au développement local. Ce n'est qu'une retombée incidente d'une mission plus générale ou plus globale relative au développement de la société qui est du ressort de l'Etat. Les missions de développement local sont énoncées de manière générique tout en accordant la prééminence aux démembrements territoriaux ou fonctionnels de l'administration centrale.

3.1.1. La commune

La commune intervient de différentes manières et sous diverses modalités dans le développement local, allant de la simple promotion à l'intervention directe.

Toutefois, en se référant aux textes réglementaires, on constate que la loi 90-08¹² donne moins de pouvoirs à la commune puisque c'est tout le champ de l'intervention économique directe qui lui échappe. Au demeurant, l'accroissement des compétences ne signifie pas nécessairement le renforcement de la décentralisation.

A la suite des réformes économiques, au même titre que l'Etat, elle est amenée à se désengager d'une gestion directe du champ économique. Elle est appelée à inciter promouvoir, encourager et aider le développement local. La présence de la commune dans cette sphère se manifeste par la mise en place d'une politique de développement local incitative et attractive en direction des promoteurs et des investisseurs.

Elle est paradoxalement appelée à se doter d'une politique locale de développement plus rigoureuse, active et hardie, en somme plus efficace car de plus en plus se met en place un système de régulation externe par l'électorat et par l'environnement, sanctionnant ainsi sa

¹² Loi n° 90-08 du 07 avril 1990 relative à la commune, page 420, (JORA N° 15 du 11 -04-1990).

capacité à répondre aux attentes locales en matière de logement, de création d'emplois, par exemple.

Au niveau économique, la commune accomplit les missions suivantes :

- Elabore et adopte le plan communal de développement dans le cadre du plan de wilaya et du plan national (article 86) ;
- Initie toute action pour impulser le développement (article 88) ;
- Encourage et favorise les opérateurs (article 88) ;
- Protection des terres agricoles (article 94) ;
- Favorise et encourage le développement du tourisme (article 103) ;
- Favorise la promotion immobilière (article 100).

Ainsi, la loi 90-08 fait de nombreuses fois références au rôle de la commune en employant les verbes suivants : initier, impulser, encourager, promouvoir, favoriser, assister. Depuis l'entrée dans l'économie de marché, le législateur, a adopté une vision de type libérale pour ce qui est des missions de l'Etat et de l'administration. Cela se traduit par le recentrage du rôle de la commune vers des missions traditionnelles de services publics en se désengageant de l'action économique qu'elle ne soutient plus que de manière indirecte.

En fait le rôle de la commune pour impulser le développement local est de conduire en amont un certain nombre d'actions :

- Pour les infrastructures : routes, transports, électricité, eau zones d'activités, télécommunications ;
- Pour la qualité de la vie : l'hygiène, éducation, santé, environnement, ordre public, activités culturelles, tranquillité ;
- Pour la qualité du service administratif : accueil, information, communication, absence de bureaucratie ;

La collectivité doit offrir des avantages qui, généralement dépendent de la réglementation en vigueur mais aussi faire preuve d'attractivité pour attirer les investisseurs. Plutôt que de prendre en charge directement le développement local comme c'était le cas durant la période socialiste. Elle est plutôt appelée à attirer les investisseurs.

3.1.2. La wilaya

La wilaya occupe une place fondamentale dans le dispositif institutionnel. Elle est à la fois le prolongement de l'administration centrale au niveau territorial et l'expression de la

collectivité au niveau local. Elle accomplit de nombreuses missions : allant de la satisfaction des besoins de la population à l'exercice de la puissance publique en passant par la médiation entre le centre et la périphérie.

Sur le plan économique, le rôle de la wilaya consiste à :

- Entreprendre toute action de nature à assurer le développement de la wilaya et encourage toute initiative susceptible de favoriser son développement (article 63) ;
- Définit le plan d'aménagement du territoire de la wilaya (article 62) ;
- Adopte le plan de la wilaya à moyen terme de manière contractuelle entre l'Etat et les collectivités locales (article 60) ;
- Initier, favoriser ou participer à des programmes de promotion de l'emploi en concertation avec les communes et les opérateurs économiques notamment en direction des jeunes et des zones à promouvoir (article 75) ;
- Favoriser l'exploitation du potentiel touristique et encourager tout investissement (article 81) ;
- Apporte son soutien aux communes pour les programmes d'habitat, favorise le développement de coopératives dans le logement ou participe à des programmes de logement à usage collectif.

En fait, la participation effective de la wilaya au développement local réside en amont dans la réalisation d'infrastructures et la création d'équipement. Elle accomplit le même rôle que la commune.

De manière plus concrète, elle apporte son soutien par la création d'équipements, la réalisation d'infrastructures et l'implantation de zones d'activités supposées fournir toutes les prestations nécessaires.

3.2. Le rôle important des dispositifs de promotion des micro entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou

En raison de l'extrême gravité de la situation de l'emploi, caractérisée par un chômage chronique et en constante augmentation, l'Etat a mis en place depuis une dizaine d'années un dispositif ambitieux de lutte contre le chômage et de la création d'emploi et d'activités. Chacun de ces dispositifs participe de manière directe ou indirecte au développement local, et dans certains cas de manière participative ou partenariale.

3.2.1. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Elle a été créée par le décret législatif 94-09 du 26 mai 1994¹³ et le décret exécutif 94-188 du 6 juillet 1994¹⁴. Elle a pour mission :

1. La contribution à la lutte contre le chômage par le retour à l'emploi des travailleurs compressés et la création d'activités ;
2. La tenue du fichier des chômeurs pour le versement d'une assurance chômage aux travailleurs ayant fait l'objet d'une compression d'effectifs, subi la dissolution de l'entreprise ou bénéficié de la retraite anticipée ;
3. Une aide organisée et spécifique pour la recherche d'emploi ;
4. L'offre de formation de reconversion pour élargir les compétences ;
5. L'aide au travail indépendant ;
6. Le financement d'études sur l'emploi, le travail et la création d'activités.

3.2.1.1. Présentation générale du dispositif

La caisse dispose de trois organismes :

Le Centre d'Aide au Travail Indépendant (CATI)

Ce centre offre au promoteur une aide pour créer son entreprise. Il aide le chômeur à créer son propre emploi par le conseil, l'accompagnement et le suivi pendant une durée d'une année après le lancement du projet. Un conseiller animateur effectue une étude préalable, contribue à l'élaboration du projet et à son montage. Une formation personnalisée de dix semaines est mise à la disposition du promoteur.

Pour pouvoir bénéficier des services de ce centre, il faut des droits à l'allocation d'une durée égale ou supérieure à une année, effectuer un apport personnel pour le financement.

Le centre de recherche sur l'emploi (CRE)

Il dispense une formation de trois semaines pour aider les participants à trouver un emploi. L'objectif est de rendre le chômeur autonome dans sa recherche d'un emploi tout en s'appuyant sur une bonne connaissance du marché du travail. Des bilans de compétence sont dressés. Des techniques de recherches d'emploi, la rédaction de curriculum vitae, l'entretien

¹³ Décret législatif n° 94-09 du 26 mai 1994 portant préservation de l'emploi et protection des salariés susceptibles de perdre de façon involontaire leur emploi. Page 3 (JORA N° 34 du 01-06-1994)

¹⁴ Décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage. page 4 (JORA N° 44 du 07-07-1994)

d'embauche sont enseignées. Enfin, des facilités sont accordées telles que : documentation, téléphone, télécopie, photocopieur, micro-ordinateur.

L'aide aux entreprises en difficultés

Ce produit a été lancé en juillet 2000. Il consiste à aider les entreprises qui connaissent des difficultés et à lui redonner une santé économique. Les services offerts par la caisse portent sur la connaissance des techniques modernes de gestion, une étude de marché, l'opportunité d'investissement, le positionnement stratégique, la formation, la facilitation pour l'accès aux crédits bancaires, la familiarisation avec le partenariat en capital.

La saisine de la caisse amène celle-ci à effectuer un audit complet de l'entreprise en difficulté et à formuler des recommandations portant sur un programme d'appui et de redémarrage. Un comité de sélection sélectionne les entreprises qui bénéficient d'un redressement ou d'un traitement. Elle met en place les mécanismes et les structures de suivi.

La caisse finance l'acquisition de ces services, accorde une éventuelle bonification d'intérêt pour les emprunts, intervient pour assurer la garantie des emprunts, souscription à des augmentation du capital pour des action de portage.

3.2.1.2. Le dispositif d'aide à la création d'entreprise (CNAC)

Pour répondre à un pic prévisible de licenciement, induit par la mise à niveau de l'appareil de production nationale, un nouveau produit a été mis en place (janvier 2004)¹⁵ afin de donner la possibilité aux chômeurs âgés de 35 à 50 ans pour créer leur propre entreprise.

Les conditions à remplir pour bénéficier de ce dispositif sont :

- Etre âgé de 35 à 50 ans ;
- Etre au chômage et inscrit à l'ANEM (Agence Nationale de l'Emploi) depuis au moins 06 mois (ou être allocataire CNAC) ;
- Résider en Algérie ;
- Ne pas avoir exercé une activité pour son propre compte depuis au moins une année ;
- N'avoir jamais bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité ;
- Posséder une qualification et ou un savoir faire en relation avec l'activité projetée ;
- Pouvoir participer au financement du projet.

¹⁵ Décret exécutif n° 04-01 du 03 janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

La caisse accompagne le promoteur par un suivi personnalisé tout au long du montage du projet et lors de la phase du démarrage. Il peut également bénéficier d'une formation.

La caisse apporte son aide et son soutien en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune pour la réinsertion dans la vie active des chômeurs admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage.

S'agissant du mode de financement, celui-ci est de type triangulaire. Il recouvre en grande partie l'acquisition du matériel, équipement et matériel neufs. Le seuil maximum des investissements est fixé à cinq (05) millions de dinars.

La contribution du promoteur

Le seuil minimum de fonds propres (apport personnel) dépend du montant de l'investissement. Il est fixé selon les niveaux suivants :

Niveau 1 : 5% du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est égal ou inférieur à deux millions de dinars ;

Niveau 2 : 10% du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à deux millions de dinars et inférieur ou égal à cinq millions de dinars.

Le seuil minimum du niveau 2 est fixé à 8% lorsque les investissements sont réalisés en zones spécifiques et dans les wilayas du Sud et des Hauts Plateaux.

Prêt non rémunéré (PNR), ou prêt sans intérêt, octroyé par la CNAC

25% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal à deux millions de dinars (niveau 01).

20% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à deux millions de dinars et inférieur ou égal à cinq millions de dinars. Ce taux est porté à 22% lorsque les investissements sont réalisés en zones spécifiques ou dans les wilayas du Sud et des Hauts Plateaux.

Crédit bancaire à intérêts bonifiés

La bonification des taux d'intérêt sur les crédits d'investissement consentis par les banques publiques (BADR, BEA, BNA, BDL et CPA). Celle-ci se présente comme suit :

75% du taux débiteur appliqué par les banques au titre des investissements réalisés dans le secteur de l'agriculture, de l'hydraulique et de la pêche.

50% du taux débiteur appliqué par les banques au titre des investissements réalisés dans tous les autres secteurs.

Lorsque les investissements sont situés en zones spécifiques ou dans les wilayas du Sud et des Hauts Plateaux, ces bonifications sont portées respectivement à 90% et 75%. Le bénéficiaire du crédit ne supporte que le différentiel non bonifié du taux d'intérêt.

Pour ce qui concerne la wilaya de Tizi-Ouzou, le nombre de micro-entreprises créées par le dispositif d'aide à la création d'entreprise (CNAC) est présenté dans le tableau suivant :

Tableau n°42 : Nombre de micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif d'aide à la création d'entreprises -CNAC (Situation cumulée au 31/12/2006).

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises créées	Emplois créés
Services	96	159
Transport	81	-
BTP	77	182
Total	254	-

Source : Caisse Nationale d'Assurance Chômage, Direction régionale de Tizi-Ouzou.

A la lecture de ce tableau on constate, qu'à la fin 2006, un total 254 micro-entreprises qui ont été créées dans le cadre de ce nouveau dispositif. Parmi ces petites entités économiques, la majeure partie relève des secteurs des services puis celui des transports avec respectivement 96 et 81 projets réalisés. En matière de création d'emploi, le secteur du bâtiment vient en première position (182 emplois), suivi du secteur des services qui a permis l'insertion de 159 chômeurs.

Tableau n°43 : Projets financés par la CNAC par secteur d'activités situation trimestrielle (Janvier-Février-Mars 2008).

Secteur d'activité	Dossiers déposés	Dossiers validés CSV	Accords bancaires	Nombre de projets financés	Entreprises créées	Emplois prévus	Emplois créés
Industrie	13	08	08	04	02	04	21
BTBH	15	11	14	07	07	24	42
Agriculture	04	00	00	01	01	01	00
Services	20	15	14	14	14	22	20
Artisanat	00	00	00	00	00	00	01
Total	52	34	36	26	24	51	84

Source : Caisse Nationale d'Assurance Chômage, Direction régionale de Tizi-Ouzou.

Le bilan trimestriel d'activité de la CNAC nous montre qu'à la fin du premier trimestre 2008, le nombre de dossiers déposés au niveau de la Caisse est de 52. Le nombre de dossiers validés est 34 (soit 65%). 36 demandes ont eu leurs accords bancaires. le nombre d'entreprises créées est 24.

La répartition des projets par secteurs d'activité montre que 20 demandes (38,46%) concernent des projets qui relèvent du secteur des services. Le secteur du bâtiment vient en deuxième position avec 15 projets, soit 28,85%. Le secteur d'industrie occupe la troisième position avec 13 demandes.

Par ailleurs, nous remarquons que, par rapport aux trois secteurs précités, le nombre de projets déposés pour le secteur de l'agriculture est dérisoire (04). De plus, aucun dossier n'a été validé.

Cependant, aucun dossier n'a été déposé pour le secteur de l'artisanat, et ce malgré l'importance des potentialités de la région.

3.2.2. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) a été créée par le décret exécutif 96-296 du 8 septembre 1996¹⁶ dans le cadre de la création du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, DSEJ¹⁷. Elle n'est devenue opérationnelle qu'en 1997.

3.2.2.1. Les missions de l'agence

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) remplit plusieurs types d'activités :

- La promotion et le suivi des investissements de création et d'extension ;
- La réalisation d'étude de faisabilité par des bureaux d'études pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements;
- Le conseil, l'assistance et le soutien du jeune promoteur tout au long de la mise en œuvre du projet, notamment en ce qui concerne le montage financier et la mobilisation des crédits ;

¹⁶ Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, p. 10, (JORA N° 52 du 11-09-1996).

¹⁷ Décret présidentiel n° 96-234 du 2 juillet 1996 relatif à l'emploi des jeunes, p. 9, (JORA N° 41 du 03-07-1996).

- L'assistance du jeune promoteur dans ses démarches auprès des organismes concernés par l'investissement ;
- Organiser avec les structures de formation, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs
- Assurer le suivi des investissements et veiller au respect des engagements ;
- Constitution d'une banque de données sur les projets ;

En matière de création de micro-entreprises, le jeune promoteur doit remplir les conditions suivantes :

- Avoir une qualification ;
- Créer trois emplois permanents ;
- Être âgé de 19 à 35 ans, exceptionnellement 40 ans quand l'investissement projette de créer au moins deux emplois permanents supplémentaires ;
- Ne pas avoir un emploi rémunéré ;
- Fournir un apport personnel de 5 à 20% sous forme de fonds propres variables en fonction de la nature de l'investissement projeté ;
- L'investissement ne doit pas dépasser quatre (04) millions de dinars.

En ce qui concerne le financement, celui-ci se présente sous trois formes :

L'autofinancement : l'apport financier du ou des jeunes promoteurs constitue la totalité de l'investissement. A noter que ce mode a été exclu à partir de 1999.

Le financement mixte : l'apport financier du ou des jeunes est complété par le crédit sans intérêts accordés par l'ANSEJ. La structure de ce mode de financement se résume dans le tableau suivant :

Tableau n°44 : Le mode de financement mixte (ANSEJ)

	Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
Niveau 1	Moins de 1 000 000 DA	25%	75%
Niveau 2	De 1 000 001 DA à 2 000 000 DA	20%	80%
Niveau 3	De 2 000 001 DA à 4 000 000 DA	15%	85%

Source : Dépliant des modes de financement mixte (ANSEJ)

Le financement triangulaire : ce mode de financement est constitué de l'apport du ou des promoteurs, les crédits sans intérêts de l'ANSEJ et le crédit bancaire dont une partie est bonifié par l'ANSEJ. La structure de ce mode de financement se présente comme suit :

Tableau n°45 : Le mode de financement triangulaire (ANSEJ)

	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zone spécifique	Autres zones	Zone spécifique	Autres zones
Niveau 1 : Moins de 1 000 000 DA	25%	5%	5%	7%	70%
Niveau 2 : 1 000 001 DA à 2 000 000 DA	20%	8%	10%	72%	70%
Niveau 3 : 2 000 001 DA à 3 000 000 DA	15%	11%	15%	74%	70%
Niveau 4 : 3 000 001 DA à 4 000 000 DA	15%	14%	20%	71%	65%

Source : Dépliant des modes de financement triangulaire (ANSEJ)

Cependant, il faut savoir que la bonification des taux d'intérêt est déterminée en fonction de la zone et du secteur¹⁸, comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°46 : La bonification du taux d'intérêt selon secteur et zone d'activité.

	Les zones spécifiques	Autres zones
Secteurs prioritaires	90%	75%
Autres secteurs	75%	50%

Source : Dépliant des modes de financement (ANSEJ)

Deux types d'aides sont accordés aux jeunes promoteurs :

Les aides financières :

1. Crédit sans intérêt ;
2. Bonification des taux d'intérêts pour la formule de financement triangulaire.

Les aides fiscales et parafiscales :

 En phase de réalisation du projet :

- 1- Franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;

¹⁸ Les secteurs prioritaires sont l'agriculture, l'hydraulique et la pêche. Et les zones spécifiques sont les zones à promouvoir qui sont déterminées par arrêté ministériel. (Voir annexe n°08)

- 2- Application du taux réduit de 5% en matières de droit de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- 3- Exemption des droits de mutation de 8% sur l'acquisition immobilières ;
- 4- Exonération des droits d'enregistrements sur les actes constitutifs des micro-entreprises ;
- 5- Exonération de la taxe foncière sur les construction et addition de construction.

 En phase d'exploitation du projet :

Les aides sont accordées pour une durée de trois ans (3) à partir du démarrage de l'activité ou 6 ans pour les zones spécifiques :

- 1- Exonération totale de l'IBS (Impôt sur les Bénéfices des Sociétés), l'IRG (Impôt sur le Revenu Global), du VF (Versement forfaitaire) et de la TAP (Taxe sur l'Activité Professionnelle) ;
- 2- Admission aux bénéfices d'un taux réduit des cotisations patronales de 7% au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro-entreprise.

Ce dispositif a été modifié en 2003¹⁹ en apportant une série de mesures allant dans le sens d'un réaménagement du cadre du dispositif de soutien à l'emploi de jeunes. Il s'agit :

1. Du relèvement du seuil de l'investissement de quatre à dix millions de dinars ;
2. De la baisse des niveaux de participation des jeunes promoteurs en fonds propres : 5% pour les projets dont le coût d'investissement est égal ou supérieur à deux millions de dinars et 10% pour ceux supérieurs à dix millions de dinars ;
3. De l'élargissement des avantages offerts par le dispositif aux micro-entreprises ;
4. L'introduction de l'extension des capacités de production pour les micro-entreprises accompagnée par l'ANSEJ : les deux formules de financement mixte et triangulaire y sont appliquées au même titre que l'investissement de création ;
5. La défiscalisation des services à la réalisation (assurances tous risques, aménagements, intérêts bancaires en hors TVA) ;
6. Le rétablissement des avantages fiscaux au profit des activités de pharmacie, boucherie et station de services.
7. La mise à la disposition du dispositif des ex-galeries et ex-aswak pour réaliser des pépinières d'entreprises devant abriter des activités développées par les jeunes promoteurs.

¹⁹ Décret exécutif n° 03-290 du 06/09/2003 abrogeant le décret exécutif n° 96-297 du 08/09/1996.

En ce qui concerne la couverture des crédits octroyés par les banques, de nouvelles mesures ont été prises : levée de l'hypothèque sur les biens immobiliers ; révision du délai de traitement des dossiers de demandes de crédits qui est porté à 03 moi ; relèvement de la durée du crédit à 07 ans avec un délai de grâce d'une année.

3.2.2.2. Quelques statistiques de l'antenne de Tizi-Ouzou

Dans le cadre du dispositif de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ), plusieurs projets ont été lancés créant, ainsi, un nombre important de postes d'emplois. Cette situation est illustrée dans le tableau qui suit :

Tableau n°47: Bilan d'activité de l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou de 1997 jusqu'au 31/12/2006.

	Nombre	Nombre d'emplois prévus
Dossiers déposés	17 885	43 615
Décisions d'agrément	16 358	40 584
Accords bancaires	5 719	-
Démarrage effectif	5 049	13 337

Source : Etablis à partir des données de l'Antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou.

L'analyse des statistiques fournies par l'antenne ANSEJ de la wilaya de Tizi-Ouzou montre que, depuis sa création en 1997 jusqu'au 31/12/2006, 17 885 dossiers, au total, ont été déposés par les jeunes. 16 358 projets ont été agréés par l'agence, soit un taux d'éligibilité de plus de 90%. Ces dossiers retenus promettent de créer 40 584 postes d'emploi. Mais entre le nombre des avis favorables de l'ANSEJ et ceux des banques, la différence reste importante. En fait, durant ces neuf années d'existence du dispositif à Tizi-Ouzou, 5 719 accords bancaires uniquement ont été comptabilisés, soit un taux n'atteignant pas les 35% sur le total des avis favorables et 5 049 projets effectifs créés ayant généré un total de 13 337 emplois directs.

Ces chiffres sont satisfaisants en comparaison à la moyenne nationale car la wilaya de Tizi-Ouzou se classe en deuxième position, après la wilaya d'Alger, en matière de création d'entreprises et aussi en matière de financements bancaires²⁰.

Les services représentent le secteur le plus prisé par les jeunes promoteurs, suivis de l'agriculture et de l'industrie. Toutes les activités qui créent une valeur ajoutée (activités de

²⁰ Voir bulletin d'information économique n°12, indicateurs de l'année 2007, édition la Direction des systèmes d'information et des statistiques. Ministère de la PME-PMI et de l'Artisanat. Page 35. Disponible sur : www.pmeart-dz.org.

production, de transformation et de prestations de services) sont éligibles au dispositif de l'ANSEJ, excluant cependant toute activité de revente en l'état (commerce de gros, de détail,...) en plus des activités de transport, en tous genres, pour cause de saturation du secteur. Des qualifications professionnelles sont en outre exigées pour le lancement de micro-entreprises dans le secteur de l'informatique, de l'électronique et du BTPH. Le diplôme de technicien supérieur est exigé.

D'une manière générale, le recours à l'ANSEJ par les jeunes chômeurs a atteint une vitesse de croisière depuis 2003²¹. En effet, pour la seule année 2003, l'antenne a reçu 14 000 dossiers, alors que ce chiffre n'était que de 7000 pour la période de 1997 à 2002. A l'origine de cette envolée, l'allègement des conditions d'accès au dispositif et les campagnes de proximité pour mieux informer les jeunes.

Selon un responsable dans l'antenne ANSEJ de Tizi-Ouzou, l'agence est en train de renforcer sa présence au niveau local, à travers une ouverture prochaine d'antennes, dans quelques principales daïras (Ain El Hammam, Azazga et Draâ El-Mizan). Ceci a pour objectif principal de favoriser le travail de proximité avec les jeunes promoteurs et donner la possibilité de développer des activités, prenant en ligne de compte les ressources et les potentialités locales. Les jeunes sont donc appelés à investir dans des métiers porteurs (tourisme, la pêche, l'agriculture de montagne, industrie des mines, l'hydraulique...).

Sur un autre plan, l'ANSEJ prévoit de mettre en œuvre un programme d'« externalisation des activités du service public ». A cet effet, de nouveaux créneaux sont prévus par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou. Pour ce faire, des conventions de partenariat sont conclues entre l'ANSEJ de la wilaya et certaines communes pour le montage de micro-entreprises spécialisées dans les activités de services publics concédées par celles-ci dans les domaines tels que le ramassage des ordures ménagères, l'entretien des routes et des espaces verts, l'électrification et la réhabilitation du vieux bâti.

²¹ CF. Quotidien « El Watan », jeudi 21 septembre 2006. Page 08.

Tableau n°48 : Nombre de micro-entreprises créées par secteur d'activité (Situation cumulée au 31/12/2007).

Secteur d'activité	Phase d'exploitation				Phase extension			
	Cumule au 31/12/2007	Emplois prévus	Dont année 2007	Emplois prévus	Cumule au 31/12/2007	Emplois prévus	Dont année 2007	Emplois prévus
Services	1971	5180	237	638	18	43	5	23
Artisanat	106	221	15	38	1	3	1	3
Agriculture	605	1266	18	37	/	/	/	/
Hydraulique	13	108	/	/	/	/	/	/
Pêche	9	49	5	19	/	/	/	/
Transport	1234	1809	7	10	11	38	10	23
Industrie	1367	4941	175	566	13	60	7	26
BTPH	340	1701	122	485	3	20	1	4
Profession libérale	170	430	29	68	3	6	1	2
Maintenance	199	571	40	107	1	1	1	1
Total	6014	16276	648	1968	50	171	26	82

Source : ANSEJ. Antenne de Tizi-Ouzou.

Il ressort de ce tableau que le nombre total d'entreprises créées de 1997 jusqu'au 31/12/2007 est de 6014 unités, soit en moyenne 601 entreprises créées chaque année. Le nombre total d'emplois prévus est 16 276 postes, soit en moyenne 03 employés par micro-entreprise.

L'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes de Tizi-Ouzou (ANSEJ) s'est lancée aussi ces derniers temps dans le financement de l'extension de certains projets. En effet, la possibilité d'extension des micro-entreprises en activité, une mesure apportée par le réaménagement du dispositif, a intéressé une cinquantaine d'unités (50).

Nous constatons, par ailleurs, que les secteurs les plus importants sont : les services avec 1971 unités ; l'industrie avec 1367 unités ; les transports avec 1234 unités. Quant aux secteurs de l'hydraulique et la pêche, ils se présentent comme les parents pauvres de la micro-entreprise dans la wilaya de Tizi-Ouzou avec respectivement, 13 et 09 unités.

En terme d'emploi, le secteur des services prédomine avec un pourcentage de 31,83%, le secteur de l'industrie vient en deuxième position avec 30,36% suivi du secteur des transports avec 11,11% et en quatrième position, le secteur du BTPH avec 10,45%.

3.2.3. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

Faisant suite à l'Agence de promotion et de soutien de l'investissement (APSI) créée en 1993²², l'ANDI est un établissement public à caractère administratif²³. Elle dispose de structures décentralisées au niveau local.

3.2.3.1. Les missions de l'ANDI

L'Agence accueille, informe et assiste les investisseurs dans les formalités de constitution des dossiers d'investissements, de création des entreprises et de concrétisation des projets. Pour ce faire, non seulement, elle leur fournit les documents administratifs nécessaires mais leur facilite également l'accomplissement des formalités.

Les missions d'information, et d'assistance jouent un rôle important pour la promotion et le développement des investissements, notamment pour les investisseurs étrangers qui connaissent mal le milieu administratif local et le contexte culturel dans lequel ils baignent. Elle s'assure du respect des engagements pris par les investisseurs ayant bénéficié du régime dérogatoire, sinon les avantages seront supprimés. L'ANDI est chargée également de définir les zones qui nécessitent des travaux d'infrastructures qui seront réalisés par l'Etat quand il s'agit des investissements qui bénéficient du régime dérogatoire.

3.2.3.2. Le guichet unique

Le guichet unique est une grande nouveauté qui a été introduite par le décret législatif n°93-12 pour lutter contre la bureaucratie qui caractérise l'administration algérienne, particulièrement en matière d'investissement. De plus, il est prévu la mise en place d'une telle structure dans chaque wilaya. Sa caractéristique est de concentrer en un lieu les différentes administrations impliquées dans l'acte d'investir.

Le guichet unique décentralisé de wilaya comprend les représentants des administrations suivantes : le registre de commerce, les douanes, les impôts, le comité de l'animation locale pour la promotion de l'investissement, l'urbanisme, l'emploi, le trésor, la commune ou chef lieu de wilaya. Il est habilité à agir au lieu et place de l'administration d'origine. Son objectif est donc de fournir aux investisseurs les prestations nécessaires pour

²² Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Page 03 (JORA N° 64 du 10-10-1993).

²³ Décret exécutif n° 2001-282 du 24 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, p. 7, (JORA N° 055 du 26-09-2001).

faciliter et alléger les formalités de constitution des entreprises et réalisation des projets. Les décisions qu'elle délivre sont opposables aux autres administrations. Par ailleurs, l'offre d'assiette foncière sera faite au niveau du guichet unique décentralisé, ceci pour éviter les doubles emplois ou les conflits de compétences avec le comité d'assistance pour la localisation et la promotion de l'investissement (CALPI). IL constitue une banque de données locales sur les réserves foncières.

L'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) a recensé, pour la wilaya de Tizi-Ouzou, entre 2002 et septembre 2006, plus de 1200 projets, avec une promesse de création de 10 500 emplois. L'on observe une étonnante prééminence du secteur des transports dans les projets retenus par l'ANDI, avec 758 entreprises, l'industrie (208 entreprises), et l'agriculture (37 entreprises)²⁴.

Pour la pêche, dont les aides et autres avantages sont centrés au niveau de la direction du secteur, les projets d'investissement demeurent individuels et artisanaux où le nombre de marins inscrit est de l'ordre de 301 en 2007 contre 207 en 2000, soit une très faible évolution du créneau qui se chiffre à 94 nouveaux inscrits en 7 ans. Pourtant entre 2003 et 2007, près de 600 millions de dinars ont été investis pour lancer les projets du secteur de la pêche dans la wilaya de Tizi-Ouzou. La part de l'Etat se situe à 200 millions de dinars et 400 millions de dinars, les 200 millions de DA restant concernant les apports personnels des opérateurs ainsi que le concours des crédits bancaires.²⁵

3.2.4. Les pépinières d'entreprises

La création des pépinières d'entreprises remonte aux années 60. En effet, l'idée est née aux Etats-Unis. On les appelait les BIC (Business Innovation Center) traduit en français par CEI (Centre d'Entreprises et d'Innovation). Plus de 10 ans plus tard, la notion de pépinière fleurira en Europe notamment dans les complexes de sidérurgie et de liège.²⁶

3.2.4.1 Présentation générale

Les pépinières d'entreprises sont des structures d'appui et d'accueil des jeunes créateurs d'entreprise. Initiées par les collectivités locales, elles assurent hébergement, accompagnement et services aux nouveaux entrepreneurs. Cette logique d'accompagnement,

²⁴ CF. Quotidien « La Dépêche de Kabylie » du 10 Mars 2008, N° 1755.

²⁵ Ibid.

²⁶ O.GALLEZE, « Les pépinières d'entreprises : petite entreprise deviendra grande » in Profils n°05, quatrième trimestre 2005. pp 37-42.

inscrite dans une démarche qualitative, optimise le taux de réussite des entreprises nouvellement créées. L'appui et le conseil qu'apportent les pépinières permettent notamment de réduire de façon très significative le « taux de mortalité » des jeunes entreprises hébergées.

La spécificité principale des pépinières est de s'adresser aux créateurs d'entreprises pour favoriser les conditions de démarrage et de développement de leur projet à partir de la phase de création. C'est là l'une des principales différences avec les incubateurs ou les couveuses qui, en règle générale, hébergent des entreprises moins avancées dans leur processus de développement.

En effet, l'incubateur est une notion qui désigne les structures d'appuis avant la création d'entreprises. Il assure les fonctions de conseil et d'accompagnement, sans pour autant proposer la domiciliation de l'entreprise créée.

La couveuse, quant à elle, est proche de la pépinière, spécialisée pour les activités de services. Elle assure la garantie juridique pour les entrepreneurs qui démarrent avant qu'ils ne créent le statut juridique de leur entreprise. Ce qui permet au créateur de vérifier d'abord la fiabilité du concept de son service avant de se lancer dans l'existence juridique de son entreprise.

Très hétérogènes par leur taille (de 10 à 100 créateurs accueillis) et par leur vocation, il existe plusieurs types de pépinières, correspondant chacune à des profils d'entreprises différents :

- Les pépinières dites « généralistes » :

La majorité des pépinières opérationnelles aujourd'hui relèvent de cette catégorie. Elles ont pour caractéristique d'héberger tout type d'entreprises, sans sélection ni critère d'activité particulier.

- Les pépinières de « haute technologie » ou « innovantes » :

Ces pépinières hébergent en priorité de jeunes entreprises dans des secteurs d'activités techniques ou technologiques innovants, tels que les Technologies de l'information et de la communication (TIC). Ces pépinières sont notamment implantées à proximité des technopoles, centres de recherches, grandes écoles ou universités.²⁷

²⁷ Les CEI (Centres d'entreprise et d'innovation) sont spécialisées dans l'appui à ce type d'entreprises ; certaines, labellisées « CEEI » (Centre européen d'entreprise et d'innovation), peuvent bénéficier de financements par des fonds européens.

- Les pépinières « thématiques »

Ces pépinières sont orientées vers des secteurs présents localement : par exemple l'agroalimentaire. Depuis peu, elles se développent sur de nouvelles activités de haute technologie : économie du net, bio-technologies.

- Les pépinières « artisanales »

Moins nombreuses, ces pépinières spécialisées dans l'accueil des entreprises artisanales. Elles sont souvent liées à des chambres consulaires (chambre de métiers).

- Les pépinières d'insertion :

Destinées à repérer et accompagner des projets centrés sur l'appui à la création d'entreprises comme processus d'insertion. Ce type est notamment présent dans certains quartiers relevant de la politique de la ville.

En Algérie, les pépinières d'entreprises sont de création récente. En effet, le décret exécutif n°03-78 du 25 février 2003 définit le statut type des pépinières d'entreprises, les dispositions générales et les organes qui les administrent.

Selon ce décret les pépinières d'entreprises sont des Etablissements Publics à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), dotés de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Les pépinières se présentent sous l'une des formes suivantes :

1. Incubateur : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projet dans le secteur des services ;
2. Ateliers relais : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projet dans le secteur de la petite industrie et le secteur de l'artisanat ;
3. Hôtel d'entreprise : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projet issus du domaine de la recherche.

Les objectifs assignés aux pépinières d'entreprises sont :

- Développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat ;
- Participer à l'animation économique dans le lieu d'implantation ;
- Favoriser l'émergence de projets innovants ;
- Apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises ;
- Pérenniser les entreprises accompagnées ;

- Inciter les entreprises à mieux se structurer ;
- Devenir à moyen terme un élément de la stratégie de développement économique au niveau de son implantation.

Dans le cadre de la réalisation de ces objectifs, les pépinières d'entreprises sont chargées des missions suivantes :

- Accueillir, héberger, accompagner, pour des périodes limitées dans le temps, des entreprises naissantes ainsi que des porteurs de projet ;
- Gérer et louer des locaux ;
- Offrir des prestations de services ;
- Offrir des conseils personnalisés.

3.2.4.2. Les pépinières d'entreprises de la wilaya de Tizi-Ouzou

Deux exemples de pépinières d'entreprises sont présents dans la wilaya de Tizi-Ouzou : la pépinière située à Boghni, créée par l'association « Touiza » et celle, située au centre ville du chef lieu de wilaya, créée par l'ANSEJ. En plus de ces deux pépinières, il y a un projet de pépinière d'entreprise dénommée "Incubateur de Tizi-Ouzou" qui est prévu par le décret exécutif n° 03-384 du 30 octobre 2003.

La pépinière de Boghni est créée suite à l'accord paraphé entre l'association nationale de volontariat Touiza et la commune de Boghni en 1997. Cet accord procure à l'association la gestion d'une structure de trois (03) étages composée de bureaux équipés destinés à héberger pendant une période limitée (n'excédant pas les trois ans).

Cette pépinière a pour objectif d'aider et de renforcer les chances de succès de petites entreprises nouvellement créées, leur permettant ainsi l'insertion dans le tissu économique local.

A cet effet, la pépinière de Boghni assure les fonctions suivantes :

- La location des bureaux équipés ;
- L'assistance et le suivi permanent ;
- Les services de secrétariat ;
- L'octroi de crédit de type urbain et rural d'un montant ne dépassant pas 350 000 DA.

La pépinière d'entreprises de Boghni, a réalisé plusieurs actions. Celles-ci concernent, non seulement, la domiciliation de micro-entreprises mais également l'octroi de micro-crédit. En effet, depuis sa création, la pépinière a hébergé 25 entreprises de différents secteurs d'activité. Comme elle a accordé 81 micro-crédit de type urbain dans le domaine de l'artisanat (vannerie, tissage de tapis, couture, tricotage), de la petite industrie (pâtisserie, conditionnement de produit alimentaires), des services (cyber-café, prestation informatiques, crèche), de BTP et autre. Notons également que 29 entrepreneurs ont bénéficié des micro-crédit ruraux pour financer l'élevage ovin et apiculture.

Dans le cadre de la relance de l'investissement au niveau local, de nouvelles mesures ont été prises concernant l'amélioration du dispositif ANSEJ. Il s'agit de la mise à la disposition de l'ANSEJ de locaux et autres biens immeubles des EPL dissoutes, des infrastructures des ex-galeries et ex-Aswaks et ce pour réaliser des pépinières d'entreprises devant abriter des activités développées par des jeunes promoteurs.

Cette mesure a déjà connu un début d'application. En effet, en 2005, l'antenne locale de l'ANSEJ à Tizi-Ouzou, a créé, en utilisant ses propres fonds une pépinière au niveau de l'ancienne galerie de trois niveaux, située au centre ville du chef lieu de wilaya.

Sur la base de plusieurs critères (la nature de l'activité, la superficie nécessaire et la non concentration d'activité similaires, l'ANSEJ procède à la sélection des activités à abriter, et installe les projets dans leurs locaux respectifs.

Les modalités de fonctionnement de cette pépinière sont :

- La durée d'hébergement de l'entreprise n'excède pas trois (03) années (avec possibilité de prolongement en cas de difficulté de trouver un local à l'extérieur de la pépinière) ;
- Le respect d'un cahier de charge établis par l'ANSEJ : participation aux charges de fonctionnement, de gardiennage et d'entretien, interdiction de modifier le local, de changer l'activité ou de sous louer ;
- Le prix de location est fixé à 200 DA le m² ;
- L'absence prolongée (au-delà de trois mois) non communiquée à l'administration de l'ANSEJ aboutit à la récupération du local.

Globalement les dispositifs de création d'entreprises présents dans la wilaya de Tizi-Ouzou, présentent des bilans assez satisfaisants en comparaison avec les autres wilayas.

Toutefois, il importe de dire que cette dynamique de création doit être soutenue par la sauvegarde, le renforcement et la modernisation des entreprises créées. Ainsi, un ensemble d'actions ont été engagées dont l'objectif principal est la promotion et l'appui au développement de la PME-PMI.

Si notre enquête menée auprès des soixante cinq (65) entreprises nous a révélé l'importance des problèmes rencontrés par les entrepreneurs, non seulement, au démarrage de l'entreprise, mais aussi en phase de croissance. Il semble que, pour assurer la survie et l'expansion de ces entreprises, ces actions sont déterminantes quant au renforcement de leur compétitivité et de leur accompagnement dans leur effort d'adaptation.

3.3. Les opérations d'appui au développement de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Additionnellement aux dispositifs de création et de promotion des entreprises, des opérations de développement et d'appui à la PME-PMI ont été entamées. Il s'agit notamment du soutien financier apporté par le Fonds de Garantie des Crédits –PME et du programme de mise à niveau qui vise à développer la capacité de compétitivité des entreprises à travers la mise à niveau de leurs systèmes de production, de management et d'organisation.

3.3.1. L'apport du Fonds de Garantie des Crédits- PME (FGAR)

Le taux élevé de sinistralité auquel s'exposent les PME, principalement lors de leur création et à un degré moindre dans le cas d'une extension, rend l'accès au financement difficile, voire impossible en l'absence de garanties.

Par conséquent, et à l'instar de tous les pays désirant impulser une dynamique en faveur des PME, le premier organisme Algérien de garantie des crédits aux PME fut créé en 2002²⁸, la mission première du FGAR étant de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises au crédit bancaire en partageant le risque de financement des PME avec les banquiers et ce, par l'octroi de garanties.

L'objectif principal du FGAR est, donc, faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de soutenir le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales et établissements financiers, afin de compléter

²⁸ Le Fonds de garantie des Crédits aux PME dénommé (FGAR), est créé par décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.

le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises. Ce même fonds intervient dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprises, de rénovation des équipements, d'extension de l'entreprise ou encore de prise de participation.

L'aide financière prend la forme d'une garantie de crédit couvrant une partie des pertes assumées par les institutions financières. Cette garantie est applicable sur un prêt à terme encouru pour la réalisation du projet de la PME

Les conditions à souscrire sont :

Etre le promoteur d'un projet de :

1. Création d'une nouvelle activité économique ;
2. Extension d'une activité économique ;
3. Renouvellement des équipements.

Pour recevoir une garantie de son crédit, l'entreprise doit démontrer que sa structure financière, son personnel et sa gestion permettent la rentabilité de son projet et sa compétitivité. Un plan d'affaires détaillé selon les normes du FGAR est requis. Notons que toutes les entreprises de l'économie algérienne sont admissibles sauf certaines exclusions, la priorité sera accordée aux PME présentant des projets répondant à un ou plusieurs des critères suivants :

- Visant la fabrication de biens ou l'offre de services inexistantes en Algérie;
- Résultant en une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués;
- Résultant en une réduction des importations;
- Résultant en un accroissement des exportations;
- Permettant l'utilisation de ressources naturelles disponibles en Algérie tout en favorisant la transformation de matières premières locales;
- Nécessitant peu de financement par rapport au nombre d'emplois créés;
- Nécessitant une main-d'œuvre recrutée chez les jeunes diplômés des centres de formation de métiers, d'écoles techniques et d'universités;
- À être réalisés dans des régions ayant un important surplus de main-d'œuvre;
- Permettant de développer des nouvelles compétences ou du savoir-faire, spécialement dans la nouvelle économie;
- Innovateurs soit par la technologie ou le savoir-faire;

Concernant la wilaya de Tizi-Ouzou, la répartition des projets garantis par le FGAR est résumée dans le tableau suivant :

Tableau n°49 : Répartition des projets garantis par le dispositif FGAR par secteur d'activité :
(Situation arrêtée au 31/03/2008).

N°	Secteur d'activité	Nombre	Emplois	Situation bancaire
01	Bâtiments et travaux publics	09	351	Financé
02	Agroalimentaire	04	609	Financé
03	Mines et carrières	02	62	Financé
04	Plastique caoutchouc	01	32	Financé
05	Matériaux de construction	01	15	Financé
06	Agriculture	01	03	Financé
Total		18	1 072	

Source : Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Il ressort de ce tableau qu'à la fin du premier trimestre de l'année 2008, uniquement dix huit (18) PME ont bénéficié de l'aide du FGAR et ce pour un montant global de 475.432.467 DA²⁹ de garantie permettant la création de 1072 emplois supplémentaires.

Cependant, il faut noter que les secteurs les plus privilégiés sont le secteur du bâtiment et travaux publics avec neuf (09) entreprises suivi du secteur de l'agroalimentaire avec quatre (04) entreprises.

3.3.2. Le programme de mise à niveau des PME-PMI

Le contexte de libéralisation des marchés intérieurs et extérieurs dans lequel évolue l'Algérie et la conclusion de l'Accord d'Association avec la Communauté Européenne vont obliger les autorités algériennes à améliorer l'environnement macroéconomique et à donner aux entreprises les moyens de lutter contre la concurrence étrangère.

Deux stratégies se rejoignent et se complètent : celle de l'Etat dont l'objectif est de développer des emplois durables et d'installer l'Algérie dans le champ de la mondialisation et celle des entrepreneurs qui est d'assurer le développement de leurs entreprises par l'amélioration de la compétitivité et la conquête des marchés intérieurs et extérieurs.

A cet effet, la mise à niveau constitue la principale condition d'accès au renforcement de la compétitivité des entreprises, elle est, avant tout, un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des

²⁹ Voir annexe n°09.

réflexes et des comportements d'entrepreneur moderne ainsi que des méthodes de management dynamique et innovant.

Un programme de Mise à Niveau se définit concrètement à travers son objectif principal, qui est celui d'accompagner les PME pour leur permettre d'améliorer significativement leur compétitivité en s'alignant sur les standards internationaux d'organisation et de gestion afin de consolider et encadrer leurs développements futurs.

Sur le plan pratique, ce programme est un outil d'accompagnement, de conseil et d'orientation de toute PME/PMI convaincue de la nécessité de s'ajuster par rapport aux signaux de son marché, et de se doter des moyens pour y répondre. C'est ainsi que les PME/PMI ont été appelées à constater l'importance de renforcer leur encadrement, ce qui a eu pour conséquence, les initiatives de recrutement exprimées et affichées par celles-ci.

La mise à niveau au sein d'une PME/PMI se traduit concrètement :

- § Par l'adoption de bonnes pratique de gestion, préalable indispensable à tout progrès ;
- § Par le renforcement des ressources humaines (encadrement et formation continue) ;
- § Par une meilleure appréhension du marché et du positionnement de la PME/PMI ;
- § Par l'application d'une stratégie de développement ;
- § Par la recherche permanente de l'innovation.

L'appui au développement de la PME matérialisé par le programme de mise à niveau est tout d'abord apparu avec le projet pilote de l'ONUDI³⁰ et le programme du Ministère de l'Industrie et de la Restructuration (MIR)³¹. Ensuite, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a tracé des programmes d'appui au développement des PME, en coopération avec des partenaires étrangers, à savoir : l'ONUDI, la Banque mondiale, l'AFD (Agence Française de Développement), la Commission européenne (programme MEDA) et la GTZ (Agence de coopération allemande).

L'Euro Développement PME (EDPME) est le principal programme auquel participe le Ministère de la PME et de l'Artisanat. Ce programme s'étale sur cinq ans (2002-2007) avec un financement de 62,9 millions d'euros, dont 57 millions d'euros en provenance de la Commission Européenne, 3,4 millions d'euros apportés par le Gouvernement algérien et 2,5

³⁰ L'Organisation des Nations Unies de Développement Industriel (ONUDI).

³¹ Le programme du Ministère de l'Industrie et de la Restructuration (MIR) avec l'ONUDI a été lancé en 2000 avec des opérations pilotes d'assistance à une cinquantaine d'entreprises. Pour d'amples détails sur la question, nous renvoyons le lecteur au site Internet du MIR et plus précisément à la page <http://www.mir-algeria.org/miseaniveau>.

millions d'euros représentant la contribution des entreprises bénéficiant des prestations du programme.³²

Ce programme d'appui aux PME/PMI, financé conjointement par la Commission européenne et le Gouvernement algérien, est en charge de la mise à niveau des petites et moyennes entreprises industrielles privées. Il est animé par une unité de gestion, dénommée Euro Développement Pme, comprenant 25 experts permanents (21 algériens et 4 européens). Ce programme intervient dans trois domaines :

- § L'appui direct aux PME/PMI par le biais de diagnostics et d'actions de mise à niveau ;
- § La facilitation de l'accès au financement bancaire pour les PME/PMI par le soutien aux Fonds de garantie et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement des PME (FGAR et CGCI-PME),
- § l'appui sur l'environnement direct des PME/PMI : Ministère de la PME et de l'Artisanat, organisations patronales et associations professionnelles de branche, Chambres de commerce et d'industrie, etc.

Si le programme du MIR vise à moderniser la production et introduire la notion de qualité³³, le programme EDPME a pour objectif d'éclairer le chef d'entreprise sur les enjeux de marché et le pousser à adopter de bonnes pratiques de gestion. Il s'agit d'aider les entreprises à la mise en place d'un système de contrôle de gestion, même simplifié, par l'utilisation systématique de l'information, par la rénovation des process de production et l'installation de systèmes de management de la qualité, par l'emploi de processus d'aide à la décision et par le développement du management de l'innovation.

Par ailleurs, les résultats obtenus par le programme MEDA/PME au 31 octobre 2006 indiquent que 668 entreprises sur un total de 2150 PME ont été contactées par le programme. Sur ce nombre de PME touchées, 23%, soit 157 entreprises, ont abandonné le programme après le diagnostic ou durant l'étape de pré-diagnostic. Les raisons d'abandon sont différentes (des problèmes de ressources humaines, de ressources financières et la crainte d'ouverture...). Cent cinq (105) entreprises sont en attente de rentrer dans le programme et

³² KHELADI Mokhtar et MIMOUNE Lynda, « Partenariat Algérie-Union Européenne et mise à niveau des entreprises algériennes », Colloque « Economie Méditerranée Monde Arabe », Galatasaray, Istanbul, Turquie, 2006.

³³ Un diagnostic suivi d'opérations de mise à niveau essentiellement dans le domaine du management de la qualité et ensuite des acquisitions de matériels et équipements pour moderniser la production.

405 autres ont déjà entamé des actions de mise à niveau. Les entreprises ayant commencé le processus de mise à niveau représentent près de 18%.³⁴

En février 2007, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a lancé sous l'égide de l'Agence Nationale de Développement des PME (ANDPME) un nouveau « Programme National de Mise à Niveau ». Ce programme, qui vient compléter et renforcer le programme MEDA/PME, est doté de 1 milliard de dinars par an pour la prise en charge des opérations immatérielles de mise à niveau, du renforcement des capacités managériales, techniques et technologiques des PME. Ce nouveau mécanisme consiste à accompagner les entreprises à fort potentiel et de moins de 20 salariés, ce qui représente 97% du tissu global des PME. Le programme s'inscrit dans une démarche intégrée et cohérente pour une mise à niveau durable des PME à l'horizon 2017³⁵. Il cible les entreprises qui ne sont pas couvertes par les programmes précédents de mise à niveau et sera étendu aux PME de production, mais aussi, à leur environnement.

En ce qui concerne la wilaya de Tizi-Ouzou, et sur la base des résultats des entretiens effectués avec certains responsables de la Direction de la PME-PMI de la wilaya, il s'avère que jusqu'au 31 mai 2007 (après quatre ans et huit mois d'activité), uniquement 17 chefs d'entreprises se sont inscrits pour bénéficier du programme MEDA de mise à niveau.

Le nombre des entreprises touchées par les opérations de mise à niveau est insignifiant devant l'effectif total des PME dans la wilaya (8334 entreprises privées en 2006). Les résultats du programme de l'ANDPME sont encore plus médiocres (Voir tableau ci après).

Tableau n°50 : Nombre d'entreprises bénéficiant du Programme de l'ANDPME.
(Situation arrêtée au 30/06/2008).

Secteur	Activité	Nbre d'employés	Date de création
industrie du bois et du papier	Imprimerie – Papeterie.	02	19/11/2000
industrie du bois et du papier	Transformation & fabrication papier	16	24/12/1998
Agroalimentaire	Fromagerie	10	06/01/1996
Agroalimentaire	Limonaderie	07	1998
Agroalimentaire	Conserverie de fruits et légumes	10	23/05/2001

Source : Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

³⁴ D'après la déclaration du responsable du programme Euro-Dev PME, Olivier De Velp, rapportée par "El Watan" dans son édition du 05/12/2006.

³⁵ Ibid.

Le tableau ci-dessus appelle deux remarques principales : la première concerne le nombre d'entreprises bénéficiant du Programme National de Mise à Niveau (05 entreprises).

Ce nombre exprime la faible demande de mise à niveau et ce malgré les difficultés financières, d'organisation et de gestion qui touchent la majorité des entreprises de la wilaya. Le manque d'information et de sensibilisation, la méfiance peuvent expliquer cette situation. La deuxième remarque concerne le secteur d'activité des entreprises touchées par la mise à niveau, celui-ci est présenté par le secteur de l'industrie du bois et du papier (02 entreprises) et le secteur de l'agroalimentaire (03 entreprises).

Enfin, nous estimons que la difficulté de la mise à niveau provient, au plan macroéconomique, de l'environnement des entreprises industrielles privées qui n'est pas propice au renforcement de la compétitivité des entreprises et à leur développement : accès difficile au crédit bancaire, problèmes relatifs au domaine foncier industriel, lourdeur et lenteur des formalités administratives, insuffisance du système d'informations et concurrence des entreprises de l'économie informelle. Sur le plan microéconomique, les chefs d'entreprise sont peu enclins à se préoccuper de l'avenir et des évolutions attendues des marchés. Ils travaillent le plus souvent seuls, sans ressources humaines de qualité autres que la famille proche. Ils donnent la priorité à la technologie et à la production, à la modernisation du matériel et des équipements et relèguent au second plan les aspects d'organisation, de stratégie, de gestion des ressources humaines et de gestion financière.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous nous sommes attachés à étudier l'implication des PME-PMI dans le dynamisme socio-économique local, à travers notamment l'analyse de leurs formes d'insertion dans leurs territoires d'implantation. A cet effet, notre étude a révélé l'existence d'aspects positifs mais aussi d'aspects négatifs. Ces derniers résident essentiellement dans l'importance des problèmes affrontés par la PME-PMI de la wilaya de Tizi-Ouzou.

En effet, à travers les pages précédentes, nous avons vu que la wilaya de Tizi-Ouzou connaît une dynamique de l'activité économique à travers la création d'un nombre important d'entreprises privées. Toutefois, s'il est possible d'apprécier quantitativement le développement de la PME-PMI à partir des données générales, il n'est cependant pas aisé d'approfondir l'analyse des nouvelles entreprises, notamment sur le plan qualitatif. Il n'existe pas encore en Algérie de système d'information consacré à la petite et moyenne entreprises, trop longtemps marginalisée au profit de la grande entreprise publique.

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 leur petite taille, leur caractère familial et patrimonialiste, la simplicité de leur systèmes de gestion, la fragilité de leurs structures financières.

Il ressort de cette enquête que le rapport des entreprises avec leurs territoires d'implantation, en terme de contacts avec le milieu local (sources d'approvisionnement ; destination des produits ; relation inter-entreprises ; partenariat,...), s'exprime principalement par l'emploi de la main d'œuvre locale et les débouchés de la production. Ce n'est certes pas négligeable en soi, mais cela ne constitue pas un fondement à une dynamique de développement et de transformation des territoires.

Comme nous l'avons constaté à travers notre enquête, les entreprises sont intégrées et liées au milieu local (ancrage territorial) notamment par l'origine, le plus souvent locale, du chef d'entreprise, tandis que les activités des entreprises ne sont pas forcément liées à celles du tissu industriel local et du savoir-faire spécifique de la région. En ce sens que l'utilisation des ressources locales paraît insuffisante voire limitée.

La distribution des revenus, pour produire des effets significatifs sur le développement local, doit s'appuyer sur un seuil relativement élevé de création d'activités et d'emploi. Or, comme nous l'avons vu à travers notre étude, un nombre important d'entreprises est exposé à une multitude de problèmes d'ordre administratif, financier et organisationnel. De plus, l'investissement privé ne semble atteindre des seuils significatifs que dans un nombre réduits de communes : Tizi-Ouzou, Azzaga, Boghni, Drâa Ben Khedda.

S'agissant de l'influence du milieu sur les PME-PMI, il faut savoir que globalement, si les dispositifs mis en place pour la création d'entreprises présentent des bilans assez satisfaisant en comparant aux autres wilayas, le taux d'échec quant à lui demeure important. Ceci met en évidence l'insuffisance et l'inefficacité des politiques de promotion de la PME-PMI. En effet, comme nous l'avons vu à travers notre étude, les données relatives aux opérations d'appui à la PME dans la wilaya, laisse penser que l'apport du Fond de Garantie aux Crédits- PME (FGAR) et du programme de mise à niveau n'a pas été d'un grand secours.

Ainsi, proportionnellement au nombre de PME-PMI dans la wilaya, estimé à 15 574 majoritairement privées, seules 18 garanties ont été accordées par le FGAR pour un montant avoisinant 500 millions de dinars. Le programme de mise à niveau quant à lui, n'a touché que quelques entreprises et ce malgré qu'un nombre important d'entreprises se débat dans des difficultés financières, d'organisation et de gestion.

A cet effet, nous pouvons dire qu'au-delà des carences propres aux entreprises, c'est dans la faible efficience des textes législatifs et la coopération dérisoire de tous les acteurs locaux qu'il y a lieu de rechercher le principal écueil au développement local et à l'essor de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou, car l'émergence de synergies est rarement spontanée.

En fait, l'absence de cadre global d'action représente une contrainte de taille pour les élus locaux qui ne disposent pas de repères, de textes, de programmes, d'institutions nécessaires en matière de développement local. De la sorte, les collectivités locales sont confinées dans une attitude passive consistant à demander des emplois pour elles même. En matière d'investissement, elles ne sont sollicitées que pour fournir une assiette foncière.

CONCLUSION GENERALE

Depuis une vingtaine d'années, 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 PME dans un cadre encore en transformation.

L'Etat déploie, ainsi, de plus en plus d'efforts pour soutenir la création d'entreprise car il apparaît clairement que la croissance économique, viendra pour une large part de la réhabilitation et de la promotion de la PME-PMI. 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.

La flexibilité et l'aptitude d'adaptation de la PME font d'elle un instrument d'aménagement en parfaite harmonie avec le développement du tissu économique régional et local ; elle constitue, de ce fait, un stimulant de choix pour la promotion des espaces locaux à travers l'exploitation et la valorisation de leurs ressources aussi bien naturelles qu'humaines.

Dans le cadre de ce travail, la question posée au départ porte sur un possible renouvellement de la problématique du développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou à partir des dynamiques des PME-PMI et des rapports qu'elles entretiennent avec leur territoire d'implantation. Cette idée se justifie, à nos yeux, pour deux raisons liées. D'une part, au niveau élémentaire, les résultats obtenus dans bon nombre de cas témoignent d'une réelle efficacité, sur le double plan économique et social, de l'approche « par le bas » ainsi mise en œuvre.

D'autre part, et plus fondamentalement, cette approche « par le bas » se révèle singulièrement adaptée au contexte de l'Algérie dans la mesure où le développement local impulsé, centralement, par l'Etat rencontre des limites évidentes, ne serait ce que les limites financières face à l'ampleur des besoins.

Sur un autre plan, cette approche territorialisée du développement présente un intérêt fort car elle repose principalement sur les ressources locales notamment, les ressources en savoir-faire traditionnels et en mains d'œuvre dont la wilaya de Tizi-Ouzou est richement dotée.

Au terme de notre étude traitant les PME-PMI comme acteurs du développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous pouvons aisément conclure que la croissance

économique, viendra pour une large part de la réhabilitation et de la promotion de la petite et moyenne entreprise. De même, la création rapide et à moindre coût d'emplois durables, passe par la multiplication de PME privées, dynamiques, innovantes et à fort potentiel de croissance. De ce fait, la relance économique du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, repose essentiellement sur la politique locale de promotion des PME privées.

En effet, et comme nous l'avons constaté à travers notre étude, il existe indéniablement des éléments susceptibles de constituer des leviers pour le développement local : la dynamique dans la création d'entreprises de petites et moyennes taille ; la diversification des domaines d'investissement et l'apparition de projets traduisant un saut quantitatif et qualitatif pour le tissu productif régional ; l'amorce dans certains territoires de dynamiques de développement originales et porteuses d'espoirs.

Toutefois, face à cela, les éléments de freinage sont eux aussi évidents. En effet, si le cadre réglementaire assoupli a permis l'essor de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou, la réforme de l'administration, du droit des affaires, de la fiscalité reste inachevée et trop lente pour répondre aux impératifs de la nouvelle structure du marché. La complexité des formalités administrative, la lourdeur et l'inadaptation de l'action publique de soutien à l'investissement privé, et, enfin, les fortes incertitudes liées au climat économique général rebutent encore un bon nombre d'entrepreneurs qui sont confrontés à de nombreux problèmes pratiques (l'accès au financement, l'accès au foncier, l'étroitesse du marché...).

La confrontation entre ces éléments de progrès et les éléments de freinage conduisent à douter d'une possible prise de relais, en l'état, par la PME-PMI, de la mission de redynamiser le développement local.

L'étude des principaux traits caractérisant les PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou montre une forte concentration de celles-ci dans les activités qui sont naturellement peu ouvertes à la concurrence étrangère et où les délais de récupération sont très courts. Il s'agit principalement des secteurs à faible intensité capitalistique offrant des taux de rentabilité élevés (le commerce, les transports, l'agroalimentaire, ISMME, matériaux de construction, industrie du bois et du papier...); un caractère familial et patrimonialiste qui limite considérablement la croissance de la taille des PME et les attire vers une informalisation d'une partie de leurs activités, ce qui a pour conséquence de fragiliser les capacités concurrentielles requises par une ouverture sur l'extérieur ; un faible niveau d'encadrement et d'accompagnement qui pousse les entreprises à avoir recours à des procédés de fabrication

utilisant des vieilles technologies et de la main d'œuvre non qualifiée ; un faible niveau d'intégration dans le milieu local qui se manifeste par une valorisation dérisoire des ressources locales.

Il apparaît, au vu de l'enquête auprès de notre échantillon d'entreprise, qu'une bonne partie de PME utilise le recours aux mécanismes traditionnels de financement familial pour lancer l'activité non pas, par choix, mais faute de pouvoir utiliser le recours à l'emprunt bancaire assujéti à de nombreuses conditions et non encore tout à fait à la portée des PME ; le recours aux activités informelles et illégales fait, aussi, partie du mode de fonctionnement des entreprises privées. Cette situation particulière de l'entreprise algérienne qui mène une partie de ses activités dans l'illégalité est imposée par un contexte économique, social et institutionnel marqué par le désordre, le laxisme et la corruption car le respect de la réglementation impliquerait pour les entrepreneurs la disparition de leur entreprise.

En fait, ces entreprises utilisent une combinaison de mécanismes apparemment contradictoires relevant de l'économie traditionnelle et notamment les réseaux familiaux (recrutement, financement, approvisionnement, ventes,...) et des mécanismes de l'économie de marché.

Cette combinaison permet aux PME de survivre, de se protéger contre toute sorte d'agressions externes, de maximiser les taux de profit, d'échapper au contrôle de l'Etat. Mais en contre partie, celle-ci constitue un frein au développement de l'investissement et de la croissance des PME. Ceci permet de comprendre la morosité dans laquelle se trouve l'économie locale, malgré la disponibilité des ressources génériques et spécifiques dans les territoires de la wilaya.

Outre, la rigidité de l'environnement économique, commercial et administratif dans lequel évoluent les entreprises, la libéralisation du commerce extérieur a mis en difficulté beaucoup d'entreprises, qui se révèlent, à l'évidence, peu compétitives devant la concurrence des produits importés.

Comme nous l'avons constaté dans notre étude, et nous ne pouvons que le regretter, nous assistons à une croissance du taux d'échec des entreprises dans la wilaya.

Nous pensons que ce problème ne se résoudra jamais si l'acte de création d'entreprises demeure une aventure solitaire de l'entrepreneur et que les PME-PMI restent prisonnières des contraintes financières, administratives et institutionnelles pesant lourdement sur leur fonctionnement.

L'investigation réalisée auprès de notre échantillon de PME, permet d'apporter quelques conclusions au problème de l'intégration et de l'implication de celles-ci dans le développement local. En effet si les PME sont sources d'impulsion de dynamisme économique du milieu. Il se trouve que la réussite de celles-ci dépend, pour une large partie, des caractéristiques des territoires d'implantation. En ce sens, la réussite de la PME est déterminée par le dynamisme du milieu dans lequel elle est implantée. Le territoire d'implantation devient pour elle un espace de solidarité capable de générer des compétences et des ressources territoriales spécifiques. Ainsi, il apparaît clairement que le projet de territoire qui peut satisfaire l'entreprise est de l'ordre d'une responsabilité publique et institutionnelle.

Sans doute, comme cela a été noté précédemment, les dynamiques de développement local s'appuient également sur d'autres acteurs : territoriaux comme les collectivités locales, les institutions de formation (publiques ou privées), les structures de financement, les organismes de conseil,..., ou même extra-territoriaux au premier rang desquels l'Etat. Tous ces acteurs, à travers diverses actions et coopérations avec les PME locales, peuvent contribuer à la mise en place et au renforcement des synergies à l'échelle du territoire.

Désormais, la création d'entreprises et le développement territorial renvoie sans conteste à la décentralisation administrative. C'est dans la mesure où la prise de décision sur la conception des politiques, l'allocation des ressources, l'attribution des avantages, la délivrance des autorisations et le contrôle des résultats se trouve rapprochée des lieux de création des projets, que le développement de l'entreprise et du champ territorial peut trouver toute sa force et tout son épanouissement.

Ainsi, trois familles d'institutions se trouvent concernées par cette question : les collectivités locales, les institutions de promotion, les services d'appui.

Les collectivités locales, la commune en premier lieu, sont concernées pour leurs attributions directes dans la promotion des projets de développement. En l'état actuel, le responsable de la commune est surtout mobilisé par ses missions administratives. Il joue rarement son rôle de promoteur du développement économique et social de sa circonscription par l'évaluation du potentiel de sa région, la mise en œuvre de mesures incitatives en direction des investisseurs et la promotion de sa commune. Les ressources financières limitées par une fiscalité locale dont la réforme annoncée est toujours en gestation et le faible encadrement embryonnaire des communes, en général, sont encore loin de favoriser l'émergence de profil de gestionnaire communal.

Les institutions de promotion de l'entreprise commencent sérieusement à apporter leur soutien dans ce domaine vital de la création des activités. C'est le cas de l'ANDI, la CNAC et l'ANSEJ dont les bilans sont loin d'être négligeable en matière de création de micro-entreprises dans la wilaya. Comme nous l'avons vu dans notre étude, l'ANSEJ est en train de renforcer sa présence au niveau local, à travers une ouverture prochaine d'antennes, dans quelques principales daïras (Ain El Hammam, Azazga et Draâ El-Mizan). Ce qui favorisera le travail de proximité avec les jeunes promoteurs et donnera la possibilité de développer des activités, prenant en ligne de compte les ressources et les potentialités locales pour peu qu'elles répondent aux besoins réellement ressentis. Les jeunes sont donc appelés à investir dans des métiers porteurs (tourisme, la pêche, l'agriculture de montagne, industrie des mines, l'hydraulique...).

Enfin, les services d'appui aux entreprises et aux projets de développement local ne cessent de se multiplier au niveau de la wilaya. Il s'agit des centres de formation professionnelle, des banques, des bureaux d'études dont le nombre, les capacités et la diversification des prestations en pleine croissance seront d'un apport essentiel au processus de création d'activités au niveau local. Ces services doivent, donc, être en mesure d'assurer, à moyen et long terme, un soutien pérenne au processus de développement continu de la compétitivité auquel les PME de la wilaya de Tizi-Ouzou vont devoir faire face.

Il y a donc nécessité d'une généralisation et d'une rationalisation de l'exploitation de l'ensemble des créneaux d'activités susceptibles d'apporter « un plus ».

Dans le cadre de la concrétisation effective de ces actions, un ensemble de mesures d'ordre organisationnel ou réglementaire devra être envisagé et développé :

- Une coopération rapprochée entre toutes les structures concernées par la promotion de la PME et le développement local au sein de la wilaya de Tizi-Ouzou à savoir : les responsables de l'administration locale, la Direction de la PME-PMI et de l'artisanat, les membres de la Chambre de Commerce, les banques, les associations patronales, les organisme de gestion du foncier industriel, l'université.

- Un rapprochement entre le système bancaire, les PME-PMI et les collectivités locales : les banques ont un rôle à jouer dans le financement des entreprises à travers les crédits et les prises de participation ce qui est leur métier de base. Les collectivités locales peuvent contribuer à la diffusion des données qui permettent aux entreprises de comprendre le milieu local dans lequel ils souhaitent investir et saisir les opportunités qui s'offrent. A cet

effet, les élus locaux sont appelés à faire des monographies très stimulantes sur leurs communes et ce à travers l'identification des secteurs créateurs de richesses et d'emplois et en définissant les créneaux destinés à valoriser les potentialités de la région ;

- L'amélioration de la gestion du portefeuille foncier industriel à travers la mise en relation de l'ensemble des organismes chargés de cette question au niveau de la wilaya (la société de gestion immobilière (SOGI) et l'agence de wilaya de gestion et de régulation du foncier urbain (AGRFU)), permet un meilleur accès au foncier industriel. Cette mesure doit être complétée par la mise à niveau des zones d'activité selon les normes internationales. Ceci a pour objectif principal de palier aux différents problèmes (régularisation juridique, viabilisation, sécurisation des zones,...) et de rendre ces espaces plus attractifs notamment pour les investissements étrangers.

- La mise en place des structures d'accueil, de conseil pour les entreprises et l'encouragement pour la création de pépinières d'entreprises permet, non seulement, de renforcer les chances de succès des entreprises nouvellement créées, mais également, une plus grande insertion de celles-ci dans le tissu économique local et une introduction rapide dans la vie économique car la protection de la petite entreprise est un moyen qui favorise la fertilité de l'économie locale. L'initiative de l'association TOUIZA et ANSEJ dans ce domaine est à encourager.

- L'accompagnement des jeunes porteurs de projets à différents niveaux et l'amélioration de manière significative les compétences professionnelles, des chefs d'entreprises, cadres et maîtrises, des PME et TPE par des programmes de formation adaptés, devant leur permettre l'appropriation des techniques et outils de gestion.

- L'amélioration de la communication et des actions de proximité par l'organisation régulière de journées d'informations et de vulgarisation des actions de soutien à la PME, en particulier le programme de mise à niveau, car les entreprises doivent adopter de nouveaux styles de management et changer radicalement leur comportement. Ceci doit s'opérer rapidement et dans les meilleures conditions, afin que ces entreprises deviennent compétitives. Cette mesure peut être renforcée, aussi, par la mise en place d'un réseau informatique d'échange d'information entre l'ensemble des partenaires.

- La promotion du partenariat PME algériennes – PME européennes et maghrébines est certainement une des voies privilégiées par laquelle les PME algériennes peuvent accéder aux marchés euro-méditerranéen et développer le niveau de compétitivité et de capacité

marketing correspondants. Il faut développer des actions visant à faciliter ces rencontres, en collaboration avec les firmes et associations algériennes et européennes spécialisés dans la mise en relation de partenaires économiques.

- L'ensemble des échanges financiers pour faciliter le financement des PME doit pouvoir s'opérer en ayant recours au maximum des possibilités offertes actuellement par les instruments financiers.

Pour favoriser une activation du marché financier, il semble que l'émergence de sociétés de capital risque d'une part, que la création de fonds d'investissement (annoncée par le Ministre de la PMEA comme inscrit dans la loi de finances 2008), d'autre part, soient des mesures utiles à prendre rapidement.

- Les partenariats en matière de recherche. La création de liens entre les entreprises d'une part, et les établissements d'enseignement supérieur et les centres de recherche d'autre, part devrait être facilitée et multipliée. Les PME devraient pouvoir plus facilement entrer en contact avec des réseaux d'experts et avec le savoir technologique des universités. De même, les activités de consultants des chercheurs et universitaires auprès des petites entreprises devraient être encouragées.

- L'encouragement pour les activités d'essaimage et de sous-traitance qui constituent des moyens adéquats pouvant favoriser la création de nouvelles entreprises. Dans ce cas la mise en place d'une bourse de sous-traitance doit constituer l'espace approprié pour conforter et développer les courants d'affaires au niveau local.

- Mise en place d'une base de données permettant de suivre l'évolution des PME au niveau de la wilaya, et développer un réseau d'information produisant et diffusant des données (technologiques, commerciales, juridiques,...). Cette base de données doit intégrer les diagnostics, regrouper des informations économiques et reprendre les différentes évaluations des actions de soutien à la PME et des programmes de mise à niveau.

- Le développement des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou, et en Algérie, en général, implique l'émergence de nouvelles gouvernances fondées, en particulier, sur une gestion participative sous tendue par l'existence d'un système décentralisé de la décision et un cadre macro-économique incitatif favorable à la libre concurrence. Ces options supposent l'existence d'institutions publiques et d'administrations fortes et performantes ayant des capacités avérées de formulation, de contrôle, d'évaluation, de coordination des politiques publiques. Ceci va dans le sens que l'essor des PME requiert une réforme des institutions de

régulation économique à l'instar des systèmes bancaires, fiscal, commercial, d'évaluation et d'appui au développement de la PME-PMI.

Les propositions que nous venons d'étaler s'inscrivent dans une optique d'encouragement et de promotion de la PME-PMI au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. Il y a cependant d'autres propositions concernant la réforme des collectivités locales. Cette question revêt une importance capitale et évoque plusieurs aspects :

- La fiscalité locale.
- L'encadrement technique et administratif.
- Moyens de réalisation et de gestion.

Les communes, entant que cellules de base, ont un rôle à jouer dans le développement de leurs territoires, mais elles ne sauraient s'engager fortement sans une réévaluation préalable et univoque de leurs moyens et clarification de leurs compétences. Encore une fois, cela pose la nécessité de la réforme du système fiscal (fiscalité locale) ainsi que la restauration de la commune longtemps délaissée face aux échelons supérieurs qui sont plus armés.

Ce n'est qu'à ce prix que l'on pourra faire de nos territoires des espaces dynamiques, prospères et porteurs d'avenir pour tous. Et lorsque les atouts, les potentialités et les compétences existent- comme c'est le cas de la wilaya de Tizi-Ouzou-, il n'y a aucune raison pour ne pas réussir et atteindre cet objectif.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I. OUVRAGES

ABDELMALKI L, COURLET C, « Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation »

Edition l'Harmattan, Paris, 1996, 399 pages.

ANDRE JULIEN. P, « Les PME : bilan et perspectives »

Edition Economica, 1994, 437 pages.

ANDRE JULIEN. P et MARCHESNAY. M, « La petite entreprise »

Edition Vuibert, 1987, 284 pages.

ANDRE JULIEN. P et MARCHESNAY. M, « L'entrepreneuriat »

Edition Economica, Paris, 1996, 112 pages.

AYDALOT. PH, « Dynamiques spatiales et dynamiques inégales »

Edition, Economica, Paris, 1980, 352 pages.

AYDALOT. PH, « Economie régionale et urbaine »

Edition Economica, 1985, 487 pages.

ABEDOU. A, BOUYACOU B, LALLEMENT. M et MADAOU. M, « Entrepreneurs et PME : Approche agéro-française »

Edition l'Harmattan, 2004, 280 pages.

ABEDOU. A, BOUYACOU B, LALLEMENT M et MADAOU. M, « De la gouvernance des PME-PMI : regards croisés France-Algérie »

Edition l'Harmattan, 2006, 338 pages.

BENKO. G, « Géographie des technopôles »

Edition Masson, 1991, 223 pages.

BENKO. G, LIPIETZ A, « Les régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique »

Edition, PUF, Paris, 1992, 473 pages

BENKO. G, « Richesse des régions »

Edition PUF, Paris, 2000, 564 pages.

BAGNASCO. A et SABEL.C, « Les PME et le développement économique en Europe »

Edition, la Découverte, 1994, 201 pages.

BOYER. R ET DURANT. J.P, « L'après fordisme »

Edition Syros, Paris, 1993, 174 pages.

CAMILLERI. J.L, « La petite entreprise africaine »

Edition l'Harmattan, 1996, 301 pages.

CAMILLERI. J.L., « La petite entreprise rurale en Afrique : de la survie à la croissance, le cas rwandais »

Edition l'Harmattan, 2007, 163 pages.

CAMAGNI. R et MAILLAT. D., « Milieux innovateurs : théories et politiques »

Edition Economica, 2006, 375 pages.

COURLET. C et SOULAGE. B., « Industrie, territoires et politiques publiques »

Edition l'Harmattan, Paris, 1994, 315 pages.

DEMAZIERE. CH., « Du local au global : les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique »

Edition l'Harmattan, Paris, 1996, 382 pages.

DUPUY. C, GILLY. J.P., « Industrie et territoire en France dix ans de décentralisation »

Edition la documentation française, Paris, 1993.

FERGUENE. A., « Gouvernance locale et développement territorial : le cas des pays du Sud ».

Edition l'Harmattan, 2004, 407 pages.

FOURCADE. C., « Petite entreprise et développement local »

Edition ESKA, Paris, 1991, 312 pages.

FILION. L.J., « Management des PME : de la création à la croissance »

Edition Pearson Education, 2007, 565 pages.

FISCHER. A., « Industrie et espaces géographique »,

Edition Masson géographie, 137 pages

GREFFE. X., « Décentraliser pour l'emploi : les initiatives locales de développement »

Edition Economica, Paris, 1988, 225 pages.

GREFFE. X., « Les PME créent-elles des emplois ? »

Edition Economica, Paris, 1984, 299 pages.

HERNANDEZ. EM., « Le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat »

Edition l'Harmattan, Paris, 1999, 255 pages.

HERNANDEZ. EM., « Le management des entreprises africaines »

Edition l'Harmattan, Paris, 1997, 295 pages.

LIPIETZ. A., « Mirages et miracles : problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde »

Edition la découverte, Paris, 1992, 188 pages.

LOINGER. G et NEMERY J.C, « Recomposition et développement des territoires : enjeux économiques, processus et acteurs »

Edition l'Harmattan, Paris, 1998, 381 pages.

MORRISSON. CH, SOLIGNAC LECONTE H.P, « Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement »

Edition, Paris, O.C.D.E, 1994, 257 pages.

MIFSUD. P, « Dynamique des activités et évolution des territoires »

Edition Adicueer, Paris, 355 pages.

OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques), « Stimuler l'esprit d'entreprise »

Edition, Paris, OCDE, 1998, 276 pages.

PARIS. D, « La mutation inachevée »

Edition l'Harmattan, 1993, 296 pages

PECQUEUR, B, « Dynamiques territoriales et mutations économiques »

Edition l'Harmattan, Paris, 1996. 246 pages.

PECQUEUR, B, « Le développement local »

Edition Syros, Paris, 2000, 132 pages.

PATUREL. R, « Dynamiques entrepreneuriales et développement économique »

Edition l'Harmattan, 2007, 286 pages.

PROULX. M.U, « Territoires et développement économique »

Edition l'Harmattan, Paris 1998, 352 pages.

RALLET A, TORRE A, « Economie industrielle et économie spatiale »

Edition, Economica , Paris, 1995, 473 pages.

REICH. R, « L'économie mondialisée »

Edition Dunod, Paris, 1993, 287 pages.

ROUSSEAU. M, « Management local et réseaux d'entreprises »

Edition, Economica, 2004, 235 pages.

TORRE. A, « Les PME : de nouvelles approches »

Edition Economica, Paris, 1998, 187 pages.

WTTERWULGHE. R, « La PME une entreprise humaine »

Edition De Boeck & Larcier, 1998, 173 pages.

II. Revues et Colloques

II.1 : Revues

Revue du CNEAP, n° 2, juin 1985

Revue française de gestion, n° 73, 1989.

Les cahiers du CREAD, N°02, 1984

Les cahiers du CREAD, n° 41, 3ème trimestre 1997

Les cahiers du CREAD, n° 46/47, 1998.

Les cahiers du CREAD, n° 58, 2001.

Les cahiers CREAD, n° 73, 2005.

Les cahiers du CREAD, n° 75, second semestre 2006.

Revue des sciences humaines, n°08, février-mars 1995.

Revue d'économie régionale et urbaine (RERU), n° 3/4 1991.

Revue d'économie régionale et urbaine (RERU), n° 05, 1987.

Revue Reflets et perspectives de la vie économique, XXXIX, n° 04, 2000

Revue espace et société, n° 66-67, 1992.

Revue Insaniat, n° 16, Janvier-Avril, 2002.

Revue Idara, Volume 16, numéro 01, 2006.

II.2 : Colloques

Colloque « Economie Méditerranée Monde Arabe », Galatasaray, Istanbul, Turquie, 2006.

Colloque international, « La décentralisation au service du développement local », université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, faculté de sciences économiques et de gestion, les 27 et 28 novembre 2004.

Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME –CIFEPME, 2006.

III. : Articles

ASSALA. K, « les PME en Algérie : de la création à la mondialisation », 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME –CIFEPME, 2006, pp 32-41.

AMIROUCHE. A, CHELGHAM M.K, « Le secteur privé dans la doctrine économique nationale. In revue CNEAP, n° 2, juin 1985, pp 21-29.

ANTONNELLY. C, « Economie des réseaux : variété et complémentarité » In **RALLET. A, TORRE. A**, « Economie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris, 1995, 316 pages.

ARCHER A, « Environnement local et émergence des PME », in Fourcade c, « Petite entreprise et développement local », ESKA, Paris 1991, pp 237-255.

BAILLY A, « Territoires et territorialités ». in AURAY J.P, BAILLY A, FERYCKE PH, HURIOT JM (dir) Encyclopédie d'économie spatiale, Economica.

- BECATTINI G**, « Le district marshallien : une notion socio-économique » in **BENKO G, LIPIETZ A**, « Les régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique », PUF, Paris, 1992, pp 68-94.
- BEDRANI S**, « Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux ». in les cahiers du CREAD, n° 41, 3^{ème} trimestre 1997, pp56-61.
- BENKO. G**, « Les théories du développement local » in revue des sciences humaines, n°08, février-mars 1995, pp.36-40
- BENABDALLAH. Y** : « L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union européenne » in les cahiers du CREAD n° 75, second semestre 2006, pp 21-27.
- BOUGUERMOUH A**, « Territoires locaux, milieux et développement en Grande Kabylie », in revue Insaniat, n° 16, Janvier-Avril 2002, pp 163-199.
- BOUABDALLAH. K et ZOUACHE. A**, « entreprenariat et développement économique » in les cahiers CREAD n° 73, 2005, pp 09-26.
- BOUYACOUB A**, « Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale ». in les cahiers du CREAD n° 40, 2^{ème} trimestre 1997, pp 61-88.
- BOUYACOUB A.**, « Les PME en Algérie : dynamisme et limites institutionnelles », in **A. ABEDOU, A. BOUYACOUB, M. LALLEMENT et M. MEDAOUI** « De la gouvernance des PME-PMI : Regard croisé France-Algérie » édition l'Harmattan, 2006, pp 113-127.
- BOUYACOUB. A**, « Les PME en Algérie : quelles réalités ? in **ABEDOU A., BOUYACOUB A., LALLEMENT M. et MEDAOUI M.**, « Entrepreneurs et PME : Approches algéro-françaises », Edition l'Harmattan, 2004, pp 75-94.
- CAPIETZ. A et GIRLANDO. N**, « Approche méthodologique du développement régional », in **ROUSSEAU. M**, « Management local et réseaux d'entreprises ». Edition, Economica, 2004, pp 19-39.
- COURLET. C et PECQUER. B**, « Systèmes productifs localisés et développement : le cas des économies émergentes et en transition » in **PROULX. M.U**, « Territoires et développement économique », l'Harmattan, Paris 1998, pp 49-65.
- DEMAZIERE. C et MOULART. F**, « Le développement local dans une Europe post-fordiste » in **C. DEMAZIERE**, « Du local au global : les initiatives locales du développement économique en Europe et en Amérique », édition, l'Harmattan, 1996, pp. 53-75.

- DEMAZIERE. C.**, « Contribution au débat sur l'intégration de l'espace dans la théorie économique : développement et crise d'une de tradition industrielle – Charleroi (Belgique) » in *Espace et société* n° 88-89, 1997, pp. 185- 206.
- DUNFORD. M.**, « développement endogène, « état développementaliste » et marchés mondiaux », in *Espace et société* n° 66-67, 1992, pp. 99-127.
- DEJARDIN. M.**, « Entrepreneuriat et croissance, une conjoncture évidemment favorable ? » In revue *Reflets et perspectives de la vie économique*, XXXIX, n° 04, 2000, pp 19-31.
- ETINGER. J.C.**, « Stimuler la création d'emplois par la création d'entreprises » in revue française de gestion n° 73, 1989, pp 56-61.
- FERGUENE. A.**, « Ensemble localisé de PME et dynamiques territoriales : systèmes productifs locaux et développement « par le bas » dans les pays du Sud » in A. FERGUENE « Gouvernance locale et développement territorial le cas des pays du Sud » édition l'Harmattan, 2004, pp 49-76.
- FOURCADE. C.**, « Mise en place de milieux propices au développement de la PME », In FILION. L.J., « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007, pp 103-118.
- GANNE. B.**, « Les PME dans le système français : heures et malheurs et mode de gouvernance », in A. BAGNASCO et C. SABEL, « Les PME et le développement économique en Europe », édition, la Découverte, 1994. pp. 137-158.
- GALLEZE. O.**, « Les pépinières d'entreprises : petite entreprise deviendra grande » in *Profils* n°05, quatrième trimestre 2005. pp 37-42.
- GASSE. Y.**, « Création et gestion de l'entreprise » in FILION. J.L « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007, pp 147-174.
- GUENDOUZI B., KABRI K.**, « Les retombées de l'ajustement structurel sur le développement local en Algérie. », in cahiers du CREAD n° 46/47, 1998. pp 135-152.
- HUDSON. R.**, « Restructurer la région, restructurer l'Etat, le cas de l'Angleterre du Nort-Est » paru in collectif, G. BENKO et A. LIPIETZ, «La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économiques » édition PUF, 2000. pp 391-422.
- ISLI. M. A.**, « Création d'entreprises en Algérie » in les cahiers du CREAD n°73, 2005, pp 51-70.
- JOYAL. A.**, « Réflexions sur la question du développement local », in *RERU* n° 05, 1987, pp 737-751.
- KHELADI. M et MIMOUNE. L.**, « Partenariat Algérie-Union Européenne et mise à niveau des entreprises algériennes », Colloque « Economie Méditerranée Monde Arabe », Galatasaray, Istanbul, Turquie, 2006.

- LEVRATTO. N**, « Particularités des PME : les conséquences pour leur gestion » in FILION L.J, « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007, pp 47-59.
- LECOCQ. B**, « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau » In RERU n° 3/4 1991. pp 27-32.
- LIABES. D**, « La PMI entre théorie et pratique » in les cahiers du CREAD N°02, 1984, pp 16-22.
- MAILLAT. D**, « Comportements spatiaux et milieux innovateurs » in CAMAGNI. R et MAILLAT. D, « Milieux innovateurs : théories et politiques » édition Economica, 2006, pp 65-73.
- MIFSUD. P**, « Les petites entreprises dans le développement économique local », in FOURCADE. C, « Petites entreprises et développement local », ESKA, 1991, pp 104-122.
- NEKKA. H et DOKOU. G.K.**, « Proposition d'une évaluation des ressources locales. In ROUSSEAU. M, « Management local et réseaux d'entreprises ». Edition, Economica, 2004. pp 41-61.
- OUSSALEM M.O**, « Entrepreneuriat privé et développement local. Eléments d'analyse à partir du cas de Tizi-Ouzou », in revue Insaniat, n°16, Janvier-Avril 2002, pp 135-162.
- PECQUEUR. B et COURLET. C**, « Districts industriels, système productif localisés et développement » In les nouvelles logiques du développement, édition l'Harmattan, Paris 1994, pp 93-103.
- REZIG. A, MUSETTE. M.S**, « Développement et PME en Algérie », In cahiers du CREAD, Numéro spécial. MED CAMPUS, pp 53-70.
- SOUIDI. R** « Emergence d'entreprises et raisons d'échec : enquête menée à Tizi-Ouzou » In les cahiers du CREAD n°73, 2005. pp 119-131
- TABET AOUEL – LACHACHI. W**, « Réalité sur l'entrepreneuriat en Algérie », In revue Idara, volume 16, numéro 01, 2006, pp 109-124.
- TORRES. O**, « Approche descriptive de la spécificité de la gestion des PME : le mix de proximité » in FILION L.J., « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007, pp 23-33.
- WEAVER. C**, « Le développement par le bas : vers une doctrine de développement territorial » In B. PLANQUE « le développement décentralisé : dynamique spatiale de l'économie et planification régionale », édition LITEC Collection –GRAL, Paris, 1988. pp 172-181.

IV. Rapports et documents

Conseil National Economique et Social (CNES), « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », projet de rapport, 20^{ème} session plénière, Alger, juin, 2002.

Conseil National Economique et Social (CNES), « Le secteur de l'informel. Illusions et réalités », rapport de la Commission « Relations de Travail », CNES, 2004.

ANSEJ, Dépliants des modes de financement de création et d'extension d'activité.

CNAC, Dépliant du dispositif de création de micro-entreprises.

Rapport sur la situation des zones d'activités gérées par la SOGI, réunion de l'exécutif du 24/12/2006.

Rapport sur la situation de l'investissement dans les zones d'activités gérées par l'Agence Foncière de wilaya, Agence de wilaya de Gestion et de Régulation Foncière Urbaine de Tizi-Ouzou (AGRFU), décembre 2006

La wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres, Direction de la Planification et l'Aménagement du Territoire (DPAT), wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2007.

Document de la pépinière d'entreprises « ESPACE TOUIZA » de Boghni, 2006.

Document de la pépinière d'entreprise ANSEJ de la wilaya de Tizi-Ouzou, 2007.

Document sur les potentialités et les contraintes de la wilaya de Tizi-Ouzou, service DPAT, wilaya de Tizi-Ouzou, 2006.

Rapport sur la journée de l'investissement et de l'investisseur, wilaya de Tizi-Ouzou, 28 et 29 mai 2000.

V : Thèses et mémoires

ALI ZIANE M.O., « Les finances publiques locales : analyse et perspectives dans une économie en transition », thèse d'Etat, université d'Alger, 2000.

MOKRANE. A., « Entrepreneurs et milieux entrepreneurial : éléments d'analyse à partir du cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2006.

SOUIDI. R., « Création d'entreprises et dynamique territoriale : le cas de Boghni », mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 1998.

VI : Textes législatifs

Ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements

Ordonnance n° 06-08 du 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.

Loi n° 63-277 du 27 juillet 1963 portant code des investissements.

Loi n° 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé.

Loi n° 88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux.

Loi n° 90-08 du 07 avril 1990 relative à la commune.

Loi n° 90-09 du 07 avril 1990 relative à la wilaya.

Loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise (PME)

Décret exécutif n° 01-282 du 04 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.

Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

Décret exécutif n° 04-01 du 03 janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

Décret exécutif n° 03-384 du 30 octobre 2003 portant création de la pépinière dénommée Incubateur de Tizi-Ouzou.

VII : Références électroniques

Page d'accueil Internet relative aux PME en France : <http://www.pme-commerceartisanat.gouv.fr>, consulté le 03/02/2007.

Direction des Systèmes d'Informations et des Statistiques : <http://www.pmeart-dz.org>, consulté les 11/04/2007.

Ministère de l'Industrie et de la restructuration (MIR) : <http://www.mir-algeria.org/miseaniveau>, consulté le 18/05/2008.

Fond de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) : <http://www.fgar.dz>, consulté le 18/05/2008.

Agence Nationale de Soutien à l'emploi de Jeunes (ANSEJ): <http://www.ansej.org.dz>, consulté le 09/03/2008.

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) : <http://www.oecd.org>, consulté le 05/02/2007.

Office National des Statistiques : <http://www.ons.dz>, consulté le 12/06/2007.

Conseil National Consultatif pour les PME (CNC-PME) : <http://www.cnc-pme.org>, consulté le 11/07/2007.

TABLE DES MATIERES

Table des matières

Liste des Tableaux, Graphes et schémas

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Mutations économiques et implications structurelles et territoriales.....	09
Introduction	09
Section 01 : La transformation du rôle de l'Etat.....	10
1.1. Remise en cause de l'Etat-Leviathan.....	10
1.1.1. Crise et décadence de l'Etat providence.....	10
1.2. Renouveau et affirmation des idées néolibérales.....	12
1.2.1. La réduction de la puissance de l'Etat : le cas de la Grande Bretagne.....	14
1.2.2. La réhabilitation de l'initiative locale : le cas de la France.....	20
Section 02 : Mutations industrielles et territoires.....	17
2.1. La crise du fordisme et ses implications.....	18
2.1.1. Stratégies d'action des firmes et effet sur les territoires.....	19
2.1.1.1 Le changement structurel « <i>in situ</i> ».....	20
2.1.1.2. Le redéploiement territorial.....	20
2.1.2 La redécouverte de la dimension locale.....	23
2.2. Le regain d'intérêt pour les PME-PMI.....	24
2.2.1. La renaissance des PME-PMI.....	24
2.2.2. Les facteurs encourageant ce dynamisme.....	26
2.2.2.1. Les nouveaux besoins de flexibilité.....	26
2.2.2.2. Le renouveau de l'entrepreneuriat.....	27
2.2.2.3. Le rôle des stratégies des grandes entreprises dans la multiplication des PME-PMI.....	28
Section 03 : Emergence d'une nouvelle vision du développement économique.....	31
3.1. Les conceptions du développement régional et local des années 50-70.....	31
3.2. Le paradigme du développement endogène.....	34
3.2.1. L'émergence de la dimension territoriale dans le processus du développement.....	35
3.2.1.1. La notion du territoire.....	35
3.3. Le développement local comme une nouvelle logique du développement.....	37
3.3.1. Définition du développement local.....	37
3.3.2. Les approches du développement local	38
3.3.2.1. Une dynamique d'acteurs.....	39
3.3.2.2. Une dynamique de réseaux.....	40
3.4. La pratique du développement local	43
3.4.1. La variété des modèles locaux de développement.....	43
Conclusion.....	44
Chapitre II : La notion de la PME-PMI et la dynamique du développement territorial.....	45
Introduction.....	45
Section 01 : Définitions et caractéristiques des PME-PMI	46
1.1. Les différentes typologies.....	46
1.1.1. Les définitions qualitatives.....	46
1.1.1.1. La dimension humaine.....	46

1.1.1.2. Le rapport Bolton.....	47
1.1.1.3. Les approches multicritères.....	48
1.1.2. Les définitions quantitatives.....	50
1.1.2.1. Les critères de la Small Business Administration.....	51
1.1.3. Les définitions de l'Union européenne.....	52
1.1.3.1. La diversité de définitions.....	52
1.1.3.2. Les recommandations européennes.....	53
1.2. Caractéristiques des PME-PMI et spécificités de leur système de gestion.....	54
1.2.1. Les caractéristiques des PME-PMI.....	54
1.2.2. Les spécificités du système de gestion.....	56
1.2.3. Les traits spécifiques des PME informelles dans les pays sous-développés..	60
Section 02 : Entrepreneur et création d'entreprises.....	63
2.1. Définition, caractéristiques et typologie des entrepreneurs.....	63
2.1.1 Profil de l'entrepreneur.....	63
2.1.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur.....	64
2.1.2.1. Les caractéristiques psychologiques.....	65
2.1.2.2. L'entrepreneur et l'innovation.....	65
2.1.2.3. L'entrepreneur et le management.....	66
2.1.2.4. L'entrepreneur et le leadership.....	66
2.1.3. Les typologies d'entrepreneurs.....	66
2.1.3.1. La typologie de Schumpeter.....	66
2.1.3.2. L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.....	67
2.1.3.3. La typologie de LAUFER.....	67
2.1.3.4. Les PIC et les CAP.....	68
2.1.3.5. L'entrepreneur indépendant et l'entrepreneur créateur d'organisation...	69
2.2. Les déterminants du dynamisme entrepreneurial.....	70
2.2.1. Les influences majeures	70
2.2.1.1. Le marché des biens.....	70
2.2.1.2. Les facteurs d'offre du travail.....	71
2.2.1.3. Les politiques publiques.....	72
2.2.1.4. Les facteurs culturels.....	72
2.2.2. Les conditions environnementales des pays émergents.....	73
2.2.2.1. La stabilité économique.....	73
2.2.2.2. La fiscalité.....	74
2.2.2.3. Les conditions à l'entrée.....	74
2.2.2.4. L'application de la législation.....	74
2.2.2.5. Les politiques et les programmes de soutien à l'entrepreneuriat.....	75
Section 03 : Le rapport des PME-PMI avec le milieu local.....	75
3.1. Le concept du milieu.....	76
3.2. La variété des configurations localisées des PME.....	77
3.2.1. Les modèles bien établis.....	78
3.2.1.1. Les districts industriels.....	78
3.2.1.2. Les parcs scientifiques ou technopôles.....	80
3.2.1.3. Les technopoles.....	82
3.2.1.4. Les milieux innovateurs.....	83
3.2.2. Les systèmes en construction : milieu émergent.....	85
3.2.2.1. Les grappes d'entreprises dans les pays en voie de développement.....	85
3.2.2.2. "Entreprisation" diffuse dans les pays post-socialistes.....	86
Conclusion	87

Chapitre III : L'environnement institutionnel et socio-économique de l'évolution de la PME-PMI en Algérie.....	89
Introduction.....	89
Section 01: Genèse et formation du secteur de la PME-PMI.....	90
1.1. La PME-PMI dans le contexte de la planification centrale.....	90
1.1.1. L'importance de la PME-PMI publique dans les stratégies de développement.....	91
1.1.2. Limitation et marginalisation de la PME privée.....	92
1.2. La PME-PMI dans le contexte de la libéralisation.....	96
1.2.1. Les réformes concernant l'investissement privé.....	97
1.2.2. L'importance de la PME-PMI dans l'économie nationale.....	99
1.3. Les traits caractéristiques du tissu de la PME-PMI en Algérie.....	105
1.3.1. Une forte concentration économique autour de certains secteurs d'activité..	105
1.3.2. Une prédominance de la très petite entreprise (TPE).....	107
1.3.3. Une forte dispersion géographique dans la répartition de l'activité économique.....	108
1.3.4. L'importance du secteur informel.....	109
1.4. L'impact des réformes économiques sur développement des PME-PMI.....	114
1.4.1. Les facteurs de blocage au développement de la PME-PMI.....	114
1.4.1.1. La concurrence.....	114
1.4.1.2. La baisse de la demande.....	115
1.4.1.3. L'augmentation des coûts.....	115
1.4.1.4. La coercition de la réglementation.....	115
Section 02 : Etat des lieux de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	116
2.1. Présentation générale de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	117
2.1.1. Les données géographiques.....	117
2.1.2. Les données démographiques.....	117
2.1.3. Les données économiques.....	118
2.1.3.1 Les moyens de communications.....	118
2.1.3.2 L'offre foncière industrielle.....	118
2.1.3.3. Les ressources naturelles.....	120
2.2. Le développement remarquable du secteur privé.....	121
2.2.1. Quelques données générales sur la population des PME locales.....	121
2.2.1.1. Répartition des PME-PMI selon leur statut juridique	121
2.2.1.2. La structure de l'emploi.....	123
2.3. Dynamique de la démographie des PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou...	124
2.3.1 La dynamique de création d'entreprises.....	124
2.3.1.1 La première période (1962-1979).....	125
2.3.1.2 La deuxième période (1980-1988).....	125
2.3.1.3 La troisième période (1989-2006).....	126
2.3.2 La situation des radiations d'entreprises dans la wilaya.....	128
2.4. Les caractéristiques des PME privées de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	131
2.4.1. Répartition des entreprises privées par taille et emplois occupés.....	131
2.4.2. Répartition des PME privées par secteur d'activité.....	133
2.4.3. Répartition des PME privées par groupes de branches d'activité	134
2.4.4. Répartition des entreprises industrielles privées par secteur d'activité.....	137
2.4.5. Répartition spatiale des unités privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	139
2.4.5.1. Les principales configurations de PME-PMI dans la wilaya.....	141

Conclusion.....	144
Chapitre IV : L'implication des PME-PMI dans le dynamisme socio-économique local dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	146
Introduction.....	146
Section 01 : L'environnement local et les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	146
1.1. Les effets de l'ajustement structurel sur le développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	147
1.1.1. L'impact du PAS sur les budgets des collectivités locales	147
1.1.2. L'impact du PAS sur les entreprises publiques.....	148
1.1.2.1. Les effets sur les entreprises locales.....	148
1.1.2.2. Les effets sur les entreprises publiques économiques.....	148
1.1.2.3. Les effets sur l'investissement.....	149
1.1.3. Les retombées sociales.....	150
1.2. Les dynamiques territoriales dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	150
1.2.1 Le développement communautaire.....	150
1.2.2 Les PME-PMI et les formes marchandes d'industrialisation locale.....	151
1.2.2.1. Le rôle important de la petite et moyenne entreprise.....	151
1.2.2.2. Les systèmes productifs locaux (SPL).....	152
1.2.3. Le développement territorial.....	152
Section 02 : L'insertion des entreprises dans leurs territoires d'implantation	153
2.1. Présentation de la méthodologie de l'enquête.....	154
2.1.1. Population et échantillon.....	154
2.1.2. Collecte de données.....	154
2.1.3. L'instrument de collecte de données.....	155
2.2. Les principales caractéristiques des entreprises de l'échantillon.....	156
2.2.1. La création récente des entreprises	156
2.2.2. La règle de la micro-entreprise.....	157
2.2.3. Le manque d'encadrement et d'accompagnement.....	158
2.2.4. Le caractère familial et patrimonialiste des entreprises.....	159
2.3. Le rapport des entreprises enquêtées avec leur milieu local.....	160
2.3.1. La localisation des entreprises.....	160
2.3.2. L'origine de la main d'œuvre et son mode de recrutement.....	161
2.3.3. Les sources d'approvisionnement.....	162
2.3.4. La destination des produits.....	163
2.3.5. Les relations entretenues avec les autres entreprises de la wilaya.....	163
2.4. Les obstacles rencontrés par les entreprises de l'échantillon.....	164
2.4.1. Les obstacles rencontrés au démarrage de l'entreprise.....	165
2.4.1.1. Les lenteurs administratives.....	165
2.4.1.2. Les sources de financement.....	166
2.4.1.3. Les difficultés d'accès au foncier.....	166
2.4.2. Les contraintes de la croissance.....	167
2.4.2.1. Le manque de crédit.....	167
2.4.2.2. La fiscalité et les charges sociales.....	168
2.4.2.3. L'approvisionnement en matières premières.....	168
2.4.2.4. L'incertitude de la politique économique.....	168
2.4.2.5. La concurrence déloyale et l'informel.....	169
2.4.2.6. L'étroitesse du marché.....	169

2.5. Les perspectives de croissance	170
Section 03 : L'indispensable soutien de l'environnement local.....	171
3.1. Le rôle limité des collectivités locales.....	172
3.1.1. La commune.....	172
3.1.2. La wilaya.....	173
3.2. Le rôle important des dispositifs de promotion des micro-entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou.	174
3.2.1. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	175
3.2.1.1. Présentation générale du dispositif.....	175
3.2.1.2. Le dispositif d'aide à la création d'entreprise (CNAC).....	176
3.2.2. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	179
3.2.2.1. Les missions de l'agence.....	179
3.2.2.2. Quelques statistiques de l'antenne de Tizi-Ouzou.....	183
3.2.3. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).....	186
3.2.3.1. Les missions de l'ANDI.....	186
3.2.3.2. Le guichet unique.....	186
3.2.4. Les pépinières d'entreprises.....	187
3.2.4.1 Présentation générale.....	187
3.2.4.2. Les pépinières d'entreprises de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	190
3.3. Les opérations d'appui au développement de la PME-PMI dans la wilaya de Tizi-Ouzou.	192
3.3.1. L'apport du Fonds de Garantie des Crédits- PME (FGAR).....	192
3.3.2. Le programme de mise à niveau des PME-PMI.....	194
Conclusion.....	199
Conclusion générale.....	201
Références bibliographiques.....	209
Table des matières.....	218

ANNEXES

Liste des annexes

Annexe n° 01 : La distribution de la population et de la densité (habitants /km²) de la wilaya de Tizi-Ouzou part daïras.

Annexe n° 02: La situation des projets dans la zone de Oued-Aïssi. (Arrêté le : 31/03/2008)

Annexe n° 03 : La situation des zones d'activités gérées par la SOGI (Arrêté le : 30/06/2008)

Annexe n° 04: La situation des zones d'activités gérées par l'agence foncière de la Wilaya (situation arrêtée au 31/03/2008.)

Annexe n° 05 : Etat d'avancement des travaux de viabilisation au 20/12/2006.

Annexe n° 06 : L'évolution des PME privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou (1962-2006)

Annexe n° 07 : Répartition géographique des entreprises privées industrielles inventoriées par secteurs d'activité à travers les daïras de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n°08 : Liste des communes classée zones à promouvoir dans la wilaya de Tizi-Ouzou par arrêté interministériel du 09/10/1995.

Annexe n° 09 : Etat global des dossiers garantis FGAR implanté dans la Wilaya de Tizi-Ouzou (situation arrêtée au 30/06/2008).

Annexe n° 10 : La répartition des PME par communes (situation arrêtée au 31/03/2008)

Annexe n° 11 : Questionnaire adressé aux chefs d'entreprises.

Annexe n° 12 : Répartition des entreprises de l'échantillon selon les secteurs d'activité.

Annexe n°01 : La distribution de la population et de la densité (habitants /km²) de la wilaya de Tizi-Ouzou part daïras.

Daïras	Populations Estimée au 31/12/2006	Superficie Km ²	Densité H/Km ²
Ain El Hammam	58 308	144,89	402
Azazga	89 089	360,27	247
Azeffoun	44 015	319,01	138
Beni Douala	56 769	102,35	555
Beni Yenni	18 306	82,74	221
Boghni	78 964	122,13	646
Bouzeguene	61 085	209,97	291
Draa Ben Khedda (D.B.K)	89 917	172,22	522
Draa El Mizan (D.E.M)	102 776	239,21	430
Larbaa Nath Irathen (L.N.I)	49 982	86,72	576
Iferhounène	34 968	84,47	414
Maatkas	53 470	66,15	808
Makouda	44 182	92,37	478
Mekla	56 841	129,25	440
Ouacif	27 708	74,99	369
Ouadias	65 922	139,54	472
Ouaguenoun	74 603	141,21	528
Tigzirt	38 523	166,38	232
Tizi-Ghennif	53 671	76,91	698
Tizi-Rached	29 861	44,79	667
Tizi-Ouzou	140 952	102,36	1377
Total wilaya	1 269 912	2.957,93	429

Source : Constitué à partir des données de la Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (DPAT), la wilaya de Tizi-Ouzou par les chiffres,. Edition 2007. p 6-8

Annexe n° 02: La situation des projets dans la zone de Oued-Aïssi. (Arrêté le : 31/03/2008)

Intitule de la zone	Surface Globale	Biens privés	Biens d'Etat	Superficie cessible	Superficie non cessible	Nombre de lots créés	Nombre de lots attribués (cédés)	Nombre de lots disponibles
Zone industrielle Oued-Aïssi	120 H 73 A 63 CA	42 H 08 A 10 CA	78 H 65 A 53 CA	98 H 55A 82 CA	22 H 17 A 81 CA	60 lots	47	13

Source : Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion des investissements (CALPI) de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n°03 : La situation des zones d'activités gérées par la SOGI (Arrêté le : 30/06/2008)

Nom de la zone	Surface cessible M²	Surface affectée M²	Nbr de lots créés	Nbr de lots cédés	Nbr de lots disponibles	Nbr total de projets localisés	Nbr total de projets en activité	Nbr d'activités à l'arrêt	Nbr total de projets en cours de réalisation	Nbr de projets non lancés	Nbre d'emplois envisagés
Draa Ben Khedda	317.188	303.594	135	130	00	95	02	-	19	74	3613
Mouldiouene	40.621	40.621	40	39	00	29	11	01	04	13	394
Azeffoun	88.229	86.182	77	73	00	45	04	01	08	32	694
Freha	112.714	76.744	58	43	13	19	01	/	/	18	428
Mekla	114.978	70.892	59	54	04	38	01	01	25	11	1113
Aboudid-LNI-	85.475	47.201	59	34	18	33	02	-	18	12	629
Boghni	112.942	78.314	85	60	20	36	01	-	10	25	932
Ain El Hammam	22.503	11.163	32	14	16	12	01	-	03	08	149
Tizi-Ghenif	74.872	28.263	67	31	33	27	02	-	02	23	250
Boudjima	106.793	-	88	-	86	-	-	-	-	-	non lancée
Draa El Mizan	57.281	29.103	34	15	15	14	06	-	05	03	20
Azazga	285.163	-	135	-	135	-	-	-	-	-	non lancée
Total (12)	1.418.759	772.077	869	493	340	347	31	03	94	219	8222

Source : Rapport sur la situation des zones d'activités gérées par la SOGI, réunion de l'exécutif du 30-06-2008.

Annexe n° 04: La situation des zones d'activités gérées par l'agence foncière de la Wilaya (situation arrêtée au 31/03/2008.)

Intitulé de la zone	Surface cessible M²	Surface affectée M²	Surface disponibles M²	Nbr de lots créés	Nbr de lots affectés	Nbr de lots disponibles	Nbr total de projets en activité	Nbr d'activités à l'arrêt	Nbr total de projets en cours de réalisation	Nbr de projets non lancés	Nbre d'emplois envisagés
Tadmaït	194 409,00	98 345,00	96 064,00	114	48	63	03	05	01	05	1000
Tala-Athmane	561 863,00	357 855,00	204 008,00	158	96	60	11	10	05	08	700
Zone des dépôts	219 764,00	211 686,50	8 077,50	167	160	07	14	05	/	09	400
Makouda	31 772,00	/	31 772,00	55	/	55	/	/	/	/	-
Tigzirt	154 213,00	7 102,00	147 111,00	102	02	100	/	/	/	/	-
Total (5)	1162 021,00	674 988,50	487 032,50	596	361	285	28	20	06	22	2100

Source : Agence foncière de Tizi-Ouzou.

Annexe n° 05 : Etat d'avancement des travaux de viabilisation au 20/12/2006.

ZONE	TERRASSEMENT	VOIRIE	ASSAIN	A.E.P	REVETEMENT	ECLAIRAGE PUBLIC	POSTE TRANSFO.	OBSERVATIONS
AZEFFOUN	100%	100%	100%	100%	100%	100%	Géni Civil réalisés	Problème Raccordement extérieur de la zone en eau.
MEKLA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	un poste réalisé en Géni Civil et équipé	Zone viabilisée à 100% Possibilité de raccordement en gaz
MOULDIOUANE	100%	100%	100%	100%	100%	Lancé	en consultation en cours	Problème Raccordement extérieur en A.E.P. Possibilité de raccordement en gaz
DRAA BEN KHEDDA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	trois postes réalisés et équipés	Raccordement en électricité : réalisé. Réalisation d'un forage et station d'exhaure en cours. Réseau AEP intérieur en réhabilitation Possibilité de raccordement en gaz
ABOUDID (L.N.I)	100%	60%	100%	20%	60%	Non lancé	-	Travaux de voirie « 3 ^{ème} tranche » en cours de lancement.
BOGHNI	100%	100%	100%	100%	100%	En cours	deux postes réalisés et équipés	Zone viabilisée à 100% Raccordement M.T. en instance (opposition possibilité en raccordement en gaz).
FREHA	100%	100%	100%	100%	100%	Non lancé	Non lancé	Opposition pour raccordement extérieur en A.E.P. Possibilité en raccordement en gaz.
AIN EL HAMMAM	60%	-	100%	-	-	Non lancé	-	Modification parcellaire envisagée (inondable- nouveau pont).
TIZI-GHENIF	100%	40%	80%	-	40%	Non lancé	-	Travaux d'assainissement tertiaire en cours de lancement. Possibilité en raccordement en gaz.

Source : Rapport SOGI, réunion de l'exécutif le 24-12-2006.

Annexe n° 06 : L'évolution des PME privées dans la wilaya de Tizi-Ouzou (1962-2006)

Années	Nombre d'entreprises créées	Nombre total d'entreprises
1962	1	8
1963	3	11
1964	1	12
1965	1	13
1966	7	20
1967	3	23
1968	7	30
1969	6	36
1970	8	44
1971	4	48
1972	5	53
1973	1	54
1974	8	62
1975	10	72
1976	13	85
1977	9	94
1978	12	106
1979	11	117
1980	11	128
1981	15	143
1982	35	178
1983	38	216
1984	46	262
1985	47	309
1986	48	657
1987	62	419
1988	53	472
1989	67	539
1990	85	624
1991	82	706
1992	119	825
1993	138	963
1994	150	1113
1995	186	1299
1996	232	1531
1997	244	1775
1998	323	2098
1999	444	2542
2000	476	3018
2001	395	3413
2002	458	3871
2003	814	4685
2004	934	5619
2005	1006	6625
2006	1709	8334
Total	8327	

Source : nos propres recoupements à partir des données de la Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n° 07 : Répartition géographique des entreprises privées industrielles inventoriées par secteurs d'activité à travers les daïras de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Secteurs Daïras	Agro-alimentaire	Industrie du Bois et de Papier	ISMME	Matériaux de Construction	Industrie du Textile	Industrie Diverse	chimie et plastique	Mines et Carrières.	Industrie du cuir
Tizi ousou	141	86	72	45	44	33	19	05	04
Azazga	133	44	41	35	09	05	08	04	-
Boghni	155	25	22	25	06	11	15	02	-
Draa Ben Khedda	70	17	13	13	03	-	03	05	-
Ain El Hammam	38	13	06	08	01	02	01	02	-
Ouaguenoun	66	11	05	04	05	01	01	02	01
Tigzirt	55	15	10	04	01	03	04	02	-
Larbaà Nath Irathen	26	11	11	04	02	04	-	-	01
Bouzugue	45	12	05	11	-	02	01	03	-
Tizi Rached	54	13	18	15	05	02	02	-	-
Draa El Mizan	37	17	06	13	01	11	01	01	-
Beni Douala	79	17	06	07	03	01	02	-	01
Azeffoun	34	10	04	01	01	-	-	-	-
Mekla	44	13	09	04	12	03	-	06	01
Ouadhias	25	10	05	06	01	04	05	01	-
Maatkas	13	11	04	02	08	02	02	-	-
Iferhounen	16	10	03	-	-	01	02	-	-
Tizi Ghenif	43	10	01	01	03	01	-	01	-
Makouda	18	09	04	03	-	-	-	01	01
Ouacifs	08	02	03	01	-	-	02	-	-
Beni Yenni	20	04	02	02	02	01	-	-	-
Total	1120	360	250	204	107	88	68	35	09

Source : construit à partir des données du listing d'entreprises privées de la Direction de la PME-PMI de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n°08 : Liste des communes classée zones à promouvoir dans la wilaya de Tizi-Ouzou par arrêté interministériel du 09/10/1995.

Dairas	Communes
Ain El Hammam	- Ait Yahia - Akbil-Abi Youcef
Bouzeguene	- Bouzguene - Idjeur - Illoula Oumalou - Beni Zekki
Ouacifs	- Ait Boumaheli - Ait Toudert
Azazga	- Zekri
Ouadhias	- Tizi N'Tlata - Ait Bouadou - Agouni Gueghrane
Draa El Mizan	- Ait Yahia Moussa
Azzefoune	- Akerrou - Ait Chafa - Aghribs
Ouaguenoun	- Timizart
Tigzirt	- Iflissen - Mierana
Beni Douala	- Beni Z'Menzer - Ait Mahmoud
Maatkas	- Maatkas - Souk El Tenine
Beni Yenni	- Yatafen - Iboudrarene
Iferhounene	- Iferhounen - Imsouhal- Illilten
Makouda	- Makouda - Boudjima
Tizi-Ghenif	- M'Kira
Boghni	- Bounouh
Mekla	- Ait Khellil

Source : Amina LEGHIMA et Sonia MENGUELTI, «Les jeunes diplômés créateurs d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou » In les cahiers du CREAD n° 73-2005. pp101-118.

Annexe n° 09 : Etat global des dossiers garantis FGAR implanté dans la Wilaya de Tizi-Ouzou (situation arrêtée au 30/06/2008)

N°	Secteurs	Montant de Projet	Montant de Crédit	% Gar	Montant de Garantie	Activité
01	Agroalimentaire	26.904.000	11.000.000	50%	5.500.000	Pasteurisation de l'œuf
02	Agroalimentaire	72.475.060	50.000.000	50%	25.000.000	Fabrication de crème glacée
03	Agroalimentaire	81.882.700	60.000.000	60%	36.000.000	Produits laitiers et dérivés
		120.000.000	120.000.000	50%	60.000.000	
04	Agroalimentaire	75.897.000	50.000.000	50%	25.000.000	Fabrication de produits laitiers
		251.622.000	150.000.000	80%	120.000.000	
Total secteur Agroalimentaire		628 780 760	441.000.000	62 %	271.500.000	-
05	BTP	62.000.000	30.000.000	80%	24.000.000	Travaux publics
06	BTP	35 751 000	18.000.000	80%	14.400.000	Travaux bâtiment / TCE
07	BTPH	14.079.000	7.000.000	80%	5.600.000	BTPH
08	BTP	23.717.000	12.000.000	80%	9.600.000	Réalisation de travaux de bâtiments
09	BTP	13.257.000	9.280.000	50%	4.640.000	Entreprise de travaux publics
10	BTP	120.093.000	85.000.000	40%	34.000.000	Entreprise de travaux publics
11	BTP	15.200.000	8.500.000	50%	4.250.000	Travaux bâtiments
12	BTP	9.488.000	6.642.000	60%	4.000.000	Travaux publics
13	BTP	36.850.000	25.795.000	40%	10.318.000	Travaux publics
Total secteur BTPH		330.435.000	250.217.000	44 %	110.808.000	-
14	Mines et carrières	54.957.000	23.000.000	61%	14.030.000	Exploitation carrière
15	Mines et carrières	859.763.000	512.000.000	10%	51.200.000	Réalisation d'une carrière d'extraction de sable
Total secteur Mines et carrières		914.720.000	535.000.000	12 %	65.230.000	-
16	Industrie	28.194.075	16.916.445	60%	10.149.867	Fabrication de produit en caoutchouc
Total secteur Industrie		28.194.075	16.916.445	60 %	10.149.867	
17	Agriculture	16.428.000	6.778.000	70%	4.744.600	Élevages bovins
Total secteur Agriculture		16.428.000	6.778.000	70 %	4.744.600	-
18	Matériaux de construction	41.478.520	26.000.000	50%	13.000.000	Fabrication de carrelage
Total secteur Matériaux de construction		41.478.520	26.000.000	50 %	13.000.000	-
Total		1.960.036.355	1.275.911.445	37 %	475.432.467	

Source : La Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n° 10 : La répartition des PME par communes Arrêté au 31/03/2008

Communes	Nbre de PME	Pop/ Commune (arrêté:31-12-2006)	Taux de concentration
Ain El Hammam	348	20 147	17,27
Akbil	48	10 880	4,41
Abi Youcef	110	8 535	12,89
Ait Yahia	108	18 746	5,76
Total Daira	614	58 308	10,53
Azazga	712	35 683	19,95
Freha	203	27 592	7,36
Ifigha	55	8 735	6,30
Zekri	14	3 822	3,66
Yakouren	71	13 257	5,36
Total Daira	1055	89 089	11,84
Azffoun	201	17 920	11,22
Aghribs	83	15 917	5,21
Akerou	16	6 045	2,65
Ait Chafaa	19	4 133	4,60
total daira	319	44 015	7,25
Beni Douala	141	24 055	5,86
Ait Mahmoud	45	9 921	4,54
Beni Aissi	60	8 958	6,70
Beni Zmenzer	78	13 835	5,64
Total Daira	324	56 769	5,71
Beni Yenni	36	6 823	5,28
Iboudraren	26	6 518	3,99
Yatafen	14	4 965	2,82
Total Daira	76	18 306	4,15
Boghni	422	37 943	11,12
Assi Youcef	51	17 483	2,92
Bounouh	105	11 345	9,26
Mechtras	94	12 193	7,71
Total Daira	672	78 964	8,51
Bouzuene	260	28 617	9,09
Beni Zeki	15	4 432	3,38
Illoula Oumalou	56	15 610	3,59
Idjeur	51	12 426	4,10
Total Daira	382	61 085	6,25
Draa Ben khedda	448	34 927	12,83
Sidi Namane	42	9 655	4,35
Tadmait	84	24 776	3,39
Tirmitine	54	20 559	2,63
Total Daira	628	89 917	6,98
Draa El Mizan	204	44 793	4,55
Ain El Zaouia	63	20 157	3,13
Frikat	32	15 206	2,10
Ait Yahia Moussa	28	22 620	1,24
Total Daira	327	102 776	3,18

Suite annexe n° 10

Communes	Nbre de PME	Pop/ Commune (arrêté:31-12-2006)	Taux de concentration
L N Irathen	310	31 133	9,96
Ait Agouacha	8	3 993	2,00
Irdjen	66	14 856	4,44
Total Daira	384	49 982	7,68
Iferhounen	97	16 583	5,85
Illilten	62	10 504	5,90
Imsouhel	37	7 881	4,69
Total Daira	196	34 968	5,61
Maatkas	127	36 969	3,44
Souk El Tenine	97	16 501	5,88
Total Daira	224	53 470	4,19
Makouda	134	26 358	5,08
Boudjima	49	17 824	2,75
Total Daira	183	44 182	4,14
Mekla	215	29 868	7,20
Ait khellili	47	14 327	3,28
Souamaa	41	12 646	3,24
Total Daira	303	56 841	5,33
Ouacifs	50	10 786	4,64
Ait Boumahdi	21	6 731	3,12
Ait Touddert	20	10 191	1,96
Total Daira	91	27 708	3,28
Ouadhias	172	19 906	8,64
Ait Bouaddou	36	15 653	2,30
Tizi N'tlata	52	17 740	2,93
A Gueghrane	18	12 623	1,43
Total Daira	278	65 922	4,22
Ouaguenoun	127	18 512	6,86
Ait Aissa Mimoun	150	22 320	6,72
Timizart	144	33 771	4,26
Total Daira	421	74 603	5,64
Tigzirt	295	11 589	25,46
Ifliessen	89	16 355	5,44
Mizrana	29	10 579	2,74
Total Daira	413	38 523	10,72
Tizi Ghenif	140	32 689	4,28
M'kera	48	20 982	2,29
Total Daira	188	53 671	3,50
Tizi Rached	274	19 924	13,75
Ait Oumalou	64	9 937	6,44
Total Daira	338	29 861	11,32
Tizi Ouzou	2 703	140 952	19,18
Total Daira	2 703	140 952	19,18
Total des totaux	10 119	1 269 912	7,97

Source : Direction de la PME-PMI et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Annexe n° 11 :

Questionnaire adressé aux chefs d'entreprises

Questionnaire

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de magister dans la spécialité « Sciences Economiques », ayant pour thème : « Les PME-PMI comme acteurs du développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire.

N.B. *Il est à noter que l'anonymat de l'entrepreneur et de son entreprise sera sauvegardée.*

I- Identification de l'entreprise

1- Le secteur d'activité.....

.....

2- La date de création de l'entreprise.....

.....

3- Le nombre d'employés.....

4- La forme juridique de l'entreprise

SARL ☐

SNC ☐

EURL ☐

SPA ☐

Autres,

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

Oui ☐ Non ☐

Si oui par quels moyens ?

☐ Propres

☐ Bureau d'études

☐ Autres (préciser)

6- Avez-vous fait des formations en techniques de gestion ?

Oui ☐ Non ☐

7- Quelles sont les sources de financement initial de votre entreprise ?

Autofinancement (épargne personnelle) ☐

Prêts familles/amis ☐

Dons, héritage ☐

Emprunts bancaires ☐

II- Le rapport des PME avec le milieu local

1- Parmi les facteurs suivants, lesquels vous ont incités à vous localiser dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

Raisons personnelles et attachement sentimental à la région. ☐

Disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée ☐

Création des emplois pour la région ☐

Proximité de la famille ☐

Facilité d'accès à l'information ☐

Autres,
.....

2- Le recrutement de votre main d'œuvre se fait :

Dans la wilaya de Tizi-Ouzou ? ☐

Hors de la wilaya de Tizi-Ouzou ? ☐

3- Quel est le mode de recrutement de votre main d'œuvre ?

Les membres de la famille ☐

Relations amicales ou voisinage ☐

Recommandation des membres de la famille ☐

Contacts du bureau de main d'œuvre ☐

Contacts directs des demandeurs d'emplois ☐

Annonces dans la presse ou par affichage. ☐

4- Quelle est la destination de vos produits ?

La wilaya de Tizi-Ouzou ☐

Hors la wilaya de Tizi-Ouzou ☐

5- Entretenez vous des relations avec les autres entreprises de la wilaya ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui quels sont ces rapports ?

Echange d'informations ☐

Echange de matières premières ☐

Echange d'expérience ☐

Aides financières ☐

Concurrence ☐

Sous-traitance. ☐

Autres,.....
.....

6- Parmi ces obstacles à l'investissement privé, quelles sont les principales difficultés auxquelles vous vous êtes confronté lors de la création de votre entreprise ?

Les lenteurs administratives et les contraintes réglementaires ☐

Les sources de financement (accès et coût du crédit) ☐

Le manque d'information ☐

L'accès au foncier ☐

7- Quels sont les obstacles les plus contraignants rencontrés après la création de votre entreprise ?

Le manque de crédit ☐

La fiscalité et les charges sociales ☐

La concurrence déloyale et les charges sociales ☐

L'incertitude de la politique économique ☐

L'approvisionnement en matières premières ☐

L'écoulement des produits. ☐

Autres,.....
.....

8- Que pensez vous des dispositifs mis en place par les pouvoirs publics pour faciliter la création d'entreprises ?

.....

.....
.....
.....

Quelles sont vos attentes vis-à-vis des pouvoirs publics ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- 9- avez-vous bénéficié d'aides des organismes chargés de la promotion de l'investissement privé dans la wilaya ? Les organismes et institutions mis en place pour la promotion de l'investissement privé, vous aident ils suffisamment ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui comment ?

.....
.....
.....
.....

Si non quelles sont vos attentes ?.....

.....
.....
.....
.....

- 10- Quel avis portez vous sur le l'environnement des affaires dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en particulier, et en Algérie en général ?

.....
.....
.....
.....
.....

III- Perspectives

11- Avez-vous l'intention d'arrêter votre activité ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui pourquoi ?.....

.....

.....

.....

Si non répondez aux questions suivantes.

12- Avez-vous l'intention d'étendre votre activité ou d'en créer de nouvelles ?

Oui ☐

Non ☐

13- Envisager vous de créer d'autres postes d'emplois dans la wilaya ?

Oui ☐

Non ☐

14- Avez l'intention d'exporter vos produits ?

Oui ☐

Non ☐

Merci pour votre collaboration.

Annexe n° 12 : Répartition des entreprises de l'échantillon selon les secteurs d'activité

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises
Bâtiment et travaux publics	21
- Peinture de bâtiment	05
- Travaux publics et hydrauliques ;	06
- Travaux de plomberie sanitaire ;	06
- Travaux d'électricité	04
Agroalimentaire	20
- Fabrication chocolaterie confiserie ;	01
- Limonaderie ;	02
- Biscuiterie chocolaterie ;	02
- Fabrication de pâtes alimentaires ;	02
- Fabrication de yaourt et produits laitiers ;	01
- Biscuiterie	02
- Fabrication d'aliment de bétail et volaille ;	04
- Fabrication de yaourt et produits laitiers	01
- Torréfaction de café ;	01
- Boulangerie – pâtisserie ;	01
- Huilerie	03
Industrie du bois et du papier	13
- Fabrication d'emballage de papiers ;	02
- Imprimerie industrielle et transformation de papier	03
- Tirage de plan et photocopie	02
- Ebénisterie	02
- Menuiserie générale du bois	04
Industrie Sidérurgique-métallique-mécanique-électrique (ISMME)	11
- Fabrication d'articles métalliques	03
- Menuiserie aluminium	03
- Fabrication de meubles frigorifiques	03
- Fabrication de mobilier métallique	02

Source : Notre enquête de terrain.