

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMARI DE
TIZI-OUZOU**



FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DÉPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Commerciales
Option : Finance

Thème

**L'enjeu du développement des PME dans la wilaya de
TIZI OUZOU**

Dirigé par:

Mr. DOUAR Brahim

Les membres de Jury :

Président : Mr. GHEDDACHE Lyes

Examineurs : Melle. OUENDI Lynda

Réalisé par :

Mr. DEKALI Abdelwahab

Mr. DJABELKHIR Hakim

Promotion 2014-2015

Remerciements

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

Tout travail de recherche n'est jamais totalement l'œuvre d'une seule personne, à cet effet, nous tenant à exprimer notre sincère reconnaissance et mes vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Tout d'abord Monsieur DOUAR Brahim, encadrer de ce mémoire, pour l'aide et le temps qu'il a bien voulu nous consacrer et que je ne remercierai jamais assez pour son soutien et sa patience, qu'il trouve en ces lignes l'expression de notre gratitude.

Ensuite à Mesdames et Messieurs les membres du jury qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de notre reconnaissance.

Nous exprimons notre gratitude à toutes les personnes des différentes administrations qui ont accepté de répondre à nos questions avec gentillesse.

Enfin, nous adressons nos plus sincères remerciements à tous nos proches et amis qui nous ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire.

Dédicaces

*Je dédie ce mémoire de fin d'études à mes très chers
parents qui ont toujours été là, par leur soutien, leurs
sacrifices et tous les efforts consentis pour mon éducation et
ma formation.*

A mes frères et sœurs qui m'ont toujours encouragé

A toute ma chère famille,

A mes chers amis/es,

A mes professeurs

Et à tous ceux que j'aime et qui m'aiment.

Hakim

Dédicaces

*Je dédie mon travail de fin d'études à mes très chers
parents qui m'ont toujours soutenu durant toute la période de
mon cursus.*

A mes frères et sœurs qui m'ont toujours encouragé

A toute ma famille,

A mes chers amis/es,

A mes enseignants

Et à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin.

Abdelwahab

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	02
Chapitre I : revue de littérature sur la PME.....	06
Introduction.....	07
Section 1 : Concept de base de la pme.....	08
Section 2 : Genèse des PME en ALGERIE.....	18
Conclusion du premier chapitre	31
Chapitre II : Objectifs et contraintes des PME.....	32
Introduction.....	33
Section 1 : Stratégie et objectifs	34
Section 2 : Les stratégies financières	38
Section 3 : Les contraintes de développement des PME en Algérie	46
Conclusion.....	53
Chapitre III : L'étude empirique.....	54
Introduction.....	55
Section 1 : Démarche de la recherche.....	56
Section 2 : l'analyse des résultats de l'enquête.....	60
Conclusion.....	68
Conclusion générale.....	70
Annexes.....	73
Bibliographie.....	82
Liste des tableaux.....	85
Liste des figures.....	86
Liste des Abréviations.....	87

Introduction générale

Dans un contexte de globalisation, de mondialisation irréversible de l'économie et de la Concurrence. Alors que, durant les trente années de croissance forte, la PME avait connu de grandes difficultés (dans l'artisanat, l'agriculture, le petit commerce...), les années 90 ont vu un nouvel essor des entreprises de petite taille.

La création d'entreprises très petites, le développement des entreprises moyennes contribuent à la création d'emplois, certains disent qu'elles sont littéralement innombrables, très mobiles, et parfois très cachées. Leur définition permet de comprendre ces difficultés. Elles sont très diverses, et travaillent dans tous les secteurs d'activité. Mais au total, elles ont tout de même des points communs »¹.

La petite et moyenne entreprise doit s'inscrire dans un contexte, marquée par l'interdépendance des entreprises et de leur marché Etant donné, que la petite entreprise présente certaines caractéristiques spécifiques, elle ne peut exercer de monopole sur le marché, et sur son évolution. Donc, sa compétitivité dépend de son choix, c'est-à-dire se positionner dans certains créneaux, niche, ou interstice, sur lequel elle œuvre, et ainsi bénéficier d'un effet de différenciation sur leurs concurrents².

Par ailleurs, le mouvement d'émergence est principalement le fait de petites entreprises, et en particulier de toutes petites entreprises (TPE) qui grâce à des capacités productives adaptées, répondent à la variété croissante des produits et des activités, en prenant en compte de manière plus pertinente les évolutions et des modes de vie³.

C'est ainsi, que le dirigeant propriétaire (DP) comme l'entreprise doit maîtriser le plus parfaitement son environnement concurrentiel dans lequel il œuvre. L'environnement turbulent constitue sa base de réaction et de compétitivité.

La force actuelle des économies des pays développés, réside en grande partie, dans le maillage de ces économies par un nombre important de PME, qui assurent une part considérable de la production, de la commercialisation, mais aussi de la recherche et développement. En France, près de 60% de PME toute taille confondue du secteur manufacturier font de l'innovation. Entre 25% à 64% des petites entreprises (PE et TPE) selon les industries sont, moyennement ou fortement innovantes. Les statistiques récentes affichent que les PME représentent plus de 90 % des entreprises dans le monde et contribue à la création de 50 % à 60 % d'emplois. Aux USA ce même taux s'élève à 70%, en France, 81% et dans l'Union Européenne, le taux de contribution à

¹ Colette FOURCADE, Michel MARCHESNAY «Gestion de la PME/PMI » ,1997, page05

² Pierre. André. Julien : «La PME bilan et perspective», Ed. Economica, Paris, 1994 page03

³ Laurent Creton, «La PME en devenir dans un monde en mutation » 1985 page117

la création d'emplois de ces entreprises atteint les 81%. C'est dire l'importance qu'occupent les entreprises de petite et moyenne taille dans beaucoup d'économies à travers le monde.

La flexibilité de leur structure, leur réactivité et leur capacité à s'adapter aux pressions multiples de l'environnement notamment économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et le développement local des régions, montrent que leur place dans l'économie gagne en importance et mettent à l'abri de toute négligence, leur rôle dans le processus de développement économique et social.

Par ailleurs, la petite et moyenne entreprise dite la "*Small business enterprise*" aux USA, se distingue de la grande entreprise par ses spécificités en termes de financement, d'organisation et de mode de gestion. Elle s'érige aujourd'hui en acteur majeur de la sphère industrielle dans la plus part des pays, même dans les pays en voie de développement qui traversent une forte période de transformation de leur environnement économique marqué par la transition vers l'économie de marché. Durant cette période d'ouverture, la Small business entreprise, constitue une nouvelle alternative de la relance économique, rendue nécessaire ou indispensable par la mondialisation des échanges et l'exigence de la compétitivité des entreprises.

En Algérie, pays qui vit une transformation radicale de son environnement économique depuis près d'une vingtaine (20) d'années, il faudra remonter à la fin des années quatre vingt (80) pour déceler les prémices d'une politique favorable au développement des PME notamment privées. En effet, un regain d'intérêt pour la PME apparaît en Algérie. Ce dernier s'est manifesté à travers la création d'un ministère dédié à la PME/PMI ainsi qu'à la mise en place d'un ensemble de directions et d'organismes dont l'une des missions principales, reste leur soutien, leur encadrement et leur accompagnement. Cette nouvelle option a libéré les énergies entrepreneuriales et a engendré une forte dynamique économique caractérisée par un développement rapide et important de PME/PMI dans un cadre encore en transformation.

Le développement de la PME a évolué dans le temps notamment, depuis 1995. Celui-ci a été remarquable durant la période de 1995-2000, où un taux de croissance annuel de 22% a été enregistré (ce taux concerne les entreprises de divers secteurs d'activité, tels que l'agriculture, bâtiments et travaux publics et le commerce). Cet essor n'est pas le fruit du hasard, mais plutôt favorisé par les politiques incitatives en terme d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Une expansion confirmée notamment après l'adoption du nouveau code d'investissement de 1993¹, ce qui a permis aux PME de représenter 75% des entreprises en 2005.

¹ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de la PME.

L'ouverture des marchés et l'internationalisation des échanges, ainsi que le développement des technologies de l'information et de la télécommunication, ont profondément modifié l'environnement économique, commercial et technologique de l'entreprise en général et celui de l'entreprise algérienne en particulier.

Néanmoins, exerçant dans de mêmes secteurs d'activités, confrontées à d'identiques circonstances environnementales, faute de pouvoir s'adapter, beaucoup d'entreprises disparaissent alors que d'autres survivent, émergent et se développent. En Algérie, le taux de survie n'est que d'environ 40% des entreprises cinq années après création. N'est-il pas donc temps de réfléchir sur les causes de ce phénomène, autrement dit les contraintes qui influent sur la croissance des pme.

A partir de cette introduction notre mémoire vise le traitement de la problématique générale suivante : **Quel est l'impact des contraintes financières, fiscales et institutionnelles sur la croissance de la PME à la Wilaya de TIZI OUZOU ?**

Il s'agit dans notre travail, d'essayer d'identifier les obstacles qui influencent la croissance des petites et moyennes entreprises en Algérie. Notre réflexion sera portée sur un échantillon de petites et moyennes entreprises localisées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Notre recherche s'appuie sur les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction du niveau de formation des dirigeants

Hypothèse 2 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction de la taille de la PME

Hypothèse 3 : les contraintes financière, institutionnelles et fiscales sont en fonction du cadre juridique de la PME

Pour pouvoir étudier notre problématique, confirmer ou infirmer nos hypothèses, différentes étapes se sont imposées: la première consistait en une prospection et une recherche bibliographique, la deuxième consacrée à l'enquête sur le terrain et la troisième a pour but l'analyse des données et l'interprétation des résultats.

En premier lieu, nous avons mené une étude documentaire qui nous a permis de formuler notre problématique ainsi que notre méthodologie de recherche, en se basant sur la littérature traitant de la PME et en faisant recours aux documents de la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat et ceux du Ministère de l'industrie qui traitent de la démographie des PME, de leurs spécificités et caractéristiques organisationnelles et managériales, ainsi que d'autres documents qui traitent de la compétitivité des PME.

En deuxième lieu, nous avons effectué une enquête sur le terrain ; nous avons collecté des données concernant le fonctionnement, l'organisation et le mode de gestion de l'ensemble des Petites et Moyennes Entreprises de notre échantillon (PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou), il s'agit d'une analyse microéconomique en se basant sur un questionnaire adressé aux responsables des PME enquêtées.

En troisième lieu, l'analyse des données recueillies et l'interprétation des résultats qui constituent la dernière étape de notre recherche ont été effectuées.

Chapitre I
Revue de littérature sur la PME

Introduction

Compte tenu de la place prépondérante que la petite et moyenne entreprise occupe dans l'économie, le concept PME comme tout autre concept de recherche ne peut échapper à la logique de l'analyse fondée sur les principes de la recherche scientifique. La définition du concept à étudier en faisant sortir ses caractéristiques générales permettant son identification, constitue la première étape de toute recherche scientifique.

Étant donc la première étape de toute recherche scientifique, l'identification de l'objet à étudier auquel sont soumis les chercheurs et les spécialistes en particulier ceux travaillant dans le domaine de la science économique et de gestion n'est pas aisée.

Afin d'atteindre ce but, nous traiterons dans ce premier chapitre qui se décompose en deux sections, la première section « Concept de base de la pme » qui donnera un éclaircissement sur les fondements théorique concernant la PME, et dans la deuxième section « Genèse des pme en Algérie » s'attache à la présentation des PME algérienne depuis l'indépendance à nos jours, et pour ce la Nous avons mené une étude documentaire qui est basant sur la littérature traitant de la PME et en faisant recours aux documents du Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat....etc.

Mots clés : PME, Genèse, Caractéristique.

SECTION 1 : Concepts de base de la pme

Afin de palier à la complexité que présentent les concepts PME, nous avons conçu une section qui va tenter d'établir une classification des PME basée sur un ensemble de critères divers et variés.

1. Définition de la PME

Les PME sont souvent distinguées selon leur taille, mesurées le plus souvent en termes d'effectif et de chiffres d'affaires. Néanmoins, la taille retenue comme limite de définition n'est pas universelle. Les limites diffèrent selon les pays¹ :

Etats-Unis : une entreprise de 500 salariés est encore considérée comme une PME ;

UE : la PME est définie comme une entreprise indépendante financièrement, en employant moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaire plafonné à 40 millions d'euros ;

Canada, une PME ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, avoir un actif inférieur à 25 millions de dollars et ne pas être détenue à plus de 25 % de son capital par une autre entreprise.

Chine : ni le nombre de salariés ni le chiffre d'affaires ne sont retenus. Le critère retenu est la capacité de production des entreprises;

Japon : les critères de base sont le capital ou le portefeuille de l'investissement et/ou les effectifs.

Tableau N°01 : la pme par pays, selon le nombre d'employés.

	La PME selon le nombre d'employé	
	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Belgique	1-50	51-200
Danemark	1-50	51-200
Etats-Unis	1-250	251-500
France	1-49	50-500
Japon	1-49	50-500
Norvège	1-20	21-100
Allemagne	1-49	50-499
Royaume-Uni	1-50	51-200
Suède	1-49	50-199

Source : Julien Pierre. André, Marchesnay Michel, 1988, page.54

¹ BULLETIN DE VIELLE : « Mise à niveau PME création d'entreprise ».2012.Page.1.

Algérie : La définition des PME est celle adoptée par l'UE en 1996. Elle est reprise par la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et qui définit la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.

Tableau N°02 : La typologie des PME

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Total bilan (en DA)
Très petite	1-9	< 20 millions	< 10millions
petite	10-49	<200millions	<100 millions
moyenne	50-250	200 millions-2 milliards	100-500 millions

Source : tableau établi d'après la loi d'orientation et de promotion des Pme /PMI, décembre 2001

2. Définition multicritère

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

2.1 Approche de délimitation de la PME à base de critères endogènes à l'entreprise

De cette approche de délimitation du concept PME à base de critères endogènes à l'entreprise, naissent deux sous approches : une approche descriptive dite aussi approche quantitative, et une approche analytique dite à son tour approche qualitative.

Toutes différentes dans la manière de traiter l'entreprise, les approches respectivement dénommées approche quantitative et approche qualitative, sont parallèles aux analyses néoclassiques de la firme. En fait, certes elles sont distinctes mais pas très loin d'être complémentaires. *« D'un côté, une approche dite quantitative descriptive, se refuse de pénétrer à l'intérieur de la "boite noire"* et ne touche ainsi qu'aux éléments les plus apparents de l'entreprise.*

* Ce concept de boîte noire représente un concept cher aux théoriciens classiques et néoclassiques. Utilisé par ces derniers pour décrire la firme, qui ne représente pour eux qu'un point dans l'espace réduite à un agent mécanique dont la fonction principale consiste à produire des biens et/ou services et dont l'organisation n'a pas été prise en considération.

*D'un autre côté, une nouvelle approche dite à son tour qualitative ou encore analytique, et tient en compte la relation de l'entreprise avec son environnement. Ce faisant, elle se base sur une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle*¹. Donc distinctives mais aussi complémentaires, les critères que ces deux approches retiennent sont de même nature. Quels soient quantitatifs ou qualitatifs, tous relèvent de l'interne de l'entreprise.

2-1-1- L'approche quantitative

L'approche quantitative dite aussi descriptive, se refuse de pénétrer à l'intérieur de la « « boîte noire » », ainsi, elle ne tient compte que des éléments les plus apparents de l'entreprise.

Elle se base sur un ensemble de critères qui, dans leur ensemble mesurables et quantifiables à savoir :

- Le nombre d'effectifs employé;
- Le chiffre d'affaires;
- Le montant du capital social engagé.

2.1.1.1 Le nombre d'effectifs employés

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises² ; il s'agit :

- Des "toutes petites entreprises", qui sont toutes les unités employant moins de dix (10) salariés ;
- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varie entre dix (10) et quarante neuf (49) employés et qui sont identifiées par "petites entreprises"
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de "moyennes entreprises".

Bien que ce le nombre d'effectifs employés présente un intérêt certain, sa généralisation ne peut pas dépasser le cadre d'un secteur. En effet, passant d'un secteur à un autre, et tenant le même nombre d'effectifs, une entreprise peut être vue dans un secteur comme étant "grande" mais dans un autre comme étant "petite". Rien n'empêche que le nombre d'effectifs employés reste le critère le plus couramment utilisé.

¹ Pierre-André. Julien : «La PME bilan et perspective», Ed. Economica, Paris, 1997, page.6.

² Robert. Wtterwulge : «La PME une entreprise humaine», Ed. De Boeck, Paris, 1998, page.23-26.

2.1.1.2-Le chiffre d'affaires

« Tout comme le nombre d'effectifs employés, et correspondant au total des ventes, le chiffre d'affaire reflétant l'importance économique relative d'une entreprise »¹, est pris en considération pour une définition plus appropriée et plus significative de la PME.

Selon la Small Business Administration, est considérée comme PME, toute entreprise ne dépassant pas les limites suivantes, qui peuvent encore varier suivant le sous secteur à l'intérieur du groupe sectoriel décrit dans le tableau suivant :

Tableau N°03 : Les critères de la pme selon la Small Business Administration

Groupes d'industries	Critères selon l'industrie		Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés		Moins de 100
Commerce de détail	Recettes annuelles	maximales	De 5 à 20 Millions de \$, selon les sous secteurs
Construction	Recettes annuelles	maximales	De 7 à 17 millions de \$ selon les sous secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés		De 500 à 1500 \$ selon les sous Secteurs
Transports	Recettes annuelles	maximales	De 1 à 25 millions de \$ selon les sous secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou Recettes annuelles	maximales	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$ selon les sous secteurs
Agriculture	Recettes annuelles	maximales	De 0.5 à 9 millions de \$ selon les sous secteurs
Services	Travailleurs occupés ou Recettes annuelles	maximales	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de \$, selon les sous secteurs

Source : Robert.Wtterwulghe : «La PME une entreprise humaine», Ed. De Boeck, Paris, 1998, page.26.

¹ Pierre-André. Julien : «Les PME bilan et perspectives», Op.cit, page.6

On ne peut ignorer l'intérêt que présente le chiffre d'affaire¹ reflétant l'importance relative d'une entreprise, notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé.

« Toutefois, le chiffre d'affaires ; peut varier passablement selon les branches industrielles en croissance ou à large marché par rapport à celle qui ont un marché étroit »².

« De plus, il est peut être manipulé pour des raisons fiscales. R. Wtterwulghe (1998) soutient l'idée de l'insuffisance de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation) »³.

2.1.1.3-Autres critères quantitatifs

« Les tentatives visant plus de finesse dans la délimitation du concept de la PME/PMI ont tenté d'introduire d'autres critères quantitatifs. Parmi ces derniers, nous trouvons soit à titre unique, soit combinés entre eux, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché »⁴.

L'approche quantitative à le mérite de la simplicité, elle est opérationnelle quand il s'agit de réaliser une étude sur les PME. Toutefois, ses fondements sont loin d'être toujours vérifiés.

2.1.2. L'approche qualitative de la PME

« L'approche qualitative dénommée également approche théorique, sociologique ou encore analytique, par son caractère descriptif, colle beaucoup avec la réalité économique »⁵.

Cette approche qui tente de pénétrer à l'intérieur de la "boîte noire", met l'accent à un degré plus ou moins élevé sur les éléments distinctifs d'une entreprise de petite ou moyenne dimension, et use des critères plus ou moins différenciés. Nous retiendrons pour notre travail, les plus importants à savoir :

- La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise;
- Les stratégies et les objectifs de la direction.
- Autres tels : le manque de position de force sur le marché, les difficultés d'obtenir des crédits, l'impossibilité de recourir aux marchés financiers et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

2.1.2.1 La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

Selon le critère dimension humaine et qualité de gestion, est considérée comme PME, « toute unité de production ou de distribution, une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un

¹ Robert.Wtterwulghe : «La PME une entreprise humaine», Op.cit, page.26.

² Pierre-André. Julien : «Les PME bilan et perspectives», Ed. Economica, Paris, 1997.

³ Robert.Wtterwulghe : Op.cit ,Page.25

⁴Pierre-André. Julien : «Les PME bilan et perspectives», Ed. Economica, Paris, 1997. page.25.

⁵ Robert.Wtterwulghe: Op.cit, page.15.

dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire, et qui est liée directement à la vie de cette dernière »¹. Autrement dit, «La PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci»². (J.E.Bolton) dans son analyse sur la PME en Grande Bretagne avait souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour la délimitation du concept PME.

Selon ce critère, la PME est sous l'autorité d'un dirigeant qui est souvent le propriétaire qui seul assume la responsabilité de l'entreprise, en effet, cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion de la PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprises. Parmi ces définitions nous citons celle du rapport BOLTON³. La définition qui donnée repose sur 3 critères :

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

2.1.2.2 Les stratégies et les objectifs de la direction

Du point de vue stratégie, est considérée PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait donc appel qu'à sa propre expérience et à son intuition lors de la prise et de la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisent le refus de la croissance et le recours aux sources de financement externes dans ces entités économiques.

Qualité de la gestion, stratégies et objectifs de la direction, sont autant de critères qualitatifs qui permettent de cerner la réalité PME. Toutefois, d'autres critères ou caractéristiques peuvent être introduits à savoir⁴ :

- Le manque de position de force sur le marché (un faible pouvoir de négociation avec les clients et les fournisseurs) ;
- Difficultés d'obtenir des crédits et l'impossibilité de recourir aux marchés financiers ;

¹ Chelil, A, Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspective » dans revue économique&management n°9 Octobre 2009, page 155.

² Robert. Wtterwulghé. Op. cit. page.15.

³ Bolton. J, E., report of the committee inquiry on small firms, cite par Robert. Wtterwulghé, dans la pme une entreprise humaine, page.16.

⁴ Robert.Wtterwulghé: Op.cit, page.page.17-18.

- Et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

"Toutes les définitions qui reposent sur les critères qualitatifs présentent un intérêt certain dans la mesure où elles établissent une liste des caractéristiques de la petite et moyenne entreprise. Cependant, elles ne sont pas nécessairement toutes suffisantes, car à force de se vouloir exhaustives, elles usent de critères qui sont loin d'être rencontrés dans la réalité de toutes les PME, et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des petites et moyennes entreprises »¹. De plus, les critères dits qualitatifs sont néanmoins peu opérationnels lorsqu'il s'agit de réaliser une étude empirique de la PME ou de lui appliquer les dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale.

2.2 Approches de délimitation de la PME sur la base de critères exogènes à l'entreprise

Autres que les critères dits internes à l'entreprise, d'autres critères qualifiés d'exogènes à cette dernière, permettent une classification des PME en catégories plus ou moins homogènes, ils sont²:

- Le caractère juridique de l'entreprise ;
- Le type d'activité ;
- Qualité du secteur d'activité.

2.2.1 Classification en fonction du caractère juridique

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

2.2.1.1 Les entreprises privées

« *Ce sont des entreprises dont le capital est détenu par des personnes privées* »³. Cette typologie permet la distinction suivante :

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

La Société au Nom Collectif (S.N.C) : elle est composée d'un groupe d'associés ; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leurs apports.

¹ Ibid. page 19.

² Mohamed. Amokrane. zoreli : « compétitivité des pme-pmi et dynamiques de développement territorialisé :cas de la commune de TIZI-RACHED. »,mémoire de magister, Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou,2006

³ Collection LAZARY, « Economie de l'entreprise », 2001, page.10.

La Société à Responsabilité Limitée (SARL) : comme pour les associés de la société anonyme, les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports.

L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraîne pas la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociables et ne sont cessibles que sous certaines conditions très strictes ; ce qui les rapproche des sociétés par intérêts. La société à responsabilité limitée comporte au minimum deux associés et au maximum cinquante.

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) : une variante particulière de la société à responsabilité limitée. Elle est constituée d'une seule personne (physique ou morale); et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel.

« En égard aux avantages que présentent les deux dernières formes d'entreprise en termes de souplesse de fonctionnement et de simplicité dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME/PMI »¹.

2.2.1.2 Les entreprises publiques

« Les entreprises publiques sont celles où tout ou partie du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (Etat, collectivité locale) »². Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue³:

Les régies : n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.

Les établissements publics : ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général, ces dits établissements publics peuvent être des hôpitaux, universités, écoles et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.

¹ A. Berchiche : « Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed. CNCA, 1999, page.39-44.

² Jean. Pierre. Lorriaux : « Economie d'entreprise », Ed Dunod, Paris, 1991, page.33.

³ Ibid. page33.

Les sociétés nationales : apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, l'Etat ; dirigées par un conseil d'administration regroupant les représentants de l'Etat, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'Etat parmi les membres du conseil d'administration.

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

2.2.1.3 Les entreprises coopératives

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

Etant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME à base du critère juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.

2.2.2 Classification de la PME par type d'activité

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

2.2.2.1 La répartition classique

Traditionnellement, on distingue les entreprises par leur type d'activité qu'on peut, classer en trois (03) secteurs :

Le secteur primaire : ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.

Le secteur secondaire : concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques, autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation.

Le secteur tertiaire : recouvre les activités de services et à son tour, il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

Tableau N°04 : Répartition des PME par Branches d'activité (En 2012 et2013)

GROUPE D BRANCHES	Nombre des PME- privées		TAUX		CONTENU
	2012	2013	2012	2013	
Services	206101	218472	49.05	49,55	-Transport, communication et Commerce -Hôtellerie et restauration -Services fournis aux entreprises -Services fournis aux ménages -Etablissements financiers -Affaires immobilières -Services pour collectivités -Services et travaux pétroliers -Eau et énergie
Bâtiment et travaux publi	142222	147005	33.85	33,34	-Bâtiment et travaux publics
Industries	67517	70940	16.07	16.09	-Mines, carrières et ISMME -Matériaux de construction -Chimie, plastique -Industrie agroalimentaire - Industrie du textile -Industrie du cuir -Industrie du bois et papier -Industries diverses
Agriculture et Pêche	4277	4459	1,01	1,01	-Agriculture et pêche
Total	420117	440876	100	100	

Sources : « Bulletin d'informations statistique de la PME » N°23

Cependant, vu les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18^{ème} siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, cette distinction n'a plus beaucoup de signification, ce qui a d'ailleurs donné naissance à une nouvelle répartition des activités.

2.2.2.2 Classification en fonction du regroupement moderne des activités

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

2.2.3 Classification selon la qualité du secteur d'activité

Une autre classification des entreprises en l'occurrence les PME/PMI est possible. Autre que les précédentes, cette classification se base sur la qualité du secteur d'activité. Elle permet la distinction entre ce qu'on appelle le secteur traditionnel caractérisé par la prépondérance du facteur travail, la non modernisation des équipements et l'absence d'innovations technologiques, et le secteur moderne caractérisé à son tour, par l'indépendance des entreprises en l'occurrence les PME /PMI et l'apparition de ce qui est connu sous les PME sous traitantes ou annexes.

Section 2 : GENESE DES PME EN ALGERIE

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire. Majoritairement, on peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance.

1. Evolution de la pme en Algérie

1.1 La période 1962-1982¹

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des colonais. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des Comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.

Le premier Code des Investissements qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu d'effets notables sur le développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

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

Le nouveau Code des Investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 a essayé de faire jouer au secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie.

¹ fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf

Ce code a obligé les entrepreneurs privés d'obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI). La complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

A vrai dire, la PME a été considérée durant toute cette période comme « appoint » au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier laissant en marge le secteur privé se débrouiller comme il peut. De ce fait, le promoteur privé a investi des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de la technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée ; à savoir le commerce et les services.

Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieure, telles étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée.

1.2. La période 1982-1988¹

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées sous toujours le système de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

- ✓ 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'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement. (CNES, 2002).
- ✓ Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :
- ✓ Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement ;
- ✓ Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité limitée (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif;
- ✓ L'interdiction de posséder plusieurs affaires.

1.3. A partir de 1988²

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales tels que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'une autre part qui lui a

¹ fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf

² Ibid. Page.3

dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande. L'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'Investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties...

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

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).

1.4. Nouvelle vision aux PME dans les années 2000

Au début des années 2000, l'Etat a instauré une politique de soutien des PME, dans le contexte d'association euro méditerranéen et l'engagement dans le programme de relance économique, à travers les lois :

- *La loi n°01-18¹ a pour objet de définir les PME et mesures d'aide et de soutien à leur promotion.*

¹ J.O, n°77,15/12/2001.

Cette loi a défini la PME et a distingué différentes formes, elle définit la PME comme étant une entreprise de production et /ou de service¹:

- ✓ Employant une(01) à (250) personnes.
- ✓ Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars.
- ✓ Et qui respect les critères d'indépendance.

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

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

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

- *Création de FGAR par la loi 02-373²*, ce fond a pour mission :

- ✓ D'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de : création d'entreprise, rénovation des équipements, extension de l'entreprise, et prise de participation.
- ✓ De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées.
- ✓ De suivre les risques découlant de l'octroi de la garantie du fond.
- ✓ D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fond, etc.

- *Création des « pépinières d'entreprises » par le décret 32-78³* qui se présentent sous l'une des formes suivantes : *incubateur* : structure d'appui qui prend en charge les porteurs des projets dans le secteur des services ;

¹ J.O, n°77,15/12/2001.

² J.O, n°74,13/11/2002.

³ J.O, n°13, 26/02/2003.

Atelier relais : destinés aux porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat ; *hôtel d'entreprise* : destiné aux porteurs des projets issus du domaine de la recherche.

En générale, les pépinières d'entreprise ont pour objectif de favoriser les projets innovants, de développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat et d'apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.

- *Le décret présidentiel n°04-134¹ en 2004*, a pour objet de définir les statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissement pour les PME (CGCI-PME) :

- ✓ Les risques couverts pour la caisse :
- ✓ La défiance de remboursement des crédits octroyés ;
- ✓ Le redressement ou la liquidation judiciaire de l'emprunteur.

Également dans cette période l'APSI a été remplacé par l'agence nationale de développement d'investissements (ANDI) en août 2001, pour créer un cadre de référence aux investissements locaux et étrangers dont ils n'en ont pas prises en charge par l'ANSEJ.

Afin de juger l'efficacité de cette série des lois et procédures engagées durant cette décennie, on va examiner les résultats réalisés selon chaque secteur d'activité et l'organisme de soutien (ANSEJ, ANDI) dont nombre des PME créées et des emplois générés

2. L'environnement institutionnel :

Nous présentons dans ce qui suit des données relatives à la protection du droit de propriété ainsi qu'à la bureaucratie qui régit les procédures liées à la création d'entreprise.²

2.1. Les procédures liées à la création d'entreprise

Pour créer son entreprise, l'entrepreneur Algérien doit réaliser 14 procédures différentes dans une démarche relativement longue (25 jours). Le coût de l'enregistrement d'une entreprise par le rapport du produit national brut par habitant (PNB/habitant) s'élève à 12,1 % en Algérie. A titre indicatif, le coût d'enregistrement est quasi-nul dans les pays développés (notamment 1,1% en France et 0,9% au Canada) et s'élève à 11,5% au Maroc et 8,3% en Tunisie.

En ce qui concerne l'apport minimum du capital de l'entreprise, le calcul est également en pourcentage du PNB/habitant. L'Algérie avec un apport minimum de 30,6% du PNB/h se place devant le Maroc avec 59,8% du PNB/h. La Tunisie réduit l'apport à 25,3% du PNB/h alors qu'en France et au Canada l'apport est quasiment nul.

¹ J.O, n° 27, 28/04/2004.

² Widad Guechtouli ; Manelle Guechtouli «L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités? ».2014.

Enfin, on remarque que les conditions de création d'entreprise sont loin d'être optimales en Algérie et l'activité entrepreneuriale diffère d'un pays à l'autre. Une étude récente¹ montre que l'Algérie possède un taux d'entrepreneuriat naissant de 11,6% avec un taux de propriété de 5,6%. Ces taux sont relativement importants par rapport aux taux en pratique au Maroc, en Tunisie, en France et en Espagne. On remarque également que les activités entrepreneuriales sont majoritairement à un stade précoce (16,7%) contre 4,7% d'entreprises établies. Ce qui souligne la difficulté en termes de pérennité pour les entreprises créées. Dans les autres pays, les deux taux s'équilibrent globalement. De plus, on remarque que l'Algérie possède un taux important (7,9%) d'activités entrepreneuriales discontinues. Ce taux est beaucoup plus faible dans les autres pays.

Tableau N°05: L'activité entrepreneuriale

Pays	Taux d'entrepreneuriat naissant (%)	Taux de propriété d'une nouvelle entreprise (%)	Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) (%)	Taux de propriété d'une entreprise établie (%)	Activité entrepreneuriale discontinue (%)	Motivé par la nécessité (% de TEA)
Algérie	11,3	5,6	16,7	4,7	7,9	18
Maroc	6,9	9,4	15,8	15,2	3,7	25
Tunisie	2,2	7,2	9,4	10,2	4,8	20
France	3,1	1,4	4,3	3,2	1,9	14
Espagne	2,3	2,8	5,1	6,4	2	16

Source : EXTRAIT DE GEM APS, 2009.

L'Algérie semble être dans une position peu avantageuse pour la majorité des procédures liées à la création d'entreprise. L'un des principaux indicateurs est le nombre de démarches administratives pour enregistrer une nouvelle société. En Algérie il faut 14 démarches ou procédures pour enregistrer une entreprise. Ce nombre est supérieur à celui de la Tunisie (10 procédures) et presque le triple de ce qui se passe au Maroc et en France (respectivement 6 et 5 démarches).

Le traitement des procédures par les organismes compétents en Algérie dure 25 jours, alors qu'au Maroc la durée est de 12 jours, en Tunisie elle est de 11 jours, en France 7 jours suffisent.

¹ Etude GEM MENA 2009.

Tableau N°06 : La position de l'Algérie en termes de facilité de création d'entreprise

Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Espagne	Meilleure performance
Création d'entreprise (rang)	153	93	56	25	133	Nouvelle Zélande
Nombre de procédures	14	6	10	5	10	Canada
Nombre de jours	25	12	11	7	28	Nouvelle Zélande
Coût (revenu per capita)	12,1	15,7	4,2	0,9	4,7	Danemark

Source : Extrait du Rapport Doing Business 2012

Comme il apparait dans le tableau ci-dessus, l'Algérie est classée à la 153ème place en termes de facilité de création d'entreprise. Aucune réforme n'a toutefois été engagée depuis 2009, pour améliorer ce classement (Source Rapport Doing Business 2012). L'une des difficultés majeures mises en perspective dans la littérature est la lenteur administrative (Assala, 2006).

2.2. Les droits de propriété

En Algérie, l'enregistrement des droits de propriété prend 48 jours, et comprend 10 procédures. Ces données ont sensiblement évoluées puisque jusqu'en 2009, le nombre de procédures s'élevait à 14, tandis qu'il fallait compter 51 jours pour les accomplir.

La facilité d'enregistrement des droits de propriétés est pourtant un élément important qui assure un plus grand nombre d'entreprises créées, la réduction du nombre d'entreprises qui disparaissent et plus de régularité dans la taille des entreprises créées (Desai, Gompers and lerner.2003)

En comparaison avec les données d'autres pays (Maroc, Tunisie, France et Espagne), on se rend compte qu'encore une fois, l'Algérie est moins bien classée que ses voisins. Pour cause, elle occupe la 167ème place (sur 183) en termes de facilité d'enregistrement des droits de propriétés, comme le démontre le tableau ci-dessous.

Tableau N°07 : Facilité d'enregistrement des droits de propriété

Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Espagne
Facilité d'enregistrement des droits de propriété (rang)	167	144	65	149	56

Source : Extrait du Rapport Doing Business 2012

Ces résultats peuvent jouer un rôle dans le mauvais classement de l'Algérie en termes de création d'entreprises. En effet, les droits de propriété conditionnent la décision d'investir, dans un projet ou non. Dans un pays où la protection des droits de propriété est incertaine, on aura tendance à peu investir, même si l'accès au crédit est simplifié. Il est alors plus urgent d'engager des réformes pour sécuriser les droits de propriété que des réformes pour améliorer le système bancaire (Johnson *et al*, 1999).

3. Les caractéristiques des PME algériennes

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les économies en voie de développement. Si elles sont appelées à jouer le même rôle que les PME des pays avancés et à faire face aux mêmes contraintes, ou presque, celles des pays en développement subissent plus que les autres la déficience de la qualité des capacités humaines et institutionnelles, avec lesquelles elles évoluent et tardent à en bénéficier des avantages qu'elles sont en légitimité d'attendre des économies de marché et du commerce mondial¹.

Selon une étude de l'OCDE (2004) sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME des pays en développement et en transition dans les points suivants²:

- « La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et des moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit en particulier pour les femmes;
- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public ;

¹ Karim. SI LEKHAL ; Yusuf. KORICHI ; Ali. GABOUSSA « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives ».2013.Page10

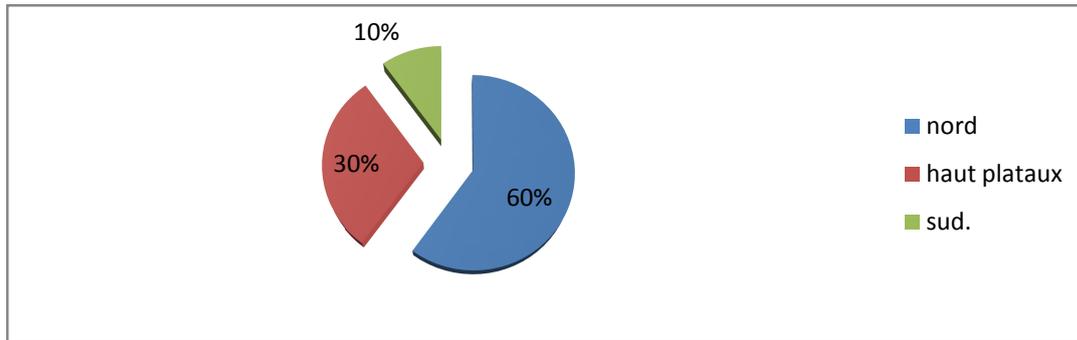
² www.oecd.org/fr/els/emp/34847005.pdf

- *La dominance des entreprises publiques dites nationales dans les secteurs stratégiques et la prédominance du secteur public dans la promotion des exportations et des investissements ;*
- *Le manque d'informations économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien ;*
- *Un nombre élevé des TPE dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique. »*

Aujourd'hui, considérées comme un acteur majeur des performances économiques du pays, les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. On peut dire que, les PME en Algérie se distinguent, - en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, citées précédemment par les caractéristiques suivantes :

- ✓ Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial) ;
- ✓ Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- ✓ Prépondérance des micros-entreprises (96,15 % des PME en Algérie (2009) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;
- ✓ Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- ✓ Manque d'encadrement technique ;
- ✓ Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- ✓ Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- ✓ Faiblesse de l'activité de sous-traitance ;
- ✓ Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées ;
- ✓ Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.
- ✓ Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées (voir la figure01) où on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin la région du grand sud.

Figure N°01 : Répartition spatiale de l'activité économique



Source : réalisé à partir des données du bulletin d'information du ministère l'I.P.M.E.P.I, 2012

Cette nomenclature des caractéristiques est loin d'être exhaustive, plusieurs caractères peuvent être rencontrés chez ces entreprises. On peut citer entre autre, la prépondérance d'une culture orale dans le travail et le faible recours à la culture savante (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution, encore moins lorsqu'il s'agit du futur et du prévisionnel), c'est la reproduction de la prédominance de l'oralité dans la culture nationale et régionale dans le fonctionnement de l'entreprise. Aussi, les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier ou dans le village (ADDI. L, 1999)

4 Les forces et faiblesse des pme

4.1 Les Forces

La PME ne peut être considérée comme un simple modèle réduit de l'entreprise ou pire encore comme l'inverse de la grande entreprise. Elle est une entité propre qui possède des atouts originaux¹.

4.1.1 La flexibilité

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter rapidement aux variations qualitatives et quantitatives de l'environnement. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME. Cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ce sont souvent handicapés et paralysés par leur bureaucratie interne et la longueur de leur communication. Le tissu de la PME réagit à un déséquilibre économique de manières différentes selon des situations respectives des entreprises.

¹ Azzouzi. Bouzid, « PME et stratégie du développement », Ed rabat, 1997. Page 56

4.1.2 L'efficacité

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

4.1.3 La qualité et simplicité des relations sociales

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

4.1.4 L'interactivité

Selon les rapports d'Olivier Williamson au cours des années 80, l'interactivité est présentée comme une voie stratégique, découlant d'une spécialisation dans la « chaîne de valeurs » pour l'entreprise. Elles sont considérées comme¹:

- Une cellule de richesse ;
- Une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, d'absorption de chômage, etc. ;
- Leur coûts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises, quoique, elles ont amorti les effets de crise au cours des dernières années ;
- La souplesse de leurs structures de décision et leur réactivité leur permet très souvent de saisir les meilleures opportunités, notamment sur des marchés où le cycle de vie des produits est court ;
- Dans la mesure où la petite entreprise recherche naturellement la flexibilité, le recours à la production serait donc approprié (absorption de produit technique) ;
- Les PME sont plus innovatrices dans le secteur « *High Tech* ».

4.2 Les faiblesses

La PME souffre d'un ensemble d'handicaps aussi multiples que divers qui se situent presque au niveau de toutes ses fonctions et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

¹ Abdou.A ; Boucherf.K ; « PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelles dans les entreprises et l'approche algéro-française », page 113

4.2.1 Le rôle de la personne du dirigeant

L'une des caractéristiques propres aux PME réside dans le rôle que joue la personne du dirigeant. Non seulement il cumule les fonctions techniques commerciales et financières mais en outre il assume le plus souvent seul la responsabilité de son affaire. Cette concentration des tâches de gestion entre ses mains le rassure certainement dans la mesure où il est informé de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, mais en contre partie, elle ne lui permet pas d'optimiser la rentabilité de son temps et par conséquent il devient sous- informé des réelles potentialités de son entreprise, et perd ses premiers objectifs et sa mission initiale d'élaborer ses stratégies de conquête de nouveaux marchés et de développement de son entreprise.

Cependant, si actuellement on assiste à une accélération du taux d'échec au niveau des jeunes PME, ceci n'est pas dû seulement à la conjoncture ou à l'environnement économique mais également aux erreurs commises par leurs dirigeants à titre d'exemple¹ :

- La stratégie de se limiter à un seul client alors qu'il faudrait mieux diversifier la clientèle.
- La négligence du besoin en fonds de roulement. En effet afin d'accrocher des nouveaux clients, le dirigeant leur accorde des délais de paiement plus long, alors qu'il doit régler ses fournisseurs dans un délai beaucoup plus court.
- La peur de travailler dans le « claire » situation qui l'expose au poids de la fiscalité et qu'il qualifie de très pénalisante pour sa société.
- Pour l'amélioration du niveau de formation de son personnel, ni l'importance ni le besoin en formation sont considérés à leur juste valeur.
- La décision de recrutement d'un cadre, lorsqu'elle est prise, n'est que rarement accompagnée des tâches qui lui seront confiées.
- -L'insuffisance des technologies locales et l'adoption de technologies avancées des pays industrialisés inadaptées aux spécificités locales (fortes intensités capitalistiques, création d'emploi coûteux, surcoûts, gaspillage de ressources).

4.2.2 Absence de facteurs de compétitivité

4.2.2.1 Manque d'informations

Cependant Les PME n'ont pas les moyens (humains, financiers, matériels) d'avoir une intelligence économique propre, elles ont pourtant un besoin crucial d'information qui diffère suivant leur objectif : opportunités d'investissement, normes, nouveautés technologiques, marchés et produits nouveaux, etc. Les statistiques sont faibles.

¹ L Akhmiri .Amine et Siham Benchekroun « la fonction financière dans la PME-PMI » revue gestion et société avril 2007, n°26 .Page.20.

Le créateur d'entreprise n'a pas d'informations précises sur les branches d'activités et plus particulièrement sur les créneaux qui peuvent l'intéresser sans investigation personnelle. Ces investigations sont généralement partielles, incomplètes et parfois erronées. Il n'existe pas encore de base de données informatisées et actualisées. Très vite les données qui ont pu être collectées dans le cadre des études sectorielles et vieillissent et perdent leur intérêt en l'absence de cette actualisation nécessaire¹.

4.2.2.2 Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et l'innovation

L'innovation, même relative est faible dans nos PME, le financement de cette dernière est inexistant et les structures d'assistance aux innovateurs sont absentes. Il y a un manque de canaux structurels et organisés d'alimentation en informatique et d'apport de connaissances en provenances de l'étranger pouvant nous irriguer avec continuité et permettant aux entreprises d'intégrer ce qui se passe ailleurs².

4.2.2.3 le manque de personnel qualifié

Les PME se plaignent d'une manière générale de manque de personnel qualifié notamment dans les services, et surtout de ne pas trouver à l'embauche à presque tous les niveaux des personnes spécialisés correspondant aux emplois offerts. Cette remarque vaut d'ailleurs également pour les grandes entreprises, mais la situation se trouve aggravée chez les PME par les méthodes même de caractère passif, qu'elles suivent en matière d'embauche , celles-ci sont faites au coup par coup sous la pression des événements immédiats : par retenue d'une candidature spontanée, recommandé par un membre de la famille, ce qui mène à des erreurs nombreuses, multiples essais, coût et perte de temps.

4.2.3 Faiblesse dans la commercialisation

La fonction commerciale des PME présenté et présente encore, malgré une amélioration notable dans les dernières années, des lacunes persistantes. On rapproche à un certain nombre de PME un manque de connaissance de leurs marchés existants ou potentiels, la programmation insuffisante d'une action commerciale menée au coup par coup, un effort trop modéré de présentation des produits et services à écouler, mais aussi une qualité parfois médiocre de l'accueil et du service après vente, et une assez forte résistance aux formes modernes de la publicité et des médias.

¹ Synthèse Najib ibn Abdeljalil "l'entreprise et son environnement » Page.103,104 édition1999

² Idem édition1999. Page.320

Conclusion

Quelque soit la classification utilisée, les PME constituent dans de nombreux pays, la forme dominante d'organisation de l'entreprise. Dans les pays de L'OCDE, elles représentent entre 95 et 99% selon les pays et assurent 60 à 70% de la création nette d'emploi¹. Une étude effectuée en 2008, par l'office européen des statistiques, (EUROSTAT) précise que 99,89% des entreprises des 27 Etats européens, sont des PME². En Corée du sud, elles représentent 95% des entreprises, et 97% au Japon.

Une note pour le forum international : Maghreb 2030, nous informe sur la part du secteur des PME dans certains pays du Maghreb et du Moyen Orient. Le secteur de la PME en Egypte, compte pour plus de 95% des entreprises. En Jordanie elles représentent 93% de ce secteur, et emploient 61% de la main d'œuvre ; au Liban 88% des entreprises sont des PME et emploient 73% de la main d'œuvre. Elles comptent pour 42% en Tunisie³. Le développement du secteur de la PME est un défi majeur pour ces pays.

L'importance de la PME et de sa participation dans la croissance économique et le développement est telle, qu'elle est actuellement au cœur des débats de tous les politiciens et économistes, d'où l'intérêt et la nécessité de mieux comprendre et définir cette entité. La lecture des différentes définitions met bien en évidence la diversité des PME. Les critères quantitatifs à eux seuls, ne suffisent nullement à en donner une fidèle définition d'où la nécessité de les compléter par les critères qualitatifs pour mieux cerner ce phénomène. Les définitions qualitatives se rapprochent le mieux des réalités des PME.

¹ Rapport OCDE, http://www.ocde.org/about/0,3347,fr_2649_34197_1_1_1_1_1,00.html

² Eurostat : epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF

³ Note pour le Forum International : Maghreb 2030 dans son environnement euro-méditerranéen dans la perspective de l'union pour la méditerranée, 23 et 24 mai 2008 Skhirate, Maroc, CEPS 2008.

Chapitre II
Objectifs et contraintes des P.M.E

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs clés de l'économie au regard de leur contribution à la croissance et à l'innovation.

Les entreprises qui connaissent une croissance régulière sinon rapide font donc exception. Quant autres qui passent le cap des premières années, la plupart finissent par fermer leur portes parce qu'elles se montrent incapables de faire face aux contraintes, ou alors parce qu'elles ont atteint les objectifs recherchés « notamment celui de fournir un revenu à la famille et de donner de l'emploi à ses membre »¹

La stratégie, définie par Chandler, est la détermination des buts et objectifs à long terme d'une entreprise et le choix des actions et de l'allocation des ressources nécessaires pour les atteindre.²

Aussi il apparaît nécessaire aux PME d'adopter une stratégie propre, cherchant à concilier les buts des dirigeants avec les caractéristiques de l'environnement et de l'activité.

Du fait de leurs caractéristiques, se pose le problème de savoir quelle(s) stratégie(s) peuvent adopter les PME pour rester pérennes

Les PME rencontre plusieurs contraintes et des factures de blocages qui freinant leur développement soit qui relative a l'environnement économique ou sociale, et le deuxième groupe de facteurs concerne les mécanismes de fonctionnement de l'économie en pleine transition, Les contraintes freinant le développement des PME en Algérie peuvent être résumées par ce qu'on appelle « un cadre institutionnel inadéquat ».

Pour se faire et dans le but d'atteindre les objectifs précédemment cités, nous traiterons dans ce deuxième chapitre qui se décompose en trois (3) sections, la première section « Stratégies et objectifs » qui donnera un éclaircissement sur les stratégies de la PME, et dans la deuxième section « Les stratégies financières » qui traitera les différentes modes de financement et les différents organismes de soutiens a la PME.la troisième section « Les contraintes de développement des PME en Algérie » qui frein la croissance des PME.et ce en fusants recoures a des ouvrages, études, articles... qui traite la PME.

Mots clés : stratégies – contraintes – objectifs

¹ Davidsson, 1991 Continued entrepreneurships: ability, need ; Walker et Brown, 2004.

² Alfred Chandler « Stratégie et structure de l'entreprise »,1962

Section 1 : Stratégie et objectifs

Face à la diversité de ses comportements, ses aspirations et des objectifs de l'entreprise que constitue la PME, la cohérence de ses choix en termes de stratégie apparaît déterminante et incontournable pour la survie et la réussite de l'entreprise.

1. Stratégie des pme

1.1. Définition de la stratégie

« La stratégie, c'est l'acte de déterminer les finalités et les objectifs fondamentaux à long terme de l'entreprise, de mettre en place les actions et d'allouer les ressources nécessaires pour atteindre les dites finalités »¹.

Alfred Chandler 1962

1.2. Les éléments constitutifs de la stratégie

- La stratégie vise le long terme (3 à 5 ans) par opposition au court terme (<1 an) qui relève de la gestion (= exploitation courante).

- La stratégie provoque des modifications structurelles c'est-à-dire des changements radicaux, durables et irréversible par opposition aux simples variations conjoncturelles (à court terme).

Exemple : plan de licenciement.

- La stratégie s'appuie sur des décisions plus qualitatives que quantitatives. Donc il n'y a aucun chiffre.

- La stratégie relève de la Direction Générale et non pas du reste du personnel.

- La stratégie affecte l'ensemble de l'entreprise et non pas une fonction ou un service de l'entreprise.

1.3. Les stratégies principales des pme

Face à la diversité de ses comportements, ses aspirations et des objectifs de l'entreprise que constitue la PME, la cohérence de ses choix en termes de stratégie apparaît déterminante et incontournable pour la survie et la réussite de l'entreprise. Étant donnée cette diversité d'objectifs de la PME, qui se manifeste à travers les objectifs des propriétaires dirigeants, la diversité des environnements auxquels ce type d'entreprise est confronté et les différences de moyens que présentent les PME, les actions de ces entreprises visant à modifier les performances de leur offre et/ou la structure de leurs coûts, en fonction d'une anticipation des comportements des autres acteurs du marché, ne peuvent être que multiples et variées

¹Alfred Chandler « Stratégie et structure de l'entreprise », 1962

1.3.2. La stratégie efficience croissance

Sur des marchés en changement relativement rapide, l'entreprise se voit poursuivre deux objectifs complémentaires. Le premier objectif imposé par l'environnement concurrentiel, caractérisé par la concurrence par les prix, consiste à atteindre l'efficience par les coûts. Le deuxième objectif, afin d'améliorer sa rentabilité et d'augmenter sa part de marché, consiste à réaliser la croissance. Les changements induits par l'évolution de l'entreprise rendent le développement des compétences et l'adaptation de la forme technico-organisationnelle (structure) nécessaires pour cela, et afin de maintenir sa contrôlabilité, le dirigeant opte pour une stratégie d'adaptation progressive et équilibrée du produit, des compétences et de la structure aux nouvelles exigences de l'environnement¹.

1.3.3 La stratégie croissance- efficacité

Confrontée à un environnement de plus en plus turbulent, caractérisé par une croissance intense, le dirigeant PME se fixe simultanément deux objectifs : l'efficacité et la croissance. Le premier imposé par l'intensité concurrentielle, peut se réaliser en exploitant divers paramètres à savoir les coûts, la différenciation et la qualité. Le deuxième, et pour bénéficier de l'effet de dimension, peut se réaliser soit par la diversification sinon pour bénéficier d'un avantage compétitif par innovation produit ou procédé. Préoccupé par le succès que par le contrôle financier de son entreprise, pour un développement équilibré de cette dernière, le dirigeant n'hésite pas à l'adaptation de la structure technico-organisationnelle, des compétences et des produits aux exigences de l'environnement.

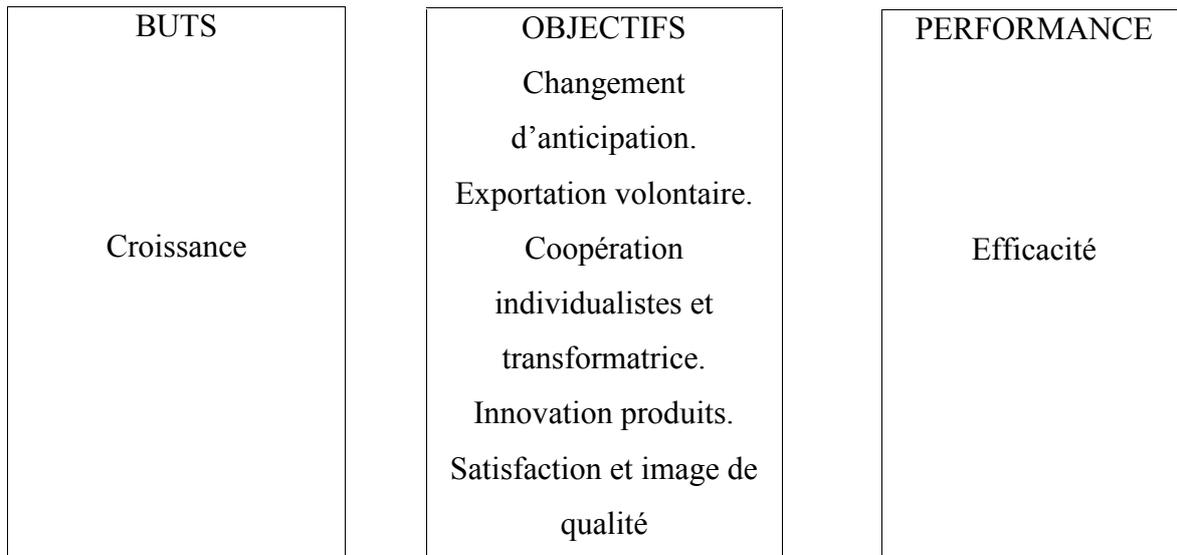
En matière de mode de gestion de la PME, la souplesse et la flexibilité de ce dernier sont autant de caractéristiques qui distinguent la PME de la grande entreprise et qui explique la réussite et la permanence de la première notamment dans un environnement de plus en plus ardu et turbulent.

Au total, nous constatons qu'une simple analyse du comportement stratégique des PME, montre que les choix stratégiques de ces entreprises apparaissent fonction des aspirations et comportements de leurs dirigeants, ainsi que de l'environnement auquel elles sont confrontées. Davantage de changements doivent être opérés surtout en phase de transformation ou d'évolution de la PME. Ces changements rendus nécessaires deviennent déterminants dans la mesure où ils conditionnent la survie ou la croissance de ces entreprises².

¹ Alice.Guilhon : « Vers une nouvelle définition du concept de la PME à partir du concept de contrôlabilité », in Olivier. Torres : « PME de nouvelles approches », Op.cit, page.64.

² Ibid, page. 64-67.

Figure N°3 : stratégie croissance-efficacité



Source : Olivier. Torres : « PME de nouvelles approches », Ed Economica, Paris, 1998.

2. Les principaux objectifs

Les objectifs, dans une PME, sont essentiellement ceux du dirigeant et mettent en jeu différentes combinaisons de buts fondamentaux qui sont :

- la pérennité
- l'indépendance
- la croissance
- l'autonomie

Ces buts ne sont pas envisagés totalement séparément par les entrepreneurs, ils les combinent.

Cela permet d'observer alors deux principaux types d'entrepreneurs¹.

2.1. Le PIC (pérennité, indépendance, croissance)²

Ce chef d'entreprise, analogue à l'entrepreneur artisan utilise des capitaux d'origine familiale car il craint l'endettement. Il maîtrise un métier et a pu suivre les turbulences technologiques et commerciales et s'y adapter. Le développement de l'affaire est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est à dire au réinvestissement systématique des revenus familiaux dans l'affaire. Ce n'est possible qu'au prix d'une logique familiale très forte. Le problème alors posé est celui de la transmission du savoir-faire plus ou moins complexe dans les mains des héritiers.³

¹ Pierre, André julien. Marchesnay, M. « l'entrepreneuriat, paris, Economica, Paris, 1996.

² Louis Jacques Filion: «management des pme de la création à la croissance », Pearson, 2006, page65

³ http://wwwv1.agora21.org/ari/theses/these_LGardes_02.pdf

Ces entreprises, bien que généralement discrètes s'avèrent souvent efficaces et efficientes. Le domaine d'activité est bien délimité, le leadership plutôt autocratique et la structure où les rôles sont assez bien différenciés présente une relation stable avec son environnement.

2.2 Le CAP (croissance, autonomie, pérennité)

C'est un entrepreneur cherchant à jouer des turbulences de l'environnement, dont la volonté de puissance se manifeste par la recherche de développement des activités et des ventes selon différents modes de développement (diversification ou spécification de l'activité) et de financement. Le deuxième but quant à lui est plus la recherche d'autonomie sans l'exclusion de collaboration avec d'autres. Cet entrepreneur peut, à la fois, être réactif par rapport à son environnement comme le PIC, ou davantage proactif. La formation initiale du CAP est plus importante et le CAP s'avère souvent plus performant que le PIC.¹

Dans ce début de typologie axée sur les entrepreneurs, on voit que la PME est très dépendante de son environnement dont elle cherche à maîtriser les turbulences et les dépendances. Plus l'environnement est turbulent et instable, plus la structure doit être flexible, et plus celui-ci est paisible, plus la division des tâches dans l'entreprise doit être claire. Le fonctionnement de la firme variera donc aussi suivant cet environnement, sa structure, le type de marché dans lequel elle se glisse, son domaine d'activité et son niveau technologique.

Section 2 : Les stratégies financières

Abstraction faite de sa dimension, de sa forme juridique et de son activité, l'entreprise se doit un effort de plus en plus considérable et ce, afin de résister aux pressions de l'environnement auquel elle est confrontée. Sa compétitivité, sa survie même dépendent de sa capacité et de ses efforts pour devenir meilleure ou au moins fidéliser sa clientèle. S'adapter et faire face à la concurrence dans le but de renforcer ou du moins maîtriser sa compétitivité et donc assurer sa survie sont autant d'alternatives rendues nécessaires bien entendu tributaires de la disponibilité des ressources financières, chose qui n'est pas aisée pour les petites et moyennes entreprises² :

¹ http://www1.agora21.org/ari/theses/these_LGardes_02.pdf

² Pierre. André Julien : «PME bilan et perspective », Op.cit, p.p.211-230.

1. Les modes de financement

Abstraction faite de la divergence des comportements financiers des dirigeants de PME dues aux différences institutionnelles entre pays, ces derniers peuvent être regroupés en quatre différentes catégories¹ :

1.1 L'autofinancement

Il est aussi dit financement autonome. C'est le comportement type des PME créées par des propriétaires ayant une aversion au risque. Caractérisés par leur attachement à l'accapement de la propriété et du pouvoir de décision. Avec une tendance préférentielle privilégiant l'indépendance plutôt que la croissance leur objectif premier est bien la survie et la pérennisation de leur affaire.

1.2 Le recours au découvert bancaire

Un comportement spécifique aux PME dont le propriétaire dirigeant accepte un niveau de risque mesuré et dont l'objectif est le profit à court terme. Etant spécifique aux PME, ce type de comportement leur permet l'exploitation d'une opportunité ou l'adaptation à l'environnement en cas de besoin.

1.3 Le recours à l'endettement

Un comportement financier qui est généralement adopté par les propriétaires dirigeants dont l'objectif prioritaire est le chiffre d'affaires. Il concerne l'augmentation de la valeur de l'entreprise, c'est-à-dire, le développement où la croissance de cette dernière.

1.4. Le capital-investissement

Le capital-investissement est une forme de financement avec prise de participation dans une entreprise, pouvant concerner également le rachat d'entreprise par les cadres, la fusion-acquisition ou le financement du retournement. Il s'agit de fonds généralement investis sous forme de fonds propres ou de quasi-fonds propres, ne comportant que rarement des garanties avec, comme perspective, une revente de la participation dans un délai de six à sept ans, en réalisant une plus-value qui rémunère le risque. Les investissements peuvent prendre la forme de simples capitaux propres (actions ordinaires ou privilégiées), d'options, ou de droits de souscription d'obligations convertibles. Le capital-investissement intervient:

-au moment de la création de l'entreprise, pour le financement de l'innovation, par exemple, dans les nouvelles technologies ou les biotechnologies, grâce au capital d'amorçage ou au capital-risque ;

¹ Nadine. Levratto et Bernard. Paraque : «Diversité économique et mode de financement des PME», Ed.l'harmattan, Paris, 2001, page 410-418

- à l'occasion d'un projet de développement pour les entreprises à fort potentiel de croissance grâce au capital-développement;
- pour l'acquisition, la transmission ou la cession d'entreprises, avec le capital-transmission ;
- en cas de difficultés, grâce au capital-retournement. Chaque catégorie de capital-investissement est adaptée au cycle de vie de l'entreprise.

Le montage d'investissement dépend des besoins et de la phase de développement de l'entreprise, tout en prenant en considération les objectifs de l'entrepreneur et de l'investisseur.

2. Mesures d'appui à l'entreprise- allégement des charges fiscales et incitation à l'investissement

Si pour les grandes entreprises, le problème des ressources financières peut être résolu à travers le recours aux institutions de crédits, pour les PME l'accès ou le recours à ce type d'institutions demeure problématique. En effet, à cause du risque généralement jugé très élevé et du niveau de rentabilité souvent jugé faible, leurs demandes sont souvent rejetées. Dès lors, il ressort que l'intervention de l'Etat en tant qu'instance suprême de régulation de l'activité économique par la mise en place de mesures de soutien financier, est déterminante. Nous citons à titre d'illustration ce qui suit¹:

2.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie, accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses Guichets Uniques Décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets.

Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprise et de développement d'investissement.

2.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mis en place en 1997, il appui les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008.

¹ Mohamed. Amokrane. Zoreli : «Compétitivité des pme-PMI et dynamiques de développement territorialisé : cas de la commune de Tizi-Rached», Mémoire de magister en sciences économiques option: économie spatiale et urbaine, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2006, page 172-207.

2.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

A partir de 2004, dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en leur offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA. La CNAC appuie non seulement les nouvelles créations d'entreprises mais aussi les extensions de la capacité de production de biens et de services pour les entrepreneurs déjà en exercice. Concernant les risques de crédits, cet organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE, un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la Caisse.

Tableau N°08: Apports financiers pour la réalisation de projets d'investissement dans le cadre du dispositif C.N.A.C.

Qualité de la zone d'activité	Zone ordinaire	Zone ordinaire	Zones spécifiques, régions du sud et hauts plateaux	
Montant de l'investissement concerné	≤ 2 millions de Dinars	Entre 2 et 5 millions de Dinars	≤ 2 millions de Dinars	Entre 2 et 5 millions de Dinars
Apport du porteur de Projet	5%	10%	5%	8%
Apport de la CNAC	25%	20%	25%	22%
Apport de la banque Partenaire	70%	70%	70%	70%

Source : Mohamed.Amokrane.Zoreli : «Compétitivité des PME-PMI et dynamiques de développement territorialisé : cas de la commune de Tizi-Rached», Op.cit, page.184.

En termes de bonification de taux d'intérêt bancaire, comme le montre le tableau suivant, ce dispositif prévoit sa variabilité en fonction de certains paramètres à savoir le secteur d'activité et la qualité de la zone d'activité.

Tableau N° 09: Terme de bonification de taux d'intérêt dans le cadre CNAC

Qualité de la zone d'activité	Zone ordinaire	Zone ordinaire	Zones spécifiques, régions du sud et hauts plateaux	
Secteur d'activité Choisi	Hydraulique, pêche et agriculture	Autres secteurs d'activités	Hydraulique, pêche et agriculture	Autres secteurs d'activités
Termes de bonification de taux d'intérêt	75%	50%	90%	75%

2.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, son objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-prendre en charge, en créant leurs propres activités économiques. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 30 000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA).

À nos jours, le microcrédit reste peu répandu en Algérie et le recours à cet instrument financier est peu fréquent par rapport aux dispositifs ANSEJ ou ANDI, mais dès que ce concept circule dans la société et se transforme en actions concrètes, il permettra sûrement d'améliorer les bilans des agences nationales et de générer plus de candidats.

A coté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, ont peut citer :

2.5 Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME

créé en 2004, sa principale mission est de faciliter l'accès au financement bancaire à moyen terme et de supporter les démarrages et les expansions des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales (taux plafonné à 80 % du crédit, pour des projets de 5 à 50 millions DA), afin de compléter le montage financier des projets d'investissements viables et orientés vers la création et/ou le développement d'entreprises.

2.6 L'Agence Nationale de Développement de la PME

Créée à l'initiative des pouvoirs publics en 2005, elle est chargée de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME, de mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi, de promouvoir l'expertise et le conseil pour les dirigeants des PME, de suivre la démographie des PME en terme de création, de cessation et de changement d'activité, de mener des études de filières et de diffuser l'information économique et financière.

2.7 La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME

Créée en 2004, elle constitue un autre instrument de soutien à la création et au développement des PME, en leur facilitant l'accès aux financements. Elle a pour rôle de couvrir les risques relatifs aux crédits d'investissements consentis aux PME. Autrement, elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques avec les petits et moyens entrepreneurs.

2.8 Les aides financières par le biais du MEDA

Destinés exclusivement aux PME-PMI algériennes, ce programme vise la mise à niveau de toutes les entreprises privées opérant dans le secteur de l'industrie et dans les secteurs liés à l'industrie remplissant les conditions suivantes :

- Un nombre d'employés allant de 10 à 250 personnes, autrement dit être une PME ;
- Un nombre d'exercices fiscaux égaux au moins à trois ;
- Des attestations d'identification fiscale et d'immatriculation à la C.N.A.S.

En plus des contributions financières de ce programme, les PME concernées bénéficient de facilités d'accès au financement par le moyen du fond de garantie pour les PME et d'un appui dans leurs démarches pour l'obtention de prêts auprès d'institutions financières bancaires.

2.9 Les aides financières par le biais du fonds de préservation de l'emploi

Le fonds de préservation de l'emploi, prévoit ce type d'aides dans le but d'aider les PME en difficultés face à une situation de compression d'effectifs. L'aide se concrétise en proposant à ces PME la préservation de leur capital travail tout en leur assurant le coût financier nécessaire pour faire face aux difficultés. La valeur totale des dépenses du fonds ne dépasse jamais les 30 % du coût total de préservation d'un emploi au sein de l'entreprise éligible.

3. Les mesures d'aide fiscale en faveur des PME -PMI

A leur tour, les mesures fiscales mises en place par les Pouvoirs Publics en faveur des pme-PMI sont diverses. Nous citons ce qui suit :

3.1 Les mesures d'aides par le Biais de l'A.N.D.I.

Qu'il soit national ou étranger opérant sur le territoire national dans l'objectif de produire des biens et ou services, qu'il soit mis en œuvre dans le cadre d'une innovation, d'une cession de licence, tout investissement est éligible pour bénéficier des avantages fiscaux prévus par cette agence. Ces avantages sont accordés dans le cadre de deux régimes différents, un régime dit général s'appliquant aux investissements qui se caractérisent par une zone d'implantation dont le développement ne nécessite pas l'intervention de l'Etat et une nature de l'activité ne présentant pas un intérêt particulier au niveau de l'économie. Les avantages accordés dans ce cadre sont les suivant:

- La franchise de la TVA ;
- La réduction des droits de douanes ;
- L'exonération du droit de mutation à titre onéreux.

Le deuxième régime, dit dérogatoire, concerne les projets d'investissement dont la zone d'implantation nécessite l'intervention de l'Etat pour son développement et la nature de l'activité présente un intérêt particulier au niveau de l'économie. C'est le cas des activités introduisant dans leurs stratégies le principe du développement durable. Les avantages accordés dans le cadre de ce régime sont de deux catégories et sont appliqués aux activités et à la propriété immobilière.

3.2 Les mesures d'aides fiscales par le biais de l'A.N.S.E.J.

Un certain nombre d'avantages fiscaux et parafiscaux est prévu par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes en faveur des porteurs de projets éligibles à l'aide de cet organisme. Ces avantages se résument en ce qui suit :

- L'exonération des droits d'enregistrement ;
- L'exonération des droits de mutation à titre onéreux ;
- L'application d'un taux d'intérêt réduit de droits de douanes, l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée ;
- L'exonération de la taxe foncière ;
- L'exonération du versement forfaitaire ;
- L'exonération de l'impôt sur le revenu global ;
- L'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés.

3.3 Les mesures d'aides fiscales par le biais de la C.N.A.C

Les porteurs de projets d'investissements dans le cadre de ce dispositif, bénéficient d'une série d'avantages à savoir :

- L'application d'un taux réduit de droits de douanes ;
- Exonération de la T.V.A ;
- Exonération des droits de mutation de la propriété.

3.4. Les mesures d'aides fiscales par le biais du fonds national de la promotion des exportations

Les mesures d'aides de types fiscal et parafiscal mises en place en faveur des pme-PMI par le biais du fonds national de la promotion des exportations, se réalisent concrètement par l'application aux entreprises concernées de mesures d'allègement comme l'exonération d'impôts et la réduction des droits de douanes.

4. Les mesure d'aide de type technico informationnel

Dans un environnement de plus en plus mondialisé, les deux paramètres techniques et information révèlent une importance accrue pour les entreprises, en l'occurrence les PME, dont les chances de survie dans un tel environnement, dépendent de la disponibilité de l'information notamment. A cause de leurs faibles capacités à capter l'information, les PME exploitent peu d'informations externes.

C'est dans le but d'aides ces entreprises à remédier à ce problème, que les Pouvoirs Publics ont mis en place un certain nombre de mesures et ce par le biais de divers organismes et dispositifs à savoir :

4.1. Les mesures technico informationnelle par le biais de la chambre nationale de commerce

Par le biais de cet organisme, une base de données modernisée, globale et efficace a été constituée en faveur des entreprises. L'objectif recherché est de mettre à la disposition des utilisateurs et des opérateurs économiques nationaux et étrangers, des informations actualisées et exhaustives relatives aux environnements des entreprises.

4.2. Les mesure d'aide technico informationnelle par le biais de l'A.N.D.I

Dans le cadre de ce dispositif, est prévue la décentralisation d'un guichet au niveau local. Parmi les objectifs assignés :

- Apporter une assistance technique et informationnelle aux porteurs de projets ;
- La simplification et l'allègement des formalités administratives de constitution des entreprises et de réalisation de projets ;

– L’accompagnement du porteur de projet durant ces démarches administratives pour la concrétisation de son projet.

L’accès à l’information et à la nouvelle technique est aussi permis par d’autres mesures à savoir :

– Les mesures technico-informationnelle par le biais de la société nationale des foires et expositions ;

– Les mesures technico-informationnelle par le biais de P.R.O.M.E.X.

Section 3 : Les contraintes de développement des PME en Algérie

Toutes les études récentes font ressortir que les PME algériennes sont soumises à des contraintes multiformes d’intensité variable. Une étude de la banque mondiale (2003) fait apparaître les obstacles rencontrés par les dirigeants des PME, selon la hiérarchie décroissante suivante, qui correspond au degré de sévérité de chaque entrave¹ :

1- La compétition de l’informel ; 2- L’accès aux crédits ; 3- Coût du crédit ; 4- Les taux d’impôts ; 5- Les incertitudes sur la politique économique ; 6- Les délais bancaires ; 7- La corruption ; 8- L’administration fiscale ; 9- L’accès au foncier ; 10- L’accès aux devises ; 11- Les douanes / réglementations ; 12- L’enregistrement de l’entreprise ; 13- La pénurie de main d’œuvre qualifiée ; 14- Les services portuaires ; 15- L’accès au téléphone ; 16- La législation du travail ; 17- L’accès à l’énergie.

Ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-propriétaires, et se différencient selon la nature des activités. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d’examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir : les contraintes découlant de l’informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, les contraintes institutionnelles et les contraintes d’informations.

1- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :

L’ampleur et la complexité grandissantes des activités informelles dans la vie économique, sociale et politique des pays en voie de développement est un phénomène incontesté². Le secteur informel est un secteur non structuré, que l’on désigne aussi sous les appellations d’économie souterraine ou d’économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l’économie où les unités de

¹ Karim Si Lekhal ; Youcef Korichi ; Ali Gaboussa, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », page .39.

² Carlos Maldonado « entre l’illusion de la normalisation et le laisser faire : vers la législation du secteur informel ? » cuadermo, 2000, page. 23.

production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

En Algérie, en absence d'une définition univoque, il y a lieu de préciser qu'on définit comme « formel non déclaré » l'ensemble des entreprises non agricoles enregistrées administrativement mais qui ne déclarent pas leurs existences aux services du fisc, à la CNAS ou à la CASNOS (non paiement des impôts).

Pour ADAIR. P & HAMED. Y, après enquête, il s'est avéré que sur l'échantillon des 482 micro-entrepreneurs algériens étudiés, 335 sont informels selon trois critères, à savoir : la non tenue de la comptabilité, le non paiement des impôts et l'absence d'enregistrement¹. Soit une proportion de 69,5 % des petites entreprises qui touchent aux activités souterraines.

Malgré l'absence d'estimation fiable sur la dimension et le poids de l'économie cachée en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2007 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une frontière délimitée qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement toute activité productrice. Ces micro-entreprises qui exercent en clandestinité, en dehors de toute législation, portent un grand préjudice aux unités économiques légalement créées, parce qu'en échappant complètement au fisc et ne supportant aucune charge sociale, elles leur livrent une concurrence déloyale, qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses opérateurs (on ne payant pas les impôts, elles causent un manque à gagner en chiffre d'affaires des unités légales et pénalise ainsi les recettes fiscales de l'Etat).

De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir :

- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines ; financières et même techniques et /ou technologiques ;
- La fraude fiscale ;
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation ;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

¹ Adair. Philippe, Hamed. Yousra, le microcrédit : une solution au financement de la microcrédit au maghreb, 2004, page.2.

L'une des principales raisons qui pousse les micro-entrepreneurs algériens à s'installer dans la clandestinité est la complexité des démarches administratives pour la création de son affaire. Malgré les efforts fournis pour faciliter la création des entreprises ces dernières années, le parcours de l'entrepreneur quant à lui est loin d'être simplifié : les questions administratives, financières et fiscales restent toujours appréhendées par les chefs d'entreprises. Une situation qui persiste encore une fois l'unité créée, pour la condamnée à rester de très petite dimension. Et le nouveau défi, consiste à assurer sa survie et son fonctionnement dans un environnement économique et social rongé par la corruption.

2-Les contraintes fiscales

L'importance des prélèvements obligatoires – exagérés - que supportent les entreprises déclarées, des impôts, taxes et cotisations, qui peuvent dépasser les 50 % du chiffre d'affaires, dans le cas d'une déclaration de bénéfices. Des charges auxquelles échappent les non déclarés (encouragés par une certaine forme de laxisme des autorités, surtout lorsqu'on sait qu'on peu faire appel à la protection d'un haut fonctionnaire, en cas de problèmes avec les services de l'administration fiscale). Un certain laissé faire des autorités publiques motivé par l'intention de couvrir ce secteur parallèle - qui apporte une solution provisoire au chômage grandissant - pour garantir la paix sociale (GRIM. N, 2004)¹. Or les politiques économiques des Etats doivent mettre en place des mécanismes de protection de l'économie formelle et engager des mesures incitatives et judicieuses dont l'objectif est d'intégrer cette activité occulte dans le domaine du réel et de l'officiel.

3- Les contraintes financières

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;

¹ Grim, Nordine, « L'économie algérienne otage de la politique » ed,casbah, 2004, page 2.

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

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

4- Les contraintes relatives au marché de travail :

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

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...);
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

5- Les contraintes liées au foncier industriel :

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

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans).

La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités d'exploitations et d'investissements. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation... . A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

6- Les contraintes institutionnelles:

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliqués, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. La difficulté d'identifier l'entité habilitée à délivrer une autorisation d'exploitation pour une PME livre le dirigeant de cette dernière à un long parcours de combattant, le ballottant d'un service à un autre. Pour créer une entreprise et concrétiser un projet en Algérie, la Banque mondiale (2009) a inventorié pas moins de 14 procédures incontournables dont un bon nombre jugées encombrantes et inutiles.

A titre comparatif, en Tunisie, la situation est nettement meilleure au niveau des conditions de création d'entreprise : 10 procédures et tous les indicateurs de la concrétisation d'une affaire sont d'une qualité meilleure que les moyennes des indicateurs des pays de la région MENA et comparable à ceux enregistrés dans les pays de l'OCDE (ADAIR. P & FHIMA. F, 2009)¹.

¹ ADAIR. Philippe et FREDJ Fhima, « Accès au crédit et promotion des PME en tunisié, ed Euro-Mediterranean Economics and finance Review, 2009, page 7.

Dans de telles circonstances, la tâche effective de l'administration publique algérienne semble consister beaucoup plus à freiner la vitalité des promoteurs qu'à les encourager, ne serait-ce qu'en les assistants dans l'accomplissement des formalités préalables. C'est ainsi que des milliers de projets d'investissements qui ont été retenus par les agences nationales de promotion d'investissement (ANSEJ, ANDI, CALPI...) tardent à se réaliser, faute des résistances bureaucratiques, pour qui le respect des procédures doit primer même si les attentes du pays en proie à une tension économique et sociale sont dans la relance économique, la création d'emplois et de la richesse (GRIM. N, 2004)¹.

Pour l'organe juridictionnel algérien, composé de jurisprudence civile, pénale, commerciale et administrative est d'une manière générale doté de codes et règles de procédures adaptés. Cependant, la question de leur application sur le terrain est demeure lente et compliquée. Il appartient donc à la justice et aux juges de faire valoir leur fonctions afin que l'institution dont ils sont garants assume au mieux son rôle, et participera ainsi avec les autres autorités au renforcement de l'Etat de droit, qui constitue l'essence de toute démocratie et le socle de toute économie moderne.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

7- Les contraintes d'informations :

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (MADOUI. M et BOUKRIF. M, 2009)². Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;

¹ Grim, Nordine, op-cit page

² MADOUI Mohamed et BOUKHRIF Moussa, « de l'économie administrée à l'économie de marché. Les pme à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie », colloque international « la vulnérabilité des tpe et des pme dans un environnement mondialisé » 2009, page 4.

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

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

8- Impôts « sélectifs »

Le code des impôts n'est ni efficace ni équitable et la discrimination fondée sur la nature de l'activité ou la personnalité des agents économiques est trop fréquente. Il n'y a pas non plus une équivalence d'accès au marché pour tous les agents économiques. Autrement dit, la ponction fiscale doit cesser d'être calculée en fonction des relations dans le sérail militaro sécuritaire et les agents du fisc ne doivent plus être utilisés comme des vecteurs de destruction des concurrents du secteur privé protégé.

9- Les Douanes

L'administration douanière se caractérise par son inefficacité globale et son degré élevé de corruption. L'Algérie se compare défavorablement au Maroc et à des pays comme l'Inde ou la Chine. L'instrumentalisation du système douanier afin de bloquer les concurrents et la perception « variable » des droits de douanes sont des moyens habituels des oligopoles protégés, au même titre sinon plus que le système bancaire et judiciaire.

10- L'accès aux crédits :

Beaucoup de pays ne disposent pas de règles concernant le partage de l'information sur le crédit. Il est donc pratiquement impossible pour les créanciers de vérifier le niveau d'endettement d'un client potentiel. En outre, les créanciers ont une protection limitée en cas de défaut de remboursement, ce qui réduit considérablement leur volonté d'assumer les risques que comporte l'octroi de prêts aux PME.

Conclusion

Malgré la mise en place de toute une batterie de dispositifs d'appui en faveur de l'investissement privé, par les pouvoirs publics, ce secteur reste peu développé et loin de pallier au déficit du secteur public, Les PME semblent toujours entravées par la contrainte du financement.

La plupart des structures de promotion des PME en Algérie sont jeunes, leurs bilans ne sont pas satisfaisants, mais leurs programmes présentent des perspectives prometteuses. Pour améliorer leurs impacts sur le développement économique, les autorités publiques doivent imposer la politique de résultats à aux organismes impliqués.

Aujourd'hui, les PME occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre progressivement davantage de place dans l'activité économique du pays et leur rôle ne cesse d'augmenter avec les nouvelles créations. Cependant leur poids dans le développement économique reste à renforcer à travers des nouveaux dispositifs d'encouragement et d'accompagnement, en offrant de l'assistance technique et des services de formation, surtout aux PME rurales qui ont besoin de conseils pour moderniser leurs modes de travail.

Chapitre III
Etude empérique

Introduction

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

Dans ce chapitre, nous allons procéder d'une part, une présentation des outils de cette recherche .d'autre part nous examinerons les contraintes qui ont un impact sur la croissance des PME au niveau de la willaya de Tizi-Ouzou. Nous avons fait le choix de se limiter sur trois contraintes qui sont les suivantes : les contraintes financiers, fiscales et institutionnelles.

Concrètement, nous tenterons d'affirmer ou d'infirmer les hypothèses cités, soit la perception des contraintes par le dirigeant en fonction du niveau de formation du dirigeant, la taille de l'entreprise et le cadre juridique.

Ce chapitre se décompose en deux (é) sections, la première section « la méthodologie de recherche » qui définira le cheminement de l'étude et ainsi de définir les outils utilisés dans l'enquête, et dans la deuxième section « l'analyse des résultats de l'enquête » qui traitera les données recueillies, pour analyser la problématique et les hypothèses.

Mots clé : fiabilité, ANOVA, T-test.

Section 1 : Démarche de la recherche

1. Objectif de l'enquête

L'objectif principal de cette recherche à travers cette enquête est de répondre aux questions portant sur les contraintes qui ont un impacte sur la croissance des petites et moyennes entreprises à savoir les PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, on a procédé à une enquête sur le terrain à partir d'un échantillon d'entreprises.

L'enquête a été réalisée par le dépôt d'un questionnaire et une prise de contact avec le responsable de l'entreprise qui est en général son propriétaire ; et ce dans le but de lui expliquer l'objet de notre étude. En outre, pour une bonne réflexion autour de la problématique posée.

2. les hypothèses de la recherche

Hypothèse 1: le développement de la petite et moyenne entreprise est lie à l'âge et au niveau de formation du dirigeant.

Hypothèse 2: le développement de la petite et moyenne entreprise est lie à la taille de l'entreprise.

Hypothèse 3: le développement de la petite et moyenne entreprise est lie au statu juridique de l'entreprise.

3. les outils de cette recherche

3.1. Le questionnaire

Le questionnaire est l'une des trois grandes méthodes pour étudier les faits psychosociologiques. C'est une méthode de recueil des informations en vue de comprendre et d'expliquer les faits. Les deux autres méthodes les plus couramment utilisées étant l'entretien et l'observation.

Si l'entretien et l'observation sont des méthodes individuelles et collectives, le questionnaire est une méthode qui est uniquement collective.

C'est une méthode quantitative qui s'applique à un ensemble (échantillon) qui doit permettre des inférences statistiques¹.

C'est le nombre d'éléments de l'ensemble qui assure au questionnaire sa validité et qui permet aux informations obtenues d'être jugées dignes de confiance. À l'inverse, dans une observation ou un entretien, c'est la qualité qui est le critère de pertinence.

¹ Jean-Christophe Vilatte, Méthodologie de l'enquête par questionnaire, Laboratoire Culture & Communication Université d'Avignon, 2007, page 02

Élaborer un questionnaire, c'est produire des chiffres qui vont permettre selon les tenants de cette démarche de se soustraire à la subjectivité. L'approche repose sur des idéaux, idéalisme des mathématiques comme démarche purement rationnelle, raisonnant au-delà de la contingence matérielle des phénomènes. Il s'agit donc d'une démarche méthodique qui doit satisfaire à certaines exigences de rigueur. Tous les chiffres n'ont pas la même valeur ou n'ont pas la même fonction.

3.1.1. Les objectifs d'un questionnaire

L'idée d'un questionnaire jaillit sous la pression d'un problème général à résoudre, de la recherche de réponses à la question qu'on se pose, d'un besoin d'information sur un problème psychosocial. Distingue les objectifs suivants ¹:

- **L'estimation** : il s'agit d'une collecte de données, d'une énumération de ces données. C'est la démarche la plus élémentaire dans le questionnaire. On ne cherche pas à comprendre les données, on cherche à les mettre à plat.
- **La description** : il s'agit de retirer des informations qui décrivent les phénomènes subjectifs qui sous-tendent les phénomènes objectifs et d'expliquer ainsi les phénomènes objectifs, comme les motivations, les représentations, les opinions et attentes qui orientent nos choix rationnels (nos comportements objectifs). On aborde ici le système de représentations de l'enquête.
- **La vérification d'une hypothèse** : il s'agit ici d'une démarche déductive, le questionnaire devient un outil pour confirmer ou infirmer une hypothèse. Cette approche n'est possible que si l'on a une connaissance suffisante des problèmes à étudier. Le questionnaire est construit en fonction des hypothèses qui donnent un axe, une direction pour élaborer le questionnaire. On est à l'opposé du questionnaire pour poser des questions.

- Les phases d'élaboration d'un questionnaire

La valeur d'un questionnaire dépend des objectifs sous-jacents à l'étude. Pour cela, il est nécessaire de :

- Définir l'objet de l'enquête :

Les objectifs et les hypothèses de l'enquête

Déterminer la population d'enquête ou l'univers de l'enquête

Déterminer l'échantillon

Le projet du questionnaire

¹ Ghiglione, R. « Les techniques d'enquêtes en sciences sociales ». Paris : Dunod 1987, page

3.2. L'Echelle de likert

Cette méthode est sans doute la plus intuitive qui soit. Elle n'est pas basée, comme celle décrite par Thurstone, sur une étape préalable de calcul des scores des items, puis une seconde étape présentant des réponses dichotomiques lors de l'utilisation de l'échelle. En quelque sorte, Likert « télescope » les deux étapes en une seule. Il soumet directement aux sujets dont il souhaite mesurer l'attitude, des propositions à juger selon une échelle prédéterminée, du type: *Tout à fait d'accord - D'accord - Sans avis - En désaccord - Tout à fait en désaccord*. Le nombre des modalités possibles peut varier (généralement de 3 à 7), mais correspond le plus souvent à un nombre impair de manière à ménager une modalité relativement neutre ou non polarisée au centre de l'échelle. Le nombre de modalités proposées est fonction à la fois de la précision souhaitée, mais aussi de la capacité présumée des sujets à effectuer des discriminations fines, un trop grand nombre de catégories n'entraînant pas nécessairement une augmentation de la précision.

Chaque catégorie reçoit une note a priori (par exemple, 5 pour *Tout à fait d'accord*, 4 pour *D'accord*, ...et 1 pour *Tout à fait en désaccord*). Pour les items dont l'acceptation est contraire à l'attitude générale que l'on veut mesurer au moyen de cette échelle, les valeurs sont ordonnées dans l'autre sens: 1 pour *Tout à fait d'accord* et 5 pour *Tout à fait en désaccord*.² Il n'y a aucune obligation d'attribuer un score élevé aux propositions favorables à la dimension mesurée et un score faible aux propositions défavorables plutôt que l'inverse. Il faut cependant conserver la même logique dans l'ensemble de l'échelle. Une fois qu'un sujet a répondu, on calcule son score sur l'échelle en additionnant simplement les points de chaque modalité choisie. Cette solution postule bien sûr que chaque item possède le même poids et que la valeur liée à une modalité donnée peut être simplement additionnée à celle d'une autre. Par exemple, être tout à fait d'accord avec les propositions « La peine de mort doit être appliquée dans toutes les affaires impliquant des crimes de sang » et « Tous les fraudeurs devraient être sanctionnés par une amende proportionnelle à l'ampleur de la fraude » crédite le sujet d'un nombre identique de points sur l'échelle de « sévérité des peines à infliger ».

Un pré-test permet en général de s'assurer que les items entretiennent bien un rapport avec l'attitude que l'on prétend mesurer. Il s'agit le plus souvent de procéder à une analyse factorielle de manière à vérifier la relative unidimensionnalité de l'échelle (grande cohérence entre les réponses aux différents items) et d'éliminer les items atypiques.

La procédure proposée par Likert est, plus légère que celle de Thurstone et les résultats obtenus par les deux méthodes, s'ils présentent les mêmes problèmes, sont relativement bien corrélés. C'est sans doute ce qui a rendu ce type d'échelles populaire. Cette méthode constitue une simplification de celle de la méthode de Thurstone.

3.3. Les outils statistiques de l'étude

3.3.1 Coefficient alpha de Cronbach

Indice statistique variant entre 0 et 1 qui permet d'évaluer l'homogénéité (la consistance ou cohérence interne) d'un instrument d'évaluation ou de mesure composé par un ensemble d'items qui, tous, devraient contribuer à appréhender une même entité (ou dimension) "sous-jacente": le niveau de connaissance ou de compétence sur un thème donné; le niveau d'aptitude, d'attitude, de motivation, d'intérêt dans tel domaine ou par rapport à tel objet, etc.

Cet indice traduit un degré d'homogénéité (une consistance interne) d'autant plus élevé(e) que sa valeur est proche de 1. Dans la pratique, on considère généralement que l'homogénéité de l'instrument est satisfaisante lorsque la valeur du coefficient est au moins égale à 0.80.

$$\alpha = \frac{j}{j-1} \left[1 - \frac{\sum_i s_i^2}{s_T^2} \right]$$

3.3.2 Test de Student

Objectif. Le test du *t* de Student s'applique lorsque l'objectif est soit de comparer deux moyennes entre elles, soit de comparer une moyenne contre une constante. Les Conditions d'utilisation du test est l'utilisé pour comparer deux échantillons indépendants et/ou appariés (2 versions, adaptées à chaque catégorie d'échantillons). Le test de Student concerne des données quantitatives, mesurées sur une échelle d'intervalle ou de rapport.

3.3.3 ANALYSES DE VARIANCE ou ANOVA

Les analyses de variance ou analyses factorielles sont des techniques permettant de savoir si une ou plusieurs variables **dépendantes** (appelées aussi variables endogènes ou variables à expliquer) (valeurs **numériques et continues** [c-à-d des effectifs, des rapports comme des longueurs ou des poids, etc..] = disposées dans différentes lignes d'un tableau) sont en relation avec une ou plusieurs variables dites **indépendantes** (ou variables exogènes ou variables **explicatives**) (disposées dans différentes colonnes d'un tableau).

Section 2 : l'analyse des résultats de l'enquête

1. la présentation de l'échantillon:

L'objectif de notre mémoire est d'étudier l'impact des contraintes financières, fiscales et institutionnelles sur la croissance de la PME. Nous allons présenter les caractéristiques de l'échantillon de l'étude.

1.1. La répartition des PME selon le cadre juridique des PME :

L'objectif de cette répartition, avoir un aperçu sur le cadre juridique de notre échantillon.

Tableau N°10: La répartition des PME selon le cadre juridique des PME

Catégorie d'entreprise	Effectifs	Pourcentage
SARL	14	35 %
EURL	13	32.5 %
PERSONNE PHYSIQUE	03	7.5 %
SNC	10	25 %
Total	40	100 %

Source : SPSS V22

Le nombre des PME Sarl est de 14 PME, 13 PME Eurl, 3 PME personne physique et 10 PME SNC.

1.2. La répartition des PME selon la taille des PME :

L'objectif est de mesurer le nombre d'employés au sein des entreprises interviewés, Le choix du nombre d'années, était réparti en trois catégories: micro, petite et moyenne

Tableau N°11 : La répartition des PME selon la taille des entreprises

Catégorie d'entreprise	Effectifs	Pourcentage
Micro	9	30.95 %
Petite	14	26.19 %
Moyenne	17	42.86 %
Total	40	100 %

Source : SPSS V22

Le nombre des PME de notre échantillon est de 40 PME, dont 09 micros entreprises, 14 petites entreprises et enfin 17 moyennes entreprises.

1.3. La répartition des PME selon l'âge des dirigeants:

Le choix du nombre de modalités et la répartition des âges en classes dépend de l'étendue des valeurs de la variable, de la fréquence de ces valeurs et des objectifs de la recherche. Dans ce cas-ci, quatre classes d'âges on été constituées :

Tableau N°12 : La répartition des PME selon l'âge des dirigeants

Classe d'âge	Effectifs	Pourcentage
moins de 35ans	12	30%
Entre 36 et 45 ans	12	30 %
Entre 46 et 55 ans	11	27.5 %
Entre 56 et 65 ans	5	12.5%
Total	40	100 %

Source : SPSS V22

D'après le tableau N°, notre échantillon est constitué de quatre classes d'âge, 24 dirigeants Algériens leur classe d'âge est entre 36 et 45 ans.

1.4. La répartition des PME selon le genre des dirigeants:

La variable genre comporte deux valeurs et nous informe sur le genre (Homme/Femme) des individus interviewés. La répartition des PME par genre est comme suite :

Tableau N°13 : La répartition des PME selon le genre des dirigeants

Genre	Effectifs	Pourcentage
Homme	40	100 %
Femme	0	0 %
Total	40	100 %

Source : SPSS V22

Le tableau ci-dessus résume en quelque chiffre de base en matière de répartition des dirigeants Algériens des PME en fonction du genre. Notre échantillon de 40 dirigeants est constitué de 40 Hommes dirigeants et aucune femme dirigeante.

1.5. La répartition des PME selon le niveau de formation :

La formation mesure le niveau de formation des dirigeants des PME. Dans ce cas-ci, quatre niveau de formation on été constituées :

Tableau N°14 : La répartition des PME selon le niveau de formation

formation	Effectifs	Pourcentage
moins que le bac	13	32.5%
bac + 4	17	42.5%
bac + 5 et plus	10	25%
Total	40	100 %

Source : SPSS V22

À noter que plus de 67.5% ont un bac+4 et contre 32.5 % de dirigeants des PME interviewés ont un niveau de formation est sans Bac.

2. L'analyse de la fiabilité des données :

L'échantillon exploité étant constitué en totalité de 40 entreprises, il convient de rappeler que trois entreprises en ont été retirées car elles n'ont pas pu fournir d'éléments d'observation se rapportant à la période envisagée de notre mémoire

Il convient de rappeler que, au stade exploratoire de l'analyse, un alpha de Cronbach supérieur et égal à 0,5 est acceptable et que pour une étude confirmatoire, une valeur supérieure à 0.8 est recommandée. Toutefois, la portée de ces niveaux de mesure devra être relativisée dans cette étude en raison du nombre limité des questionnaires recueillis.

Les résultats de l'analyse de fiabilité et de l'analyse factorielle sont regroupés par construit. Nous rappellerons, pour chaque question, la codification des items. Les résultats de l'analyse de fiabilité et de l'analyse factorielle sont regroupés par construit.

2.1. Les contraintes Financières

Tableau N°15: Les statistiques de fiabilité de la contrainte financière

La fiabilité	
Alpha de Cronbach	nombre Items
0,778	6

Source : SPSS V22

Les statistiques de fiabilité établies lors de notre étude révèlent un Alpha de Cronbach de 0,778 pour 6 items.

Tableau N°16: Les statistiques de fiabilité du total des items

	Moyenne de l'échelle suppression d'un élément	Variance de l'échelle suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CFIN1	21,9250	5,046	,502	,751
CFIN2	22,1000	4,810	,730	,701
CFIN3	22,1250	4,933	,456	,765
CFIN4	22,2500	5,423	,348	,788
CFIN5	22,0750	4,943	,592	,729
CFIN6	22,1500	4,746	,577	,731

Source : SPSS V22

Aucun des items n'est à écarter. Les mesures sont cohérentes entre elles et significatives séparément. L'ensemble des résultats démontre du bien fondé des contraintes financière. L'item **CFIN4** indique nettement l'impact de cette contrainte sur la réaction des dirigeants répandant.

2.2. Les contraintes Fiscales

Tableau N°17: Les statistiques de fiabilité de la contrainte fiscales

La fiabilité	
Alpha de Cronbach	nombre Items
0,615	4

Source : SPSS V22

Les statistiques de fiabilité établies lors de notre étude révèlent un Alpha de Cronbach de 0,615 pour 4 items.

Tableau N°18: Les statistiques de fiabilité du total des items

	Moyenne de l'échelle suppression d'un élément	Variance de l'échelle suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FCFSC1	17,1000	,3512	,080	,615
FCFSC2	12,7500	2,551	,369	,568
CFISC3	12,8750	1,856	,463	,490
CFISC4	12,7500	2,038	,471	,484
CFISC5	12,7000	2,472	,296	,612

Source : SPSS V22

La question **FCFIsC1** dénote d'un coefficient de corrélation trop faible (0,080) même si l'alpha de Cronbach est supérieur à 0,600. Cette mesure conduit à écarter cet item et à conclure que cette question manquait de clarté.

2.3. Les contraintes Institutionnelles

Tableau N19: Les statistiques de fiabilité de la contrainte institutionnelle

La fiabilité	
Alpha de Cronbach	nombre Items
0,567	5

Source : SPSS V22

Les statistiques de fiabilité établies lors de notre étude révèlent un Alpha de Cronbach de 0,567 pour 5 items.

Tableau N°20: Les statistiques de fiabilité du total des items

	Moyenne de l'échelle suppression d'un élément	Variance de l'échelle suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CINS1	16,9000	3,887	,437	,460
CINS2	16,8000	3,908	,315	,517
CINS3	16,8750	3,958	,353	,498
CINS4	16,8500	3,823	,273	,545
CINS5	16,9750	3,666	,290	,538
CINS1	16,9000	3,887	,437	,460

Source : SPSS V22

Aucun des items n'est à écarter. Les mesures sont cohérentes entre elles et significatives séparément. L'ensemble des résultats démontre du bien fondé des contraintes financière. L'item CINS4 indique nettement l'impact de cette contrainte sur la réaction des dirigeants répandant.

3. L'analyse de l'impact des contraintes sur la croissance des PME :

Nous allons tester l'impact des contraintes financières, fiscales et institutionnelles afin d'analyser notre problématique de la recherche.

3.1. L'analyse de l'impact des contraintes financières sur la croissance des PME :

Tableau N°21 : test de student

	Moyenne	T-test	Sig	rang
CFIN1	4,6000	16,000	0,000	2
CFIN2	4,4250	16,402	0.000	1
CFIN3	4,4000	12,490	0.000	6
CFIN4	4,2750	12,599	0.000	5
CFIN5	4,4500	15,361	0.000	3
CFIN6	4,3750	13,029	0.000	4
CFIN	4,4208	20,569	0.000	tout a fait d'accord

Source : SPSS V22

D'après le tableau ci-dessus nous constatons que les dirigeants interrogés lors de notre recherche considèrent que la contrainte financière impacte négativement la croissance de leurs PME. En effet, la moyenne de l'axe est de 4.42 (tout à fait d'accord). Nous constatons aussi que la contrainte CFIN2 a une influence très implorante avec un test-T de 16.402. L'ensemble des items sont significative (0.000).

3.2. L'analyse de l'impact des contraintes fiscales sur la croissance des PME :

Tableau N°22 : test de student

	Moyenne	T-test	Sig	rang
CFISC1	4,3500	13,722	0,000	2
FCFIC2	4,2750	14,552	0.000	1
CFISC3	4,1500	9,066	0.000	5
CFISC4	4,2750	11,268	0.000	4
CFISC5	4,3250	12,778	0.000	3
CFISC	4,2750	19,945	0.000	tout a fait d'accord

Source : SPSS V22

D'après le tableau ci-dessus nous constatons que les dirigeants interrogés lors de notre recherche considèrent que la contrainte fiscale impacte négativement la croissance de leurs PME. En effet, la moyenne de l'axe est de 4.27 (tout à fait d'accord). Nous constatons aussi que la contrainte **FCFIC2** a une influence très implorante avec un test-T de 14,552. L'ensemble des items sont significative (0.000).

3.3. L'analyse de l'impact des contraintes institutionnelles sur la croissance des PME :

Tableau N°23 : test de student

	Moyenne	T-test	Sig	rang
CINS1	4,2000	11,704	0,000	1
CINS2	4,3000	10,849	0.000	3
CINS3	4,2250	11,107	0.000	2
CINS4	4,2500	9,415	0.000	4
CINS5	4,1250	8,062	0.000	5
CINS	4,2200	16,563	0.000	tout a fait d'accord

Source : SPSS V22

D'après le tableau ci-dessus nous constatons que les dirigeants interrogés lors de notre recherche considèrent que la contrainte institutionnelle impacte négativement la croissance de leurs PME. En effet, la moyenne de l'axe est de 4.22 (tout à fait d'accord). Nous constatons aussi que la contrainte **CINS1** a une influence très implorante avec un test-T de 11,704. L'ensemble des items sont significative (0.000).

3. L'analyse des hypothèses

Il s'agit dans notre étude, d'essayer d'identifier la perception des dirigeants des entreprises de l'impacte des contraintes financières, fiscale et institutionnelle sur la croissance de leur entreprises, et cela en prenant compte le niveaux de formation du dirigeant, la taille de son entreprise et du statut juridique de l'entreprise.

4.1 H1 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction du niveau de formation des dirigeants

Tableau N°24 : ANOVA (niveau de formation)

	Somme des carrés	ddl	F	Sig
CFIN	7,444	2 37	,197	,822
CFISC	6,375	2 37	3,834	,031
CINS	8,464	2 37	0.233	,380

Source : SPSS V22

Nous acceptons l'argument de l'hypothèse nulle (H0) qu'il n'y a pas de différence entre les moyennes des réponses en fonction de la formation des dirigeants et les contraintes institutionnelles et financières car les valeurs : 0,822 et 0,380 sont supérieurs à Alpha= 0.05, pour les contraintes financières et institutionnelles. Pour les contraintes fiscales l'ANOVA rejette l'hypothèse nulle, car le sig (0,031) est inférieur à alpha ($\alpha= 0.05$) donc il 'ya une différence entre les moyennes des réponses en fonction de la formation des dirigeants. La formation des dirigeants des dirigeants des PME ont un effet sur les contraintes fiscales.

4.2. H2 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction de la taille de la PME

Tableau N°25 : ANOVA (taille de la PME)

	Somme des carrés	ddl	F	Sig
CFIN	7,444	2 37	,372	,692
CFISC	6,375	2 37	1,246	,299
CINS	8,464	2 37	,249	,781

Source : SPSS V22

Nous acceptons l'argument de l'hypothèse nulle (H0) qu'il n'y a pas de différence entre les moyennes des réponses en fonction de la taille des PME et les contraintes institutionnelles et financières et fiscales car les trois significations sont supérieure à 0.05.

4.3. H3 : les contraintes financière, institutionnelles et fiscales sont en fonction du cadre juridique de la PME.

Tableau N°26 : ANOVA (cadre juridique)

	Somme des carrés	ddl	F	Sig
CFIN	7,444	3	,246	,864
		36		
CFISC	6,375	3	4,187	,012
		36		
CINS	8,464	3	1,058	,379
		36		

Source : SPSS V22

Nous acceptons l'argument de l'hypothèse nulle (H0) qu'il n'y a pas de différence entre les moyennes des réponses en fonction du cadre juridique des PME et les contraintes institutionnelles et financières car les valeurs : 0.864 et 0.379 sont supérieurs à Alpha= 0.05, pour les contraintes financières et institutionnelles. Pour les contraintes fiscales l'ANOVA rejette l'hypothèse nulle, car le sig (0,012) est inférieur à alpha ($\alpha= 0.05$) donc il y'a une différence entre les moyennes des réponses en fonction du cadre juridique des PME. Le cadre juridique des PME a un effet sur les contraintes fiscales.

4.4. Discussion des résultats

Cette recherche a pour objet de montrer l'impact des contraintes fiscales, financière et institutionnelle, pour cela nous avons observé sur un échantillon de 40 PME dans la Wilaya de TIZI-OUZOU.

Nous avons employé deux outils statistiques qui sont le test-T pour analyser la problématique et l'analyse de variance à un seul facteur pour tester les hypothèses.

Nous avons émis les hypothèses selon lesquelles la perception du dirigeant des contraintes fiscales, financière et institutionnelle influence par son niveau de formation ainsi que la taille et le cadre juridique de la PME.

Nous avons donc effectué une analyse de variance à un seul facteur à fin de déterminer s'il existe des différences entre les moyennes de réponse en fonction du cadre juridique, la taille et le niveau de formation des dirigeants sur les contraintes déjà cités.

Nous avons observé un effet du facteur cadre juridique une valeur de signification de 0.864 pour la contrainte financière et 0.373 pour la contrainte institutionnelle qui sont supérieures à sig = 0.05, et pour la contrainte fiscale une signification de 0.012 inférieure au sig = 0.05, donc on peut dire que le cadre juridique n'est pas en fonction des contraintes financières et institutionnelles, contrairement à la contrainte fiscale qui est impacté par le cadre juridique.

Pour ce qui concerne le facteur « la taille de la PME » Nous avons observé des valeurs de signification qui sont toutes supérieures au $\text{sig}=0.05$ pour les trois contraintes, qui signifient que la taille de la PME n'a pas d'impact sur les repenses des dirigeants.

Pour le facteur « niveau de formation » nous avons observé une valeur de signification de 0.822 pour la contrainte financière, et 0.380 pour la contrainte intentionnelle qui sont supérieures au $\text{sig}=0.05$, et pour la contrainte fiscale une signification de 0.031 elle est inférieure au $\text{sig}=0.05$. Contrairement à la contrainte fiscale qui est impactée par le niveau de formation.

Conclusion

Ce présent chapitre constitue le volet empirique permettant d'apporter des éléments de réponse à notre question principale de notre travail. Il a permis l'analyse des caractéristiques de développement des petites et moyennes entreprises de la wilaya de Tizi-Ouzou. Afin d'aborder notre question, nous nous sommes basés sur un échantillon de 40 PME privées de la région de Tizi-Ouzou, appartenant à des secteurs d'activités différents.

Cette étude nous a permis d'analyser la problématique et de confirmer que les contraintes fiscales, financières et institutionnelles ont un impact négatif sur la croissance des petites et moyennes entreprises au niveau de la Wilaya de TIZI-OUZOU.

Cette analyse nous a permis d'identifier les contraintes de la croissance des petites et moyennes entreprises de la région de Tizi-Ouzou, ainsi de vérifier nos hypothèses, dont nous avons constaté que la perception des contraintes fiscales est en fonction du niveau de formation du dirigeant. La taille et le cadre juridique de l'entreprise n'ont pas d'impact sur la perception du dirigeant.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les PME par leur investissement et par leur emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'un pays. En Algérie, elles sont devenues indéniablement un instrument privilégié de développement économique et social. Notre travail a pour objet de traiter la problématique de développement des petite et moyenne entreprises algériennes dont notre question principale a été formulé de la façon suivante : quel est l'impact des contraintes financières fiscales, et institutionnelles sur la croissance des PME ?

L'objectif de notre recherche consiste donc à analyser l'impact des contraintes sur la croissance des PME à travers l'analyse des données et des informations collectées : s'en est basé sur la taille et le cadre juridique de la petite et moyenne entreprise ainsi que sur la qualité de formation des dirigeants de cette dernière.

Comme nous l'avons déjà mentionnée dans l'introduction générale. Le développement de la PME a pour effet directe sur la croissance économique. A cette effet le développement par le nombre de la PME ne suffit plus à crée une dynamique dont il faut assurer la pérennité de ce qui existe. Notre étude comporte un échantillon de 40 petite et moyenne entreprise de la wilaya de Tizi-Ouzou dont le but d'identifier les contraintes qui entravent la croissance de la PME.

Avant d'exposé les résultats obtenus, il est utile et nécessaire de rappeler la démarche et les différentes étapes que nous avons suivi pour effectuer ce travail. Dans un premier chapitre, nous avons présenté des éclaircissements sur la petite et moyenne entreprise ainsi que sa place et sa croissance dans l'économie algérienne, et dont ont cité les forces et les faiblesses. En seconde chapitre nous avons exposé les stratégies et les objectifs de la PME. Ainsi que les différents programmes d'appuis mise en place par l'état, dont on cité les contraintes qui freinent le développement de la petite et moyenne entreprise. Et en fin l'étude empirique en vérifiant la réalité des PME de la wilaya de Tizi-Ouzou en terme de contraintes ou croissance.

Afin de synthétiser les différentes conclusions, nous avons tenté à subdiviser ces dernier en deux volets, le volet théorique qui a permis de constater que la PME un objet d'étude privilégié et manque de définition universelle de la PME est lié à l'extrême hétérogénéité des PME. La définition a fait l'objet de regrouper toutes les entreprises de petite taille, à savoir les très petites entreprises, les petites et moyenne entreprises.

La définition de la PME se varie donc d'un pays à un autre, mais son importance accrue dans les pays développés ou en développement est bien démontrée notamment en termes de création d'emplois et de la valeur ajoutée.

Grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, la PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique et d'absorption de chômage etc. En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME notamment privées constituent la grande partie de tissu économique comme il a été démontré au premier chapitre.

Quant au deuxième volet dit empirique et afin d'aborder les questions citées dans l'introduction en se basant sur l'étude empirique pour bien cerner l'impact des contraintes sur le développement des PME de la WILAYA de Tizi-Ouzou. Sur cette optique, l'ensemble des résultats obtenus s'articulent autour des points suivants :

- Les contraintes financières, fiscales et institutionnelles ont un impact sur la croissance des PME
- Le niveau de formation des dirigeants a un impact sur la perception des contraintes
- Le cadre juridique et la taille de la PME n'ont pas d'impact sur la perception des dirigeants vis-à-vis des contraintes.

Face à l'étendue des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structurels qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi que les autorités ont tenté de relever (depuis des années) sans vraiment atteindre les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets :

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

- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des *PME- High Tech*, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information.

Annexes

Questionnaire destiné aux dirigeants des PME

Merci d'avance de votre coopération. Nous vous prions de répondre à toutes les questions.

Nom de votre entreprise :

Forme juridique :

Activité principale :

Taille de l'entreprise : **Micro**..... **Petite**..... **Moyenne**

Age du dirigeant :

Formation du dirigeant :

1. Le tableau suivant a pour objectif d'évaluer les contraintes financières. Veuillez indiquer le degré de votre accord ou désaccord avec les propositions suivantes

L'évaluation	Pa du tout d'accord	Pas d'accord	Moyennement d'accord	D'accord	Tout a fait d'accord
L'insuffisance de l'information financière est un obstacle qui limite la croissance de votre PME.					
La difficulté d'avoir un crédit pénalise la croissance de votre PME					
La non transparence au sein des banques dans le traitement des dossiers de crédit influence négativement sur la croissance de votre PME influence négativement sa croissance					
la réticentes des banques à octroyer des prêts à votre PME.					
La hausse des taux d'intérêts impacte la croissance de votre PME.					
La Difficulté a remboursé les crédits impacte la croissance de votre PME					

2. Le tableau suivant a pour objectif d'évaluer les contraintes fiscales. Veuillez indiquer le degré de votre accord ou désaccord avec les propositions suivantes

L'évaluation	Pa du tout d'accord	Pas d'accord	Moyennement d'accord	D'accord	Tout a fait d'accord
Les différentes réglementations sur la fiscalité est une contrainte épineuse sur la croissance de votre PME					
Les couts fiscaux influencent la croissance de votre PME					
Le manque d'information et la confusion due au caractère disparate du système fiscal limite la croissance de votre PME					
Les coûts d'administration qui comprennent l'ensemble des coûts spécifiques engendrés par le processus de taxation impacte la croissance de votre PME					
Les multiples tracasseries des taxes et impôts impacte la croissance de votre PME					

3. Le tableau suivant a pour objectif d'évaluer les contraintes financières. Veuillez indiquer le degré de votre accord ou désaccord avec les propositions suivantes

L'évaluation	Pa du tout d'accord	Pas d'accord	Moyennement d'accord	D'accord	Tout a fait d'accord
<p>la complexité des procédures administratives est un obstacle qui limite la croissance de votre PME</p> <p>l'absence d'une coordination entre les institutions publiques est une contrainte qui pénalise la croissance de votre PME</p>					
<p>la difficulté d'identification de l'autorité habilitée à délivrer l'autorisation d'exercer et l'absence de structures d'accueil et d'encadrement du projet menace la croissance de votre PME</p>					
<p>l'étude d'un dossier ou l'octroi d'une autorisation pour la réalisation ou l'extension d'un projet de PME influence négativement sur la croissance de votre PME.</p>					
<p>la forte centralisation de la bureaucratie des institutions publiques impacte négativement sur la croissance de votre PME</p>					

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	40	100,0
	Exclue ^a	0	,0
	Total	40	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,778	6

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CFIN1	21,9250	5,046	,502	,751
CFIN2	22,1000	4,810	,730	,701
CFIN3	22,1250	4,933	,456	,765
CFIN4	22,2500	5,423	,348	,788
CFIN5	22,0750	4,943	,592	,729
CFIN6	22,1500	4,746	,577	,731

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	40	100,0
	Exclue ^a	0	,0
	Total	40	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,553	5

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CFISC1	17,0250	3,512	,080	,615
FCFIC2	17,1000	3,323	,226	,542
CFISC3	17,2250	2,333	,453	,398
CFISC4	17,1000	2,451	,501	,372
CFISC5	17,0500	2,921	,328	,489

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,539	6

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CFIN1	21,1000	5,426	,097	,567
CINS1	21,5000	4,359	,492	,406
CINS2	21,4000	4,246	,414	,428
CINS3	21,4750	4,666	,319	,479
CINS4	21,4500	4,767	,175	,552
CINS5	21,5750	4,353	,266	,507

Statistiques sur échantillon uniques

	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
CFIN1	40	4,6000	,63246	,10000
CFIN2	40	4,4250	,54948	,08688
CFIN3	40	4,4000	,70892	,11209
CFIN4	40	4,2750	,64001	,10119
CFIN5	40	4,4500	,59700	,09439
CFIN6	40	4,3750	,66747	,10554
CFIN	40	4,4208	,43688	,06908

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 3					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
CFIN1	16,000	39	,000	1,60000	1,3977	1,8023
CFIN2	16,402	39	,000	1,42500	1,2493	1,6007
CFIN3	12,490	39	,000	1,40000	1,1733	1,6267
CFIN4	12,599	39	,000	1,27500	1,0703	1,4797
CFIN5	15,361	39	,000	1,45000	1,2591	1,6409
CFIN6	13,029	39	,000	1,37500	1,1615	1,5885
CFIN	20,569	39	,000	1,42083	1,2811	1,5606

Statistiques sur échantillon uniques

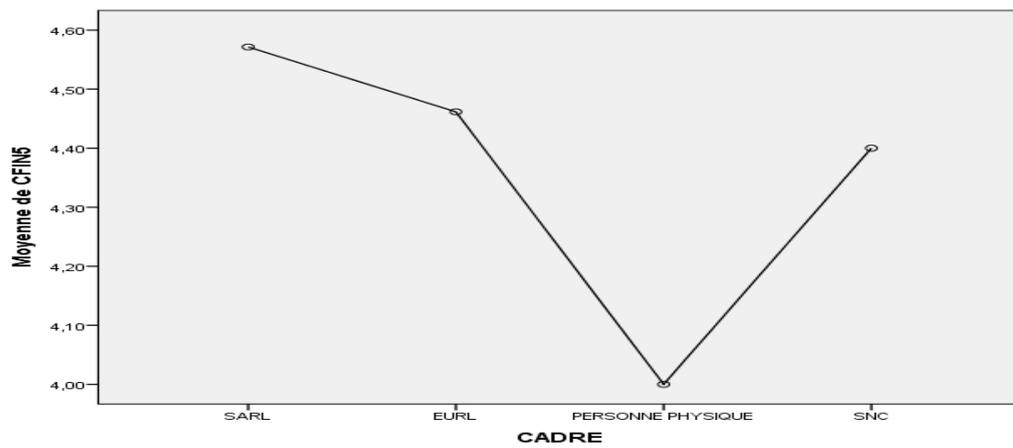
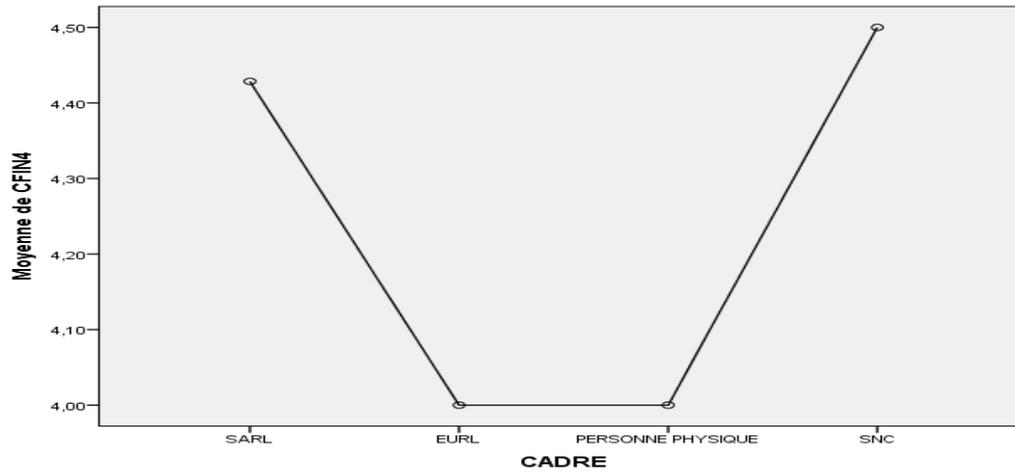
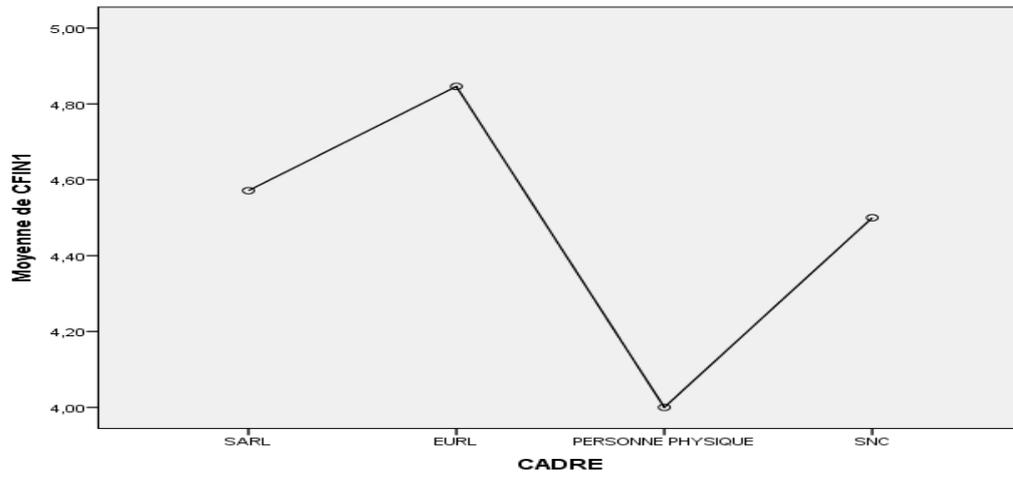
	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
CFISC1	40	4,3500	,62224	,09838
FCFIC2	40	4,2750	,55412	,08761
CFISC3	40	4,1500	,80224	,12685
CFISC4	40	4,2750	,71567	,11316
CFISC5	40	4,3250	,65584	,10370
CFISC	40	4,2750	,40430	,06393

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 3					
	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					Inférieur	Supérieur
CFISC1	13,722	39	,000	1,35000	1,1510	1,5490
FCFIC2	14,552	39	,000	1,27500	1,0978	1,4522
CFISC3	9,066	39	,000	1,15000	,8934	1,4066
CFISC4	11,268	39	,000	1,27500	1,0461	1,5039
CFISC5	12,778	39	,000	1,32500	1,1153	1,5347
CFISC	19,945	39	,000	1,27500	1,1457	1,4043

ANOVA

		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
CFIN1	Intergroupes	1,979	3	,660	1,744	,175
	Intragroupes	13,621	36	,378		
	Total	15,600	39			
CFIN2	Intergroupes	,049	3	,016	,050	,985
	Intragroupes	11,726	36	,326		
	Total	11,775	39			
CFIN3	Intergroupes	,499	3	,166	,314	,815
	Intragroupes	19,101	36	,531		
	Total	19,600	39			
CFIN4	Intergroupes	2,046	3	,682	1,763	,172
	Intragroupes	13,929	36	,387		
	Total	15,975	39			
CFIN5	Intergroupes	,841	3	,280	,772	,517
	Intragroupes	13,059	36	,363		
	Total	13,900	39			
CFIN6	Intergroupes	1,517	3	,506	1,148	,343
	Intragroupes	15,858	36	,440		
	Total	17,375	39			



Références
Bibliographiques

Bibliographie

- Alfred Chandler « Stratégie et structure de l'entreprise », 1962
- Alsot -Passeron : « Compétitivité et stratégie françaises », Ed Economica, Paris.
- Azzouzi. Bouzid, « PME et stratégie du développement », Ed rabat, 1997
- Carlos Maldonado « entre l'illusion de la normalisation et le laisser faire : vers la législation du secteur informel ? » Cuadernos, 2000
- Davidsson, *Continued entrepreneurships: ability, need*; Walker ET Brown, 2004.
- Ghiglione, R. « Les techniques d'enquêtes en sciences sociales ». Paris : Dunod 1987
- Guilhon : « Vers une nouvelle définition du concept de la PME à partir du concept de contrôlabilité »
- Jean-Christophe Vilatte, *Méthodologie de l'enquête par questionnaire*, Laboratoire Culture & Communication Université d'Avignon, 2007, page 02
- Jean. Pierre. Lorriaux : « Economie d'entreprise », Ed Dunod, Paris, 1991
- J, E Bolton., report of the committee inquiry on small firms, cite par Robert. Wtterwulghe, dans la pme une entreprise humaine
- Louis Jacques Filion: «management des pme de la création à la croissance », Pearson, 2006
- Nadine. Levratto et Bernard. Paraque : «Diversité économique et mode de financement des PME», Ed.l'harmattan, Paris, 2001.
- Najib ibn Abdeljalil "l'entreprise et son environnement » édition, 1999.
- Nordine, Grim, « L'économie algérienne otage de la politique » ed,casbah, 2004
- Olivier. Torres : « PME de nouvelles approches », Ed Economica, Paris, 1998
- Pierre-André. Julien : «Les PME bilan et perspectives», Ed. Economica, Paris, 1997
- Pierre, André julien. Marchesnay, M. « l'entrepreneuriat »,ed, Economica, Paris, 1996.
- Robert.Wtterwulghe : «La PME une entreprise humaine», Ed. De Boeck, Paris

Revues et articles

- A. Berchiche : « Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed. CNCA, 1999
- Abdou.A ; Boucherrf.K ; « PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelle dans entrepreneurs et pme-approche algéro-française.
- Chelil, A, Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspective » dans revue économique & management n°9 Octobre 2009
- Karim. SI LEKHAL ; Yusuf. KORICHI ; Ali. GABOUSSA « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives ».2013
- L Akhmiri .Amine et Siham Benchekroun « la fonction financière dans la PME-PMI » revue gestion et société avril 2007, n°26
- Philippe, Adair. Hamed. Yousra, le microcrédit : une solution au financement de la microcrédit au maghreb, 2004.
- Widad Guechtouli ; Manelle Guechtouli « L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités? ».2014

Mémoires et thèses

Mohamed. Amokrane. zoreli : « compétitivité des pme-pmi et dynamiques de développement territorialisé : cas de la commune de TIZI-RACHED. », mémoire de magister, Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2006

Colloque

- MADOUÏ Mohamed et BOUKHRIF Moussa, « de l'économie administrée à l'économie de marché. Les pme à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie », colloque international « la vulnérabilité des tpe et des pme dans un environnement mondialisé » 2009
- Note pour le Forum International : Maghreb 2030 dans son environnement euro-méditerranéen dans la perspective de l'union pour la méditerranée, 23 et 24 mai 2008 Skhirate, Maroc, CEPS 2008.
- Collection LAZARY, « Economie de l'entreprise », 2001

Rapport

- Rapport OCDE, http://www.ocde.org/about/0,3347,fr_2649_34197_1_1_1_1_1,00.html
- Rapport Doing Business 2012

Sites internet

- Eurostat : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF
- fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf
- http://www.v1.agora21.org/ari/theses/these_LGardes_02.pdf
- www.oecd.org/fr/els/emp/34847005.pdf

Journal officielle

- J.O, n°77,15/12/2001.
- J.O, n°74,13/11/2002.
- J.O, n°13, 26/02/2003.
- J.O, n° 27, 28/04/2004.

Bulletin d'information

- Bulletin d'informations statistique de la PME N°23
- Bulletin d'information du ministère l'I.P.M.E.P.I, 2012

Autre

- Étude GEM MENA 2009

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : la pme par pays, selon le nombre d'employés

Tableau N° 02 : La typologie des PME

Tableau N° 03 : Les critères de la pme selon la Small Business Administration

Tableau N° 04 : Répartition des PME par Branches d'activité (En 2012 et2013)

Tableau N° 05 : L'activité entrepreneuriale

Tableau N° 06 : La position de l'Algérie en termes de facilité de création d'entreprise

Tableau N° 07 : Facilité d'enregistrement des droits de propriété

Tableau N°08 : Apports financiers pour la réalisation de projets d'investissement dans le cadre du dispositif C.N.A.C.

Tableau N° 09 : Terme de bonification de taux d'intérêt dans le cadre CNAC

Tableau N° 10 : La répartition des PME selon le cadre juridique des PME

Tableau N° 11 : La répartition des PME selon la taille des entreprises

Tableau N° 12 : La répartition des PME selon l'âge des dirigeants

Tableau N° 13 : La répartition des PME selon le genre des dirigeants

Tableau N° 14 : La répartition des PME selon le niveau de formation

Tableau N° 15: Les statistiques de fiabilité de la contrainte financière

Tableau N° 16: Les statistiques de fiabilité du total des items

Tableau N° 17: Les statistiques de fiabilité de la contrainte fiscales

Tableau N° 18: Les statistiques de fiabilité du total des items

Tableau N° 19 : Les statistiques de fiabilité de la contrainte institutionnelle

Tableau N° 20: Les statistiques de fiabilité du total des items

Tableau N 21 : test de student

Tableau N° 22 : test de student

Tableau N° 23 : test de student

Tableau N° 24 : ANOVA (niveau de formation)

Tableau N° 25 : ANOVA (taille de la PME)

Tableau N° 26 : ANOVA (cadre juridique)

Liste des figures

Figure N°01 : Répartition spatiale de l'activité économique

Figure N°2 : la stratégie survie – efficience

Figure N°3 : stratégie croissance-efficacité

Liste des abréviations

ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CNAC	Caisse Nationale de l'Assurance Chômage
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PDG	Président Directeur Général
PME/TPE	Petite et Moyenne Entreprise/ très petit entreprise
PROMEX	Promotion des Exportations
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SNC	Société au Nom Collectif
SPSS	Statistical Package for the social Sciences
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Table des matières

Table des matières

Introduction générale.....	02
Chapitre I : revue de littérature sur la PME.....	06
Introduction.....	07
SECTION 1 : Concept de base de la pme.....	08
1. Définition de la pme	08
2. Définition multicritère	09
2.1 Approche de délimitation de la PME à base de critères endogènes à l'entreprise.....	09
2-1-1- L'approche quantitative.....	10
2.1.1.1Le nombre d'effectifs employés.....	10
2.1.1.2-Le chiffre d'affaires.....	10
2.1.1.3-Autres critères quantitatifs.....	11
2.1.2. L'approche qualitative de la PME.....	12
2.1.2.1 La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise.....	12
2.1.2.2 Les stratégies et les objectifs de la direction.....	13
2.2 Approches de délimitation de la PME sur la base de critères exogènes à l'entreprise.....	14
2.2.1 Classification en fonction du caractère juridique.....	14
2.2.1.1 Les entreprises privées.....	14
2.2.1.2Les entreprises publiques.....	15
2.2.1.3 Les entreprises coopératives.....	15
2.2.2 Classification de la PME par type d'activité.....	15
2.2.2.1 La répartition classique.....	16
2.2.2.2 Classification en fonction du regroupement moderne des activités.....	17
2.2.3 Classification selon la qualité du secteur d'activité.....	17
Section 2 : GENESE DES PME EN ALGERIE.....	17
1. Evolution de la pme en Algérie	17
1.1 La période 1962-1982.....	17
1.2. La période 1982-1988.....	18
1.3. A partir de 1988.....	18
1.4. Nouvelle vision aux PME dans les années 2000	19
2. L'environnement institutionnel	21

2.1. Les procédures liées à la création d'entreprise	21
2.2. Les droits de propriété	23
3. Les caractéristiques des PME algériennes	23
4 Les forces et faiblesse des pme.....	25
4.1 Les Forces	25
4.1.1 La flexibilité.....	25
4.1.2 L'efficacité.....	26
4.1.3 La qualité et simplicité des relations sociales.....	26
4.1.4 L'interactivité.....	26
4.2 Les faiblesses	26
4.2.1 Le rôle de la personne du dirigeant.....	26
4.2.2 Absence de facteurs de compétitivité.....	27
4.2.2.1 Manque d'informations.....	27
4.2.2.2 Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et l'innovation.....	27
4.2.2.3 le manque de personnel qualifié.....	28
4.2.3 Faiblesse dans la commercialisation.....	28
Conclusion du premier chapitre	29
Chapitre II : Objectifs et contraintes des PME.....	30
Introduction.....	31
Section 1 : Stratégie et objectifs	32
1. Stratégie des pme.....	32
1.1. Définition de la stratégie	32
1.2. Les éléments constitutifs de la stratégie.....	32
1.3. Les stratégies principales des pme	32
1.3.1. Stratégie survie- efficience.....	33
1.3.2. La stratégie efficience croissance.....	34
1.3.3 La stratégie croissance- efficacité	34
2. Les principaux objectifs	35
2.1. Le PIC (pérennité, indépendance, croissance).....	35
2.2 Le CAP (croissance, autonomie, pérennité).....	36
Section 2 : Les stratégies financières	36
1. Les modes de financement	36
1.1 L'autofinancement	37

1.2 Le recours au découvert bancaire	37
1.3 Le recours à l'endettement	37
1.4. Le capital-investissement.....	37
2. Mesures d'appui à l'entreprise- allègement des charges fiscales et incitation à l'investissement	38
2.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)	38
2.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	38
2.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)	39
2.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	40
2.5 Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME.....	40
2.6 L'Agence Nationale de Développement de la PME.....	41
2.7 La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME.....	41
2.8 Les aides financières par le biais du MEDA.....	41
2.9 Les aides financières par le biais du fonds de préservation de l'emploi.....	41
3. Les mesures d'aide fiscale en faveur des PME -PMI.....	42
3.1 Les mesures d'aides par le Biais de l'A.N.D.I.....	42
3.2 Les mesures d'aides fiscales par le biais de l'A.N.S.E.J.....	42
3.3 Les mesures d'aides fiscales par le biais de la C.N.A.C.....	43
3.4. Les mesures d'aides fiscales par le biais du fonds national de la promotion des xportations.....	43
4. Les mesure d'aide de type technico informationnel.....	43
4.1. Les mesures technico informationnelle par le biais de la chambre nationale de ommerce.....	43
4.2. Les mesure d'aide technico informationnelle par le biais de l'A.N.D.I.....	43
Section 3 : Les contraintes de développement des PME en Algérie	44
1- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines.....	44
2- Les contraintes fiscales.....	46
3- Les contraintes financières	46
4- Les contraintes relatives au marché de travail.....	47
5- Les contraintes liées au foncier industriel	47
6- Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire	48
7- Les contraintes d'informations	49
8- Impôts « sélectifs ».....	50
9- Les Douanes.....	50

10- L'accès aux crédits	50
Conclusion.....	51
Chapitre III : L'étude empirique.....	53
Introduction.....	54
Section 1 : Démarche de la recherche.....	55
1.Objectif de l'enquête.....	55
2.les hypothèses de la recherche.....	55
3. les outils de cette recherche	55
3.1. Le questionnaire.....	55
3.1.1. Les objectifs d'un questionnaire.....	56
3.2. L'Echelle de likert.....	57
3.3. Les outils statistiques de l'étude	58
3.3.1 Coefficient alpha de Cronbach	58
3.3.2 Test de Student.....	58
3.3.3 ANALYSES DE VARIANCE ou ANOVA.....	58
Section 2 : l'analyse des résultats de l'enquête.....	59
1. la présentation de l'échantillon.....	59
1.1.La répartition des PME selon le cadre juridique des PME.....	59
1.2.La répartition des PME selon la taille des PME.....	59
1.3. La répartition des PME selon l'âge des dirigeants.....	59
1.4. La répartition des PME selon le genre des dirigeants.....	60
1.5. La répartition des PME selon le niveau de formation.....	60
2.L'analyse de la fiabilité des données.....	61
2.1.Les contraintes Financières.....	61
2.2.Les contraintes Fiscales.....	62
2.3.Les contraintes Institutionnelles.....	62
3. L'analyse de l'impact des contraintes sur la croissance des PME.....	63
3.1.L'analyse de l'impact des contraintes financières sur la croissance des PME.....	63
3.2.L'analyse de l'impact des contraintes fiscales sur la croissance des PME.....	64
3.3.L'analyse de l'impact des contraintes institutionnelles sur la croissance des PME.....	64
4.L'analyse des hypothèses.....	65
4.1 H1 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction du niveau de formation des dirigeants.....	65

4.2. H2 : les contraintes financières, institutionnelles et fiscales sont en fonction de la taille de la PME.....	65
4.3. H3 : les contraintes financière, institutionnelles et fiscales sont en fonction du cadre juridique de la PME.....	66
4.4. Discussion des résultats.....	66
Conclusion.....	68
Conclusion générale.....	70