**Introduction du chapitre :**

L’objet de ce premier chapitre est d’alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur les PME en Algérie. Ces entreprises constituent l’armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays émergents et en développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création de richesses et de nouveaux emplois. Pour cela, nous avons consacré notre premier chapitre à l’étude des notions de bases sur les PME en général et sur les PME algériennes en particulier, à partir de deux sections qui ont été réparties comme suit :

* La première section met l’accent sur les approches de définition de la PME, le rôle de cette catégorie d’entreprises dans le développement socio-économique des pays, les différents types de la PME, ses forces, ses faiblesses et ses stratégies.
* La deuxième section donne tout d’abord, un aperçu sur les PME algériennes, en rappelant les plus importants repères historiques de l’évolution du cadre institutionnel de la PME en Algérie. Puis, elle s’intéresse à la définition et à la présentation des PME algériennes, à l’explication de leur rôle dans le développement économique et social du pays et à leur adoption du système comptable financier. Enfin, cette section traite les principales contraintes et perspectives de développement de la PME en Algérie.

**Section 1 : Généralités sur les PME**

Au niveau de cette section, nous nous intéressons en premier lieu à la présentation des différentes approches de définition de la PME et à son rôle dans le développement socio-économique des pays. Puis, nous exposerons les types de la PME, ses forces, ses faiblesses et ses stratégies.

**1- Définitions de la PME :**

La recherche d’une définition standard et universelle de la PME a fait l’objet de nombreuses tentatives de recherche. L’une des premières études les plus connues dans ce domaine, a été présentée dans le rapport de J-E.Bolton édité dans les années 1970. Ce travail avait pour objectif de trouver une explication derrière la diminution du nombre des PME en Grande Bretagne. Selon ce rapport trois critères essentiels pourraient être utilisés pour déterminer une PME :

* **La direction personnalisée par les propriétaires de l’entreprise :** Selon ce critère, la PME se caractérise par un organigramme souvent plat qui manque de hiérarchie et de structure formalisée. Ceci implique que l’ensemble des décisions qui fondent la gestion dans ce genre d’entreprises sont prises par les propriétaires, et qu’il y a rarement une délégation des pouvoirs.
* **La part de marché restreinte :** De ce fait,la PME a une part de marché réduite et n’est pas suffisante pour influencer les prix, ceci implique que toute entreprise occupant une position dominante sur une niche n’est pas considérée comme PME.
* **L’indépendance de la PME :** pour qu’une entreprise soit considérée comme PME, elle ne doit pas appartenir à aucun groupe, même si sa taille est très réduite.[[1]](#footnote-1)

De plus, cette analyse a été plus tard enrichie par plusieurs recherches afin d’identifier les caractéristiques essentielles des PME. Il en ressort trois familles d’approches que nous développons ci-dessous :

**1-1- L’approche qualitative :**

Cette approche se base sur des critères qualitatifs, en mettant l’accent sur les éléments distinctifs et caractéristiques de la PME, dont principalement l’aspect humain lié à l’entreprise. En effet, selon ce paramètre, est considérée comme PME toute unité de production ou de distribution, de direction ou de gestion sous l’autorité d’un dirigeant entièrement responsable de l’entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie économique de l’entreprise.[[2]](#footnote-2) Autrement dit, les PME sont des entreprises, dont les chefs assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l’entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci.[[3]](#footnote-3)

D’autres recherches ont été menées pour mettre en avant, à côté de l’élément humain prédominant, d’autres critères qualitatifs plus descriptifs des PME, que nous présentons dans ce qui suit :

* La faible spécialisation au niveau du personnel avec des collaborateurs souvent polyvalents, en effet, les collaborateurs en PME sont généralement moins nombreux et plus polyvalents au niveau des fonctions. Il y a donc moins de spécialistes au profit de talents plus généralistes qui ne peuvent pas couvrir l'ensemble des domaines de compétences nécessaires à l'entreprise.
* Des contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires.
* Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes.
* L’autofinancement est le plus souvent la solution choisie par les dirigeants face aux besoins de financement, vu l’inaccessibilité aux marchés financiers et bancaires.[[4]](#footnote-4)
* Une intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, et une dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des marchés et des sources d’approvisionnement.[[5]](#footnote-5)
* Une stratégie peu formalisée dans les PME, dans la mesure où le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs pour leur expliquer tout changement d’orientation, sans avoir à établir des plans d’actions trop précis.
* Un système d’information interne peu complexe, caractérisé par une diffusion rapide où le dialogue et la perception directe dominent l’aspect scriptural.
* Un système simple d’information externe du fait de la proximité de l’entreprise avec son marché et de la souplesse de son organisation.[[6]](#footnote-6)

Comme nous pouvons le constater, cette approche est peu fonctionnelle notamment lorsqu’il s’agit des études empiriques sur les PME, car les critères retenus dans ces définitions sont à caractère qualitatif et ne sont pas facilement mesurable.

**1-2- L’approche quantitative :**

Cette approche s’efforce de mettre en relief la dimension de l’entreprise, en privilégiant deux aspects représentatifs à savoir : l’indépendance de l’entreprise et la taille de l’entreprise. De ce fait, le premier critère à prendre en compte est l’indépendance de l’entreprise d’où un petit établissement contrôlé par une grande entreprise n’est pas une PME. Le problème est notamment posé par les franchises et certaines formes de sous-traitance, d’où la nécessité de réaliser la distinction entre une sous-traitance de capacité dans laquelle le sous-traitant est en situation de dépendance vis-à-vis du donneur d’ordre et la sous-traitance de spécialité dans laquelle il y a davantage d’autonomie.[[7]](#footnote-7) Le deuxième critère à prendre en considération est la taille de l’entreprise. Selon cette approche, la distinction entre la PME et la grande entreprise est basée sur de nombreux critères quantitatifs dont les plus couramment utilisés sont : le capital, le nombre d’employés, le chiffre d’affaires, la part de marché et les investissements. Par contre, d’autres utilisent les critères tels que : le total du bilan, la capacité de production, la production annuelle, les surfaces occupées, le rayon d’activité géographique, les bénéfices, la valeur ajoutée et le patrimoine net. Les premiers travaux valorisant les définitions quantitatives de la PME sont ceux des chercheurs de l’école d’Aston dans les années 1970. Les principaux résultats de cette école confortaient l’idée selon laquelle la taille de l’organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration.[[8]](#footnote-8) Par la suite, et en l’absence d’une définition unifiée des PME, la commission européenne, comme étant l’une des principales institutions de l’union européenne, a essayé d’analyser les différents critères quantitatifs pour en retirer les éléments principaux. De son analyse, cette commission a conclu qu’il ne serait pas opportun d’établir une définition unique et rigide des PME, il faut plutôt retenir les critères les plus pertinents en fonction du but poursuivi et du secteur concerné. De ce fait, elle a opté pour une première définition de la PME en 1996 tout en croisant les catégories de taille, limitées par le nombre de salariés, le chiffre d’affaires ou le total du bilan de l’entreprise d’une part, et l’autonomie juridique de l’entreprise d’autre part.[[9]](#footnote-9) Par la suite, cette définition a été modifiée par la même commission en 2003 en se référant pratiquement aux mêmes critères de la définition précédente, mais en proposant de nouveaux seuils financiers. En outre, ces deux définitions européennes ont été considérées comme le cadre de référence dans plusieurs pays notamment l’Algérie. Pour cela, l’accent a été mis sur la définition quantitative des PME du côté européen.

**1-2-1- Définition de la PME selon la commission européenne en 1996 :**

En 1996, la commission européenne a défini les micros entreprises, les petites entreprises et les moyennes entreprises en fonction de leur indépendance et de leur taille mesurée par le nombre de salariés, le chiffre d’affaires ou le total du bilan. De plus, cette même définition a précisé que le nombre de personnes employées pour déterminer la catégorie d’entreprise (micro ou PME) correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Cependant les seuils retenus pour le chiffre d'affaires et le total du bilan sont ceux liés au dernier exercice clôturé de douze mois. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les seuils à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice. De ce fait, trois types d’entreprises sont distingués :

* La **micro-entreprise** est définie comme une entreprise employant moins de 10 personnes.
* La **petite entreprise** est définie comme une entreprise employant entre 10 et moins de 50 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 7 millions d'euros ou le total du bilan annuel ne dépasse pas 5 millions d'euros tout en respectant le critère de l'indépendance de l’entreprise. En effet, ce dernier considère une entreprise comme dépendante, celle qui n’est pas détenue à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME. Dans ce cas, cette entreprise se base seulement sur son nombre de salariés, son chiffre d’affaires ou son total du bilan pour déterminer si elle est petite ou moyenne selon les seuils adoptés par la commission européenne en 1996. Cependant, ce seuil déterminé à 25% peut être dépassé, et l’entreprise gardera toujours son statut d’entreprise indépendante dans le cadre des deux cas suivants :
* Lorsque l'entreprise est détenue par des sociétés publiques de participation, des sociétés de capital-risque ou des investisseurs institutionnels et, à la condition que ceux-ci n'exercent aucun contrôle sur l'entreprise, à titre individuel ou conjointement.
* Lorsqu'il résulte de la dispersion du capital qu'il est impossible de savoir qui le détient et que l'entreprise déclare qu'elle peut légitimement présumer ne pas être détenue à 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Dans ces deux derniers cas, et pour calculer le nombre de salariés, le chiffre d’affaires ou le total du bilan de l’entreprise indépendante, il convient d'additionner les données de l'entreprise bénéficiaire et de toutes les entreprises dont elle détient directement ou indirectement 25% ou plus du capital ou des droits de vote.

* **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant entre 50 et moins de 250 personnes, qui réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 7 millions d’euros et n'excédant pas 40 millions d'euros ou un total du bilan annuel dépassant 5 millions d’euros et n'excédant pas 27 millions d'euros, et qui respecte le critère de l'indépendance de l’entreprise tel qu'il est indiqué ci-dessus pour la petite entreprise.[[10]](#footnote-10)

L’application de cette identification de la PME par la commission européenne en 1996 peut être résumée dans le tableau suivant :

**Tableau N° 1 :** Définition de la PME par la commission européenne en 1996

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type d’entreprises  Critères | Micro entreprise | Petite  entreprise | Moyenne  entreprise |
| Nombre de salariés | < 10 | < 50 | < 250 |
| Chiffre d’affaires annuel | - | < =7 millions d’euros | < = 40 millions d’euros |
| Ou total du bilan | - | < = 5 millions d’euros | < = 27 millions d’euros |

**Source :** **Elaboré par nous-même en se référant à la recommandation de la commission européenne du 3 avril 1996 relative à la définition des micros, des petites et des moyennes entreprises**

La définition présentée ci-dessus de la PME a été largement appliquée par les états membres de l’union européenne et remplacée à partir du 6 Mai 2003 par une nouvelle définition de la PME en tenant compte des développements économiques intervenus depuis 1996.

**1-2-2- Définition de la PME selon la commission européenne en 2003 :**

La nouvelle définition de la PME adoptée par la commission européenne dans le cadre de la recommandation du 6 Mai 2003 est entrée en vigueur le 1er Janvier 2005 et avait pour but d’encourager ces entreprises à :

⮚ Actualiser les seuils relatifs à l’effectif pour maintenir les différentes mesures de soutien.

⮚ Promouvoir les micros-entreprises avec des seuils financiers spécifiques, en particulier lors de leur lancement.

⮚ Améliorer l’accès au capital en facilitant le financement en fonds propres pour les PME, tout en permettant à certains investisseurs comme les sociétés de capital-risque ou les fonds régionaux de financer une entreprise sans que celle-ci perde son statut de PME.

⮚ Promouvoir l’innovation et la recherche à l’aide de dispositions spécifiques concernant les relations entreprises/universités ou centres de recherche à but non lucratif.

⮚ Prendre en compte les différentes relations entre les entreprises, puisqu’une entreprise peut avoir un financement extérieur d’une autre entreprise. Par conséquent, celle-ci a des ressources en plus, pouvant remettre en cause les subventions ou les aides de l’Europe. Ce système permet donc de limiter les abus.

De plus, cette nouvelle définition de la PME a conservé les mêmes critères qu’elle a utilisé en 1996 à savoir : le nombre de salariés évalué en unités de travail, le chiffre d’affaires ou le total du bilan,[[11]](#footnote-11) mais, elle a introduit de nouveaux seuils de définition de la PME que nous récapitulons dans le tableau suivant :

**Tableau N° 2 :** Définition de la PME par la commission européenne en 2003

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type d’entreprises  Critères | Micro  entreprise | Petite  entreprise | Moyenne  entreprise |
| Nombre de salariés | < 10 | < 50 | < 250 |
| Chiffre d’affaires annuel | < = 2 millions d’euros | < =10 millions d’euros | < =50 millions d’euros |
| Ou total du bilan | < = 2 millions d’euros | < = 10 millions d’euros | < = 43 millions d’euros |

**Source : N.Levratto, opcit, p : 22.**

D’après les seuils affichés dans le tableau ci-dessus, une entreprise est considérée comme micro, lorsqu’elle emploie moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan n'excèdent pas 2 millions d'euros. Par ailleurs, la petite entreprise est définie comme l’entreprise employant entre 10 et moins de 50 personnes et réalisant un chiffre d’affaires ou un total de bilan entre 2 millions d’euros et moins de 10 millions d’euros. Par contre, la moyenne entreprise est celle qui emploie entre 50 et moins de 250 personnes et dont le chiffre d’affaires est supérieur à 10 millions d’euros et ne dépasse pas 50 millions d’euros ou le total du bilan est plus de10 millions d’euros et n’excède pas 43 millions d’euros.

De plus, en se basant sur cette nouvelle définition de la PME en 2003, la prise en considération du critère de la taille de l’entreprise dans la détermination des différents seuils présentés dans le tableau ci-dessus, exige l’introduction du critère de l’indépendance de l’entreprise à travers la distinction entre les catégories d’entreprises suivantes :

☝ **L’entreprise autonome :**

Les entreprises autonomes sont classées en fonction du nombre de salariés, leur chiffre d’affaires ou leur total du bilan afin de déterminer si elles sont petites ou moyennes selon les seuils définis par la commission européenne en 2003. Ces entreprises n’appartiennent pas à l’un des deux autres catégories d’entreprises (ni partenaires, ni liées). C'est-à-dire qu’une entreprise est autonome si elle :

* Est totalement indépendante, si elle ne détient aucune participation dans d’autres entreprises et elle n’est pas détenue par aucune participation d’une autre entreprise.
* N’a pas de participation de 25 % ou plus dans une autre entreprise.
* N’est pas détenue directement à 25 % ou plus par une entreprise ou un organisme public, ou conjointement par plusieurs entreprises liées ou organismes publics.

Une entreprise peut conserver son statut d’entreprise autonome même si le seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsque l'on est en présence de certains investisseurs qui ne soient pas liés avec l'entreprise concernée. Ces derniers se limitent aux catégories suivantes :

* Sociétés publiques de participation, sociétés de capital-risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital-risque appelés business angels. Ceux-ci investissent des fonds propres dans des entreprises non cotées en bourse, pourvu que le total de l'investissement de ces business angels dans une même entreprise n'excède pas 1.250.000 euros.
* Universités ou centres de recherche à but non lucratif.
* Investisseurs institutionnels qui gèrent de gros volumes de placement pour le compte d’un grand nombre de petits investisseurs, et qui n’ont pas d’implication directe dans la gestion des entreprises dans lesquelles ils investissent.
* Autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et comptant moins de 5000 habitants.[[12]](#footnote-12)

✌ **L’entreprise partenaire :**

Les entreprises partenaires sont des entreprises qui ne sont ni autonomes ni liées les unes aux autres, il s’agit des entreprises qui établissent des partenariats financiers majeurs avec d’autres entreprises, sans que les unes exercent un contrôle réel direct ou indirect sur les autres. Ainsi une entreprise est dite partenaire d’une autre entreprise si :

⇨ Elle possède une participation comprise entre 25 % et moins de 50 % dans celle-ci.

⇨ Elle détient une participation comprise entre 25 % et moins de 50 % dans l'entreprise requérante.

De ce fait, si une entreprise est partenaire, elle doit ajouter à ses données une proportion du nombre de salariés, du chiffre d’affaires et du total du bilan des autres entreprises partenaires avec elle, avant de déterminer si elle a le statut de PME ou non. Cette proportion sera égale au pourcentage d’actions ou de droits de vote qu’elle détient au sien des autres entreprises.

🖏 **L’entreprise liée :**

L’entreprise liée doit ajouter le total du nombre de salariés, du chiffre d’affaires et du total du bilan à ceux des autres entreprises liées à elle pour vérifier si elle respecte les seuils de la définition de la PME. De plus, les entreprises liées correspondent à la situation économique des entreprises qui constituent un groupe par le contrôle direct ou indirect de la majorité des droits de vote d’une entreprise par une autre, ou par la capacité d'exercer une influence dominante sur une entreprise. Il s'agit, en particulier, des entreprises qui sont tenues au titre de la directive d'établir des comptes consolidés ou dont les comptes sont repris par consolidation dans ceux d’une autre entreprise.

De ce fait, deux entreprises ou plus sont liées lorsqu’elles entretiennent l’une des relations suivantes :

⇨ Une entreprise détient la majorité des droits de vote des actionnaires ou des associés d’une autre entreprise.

⇨ Une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l’organe d’administration, de direction ou de surveillance d’une autre entreprise.

⇨ Une entreprise a le droit d’exercer une influence dominante sur une autre, en vertu d’un contrat conclu avec celle-ci ou d’une clause des statuts de celle-ci.

⇨ Une entreprise est en mesure, en vertu d’un accord, de contrôler seule la majorité des droits de vote des actionnaires ou des associés d’une autre entreprise.

Ainsi la filiale détenue à 100 % est un exemple typique d’entreprise liée.[[13]](#footnote-13)

Enfin, ce qui est important à signaler est que cette approche quantitative ne permet pas d’avoir une définition unifiée et homogène pour la PME à travers le monde, principalement à cause de la diversité économique et financière des entreprises entre les pays.

**1-3- L’approche de la norme internationale d’information financière pour les PME :**

Étant donné que les normes comptables internationales (IAS/IFRS) sont orientées vers l’ensemble des entreprises sans distinction, or les PME et les grands groupes n’ont pas les mêmes besoins en termes d’informations comptables et financières, et surtout n’ont pas, les mêmes moyens humains et techniques pour appliquer les mêmes normes comptables internationales, le conseil des normes comptables internationales (L’IASB) considéré comme étant l’organisme responsable de l’élaboration des normes (IAS/IFRS), a lancé depuis 2001, un projet d’élaboration des normes comptables adaptées aux PME qui a été finalisé par la publication d’une nouvelle norme intitulée : norme internationale d’information financière pour les PME « IFRS pour PME » en juillet 2009. Dans ce contexte, nous donnons dans ce qui suit un aperçu sur l’IASB et sur les normes (IAS/IFRS) dans un premier lieu, puis nous présenterons la norme « IFRS pour PME » et nous développerons la définition attribuée aux PME dans le cadre de cette dernière.

**1-3-1- Aperçu sur l’IASB et sur les normes (IAS/IFRS) :**

L’IASB est l’organisme international de normalisation comptable, il est né de la transformation en 2001, du comité des normes comptables internationales (l’IASC) créé en 1973 à l’initiative des organisations comptables professionnelles de neuf pays (Allemagne, Australie, Canada, États-Unis, France, Japon, Mexique, Pays-Bas et Royaume-Uni). De 1973 à 2000, l’IASC a établi une quarantaine de normes couvrant la plupart des sujets comptables, intitulées normes comptables internationales (IAS). Par la suite, et à partir de 2001, les nouvelles normes de l’IASB sont appelées : normes internationales d’information financière (IFRS), auxquelles sont ajoutées les normes IAS existantes d’où l’appellation IAS/IFRS pour l’ensemble des normes adoptées par l’IASB.[[14]](#footnote-14) Ces dernières sont appliquées aux états financiers individuels et consolidés à vocation générale de toutes les entités à but lucratif, quels que soient leur secteur d’activité et leur forme. Comme, elles peuvent être appliquées aux entités à but non lucratif et aux entreprises gouvernementales commerciales à chaque fois que cela est jugé approprié. De plus, les normes IAS/IFRS approuvées par l’IASB comprennent généralement les rubriques suivantes : les objectifs de la norme, son champ d’application, sa date d’application, les définitions relatives à la norme et les informations à fournir en annexes. Comme, elles comprennent également deux rubriques complémentaires qui peuvent être représentées séparément et qui ne sont pas considérées comme faisant partie intégrante de la norme, à savoir : les bases des conclusions et le guide d’application.[[15]](#footnote-15)

**1-3-2- Présentation générale de la norme « IFRS pour PME » :**

Publiée par le conseil des normes comptables internationales le 9 juillet 2009, la norme « IFRS pour PME » est une norme destinée uniquement aux PME et comprend une préface de 38 sections, un glossaire, une base des conclusions, un guide d’application et une table de correspondance de ces sections avec les normes IAS/IFRS existantes. Ces 38 sections sont organisées comme suit :

**Section 1 :** Champ d’application de la norme « IFRS pour PME ».

**Section 2 :** Concepts et principes généraux de la norme « IFRS pour PME ».

**Section 3 :** Présentation des états financiers.

**Section 4 à 8 :** Les éléments des états financiers : le bilan, le compte de résultat, l’état de variation des capitaux propres, le tableau des flux de trésorerie, les notes aux états financiers (les annexes).

**Section 9 :** Etats financiers consolidés.

**Section 10 :** Méthodes comptables, changement d’estimations et erreurs.

**Sections 11 à 28 :** Rubriques du bilan et du compte de résultat (actifs et passifs financiers, stocks, participations dans des entités associées et des coentreprises, immeubles de placement, immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles autres que le goodwill, regroupement d’entreprises et goodwill, contrat de location, provisions et éventualités, capitaux propres, produits des activités ordinaires, subventions publiques, coût d’emprunts, paiement fondé sur des actions, dépréciation d’actifs non financiers, avantages aux personnels et impôt sur le résultat).

**Sections 30 à 38 :** Problèmes spécifiques à savoir : les informations financières dans les économies hyper-inflationnistes, la conversion des monnaies étrangères, l’information sectorielle, les évènements postérieures à la date de clôture, les informations relatives aux parties liées, le résultat par action, les activités spécifiques, les activités abandonnées et les actifs détenus en vue de la vente, l’information financière intermédiaire et la première application de la norme IFRS pour les PME.[[16]](#footnote-16)

**1-3-3- Définition des PME selon la norme « IFRS pour PME » :**

Le conseil des normes comptables internationales a défini les PME à partir du champ d’application de la norme « IFRS pour PME » comme étant des entités qui :

* Publient des états financiers à usage général pour des utilisateurs externes tels que : les propriétaires qui ne participent pas à la gestion de l’activité, les créanciers existants et potentiels et les agences de notation de crédit.
* N’ont pas de responsabilité publique, c’est-à-dire les entités déposant ou en voie de déposer leurs états financiers auprès d’une autorité de réglementation des valeurs mobilières ou tout autre organisme de régularisation en vue de l’émission d’une catégorie d’instruments sur un marché public. Ou bien celles détenant des actifs à titre fiduciaire pour le compte d’un nombre important de tiers externes tel que : les banques, les compagnies d’assurance, les courtiers en valeurs mobilières ou les sociétés de bourse, les fonds de pension, les fonds commun de placement ou les entités de banque d’investissement.[[17]](#footnote-17)

En outre, Il est à noter que la définition des PME adoptée par le conseil des normes comptables internationales dans le cadre de la norme « IFRS pour PME » n’inclue pas de critères de taille quantifiés pour déterminer ce qu’est une petite ou une moyenne entité. Le Conseil a noté que ses normes sont appliquées dans certains pays de l’Europe et a conclu qu’il n’est pas faisable de concevoir des tests de taille quantifiés qui seraient applicables sur le long terme dans plusieurs pays du monde entier. De ce fait, pour décider quelles sont les entités qui doivent être retenues comme PME, chaque pays peut prescrire ses propres critères de taille quantifiés. De même, une juridiction peut décider que des PME qui sont importantes du point de vue économique doivent être tenues d’appliquer les normes IAS/IFRS complètes plutôt que la norme « IFRS pour PME ».[[18]](#footnote-18)

**2- Importance et rôle des PME dans le développement socio-économique des pays :**

A travers le monde, les PME représentent l’écrasante majorité des entreprises, contribuant massivement à la création de richesses et de l’emploi de leurs territoires. Selon des données relatives aux perspectives de (l’OCDE) sur les PME et sur l’entreprenariat en 2005, la PME représente : 95% à 99% des entreprises au niveau mondial. En Europe, les PME représentent en moyenne 99,8% de l’ensemble des entreprises, aux Etats-Unis, les PME jouent un rôle moins prépondérant et ne constituent qu’environ 80% du total des entreprises. En Asie, les PME représentent plus de 99% de l’ensemble des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine. En Amérique latine, les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, mais avec de forte disparité entre les pays. De ce fait, les PME jouent un rôle important dans la création de richesses à travers la création de la valeur ajoutée.[[19]](#footnote-19) Cette valeur ajoutée créée par une PME se mesure par la différence des biens qu’elle vend et ce qu’elle a dû acheter pour produire ses ventes, elle est destinée à recouvrir l’ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations.

Il est clair alors, que les PME quelle que soit leur taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplient un rôle essentiel dans l’activité économique d’un pays.[[20]](#footnote-20) En outre, en matière de création de l’emploi, les PME représentent aussi une part considérable, ainsi, les 23 millions des PME de l’Europe par exemple emploient 66 % des effectifs du secteur privé. Comme, elles jouent un rôle non négligeable dans les exportations, avec des pourcentages qui varient entre 25% et 35 % des exportations manufacturières mondiales.

Cependant, les données concernant les pays en développement, et surtout les pays de l’Afrique, reste insuffisantes pour apprécier le poids des PME dans la création de la valeur ajoutée, dans la création de l’emploi et dans les exportations. Mais, de manière générale, et comme partout au monde, les PME africaines forment la majorité des entreprises dans leur pays.[[21]](#footnote-21)

**3- Typologie des PME :**

Les PME sont classées en plusieurs types selon des critères bien définis tels que : la nature des produits fabriqués, l’orientation de l’entreprise et la structure juridique de l’entreprise.

**3-1- Types de PME selon la nature des produits fabriqués :**

En se référant à ce critère de classification, trois types de PME sont distingués :

**3-1-1- Les PME produisant des biens de consommation :**

Ce type de PME regroupe celles qui fabriquent principalement des produits alimentaires et vestimentaires, des textiles, des produits du bois, du liège, du cuir, du tabac et certains produits chimiques. La production de ces biens recouvre les activités suivantes :

* L’industrie alimentaire.
* L’industrie de transformation agricole.
* L’industrie de textiles et du cuir.
* L’industrie du papier et du bois.

**3-1-2- Les PME produisant des biens intermédiaires :**

Caractérisée par un contenu technologique plus important, cette catégorie englobe toutes les PME produisant des biens tels que : les brouettes, les composants électriques, les pièces détachées, les sous-ensembles de machines,… etc. La production de ces biens concerne les industries suivantes :

* L’industrie de transformation des métaux.
* L’industrie des mines et des carrières.
* L’industrie mécanique et électrique.
* L’industrie de la chimie et de plastique.

**3-1-3- Les PME produisant des biens d’équipement :**

Cette forme de PME semble moins étendue par apport aux deux précédentes, dans la mesure où la production des biens d’équipement repose sur des capitaux importants et sur une main d’œuvre qualifiée, ce qui pousse les PME à produire des équipements simples, notamment dans les pays industrialisés. Tandis que, dans les pays en voie de développement, la production des biens d’équipement est une activité limitée sur la réparation de machines et des équipements, en particulier les transports (voitures et machines d'expédition) et le recueil de certains biens et pièces importées.

**3-2- Types de PME selon l’orientation de l’entreprise :**

Ce critère de classification, fait ressortir deux grands types de PME à savoir : les PME artisanales et traditionnelles et les PME modernes.

**3-2-1- Les PME artisanales et traditionnelles :**

Ces PME couvrent les exigences de la vie quotidienne et de l’agriculture en utilisant des outils de production manuels simples et quelques équipements dans l’exécution de leur travail. Elles se caractérisent principalement par la production des biens de consommation à caractère traditionnel (l’huile végétale, le papier, la porcelaine, les objets en cuir,…etc.) destinés et commercialisés à une clientèle cible (usines ou autres PME) sous forme de contrats commerciaux.

**3-2-2- Les PME modernes :**

Ces PME sont en relation avec les grandes entreprises et peuvent prendre l’une des formes suivantes :

**a- Les PME auxiliaires :**

Les PME auxiliaires traduisent une certaine division du travail entre elles et les grandes entreprises, dont la production de leurs biens relève de la grande industrie. Il s’agit des PME transformatrices des produits issus de la grande industrie à la consommation finale.

**b- Les PME sous-traitantes :**

La sous-traitance est considérée comme l’une des formes les plus importantes de la coopération industrielle dans le domaine des entreprises industrielles. Elle permet à une entreprise donnée de grande taille généralement de confier partiellement sa production à une autre, de petite ou de moyenne taille, dans le cadre d’un travail de sous-œuvre. Les produits ainsi fabriqués par la seconde sont pour le compte de la première et selon ses besoins et ses exigences. De ce fait, l’activité des PME sous-traitantes est entièrement orientée vers les besoins de la grande entreprise.[[22]](#footnote-22)

**3-3- Types de PME selon leur structure juridique :**

Le chef d’une PME aura principalement à choisir entre une entreprise individuelle, une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, une société à responsabilité limitée, une société en nom collectif, une société par actions simplifiées, une société anonyme ou une société civile. Ce choix s’opère sur la base des principales caractéristiques de ces structures et de leur adéquation au projet du chef d’entreprise.

**3-3-1- L’entreprise individuelle :**

Dans une entreprise individuelle, l’entrepreneur réunit seul les trois éléments constitutifs de l’entreprise qui sont : le capital, la direction et le travail. C’est le cas de l’artisan ou du commerçant qui peut aussi solliciter des collaborateurs ouvriers, des employés et des cadres tout en conservant le capital et la direction. De plus, dans une entreprise individuelle, il n’y a pas de capital spécifique, le patrimoine de l’entreprise et celui de l’entrepreneur sont confondus sur le plan juridique et l’entrepreneur est responsable des dettes de son entreprise de façon indéfinie.

**3-3-2- La société à responsabilité limitée :**

La société à responsabilité limitée est toujours commerciale quel que soit son objet, les associés ne sont pas commerçants et leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports, au maximum, elle peut comprendre 50 associés, le minimum étant de deux. Le capital minimum d’une société à responsabilité limitée est librement fixé par les associés. De plus, la société à responsabilité limitée est dirigée par un ou plusieurs gérants, personnes physiques uniquement, de sorte que le gérant, même statutaire, peut être révoqué par une décision des associés représentant plus de la moitié des parts sociales. En cas de faute de gestion, il peut être responsable sur ses propres biens, dans le cadre d’une action en comblement de passif.

**3-3-3- L’entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée :**

L’entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée est une société avec un seul associé dont le capital minimum est librement fixé par l’associé. Elle peut être instituée soit par la volonté unique d’une seule personne créant ainsi une société nouvelle, soit par la réunion en une seule main de la totalité des parts sociales d’une société à responsabilité limitée préexistante. En ce qui concerne la responsabilité : celle de l’associé unique non gérant est limitée à son apport et celle de l’associé unique gérant peut, en cas de faute de gestion, porter sur ses biens personnels.

**3-3-4- La société anonyme :**

La société anonyme est une société commerciale dont son capital est divisé en actions et qui est constitué entre des associés qui ne supportent les pertes qu’à concurrence de leurs apports. De plus, en ce qui concerne la responsabilité morale, la société anonyme a une vie propre, des droits et des obligations distincts des personnes qui la composent. Le nombre des actionnaires ne peut être inférieur à sept de sorte que chaque actionnaire a le droit à une fraction des bénéfices de la société dont il est membre. Comme, il a le droit de participer à la gestion des affaires sociales en cours au moyen du droit de vote dans les assemblées, du droit d’éligibilité aux fonctions d’administrateur, du droit de contrôle de l’administration de la société en participant à la désignation des commissaires aux comptes et en communicant les différents documents sociaux. De même, qu’il a aussi un droit de préférence à la souscription des actions en numéraire émises par la société. En outre, cette société peut être soit administrée par un conseil d’administration qui désigne un président, soit dirigée par un directoire doté d’un conseil de surveillance. De plus, toutes les sociétés anonymes sont tenues d’avoir au moins un commissaire aux comptes.

**3-3-5- La société par actions simplifiées :**

La société par actions simplifiées est une société commerciale qui ne peut pas faire appel à l’épargne publique et dont son capital est défini par le code de commerce du pays approprié. Elle se caractérise par l'allègement des contraintes propres aux règles de la société anonyme, notamment par le fait que son fonctionnement interne est prioritairement défini par la volonté de ses associés, et non pas par des dispositions légales ou réglementaires. Comme, elle peut résulter de la création décidée par plusieurs associés ou par la volonté d'une seule personne ou par la transformation d’une société existante, ce qui lui permet d'être à la fois une société de capitaux et une société de personne(s). Son seul organe de gestion obligatoire est son président, mais la direction peut être conférée à un directeur général ou à un conseil d’administration.

**3-3-6- La société en nom collectif :**

La société en nom collectif est une société de forme commerciale dont tous les associés ont la qualité de commerçant, elle se caractérise par la responsabilité solidaire et indéfinie des associés. Par conséquent, le jugement qui constate la cessation des paiements de cette société, produit des effets à l’égard de tous les associés et prononce contre chacun deux soit, le redressement soit, la liquidation judiciaire.

En ce qui concerne le nombre d’associés au niveau d’une société en nom collectif, il est limité à deux associés, le décès d’un associé entraine la dissolution de la société sauf disposition contraire des statuts. Par ailleurs, il n’existe pas de capital minimum et les apports peuvent être effectués en espèces, en nature ou en industrie, car il n’y a pas d’obligation de libération immédiate du capital.

**3-3-7- La société civile :**

La société civile peut être choisie pour l’exercice libéral (société civile professionnelle ou de moyens) pour assurer la gestion de patrimoine ou la détention d’actions. Cette forme de société est constituée par deux associés au moins, dont chaque associé est tenu de faire un apport tout en étant débiteur envers la société de tout ce qu’il a promis de lui apporter en nature, en numéraire ou en industrie. De plus, les associés au niveau des sociétés civiles ne sont pas solidairement responsables, sauf s’ils sont membres d’une société civile professionnelle. Cette responsabilité est proportionnelle au nombre de parts détenues par chacun des associés dans le capital social à la date de l’exigibilité ou à la date de cessation des paiements. En ce qui concerne la gestion de cette société, les associés doivent expressément désigner un ou plusieurs gérants dont la nomination ainsi que la cessation des fonctions, doivent être publiées. De plus, chaque gérant est responsable individuellement envers la société et envers les tiers des infractions commises dans sa gestion et de la violation des statuts et il doit rendre compte de sa gestion au moins une fois par an.[[23]](#footnote-23)

**4- Forces, faiblesses et stratégies des PME :**

La stratégie se définie comme étant la détermination des buts et objectifs à long terme d'une entreprise et le choix des actions et l'allocation des ressources nécessaires pour les atteindre.

Ainsi 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, mais, cette stratégie ne peut se déterminer qu’en fonction des forces et des faiblesses que présentent ces entreprises. Pour cela, nous allons examiner en premier lieu ces forces et ces faiblesses, puis nous étudierons les stratégies particulièrement adaptées aux PME.

**4-1- Les forces et les faiblesses des PME :**

Les PME présentent de nombreuses spécificités, du fait de leur taille, elles ont une structure souple, mais sont souvent dépendantes de leur environnement et ont une activité vulnérable. Par ailleurs, la plupart des dirigeants de PME privilégient l'indépendance et la pérennité de leur entreprise à sa croissance.

De plus, la PME doit, comme la grande entreprise, établir un diagnostic externe et interne qui lui permettra d'identifier des opportunités de développement ou au contraire des menaces afin de dégager ses forces et ses faiblesses.

**4-1-1- Les forces de la PME :**

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement.

Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise, mais, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ces coûts soient absorbés par les ventes futures.

De plus, les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décision sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité en raison de l’efficacité de la circulation de l'information même si elle revêt un caractère informel.

Dans une PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise, car ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME et plus associés aux prises de décisions.

**4-1-2- Les faiblesses de la PME :**

La taille de la PME est aussi un handicap de par son domaine d'activité de sorte que si la PME est mono produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit.

De plus, la PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur, s'expose à un risque économique très important. En outre, l'existence de la grande entreprise doit conduire la PME à mettre en place une veille pour maintenir sa position de leader dans son secteur d'activité, cette "veille" peut être coûteuse pour la PME.

La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement, à titre d’exemple, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes.

En outre, dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises, de ce fait, un développement d’activité pourrait donc les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés.

En conclusion, la PME devra s'appuyer sur ses forces et limiter l'impact de ses faiblesses pour déterminer la stratégie la mieux adaptée à son activité et à sa position dans l'environnement économique.[[24]](#footnote-24)

**4-2- Les stratégies des PME :**

Il s'avère que la stratégie de spécialisation semble la mieux adaptée à la PME, nous verrons toutefois que cette stratégie peut, dans un deuxième temps, aboutir à une stratégie d'impartition.

**4-2-1- La stratégie de spécialisation :**

Il s'agit pour la PME de ne fabriquer qu'un seul type de produit en basant sa stratégie sur la recherche d'une niche. Elle vise à donner à l'entreprise un avantage concurrentiel qui porte sur le prix et/ou sur une différenciation perçue comme unique par une cible restreinte. De ce fait, la PME va essayer de se démarquer de la grande entreprise en accentuant un avantage compétitif sur un segment suffisamment petit pour ne pas intéresser cette grande entreprise, comme elle va essayer de réduire l'accessibilité à son domaine d'activité en développant un savoir-faire.

La PME adopte une stratégie de spécialisation appelée également stratégie de focalisation quand elle ne souhaite pas dépasser une certaine taille ou quand elle ne dispose pas de moyens suffisants pour couvrir tout le marché. Une telle stratégie aboutit à la création d'un avantage concurrentiel dans la mesure où la présence sur le segment permet de mieux répondre à la demande en termes de prix ou de différenciation. Cet avantage de la focalisation est supérieur à celui qu'aurait permis une présence sur plusieurs segments et les coûts supportés sont inférieurs à ceux engendrés par la non focalisation.

**4-2-2- La stratégie d'impartition :**

La coopération entre les entreprises est un phénomène qui s'est fortement développé au cours des dernières années. Les mutations de l'environnement (telles que : la déréglementation des marchés, la division internationale du travail et la pression de la concurrence) ont conduit les entreprises à coopérer pour assurer leur avenir.

Les relations de coopération peuvent prendre la forme d'alliances (entreprises du même secteur dans la même filière) ou de partenariats (entreprises appartenant à des champs concurrentiels totalement différents). Ces formes de coopération permettent aux PME de rester juridiquement indépendantes et de se développer sur une niche particulière et/ou à l'international, comme elles sont considérées comme une nouvelle manière de résister aux grandes entreprises.

De plus, les objectifs qui poussent les entreprises à s'allier avec des partenaires qualifiés sont liés à l'entreprise elle-même (réduire les coûts en les partageant, valoriser une invention, rentabiliser ses investissements, provoquer des effets de synergie, renforcer la compétitivité, …etc.) et aux marchés (rechercher une taille critique, accéder à de nouveaux marchés, neutraliser un concurrent, trouver un financement,…etc).[[25]](#footnote-25)

**Section 2 : Les fondements des PME algériennes**

Cette deuxième section met l’accent sur les fondements des PME algériennes puisque ces dernières constituent une partie de notre échantillon de recherche, De ce fait, elle développe tout d’abord les plus importants repères historiques de l’évolution du cadre institutionnel de la PME en Algérie. Puis, elle s’intéresse à la définition et à la présentation des PME algériennes, à l’explication de leur rôle dans le développement économique et social du pays, à leur adoption du système comptable financier et enfin aux principales contraintes et perspectives pour leur développement.

**1- Evolution du cadre institutionnel de la PME en Algérie : Quelques repères historiques**

La PME algérienne est née dans sa majorité après l’indépendance et elle n’a évolué que très lentement sans disposer d’une infrastructure et d’une superstructure adaptées, ni d’une expérience historique acquise. Généralement trois périodes bien distinctes caractérisent l’évolution de la PME algérienne depuis l’indépendance :

**1-1- La période de 1962 à 1981 :**

Quasiment livré à lui-même durant cette période, le secteur de la PME en Algérie été composé à l’indépendance essentiellement de petites entreprises qui ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers. Par la suite, le premier code des investissements a été promulgué en 1963 pour remédier à l’instabilité de l’environnement qui a suivi l’indépendance, mais, il n’a eu qu’un faible impact sur le développement de la PME en termes de mobilisation de capital national et étranger, et ceci en dépit des avantages, des garanties et des sommes toutes non négligeables accordés notamment à ce dernier. Pour cela, une option claire est prise en faveur d’une économie centralement planifiée à prédominance publique et d’une industrialisation rapide basée sur des industries de biens d’équipement et de produits intermédiaires. C’est le code des investissements de 1966 qui visait à définir un statut à l’investissement privé national dans le cadre du développement économique. Ce code prévoyait le monopole de l’état sur les secteurs vitaux de l’économie et rendait obligatoire l’agrément des projets privés par une commission nationale des investissements (CNI) sur la base de critères sélectifs.

Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique un aspect attractif certain pour les investissements réclamant un agrément. Toutefois les conditions d’agrément étaient tellement complexes, qu’ils ont abouti à discréditer la CNI et ont conduit par la suite (en 1981) à interrompre ses activités.

Enfin tout au long de cette période, il n’y a pas eu donc de politique claire à l’égard du secteur privé, celui-ci n’a connu qu’un certain développement en marge des plans nationaux, il était freiné par le discours politique d’une Algérie socialiste qui lui était de plus en plus hostile, en le considérant comme exploiteur. L’objectif de la nuance « propriété privée exploiteuse » était la limitation de l’expansion de l’entreprise privée par un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement. À cette contrainte fiscale pesant lourdement sur la reproduction de la PME, vient s’ajouter une législation du travail très sévère et une fermeture du commerce extérieur à la PME privée. Ces situations ont conduit tout naturellement à un comportement de « prudence tactique » du capital privé investissant en fonction des conjonctures et des orientations politiques. Les créneaux particulièrement sollicités ont été de ce fait, ceux nécessiteux peu de maitrise technologique et faisant appel le moins possible à une main d’œuvre qualifiée. D’une manière générale la tendance était plutôt favorable au secteur du commerce et des services qui ont continué à être investi par le privé, tandis que dans l’industrie, le capital privé a adopté une stratégie de substitution à l’importation dans les biens de consommation finale tels que : l’agro-alimentaire, le textile, la chimie simple, la transformation plastique et les matériaux de construction.[[26]](#footnote-26)

**1-2- La période de 1982 à 1987 :**

Durant cette période et selon des objectifs fixés par le plan, une volonté pour l’encadrement et l’orientation de la PME est affichée. Cette situation s’est traduite par la promulgation d’un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l’investissement économique privé national (loi du 21/08/1982) qui a fait bénéficier les PME de certaines mesures notamment :

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

Cependant, ce nouveau dispositif, continue à renforcer certains obstacles à l’expansion du secteur de la PME privée plus particulièrement à travers les procédures suivantes :

* La procédure d’agrément rendue obligatoire pour tout investissement (ce qui constitue en fait, une régression par rapport au code de 1966).
* Le financement par les banques est limité à 30% du montant des investissements agréés.
* Le projet d’investissement ne doit pas excéder 30 millions de DA pour la création des sociétés à responsabilité limitée ou par actions et 10 millions de DA pour la création des entreprises individuelles ou en nom collectif.
* L’interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.

De plus, pendant cette période et plus exactement en 1983, un office pour l’orientation, le suivi et la coordination des investissements privés (OSCIP) a été créé et placé sous la tutelle du ministère de la planification et de l’aménagement du territoire. Il a été chargé notamment des missions suivantes :

* Orienter l’investissement privé national vers des activités et des régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et assurer sa complémentarité avec le secteur public.
* Assurer une meilleure intégration de l’investissement privé dans le processus de planification.

Avec ce code des investissements de 1982 et la création de l’OSCIP, le secteur privé pour la première fois depuis l’indépendance, s’est vu reconnaitre un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux, notamment en ce qui concerne l’investissement dans les créneaux délaissés auparavant par la PME tels que : la transformation des métaux et les petites industries mécaniques et électriques. Cependant, il faut souligner que ces dispositions de 1982 et de 1983 ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées et sur la sous-traitance qui a connu un faible développement durant la période de 1982 à 1987.

**1-3- La période de 1988 aux années 2000 :**

En 1988, et face à l’exacerbation de la crise que traversait l’Algérie, une option résolue de passage à l’économie de marché est prise. De ce fait, un nouveau cadre législatif a été mis en place et des réformes structurelles ont été engagées pour concrétiser les objectifs suivants :

* la substitution d’une économie gérée administrativement par une économie de marché.
* La recherche d’une plus grande autonomie des entreprises publiques qui devant être régies par des règles de commercialité.
* Une libéralisation des prix du commerce extérieur et des changes.
* L’autonomie des banques commerciales et de la banque d’Algérie.[[27]](#footnote-27)

A ce titre, la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 à consacré son 183ème article aux principes de la liberté de l’investissement étranger ainsi que la liberté d’établissement des banques étrangères en Algérie, ouvrant ainsi, la voie au partenariat financier. Une nouvelle doctrine fondée sur la liberté et l’égalité de traitement pour le développement, a commencé donc à prendre forme à partir de 1990. De ce fait, toutes les entreprises algériennes qu’elles soient publiques ou privées bénéficient d’un même traitement depuis la suppression totale des monopoles jusqu’à la liberté d’accès au commerce extérieur. Ce processus de réforme a abouti à la consécration de l’investissement national et étranger par l’adoption du décret législatif de 05/10/1993 relatif à la promotion des investissements qui a consacré définitivement la liberté d’investir et a réduit la procédure à une simple déclaration. Il a offert par ailleurs aux promoteurs des mesures d’encouragement constituées principalement d’avantages fiscaux et parafiscaux pour tous les investissements réalisés, et ce quel que soit leur statut juridique. .

De plus, ce décret de 1993 relatif à la promotion des investissements, a permis d’autres mesures importantes entre autres l’institution d’un guichet unique chargé principalement des missions suivantes :

* La centralisation des formalités administratives relatives à l’investissement projeté.
* La délivrance des documents légalement requis pour la réalisation de l’investissement.

Ces missions de guichet unique ont été confiées par la suite à l’agence de la promotion et de suivi des investissements (APSI) créée en 1994.[[28]](#footnote-28) De plus, durant la même année, le cadre juridique permettant la privatisation des entreprises publiques a été adopté et appliqué à partir de 1995 à travers le lancement de la loi sur la privatisation des entreprises publiques. A la fin de l’année 2000, l’investissement via l’APSI a eu un bilan modeste, tel que sur 43.000 projets d’investir déposés, la majorité de ces projets restaient au stade de l’intention. Pour cela, et pour apporter les correctifs nécessaires et donner un nouveau souffle à la promotion des investissements, les pouvoirs publics ont promulgué en 2001 l’ordonnance relative au développement de l’investissement et la loi d’orientation pour la promotion de la PME.

Tout d’abord, l’ordonnance relative au développement de l’investissement avait pour objectifs premiers la reconstitution de la chaine de l’investissement et l’amélioration de l’environnement administratif et juridique, elle prévoyait notamment les mesures suivantes :

* La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.
* L’élargissement de la notion d’investissement à ceux réalisés à concession et/ou licence, aux prises de participation dans une entreprise quand il y a apport en numéraire ou en nature et aux reprises d’activité dans le cadre d’une privatisation.
* La suppression de l’octroi automatique des avantages.
* La création du conseil national de l’investissement (CNI), placé sous l’autorité du chef du gouvernement.
* La création d’un fonds d’appui à l’investissement pour la prise en charge de la contribution de l’état dans le coût des avantages consentis.
* La mise en place d’un nouveau guichet unique, placé sous l’autorité du chef du gouvernement, en la forme d’une agence nationale de développement de l’investissement (ANDI) à la place de l’APSI.[[29]](#footnote-29)

Deuxièmement, la loi d’orientation pour la promotion de la PME prévoyait les procédures suivantes :

* La définition de la PME en Algérie.
* La définition des mesures de facilitation administrative dans la phase de création de l’entreprise qui pourraient être mis en œuvre.
* La création d’un fonds de garantie des prêts accordés par les banques aux PME pour les actions de rénovation des équipements, de création, d’extension et de prise de participation.
* La mise en place du conseil national consultatif pour la promotion des PME, en vue d’encourager le dialogue entre les pouvoirs publics et les opérateurs économiques.
* La réservation d’une place importante au volet relatif à l’information économique et statistique dans la mesure où il s’agit de concrétiser la mise en place du centre d’études et de recherches de la PME, prévue depuis 1998.
* La promotion de la sous-traitance, en tant qu’instrument privilégié de densification du tissu des PME et de développement des opérations de partenariat.[[30]](#footnote-30)

Par la suite, et à partir de 2001, le poids de la PME a nettement augmenté et son nombre a plus que doublé, suite à la loi d’orientation pour la promotion de la PME de 2001.[[31]](#footnote-31)

**2- Définition et présentation des PME en Algérie :**

**2-1- Définition de la PME en Algérie :**

La loi du 21 décembre 2001 portant loi d’orientation pour la promotion de la PME, a défini la PME en Algérie en se référant notamment à la définition de la commission européenne de la PME en 1996. De ce fait, cette présente loi a identifié la PME en Algérie selon deux critères fondamentaux : la taille de l’entreprise et son indépendance. En effet, la détermination de la taille de l’entreprise repose sur le nombre de salariés employés à temps plein pendant une année ainsi que sur le chiffre d’affaires ou le total du bilan afférant au dernier exercice clôturé de douze mois. Cependant, selon le deuxième critère, l’entreprise est considérée comme indépendante si elle n’est pas détenue à 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME. Dans ce cas, cette entreprise se base seulement sur son nombre de salariés, son chiffre d’affaires ou sur son total du bilan afin de déterminer si elle est petite ou moyenne selon les seuils précisés par la définition de la PME en Algérie. Dans le cas contraire, il convient d'additionner les données de l'entreprise bénéficiaire et de toutes les entreprises dont elle détient directement ou indirectement 25% ou plus du capital ou des droits de vote.

En fonction des critères ci-dessus, trois types d’entreprises sont à distinguer :

* La très petite entreprise (TPE), ou la micro-entreprise qui emploie de 1 à 9 personnes et qui réalise un chiffre d’affaires inférieur à 20 millions de dinars ou un total du bilan annuel n’excédant pas 10 millions de dinars.
* La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d’affaires annuel est compris entre 20 millions de dinars et moins de 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel est entre 10 millions de dinars et moins de 100 millions de dinars.
* La moyenne entreprise est identifiée comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d’affaires est compris entre 200 millions de dinars et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.[[32]](#footnote-32)

Cette définition de la PME algérienne est récapitulée dans le tableau suivant :

**Tableau N° 3 :** Définition de la PME algérienne selon la loi d’orientation pour la promotion de la PME

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type d’entreprises  Critères | Très petite ou micro-entreprise | Petite  entreprise | Moyenne  entreprise |
| Nombres de salariés | 1 à 9 | 10 à 49 | 50 à 250 |
| Chiffre d’affaires annuel | < 20 millions DA | < 200 millions DA | 200 millions à 2 milliard DA |
| Ou total du bilan | < 10 millions DA | < 100 millions DA | 100 à 500 millions DA |

**Source : Elaboré par nous-même en se basant sur la loi d’orientation pour la promotion de la PME du 12 décembre 2001.**

**2-2- Présentation du secteur des PME algériennes :**

Le secteur des PME algériennes a connu un changement profond depuis 1962, date de l’indépendance de l’Algérie. Après 20 ans de prédominance du secteur public en Algérie, l’état -l’unique propriétaire et entrepreneur- a accordé au secteur privé un rôle complémentaire en 1982 dans certaines activités, avec un niveau d’investissement très limité. La liberté d’investir n’a été consacrée qu’à partir de 2001 dès le lancement de l’ordonnance relative au développement de l’investissement et de la loi d’orientation pour la promotion de la PME. Cette dernière a eu par conséquent un développement important du secteur des PME algériennes notamment en ce qui concerne les PME privées. Plusieurs critères peuvent être utilisés afin de présenter le secteur des PME algériennes, nous les exposons dans l’ordre suivant :

**2-2-1- Présentation des PME algériennes selon leur catégorie juridique :**

La structure juridique des PME en Algérie est composée de deux catégories principales : les PME publiques et les PME privées, ces dernières, se divisent elles-mêmes en trois types comme suit :

**a- Les personnes morales :**

Une personne morale est un groupement de personnes formant une association, une société, une fondation ou autre, jouissant de même d’une personne physique d’une personnalité juridique et d’un patrimoine collectif. Sur le plan économique, une personne morale est une entreprise avec un statut juridique.

**b- Les personnes physiques :**

Une personne physique est, au sens du droit, une personne humaine à laquelle on a attribué une personnalité juridique et la jouissance de ses droits afin d’exercer une activité professionnelle.

**c- Les activités artisanales :**

Il est entendu par activité artisanale toute activité de production, de création, de transformation, de restauration, d’art, d’entretien, de réparation ou de prestation de service, qui est exercée à titre principal et permanent sous une forme sédentaire, ambulante ou foraine, dans l’un des domaines suivants :

* artisanat et artisanat d’art.
* artisanat de production de biens.
* artisanat de services.

Et selon les modalités suivantes :

* soit individuellement.
* soit dans le cadre d’une coopérative d’artisanat et des métiers.
* soit dans le cadre d’une entreprise d’artisanat et des métiers.[[33]](#footnote-33)

Le tableau suivant récapitule l’évolution des PME algériennes réparties en catégorie juridique durant la période 2009-2012 :

**Tableau N° 4 :** L’évolution des PME algériennes par catégorie juridique durant la période 2009-2012

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Années  Type de PME | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Personnes morales | 345.902 | 369.319 | 391.761 | 420.117 |
| Evolution des personnes morales | **-** | **6,77%** | **6,08%** | **7,24%** |
| Personnes physiques | 109.494 | 113.573 | 120.095 | 130.394 |
| Evolution des personnes physiques | - | **3,72%** | **5,74%** | **8,57%** |
| Activités artisanales | 131.507 | 135.623 | 146.881 | 160.764 |
| Evolution des activités artisanales | - | **3,13%** | **8,30%** | **9,45%** |
| Total des PME privée | 586.903 | 618.515 | 658.737 | 711.275 |
| Evolution du total des PME privées | - | **5,39%** | **6,50%** | **7,97%** |
| PME publiques | 591 | 557 | 572 | 557 |
| Evolution des PME publiques | - | **(5,75%)** | **2,69%** | **(2,62%)** |
| Total des PME en Algérie | 587.494 | 619.072 | 659.309 | 711.832 |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

D’après le tableau ci-dessus, nous constatons que le nombre des PME algériennes à la fin de chaque année à une tendance vers la hausse durant toute la période 2009-2012, notamment pour les PME privées. En effet, à la fin de l’année 2010, les PME privées ont augmenté de 5,39% par rapport à l’année 2009 marquant ainsi la création nette de 31.612 entités réparties en 23.417 PME créées sous forme de personnes morales, 4079 et 4116 PME créées en personnes physiques et en activités artisanales respectivement. Une année après, c'est-à-dire à la fin de l’année 2011, les PME privées ont progressé de 6,50% par rapport à l’année 2010, soit une croissance nette de 40.222 entités décomposées en 22.442 entités en personnes morales, 6.522 entités en personnes physiques et en 11.258 entités relevant des activités artisanales. En outre, à la fin de l’année 2012, le nombre des PME privées s’élèvent à 711.275 entités réalisant ainsi une création nette de 52.538 entités par rapport à l’année 2011 dont 28.356 entités sont constituées de personnes morales et le reste est composé de 10.299 entités en personnes physiques et de 13.883 entités en activités artisanales. Cependant, Les PME du secteur public ne représentent qu’une infime partie de la sphère des PME algériennes, en n’occupant que 0,1%, 0,09%, 0,09% et 0,08% par rapport au nombre total des PME pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012. De plus, cette catégorie d’entreprises a une tendance générale vers la baisse, car leur nombre a passé de 591 PME en 2009 à 557 PME en 2010. Cette décroissance est due à un processus de restructuration des entreprises publiques notamment pour les secteurs de l’industrie manufacturière, des services et des bâtiments et des travaux publics de sorte que 6, 10 et 20 PME publiques ont été écartées de ces trois secteurs, contre une PME publique implantée dans le secteur de l’agriculture et de la pêche et une autre créée dans le secteur des hydrocarbures, de l’énergie, des mines et des services liés. Par ailleurs, en 2011, leur nombre a augmenté de 15 PME par rapport à l’année écoulée, suite à la création de 69 PME publiques dans le secteur de l’agriculture et de la pêche contre 10, 42 et 2 PME publiques qui ont été absorbées par les secteurs suivants : l’industrie manufacturière, les services et les bâtiments et les travaux publics. En 2012, le secteur des PME publiques a passé de 572 en 2011 à 557 PME en 2012 **(-**2,62%). Cette diminution s’explique essentiellement par l’absorbation de 16, 1 et 1 entreprises publiques des secteurs des services, des bâtiments et des travaux publics et des hydrocarbures, de l’énergie, des mines et des services liés, contre 2 entreprises publiques créées dans le secteur de l’industrie manufacturière et une implantée dans le secteur de l’agriculture et de la pêche.[[34]](#footnote-34)♣

Étant donné que les PME privées sous forme de personnes morales (PMEPPM)[[35]](#footnote-35)\*, représentent près de 60% de la population globale des PME en Algérie, soient les pourcentages suivants : 58,88%, 59,66%, 59,42% et 59,02% pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012. Les statistiques affichées par le ministère de l’industrie et des mines (ex ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement) concernant la répartition des PME par secteur d’activité et par région géographique ne s’intéressaient qu’à cette catégorie d’entreprise.

**2-2-2- Présentation des PMEPPM par secteur d’activité :**

Le secteur des PME algériennes est essentiellement concentré dans les 5 secteurs d’activité suivants : agriculture et pêche, hydrocarbures, énergie, mines et services liés, bâtiments et travaux publics, industrie manufacturière et services. Le tableau ci-dessous résume l’évolution de la population des PMEPPM par secteur d’activité à partir de l’année 2009 jusqu’à 2012 :

**Tableau N° 5 :** L’évolution des PMEPPM par secteur d’activité de l’année 2009 à 2012

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Années  Secteur d’activité | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Agriculture et pêche | 3642 | 3806 | 4006 | 4277 |
| Evolution des PMEPPM dans le secteur de l’agriculture et de la pêche | - | 4,50% | 5,25% | 6,76% |
| Hydrocarbures, énergie, mines et services liés | 1775 | 1870 | 1956 | 2052 |
| Evolution des PMEPPM dans le secteur des hydrocarbures, de l’énergie, des mines et des services liés | - | 5,35% | 4,60% | 4,91% |
| Bâtiments et travaux publics | 122.238 | 129.762 | 135.752 | 142.222 |
| Evolution des PMEPPM dans le secteur des bâtiments et des travaux publics | - | 6,15% | 4,62% | 4,77% |
| Industrie manufacturière | 58.803 | 61.228 | 63.890 | 67.517 |
| Evolution des PMEPPM dans le secteur de l’industrie manufacturière | - | 4,12% | 4,35% | 5,68% |
| Services | 159.444 | 172.653 | 186.157 | 204.049 |
| Evolution des PME dans le secteur des services | - | 8,28% | 7,82% | 9,61% |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

L’examen du nombre des PMEPPM dans les différents secteurs d’activité à partir du tableau ci-dessus et du tableau N°4, fait apparaître une forte concentration de la population de ce type d’entreprises dans le secteur des services, suivis par le secteur des bâtiments et des travaux publics ainsi que le secteur de l’industrie manufacturière. Environ 46,09%, 46,75%, 47,52% et 48,57% du nombre total des PMEPPM activent dans le secteur des services pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012 respectivement. Près de 35,34%, 35,13%, 34,65% et 33,85% du nombre total des PMEPPM occupant le secteur des bâtiment et des travaux publics pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012 successivement. Par ailleurs, le secteur de l’industrie manufacturière représente en moyenne 16,49% du nombre total des PMEPPM durant la période de 2009 à 2012. Alors que, les deux autres secteurs de l’agriculture et de la pêche et des hydrocarbures, de l’énergie, des mines et des services liés ne tournent qu’en moyenne de 1,03% et 0,50% du nombre total des PMEPPM. De plus, à partir de ce même tableau, nous pouvons noter que les secteurs où la création d’entreprises a été la plus forte dans un ordre décroissant sont les suivants : le secteur des services, de l’agriculture et de la pêche, des bâtiments et des travaux publics, des hydrocarbures, de l’énergie, des mines et des services liés et celui de l’industrie manufacturière avec des pourcentages moyens de l’ordre de 8,57%, 5,50%, 5,18%, 4,95% et 4,72% respectivement.

**2-2-3- Présentation des PMEPPM par région géographique :**

La répartition spatiale des PMEPPM est basée sur 4 grandes régions géographiques à savoir : la région du Nord, des Hauts-Plateaux, du Sud et du Grand Sud. Les statistiques concernant l’évolution de cette catégorie d’entreprises en fonction des principales régions géographiques durant la période 2009-2012 sont récapitulées dans le tableau suivant :

**Tableau N° 6 :** L’évolution des PMEPPM par région géographique de l’année 2009 à 2012

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Années  Région géographique | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Le Nord | 205.857 | 219.270 | 232.664 | 248.985 |
| L’évolution des PMEPPM dans la région du Nord | - | 6,51% | 6,11% | 7,01% |
| Les Hauts-Plateaux | 105.085 | 112.335 | 119.146 | 128.316 |
| L’évolution des PMEPPM dans la région des Hauts-Plateaux | - | 6,90% | 6,06% | 7,70% |
| Le Sud | 27.902 | 30.153 | 32.216 | 34.569 |
| L’évolution des PMEPPM dans la région du Sud | - | 8,06% | 6,84% | 7,30% |
| Le Grand Sud | 7058 | 7561 | 7735 | 8247 |
| L’évolution des PMEPPM dans la région du Grand Sud | - | 7,13% | 2,30% | 6,62% |

**Source : Elaboré par nous-même en se basant sur les bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

L’Algérie, en raison de sa géographie, présente une répartition inégale des PMEPPM, marquée par la prédominance de la région du Nord suivie par celle des Hauts-Plateaux qui représentent plus de 89% des PMEPPM implantées dans l’ensemble du pays. L’analyse de la répartition des PMEPPM par région géographique durant la période 2009-2012 à partir du tableau ci-dessus et du tableau N°4, montre que plus de la moitié des PMEPPM se trouvent dans la région du Nord avec des pourcentages de : 59,51%, 59,37%, 59,39% et 59,26% pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012 respectivement. La région des Hauts-Plateaux se situe en 2ème position avec un taux moyen de concentration de 30,44% du nombre total des PMEPPM. En 3ème position, se trouve la région du Sud et du Grand Sud avec une moyenne de 10,18 %de la totalité des PMEPPM du pays. De plus, en termes d’évolution, nous notons à cet égard que le taux de création des PMEPPM pour les régions du Nord et des Hauts-Plateaux est plus ou moins stable par rapport aux régions du Sud et du Grand Sud.

**3- Le rôle des PME algériennes dans le développement économique et social du pays :**

La population des PME algériennes, notamment les PME privées occupe une place stratégique dans le processus de développement économique et social du pays. Elle joue un rôle appréciable dans la création d’emploi et de la valeur ajoutée, dans la contribution au produit intérieur brut hors hydrocarbures (PIBHH), comme elle participe à une partie des exportations du pays à l’étranger.

**3-1- Le rôle des PME algériennes dans la création d’emploi :**

Le dynamisme économique à travers le monde se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, l’importance des coûts, la centralisation de l’industrie…etc. Pour surmonter ces difficultés, il est plus judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance. Cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l’emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L’Algérie comme beaucoup d’autres pays, a pris conscience de l’importance des PME et de son apport important pour l’emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan pour la période 2009-2012 comme le montre le tableau suivant :

**Tableau N° 7 :** L’évolution des emplois déclarés par structure juridique de PME durant la période 2009-2012

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Années  Type de PME | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Les PME privées | 1.494.949 | 1.577.030 | 1.676.111 | 1.800.742 |
| L’évolution des postes d’emploi dans les PME privées en% | - | 5,49% | 6,28% | 7,43% |
| Les PME publiques | 51.635 | 48.656 | 48.086 | 47.375 |
| L’évolution des postes d’emploi dans les PME publiques en % | - | (5,77%) | (1,17%) | (1,48%) |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

Les statistiques affichées dans le tableau ci-dessus, indiquent clairement le rôle crucial des PME algériennes (notamment les PME privées) dans la création d’emploi. En outre, ces mêmes statistiques illustrent une croissance annuelle importante des postes d’emploi générés par le secteur privé, soit une moyenne de 101.931 postes créés annuellement. Cette croissance s’explique principalement par l’augmentation considérable du nombre des entreprises privées pour les années 2009, 2010, 2011 et 2012. Cependant, le secteur public a enregistré une diminution des postes d’emploi tout au long de cette période, soit une annulation de 2979, 570 et 711 postes d’emploi pour les années 2010, 2011 et 2012. Cela est dû principalement à l’absorbation de 49 PME publiques durant la période 2009-2012 pour des raisons de restructuration du secteur public.

**3-2- Le rôle des PME algériennes dans la création de la valeur ajoutée :**

En 1994, la valeur ajoutée (VA) créée dans le secteur public était de 617,4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que dans le secteur privé elle était de l’ordre de 538,1 milliards de dinars soit un pourcentage de 46.5 % du total national. Mais, à partir de l’année 1998, ces parts de la valeur ajoutée créée dans le secteur public et privé se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1178 milliards de dinars avec un pourcentage de 53.6 % et 1019,8 milliards de dinars, soit un pourcentage de 46.4 % dans le secteur public.[[36]](#footnote-36) Cette prédominance du secteur privé dans la création de la valeur ajoutée s’est présentée également pour la période 2009-2011, comme le montre le tableau suivant :

**Tableau N° 8 :** L’évolution des parts du secteur privé et public dans la création de la valeur ajoutée pour la période 2009-2011

**Valeurs en milliards de dinars**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années  Type de PME | 2009 | 2010 | 2011 |
| La part du secteur privé dans la création de la VA en valeurs | 3954,5 | 4450,76 | 4895,64 |
| La part du secteur privé dans la création de la VA en % | 90,15% | 92,89% | 90,26% |
| La part du secteur privé dans la création de la VA en valeurs | 432,05 | 340,56 | 528,51 |
| La part du secteur privé dans la création de la VA en % | 9,85% | 7,11% | 9,74% |
| Total de la VA créée | 4386,55 | 4791,32 | 5424,16 |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

**3-3- La contribution des PME algériennes au (PIBHH) :**

Le produit intérieur brut (PIB) est un indicateur économique de la richesse produite par année dans un pays donné, il correspond à l’ensemble des biens et des services produits sur un territoire national, quelque soit la nationalité des producteurs. Exprimé en unités monétaires, le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées des branches productives de l’économie, tout en prenant en considération la taxe sur la valeur ajoutée et les droits de douane.[[37]](#footnote-37) En se basant sur cette méthode de calcul du PIB et en éliminant celui issu du secteur des hydrocarbures, le ministère de l’industrie et des mines (ex ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement) a affiché des statistiques concernant la contribution de la population des PME algériennes à la formation du PIBHH. Ces dernières ont indiqué que la part des PME privées dans le PIBHH est très importante et représente près de 5 fois plus que celle du secteur public notamment pour la période de 2009-2011, ce qui illustre le tableau suivant :

**Tableau N° 9 :** L’évolution des parts du secteur privé et public dans le PIBHH durant la période 2009-2011

**Valeurs en milliards de dinars**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années  Type de PME | 2009 | 2010 | 2011 |
| La part du secteur privé dans le PIBHH en valeurs | 4162,02 | 4681,68 | 5137,46 |
| La part du secteur privé dans le PIBHH en % | 83,59% | 84,98% | 84,77% |
| La part du secteur privé dans le PIBHH en valeurs | 816,8 | 827,53 | 923,34 |
| La part du secteur privé dans le PIBHH en % | 16,41% | 15,02% | 15,23% |
| Total du PIBHH | 4978,82 | 5509,21 | 6060,8 |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22 ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

**3-4- La contribution des PME algériennes aux exportations du pays :**

Dans le domaine du commerce extérieur, le volume des exportations du pays reste caractérisé par le poids prépondérant des exportations des hydrocarbures. Par conséquent, la part des PME algériennes par rapport au total des exportations se traduit par de très faibles résultats notamment pour la période 2009-2012 (soit une moyenne de 2,70% par rapport au nombre total des exportations du pays à l’étranger) en regroupant principalement les produits suivants : l’huile et les autres produits provenant de la distillation des goudrons, les ammoniacs anhydres, les sucres de canne ou de betterave, le phosphate de calcium, les alcools acycliques, l’hydrogène et le gaz, l’eau (y compris l’eau minérale), les dattes, les peaux tannées ainsi que le zinc sous forme brut.[[38]](#footnote-38) Le tableau suivant illustre la part des PME algériennes dans les exportations du pays de l’année 2009 à 2012 :

**Tableau N° 10 :** La part des PME algériennes dans les exportations du pays durant la période 2009-2012

**Valeurs en millions de dollars Américain**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Années  Exportations | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Les exportations des PME algériennes | 1066 | 1526 | 2062 | 2187 |
| Le total des exportations | 45.194 | 57.053 | 73.489 | 73.981 |
| La part des PME algériennes dans les exportations du pays en % | 2,36% | 2,67% | 2,80% | 2,96% |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant aux bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de**

**la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.**

**4- L’adoption du système comptable financier par les PME algériennes :**

Dans l’attente de l’introduction de la norme internationale d’information financière pour les PME « IFRS pour PME » en Algérie, le système comptable financier dérivé des normes comptables internationales (IAS/IFRS) est le nouveau système qui a remplacé l’ancien plan comptable national adopté par l’Algérie depuis 1975. Il a été implanté dans ce pays à travers un ensemble de textes réglementaires que nous citons ci-après :

* La loi n° 07-11 du 25 Novembre 2007 portant système comptable financier (SCF), qui a apporté : des définitions, un champ d’application, un cadre conceptuel, des principes comptables, des normes comptables, une organisation de la comptabilité, des états financiers, de la consolidation et des comptes combinés, des changements d’estimations et de méthodes comptables et des dispositions finales sur la date d’entrée en vigueur du SCF.
* Le décret exécutif n° 08-156 du 26 Mai 2008 fixant les modalités d’application des dispositions de la loi n° 07-11 ci-dessus.
* L’arrêté du 26 Juillet 2008 du ministère des finances fixant les règles d’évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes.
* L’arrêté du 26 Juillet 2008 du ministère des finances fixant les seuils du chiffre d’affaires, d’effectifs et l’activité applicable aux très petites entités pour la tenue d’une comptabilité financière simplifiée.
* L’ordonnance n° 08-02 du 27 Juillet 2008 portant loi de finance complémentaire pour 2008, notamment son article 62 fixant la première date d’entrée en vigueur du SCF à compter du 1er janvier 2010.
* Le décret exécutif n° 09-110 du 7 Avril 2009 fixant les conditions et les modalités de tenue de la comptabilité financière au moyen des systèmes informatiques.
* Instruction n°2 du 29 Octobre 2009 du ministère des finances portant première application du SCF 2010 fixant les modalités et les procédures à mettre en œuvre pour le passage de l’ancien plan comptable national au nouveau SCF.

En outre, ce nouveau SCF, compatible aux normes comptables internationales (IAS/IFRS), a introduit des changements très importants au niveau des définitions, des concepts, des règles d'évaluation et de comptabilisation de la nature et du contenu des états financiers que devront produire les entités soumises à la tenue d’une comptabilité financière. Ces changements découlent notamment du rôle de la comptabilité qui doit désormais s'attacher à la réalité économique des opérations plus qu'à leur nature juridique et se focalisent sur les éléments suivants :

* L’adoption de la solution internationale qui rapproche notre pratique comptable de la pratique universelle, ce qui permettra à la comptabilité de fonctionner avec un cadre conceptuel et des principes plus adaptés à l’économie moderne et de produire une information détaillée.
* L'énonciation d’un ensemble de principes et de règles afin de guider la pratique comptable, notamment en ce qui concerne l'enregistrement des transactions, leur évaluation et l'établissement des états financiers qui limitera les risques de manipulation volontaire ou involontaire des règles et facilitera la vérification des comptes.
* la prise en charge des besoins des investisseurs, actuels ou potentiels, qui disposeront d'une information financière sur les entreprises à la fois harmonisée, lisible et permettant la comparabilité et la prise de décision.
* La possibilité pour les très petites entités d'appliquer un système d'information basé sur une comptabilité financière simplifiée.[[39]](#footnote-39)

De ce fait, le champ d’application du SCF concerne toutes les entreprises soumises aux dispositions du code de commerce, les entreprises publiques, parapubliques ou d’économie mixte,les coopératives, les personnes physiques ou morales produisant des biens ou des services marchands ou non marchandsdans la mesure où elles exercent des activités économiques qui se fondent sur des actes répétitifs.[[40]](#footnote-40) Par ailleurs,les très petites entités dont le chiffre d’affaires et l’effectif des activités commerciales, productives, artisanales et de prestation de services qui durant deux exercices successifs ne dépassent pas l’un des seuils présentés dans le tableau ci-dessous, peuvent tenir une comptabilité financière simplifiée.[[41]](#footnote-41)

**Tableau N° 11:** Les seuils déterminant la tenue d’une comptabilité financière simplifiée pour les très petites entités

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Seuils  Activité | Chiffre d’affaires (activités principales et/ou accessoires) | Effectif (salariés à temps plein) |
| Commerciale | <=10.000.000 DA | 9 salariés |
| Productive et artisanale | <=6.000.000 DA | 9 salariés |
| Prestation de service | <=3.000.000 DA | 9 salariés |

**Source : Elaboré par nous-même en se référant au journal officiel de la république Algérienne N° 19, arrêté du 26 juillet 2008 fixant les seuils du chiffre d’affaires, d’effectif et l’activité applicables aux petites entités pour la tenue d’une comptabilité financière simplifiée, article 2, mars 2009, p:76.**

D’après les seuils relatifs au chiffre d’affaires et au nombre d’effectifs indiqués dans le tableau ci-dessus et selon la définition adoptée par l’Algérie pour les PME, nous constatons que l’utilisation d’une comptabilité financière simplifiée est permise seulement pour les très petites entreprises ou bien les micro-entreprises. De ce fait, les PME algériennes doivent s’y mettre à l’application du SCF comme tout autre type d’entreprises en Algérie à partir du 01 Janvier 2010.

**5- Contraintes et perspectives de développement de la PME en Algérie :**

Les PME algériennes sont soumises à plusieurs contraintes et obstacles qui freinent leur développement, notamment celles découlant du poids de l’informel, d’ordre financier, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d’ordre administratif et judiciaire et celles liées à l’accès à l’information.

**5-1- Les contraintes découlant du poids de l’informel :**

Le secteur informel reste une caractéristique forte de l’environnement de la PME en Algérie, même si l’estimation de sa taille n’est pas connue. 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 technologiques.
* La fraude fiscale.
* La pratique de la non-facturation, de la sous-facturation et de la surfacturation.
* La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

**5-2- Les contraintes d’ordre financier :**

L’accès au financement est l’un des principaux obstacles qui bloquent le développement des PME en Algérie; pour les raisons suivantes :

* L’appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d’octroi de crédits sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n’ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre).
* Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédits 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.

**5-3- Les contraintes liées au marché du travail :**

En Algérie, le marché du travail est encore instable et subit des contraintes multiples telles que :

- Le manque de managers, de techniciens qualifiés, de profils pointus en marketing, en techniques de vente, en logistique,…etc.

- L’existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures, des coûts de licenciement,…etc).

- L’inadéquation de la formation, en particulier en matière de techniques modernes de gestion en économie de marché et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.

- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

**5-4- Les contraintes liées au foncier industriel :**

Les contraintes liées au foncier industriel sont l’une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d’investissement en Algérie. Nous les présentons dans les éléments suivants :

* 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.
* La moitié des terrains viabilisés sont inutilisés, soit parce qu’ils appartiennent à des sociétés publiques en faillite, soit à des propriétaires privés qui les conservent à des fins de spéculation.
* La localisation des zones est souvent en contradiction avec la vocation du tissu socio-économique de la région.
* La rétention spéculative est encouragée par le très important différentiel de prix entre le foncier public et le foncier privé.
* 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 en ce qui concerne l’acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l’acquisition des équipements nécessaires à l’exercice de leurs activités d’exploitation et d’investissement. En d’autres termes, l’accès au foncier industriel est très difficile, en matière de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation,…etc.

**5-5- Les contraintes d’ordre administratif et judiciaire :**

L’un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement est bien celui de la complexité des démarches administratives. En effet, 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 et 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, en le ballottant d’un service à un autre.

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

**5-6- Les contraintes d’accès à l’information :**

Le manque d’information constitue l’un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désirant de se porter à la conquête d’un marché extérieur. En effet, l’économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l’information et un déficit d’information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial en raison :

* De l’absence de banques de données statistiques et d’un système d’informations national.
* Du manque des données et des études du marché (national, régional et local).
* Des difficultés d’accès aux sources d’informations spécialisées et à l’internet qui est jusque- là peu utilisé dans le monde des affaires algérien (80 % des PME algériennes n’ont pas accès à internet).
* De l’indisponibilité des données et d’orientations sur les opportunités d’investissement.
* Du manque d’informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.[[42]](#footnote-42)

Enfin, il y a lieu de signaler que toutes les contraintes qui freinent l’élan du secteur de la PME en Algérie ont toujours constitué la source principale des recommandations émanant notamment de l’état, du conseil national économique et social, du forum des chefs d’entreprises et de la banque mondiale pour le développement de ce secteur. Ces dernières se focalisent sur les éléments suivants :

* 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 crédits.
* Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création des banques spécialisées dans le financement des PME qui auront pour vocation d’accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l’accès au financement.
* Développer les autres sources de financement des PME telles que : le capital-risque et le micro-crédit.
* La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l’utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
* Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Daïras) dans le processus de la promotion des PME en leur apportant les orientations et les aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
* Encourager la diversification du tissu des PME par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures fiscales et financières incitatives.
* La mise en place de nouveaux dispositifs d’aide et de promotion de PME orientées vers l’innovation et les technologies de l’information.
* Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises en vue d’accroître la taille des PME et de stimuler leurs innovations.
* Créer des organismes d’appui et d’accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
* Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l’impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d’appui destinés aux PME.
* Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l’organisation du travail, la gestion, l’utilisation de l’outil informatique,…etc, avec la création d’un réseau de centres de formation des dirigeants de PME.
* Encourager l’apprentissage des langues étrangères chez les chefs d’entreprises et les nouveaux diplômés.
* Permettre l’accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l’installation des porteurs de projets de création d’entreprises.
* 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.
* 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 l’internet.[[43]](#footnote-43)

**Conclusion du chapitre :**

A partir de ce qui a été développé dans ce chapitre, nous constatons qu’il n’existe pas une définition unique de la PME. En effet, les premières tentatives d’identification de la PME étaient d’ordre qualitatif en mettant l’accent, sur les éléments distinctifs et caractéristiques de la PME, dont principalement l’aspect humain lié à l’entreprise. Selon ce paramètre, les PME sont des entreprises dont les chefs assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l’entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci. Mais, cette approche de définition a été considérée par la suite comme peu fonctionnelle notamment lorsqu’il s’agit des études empiriques sur les PME, car les critères retenus dans cette définition sont à caractère qualitatif et ne sont pas facilement mesurables. Une deuxième approche d’identification de la PME est l’approche quantitative qui met en relief la dimension de l’entreprise, en privilégiant deux aspects représentatifs à savoir : l’indépendance de l’entreprise et la taille de l’entreprise. Mais, ce qui est important à signaler est que cette approche quantitative ne permet pas d’avoir une définition unifiée et homogène pour la PME à travers le monde, principalement à cause de la diversité économique et financière des entreprises entre les pays. Par la suite, une troisième approche de définition de la PME se présente, c’est l’approche de la norme internationale d’information financière pour les PME, qui définit la PME comme étant une entité qui publie des états financiers à usage général pour des utilisateurs externes. Il est à noter que cette approche de définition n’inclue pas de critères de taille quantifiés pour déterminer ce qu’est une petite ou une moyenne entité, et a conclu qu’il n’est pas faisable de concevoir des tests de taille quantifiés qui seraient applicables sur le long terme dans plusieurs pays du monde. De ce fait, pour décider quelles sont les entités qui doivent être retenues comme PME, chaque pays peut prescrire ses propres critères de taille quantifiés.

Nous pouvons déduire également qu’à travers le monde, les PME représentent l’écrasante majorité de l’ensemble des entreprises, contribuant massivement à la création de richesses et de l’emploi, et qu’elles sont classées en plusieurs types selon des critères bien définis tels que : la nature des produits fabriqués, l’orientation de l’entreprise et la structure juridique de l’entreprise.

Enfin, en ce qui concerne la PME algérienne, la petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d’affaires annuel est compris entre 20 millions de dinars et moins de 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel est entre 10 millions de dinars et moins de 100 millions de dinars. Cependant, la moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d’affaires est compris entre 200 millions de dinars et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

De plus, en termes de développement économique et social du pays, la population des PME algériennes, notamment les PME privées joue un rôle appréciable dans la création d’emplois, de la valeur ajoutée et du PIBHH, tandis que leur part dans les exportations du pays est caractérisée par de très faibles résultats, puisque le total des exportations du pays à l’étranger est majoré par les exportations des hydrocarbures.

Enfin, en termes comptable et financier, les PME algériennes doivent s’y mettre à l’application du SCF comme tout autre type d’entreprises en Algérie à partir du 01 Janvier 2010 dans l’attente de l’introduction de la norme internationale d’information financière pour les PME « IFRS pour PME » en Algérie.

1. **Le financement des PME au Maroc, rapport du conseil déontologique des valeurs mobilières, Maroc, Mai 2011, p:4.** [↑](#footnote-ref-1)
2. **Le financement des PME au Maroc, opcit, p:5.** [↑](#footnote-ref-2)
3. **C.Martin et F.Guarnieri, pratique de prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, édition tec &doc (Lavoisier), paris, 2008, pp :5-6.**  [↑](#footnote-ref-3)
4. **E.Hounkou, J.Agadame et A.I.Ahlan, les pratiques de gestion et performance des PME béninoises : analyses et perspectives, rapport du conseil d’analyse économique, Bénin, 2010, p:12.** [↑](#footnote-ref-4)
5. **A.Boukrou, essai d’analyse des stratégies de pérennité dans les PME : cas des PME de la wilaya de Tizi-Ouzou, thèse en vue de l’obtention d’un diplôme de magister en sciences économiques, spécialité : management des entreprises, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion, Tizi-Ouzou, Mai 2011, p:17.** [↑](#footnote-ref-5)
6. **C.Martin et F.Guarnieri, ibid, p:6.** [↑](#footnote-ref-6)
7. **C.Martin et F.Guarnieri, opcit, p:4.**  [↑](#footnote-ref-7)
8. **E.Hounkou, J.Agadame et A.I.Ahlan, opcit, pp:9-10.** [↑](#footnote-ref-8)
9. **N.Levratto, les PME : Définition, rôle économiques et politiques publiques, 1ère édition, éditions de Boeck Université, Bruxelles, 2009, p:22.** [↑](#footnote-ref-9)
10. **Journal officiel de l’union européenne N° L 107, recommandation 96/280/CE de la commission européenne relative à la définition des micros, des petites et des moyennes entreprises, article 1, 30 avril 1996, p:4.** [↑](#footnote-ref-10)
11. **La nouvelle définition des PME : guide de l’utilisateur et modèle de déclaration, rapport de la communauté européenne, entreprises et industries publications, 2006, pp:8-15.**  [↑](#footnote-ref-11)
12. **La nouvelle définition des PME : guide de l’utilisateur et modèle de déclaration, opcit, pp:16-18.** [↑](#footnote-ref-12)
13. **La nouvelle définition des PME : guide de l’utilisateur et modèle de déclaration, opcit, pp:20-25.** [↑](#footnote-ref-13)
14. **B.Raffournier, les normes comptables internationales (IFRS), 4ème édition, édition Economica, paris, 2010, pp:9-11.** [↑](#footnote-ref-14)
15. **R.Obert, pratique des normes IFRS, 4ème édition, édition Dunod, paris, 2008, pp:16-17.** [↑](#footnote-ref-15)
16. **R.Obert, opcit, p:23.** [↑](#footnote-ref-16)
17. **G.Gelard et F.Meunier, IFRS pour PME, éditions Francis Lefebvre, Paris, 2009, p: 27.** [↑](#footnote-ref-17)
18. **L’exposé sondage « IFRS pour les PME », rapport des bases de conclusions du conseil des normes comptables internationales, février 2007, p:290.** [↑](#footnote-ref-18)
19. <http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/pme-en-an.pdf> **(dernière consultation le 17/02/2014).** [↑](#footnote-ref-19)
20. **S.Gharbi, les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux, cahiers du laboratoire de recherche sur l’industrie et l’innovation, université du littoral côte d’opale, Dunkerque, France, 2011, pp : 9-10.** [↑](#footnote-ref-20)
21. <http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/pme-en-an.pdf> **(dernière consultation le 17/02/2014).** [↑](#footnote-ref-21)
22. **يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، اطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2005، ص ص:29−32.** [↑](#footnote-ref-22)
23. **C.Larguier, gestion de la PME, 4ème édition, éditions Francis Lefebvre, Paris, 2004, pp : 60-73.** [↑](#footnote-ref-23)
24. **S.Selhami, H.Mahida et S.Bouri, à la découverte de la PME en Algérie, colloque national sur la réalité et les perspectives du système comptable financier au sein des PME algériennes, université d’El-oued, Alger, 2013, pp:7-8.** [↑](#footnote-ref-24)
25. <http://www.oeconomia.net/private/cours/economieentreprise/themes/strategiepme.pdf> **(dernière consultation le 29/04/2014).** [↑](#footnote-ref-25)
26. **Pour une politique de développement de la PME en Algérie, rapport du ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger, 2002, pp:8-9.** [↑](#footnote-ref-26)
27. **Pour une politique de développement de la PME en Algérie, opcit, pp:9-11.** [↑](#footnote-ref-27)
28. **Etat des lieux du secteur de la PME/PMI, rapport du ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger, 2000, p:8.** [↑](#footnote-ref-28)
29. **Pour une politique de développement de la PME en Algérie, opcit, pp:12-13.** [↑](#footnote-ref-29)
30. **Actes des assises nationales de la PME, rapport du ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger, 2004, pp:34-35.** [↑](#footnote-ref-30)
31. **S.Gharbi, opcit, p:7.** [↑](#footnote-ref-31)
32. **Journal officiel de la république algérienne N°77, loi n° 01-18 portant loi d’orientation pour la promotion de la PME, articles de 4 à 10, décembre 2001, p:5.** [↑](#footnote-ref-32)
33. **Bulletin d’information statistique N° 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger, 2013, p:8.** [↑](#footnote-ref-33)
34. ♣ **L’interprétation de ce tableau (tableau N°4) a été faite en se basant sur les bulletins d’information statistique N°18, 20, 21 et 22, ministère de l’industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l’investissement, Alger.** [↑](#footnote-ref-34)
35. \* **Tout au reste de notre thèse nous utilisons l’abréviation « PMEPPM » pour désigner les PME privées sous forme de personnes morales.** [↑](#footnote-ref-35)
36. **Etat des lieux du secteur de la PME/PMI, opcit, p:17.** [↑](#footnote-ref-36)
37. **Etat des lieux du secteur de la PME/PMI, ibid, p:16.** [↑](#footnote-ref-37)
38. **Bulletin d’information statistique N° 22, opcit, p:48.** [↑](#footnote-ref-38)
39. **Instruction n°2 du 29 Octobre 2009 du ministère des finances portant première application du SCF 2010, Alger, 2009, pp:1-2.** [↑](#footnote-ref-39)
40. **Journal officiel de la république Algérienne N° 74, Loi n**° **07-11 portant système comptable financier, article 4, novembre 2007, p:3.** [↑](#footnote-ref-40)
41. **Journal officiel de la république Algérienne N° 19, arrêté du 26 juillet 2008 fixant les seuils du chiffre d’affaires, d’effectif et l’activité applicables aux petites entités pour la tenue d’une comptabilité financière simplifiée, article 2, mars 2009, p :76.** [↑](#footnote-ref-41)
42. **Actes des assises nationales de la PME, opcit, pp :43-48.** [↑](#footnote-ref-42)
43. **K.Silakhal, Y.Korichi et A.Gaboussa, Les PME en Algérie: états des lieux, contraintes et perspectives, Algerian business performance review, N°4, université Kasdi Merbah, Ouargla, 2013, pp:45-47.** [↑](#footnote-ref-43)