

La PME : deux approches de définition et deux courants de pensée

Dr. BEZTOUH Djaber ¹ & Dr. BOULAHOUAT Mahdia ²

¹ Maitre de conférences – HDR, Laboratoire économie et Développement, Université de Béjaia (Algérie), e-mail : djaber.beztouh@univ-bejaia.dz

² Maitre de conférences – HDR, Université de Béjaia (Algérie), e-mail : mahdia.boulahouat@univ-bejaia.dz

Résumé :

Les questions de définition de la PME sont récurrentes dans la littérature qui lui est consacrée. Quels que soient les sujets abordés dans les nombreux travaux traitant de Petite et Moyenne Entreprise les auteurs abordent systématiquement le sujet apparemment confus de la définition. Objet ou champ d'analyse, les avis divergent et les définitions se multiplient. Pour apporter un éclairage à cette problématique, nous passons en revue les approches quantitatives et qualitatives qui tentent de définir la PME selon un certain nombre de critères quantifiables (effectif, chiffre d'affaires, etc.) ou non quantifiables (la responsabilité, la recherche d'un objectif particulier de richesse, etc.). Nous allons, par la suite, faire une courte recension des définitions des PME élaborées par les différents auteurs autant dans les pays développés, les pays en voie de développement, entre autres l'Algérie. Malgré la multitude de ces définitions, nous pouvons les classer selon leur appartenance à deux courants de pensée, le courant de la spécificité et le courant de la diversité.

Introduction

Le monde des PME est mal connu, non seulement du grand public, mais également de la communauté des chercheurs. En effet, les grandes entreprises, qui ont généralement la faveur des médias, études, et autres rapports, nous font souvent oublier l'existence de nombreuses firmes, beaucoup plus petites. Même si beaucoup d'entre elles disparaissent chaque jour, de nombreuses autres naissent, ce qui contribue à dynamiser le tissu économique (Bellettre, 2010).

Les PME existent depuis plusieurs milliers d'années et représentent toujours la très grande majorité des entreprises (près de 99 % dans probablement tous les pays), même si les formes ont pu varier avec le temps, que ce soit avec les artisans et les petits commerçants ou avec l'industrie à domicile et le marchand apportant la matière première et reprenant le produit fini contre rémunération à la pièce ou au temps de travail (Julien, 2008).

Il faut vraisemblablement reconnaître aux Italiens les premières analyses modernes et systématiques sur les PME, en particulier avec leurs travaux sur les districts industriels comprenant des centaines, sinon des milliers de petites entreprises bien qu'elles constituent en tant que groupe une part non négligeable de l'économie, les PME forment un ensemble d'entreprises fort hétérogène. De l'avis de Groleau (2012), elles diffèrent notamment de par leur âge, leur taille, leur croissance prévue ou passée, etc.

Avant d'évoquer les caractéristiques des PME et leurs liens avec leurs différents partenaires, il convient de commencer par définir le concept PME. La définition qui permet son identification et sa reconnaissance dans l'environnement recouvre des perceptions différentes qui renvoient à une caractérisation si bien que plusieurs auteurs ont essayé à leur manière de la définir.

Il nous semble opportun de présenter également les caractéristiques et les spécificités des PME par rapport à la grande entreprise. Malgré la multitude de ces définitions, nous pouvons les classer selon leur appartenance à deux courants de pensée (Boussaa, 2000), le courant de la spécificité et le courant de la diversité.

1. Les approches de définition de la PME

L'obtention d'une définition est le point de départ pour passer en revue la littérature sur le financement et les aspects financiers des PME. À première vue, il peut paraître simple de définir « une petite et moyenne entreprise », l'expression fait explicitement référence à un critère quantifiable, la taille de l'entreprise, qui semble de compréhension facile. Cependant, il n'existe pas une définition communément admise de la PME dans le monde (Laib, 2013).

Les PME constituent un groupe très hétérogène et volatil. L'appellation PME regroupe des entités aussi différentes que l'agriculteur, l'artisan, le professionnel individuel, elles sont présentes dans des activités très diverses (OCDE, 2004a). Elles sont très diversifiées et constituent un monde très mouvant.

Comme le plaident Levratto (2006) et Kay (2010), le terme PME englobe des définitions qui varient d'un pays à l'autre, d'une source statistique à l'autre ou d'un programme gouvernemental à l'autre ainsi la définition au Japon et aux États-Unis diffère de celle en Europe, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. Cela reflète la pluralité des objectifs à réaliser, compte tenu des spécificités nationales sur le plan démographique, financier et économique.

Le terme PME couvre des réalités très diversifiées et très disparates. Néanmoins, un grand nombre de chercheurs ont tenté de retracer les traits communs qui permettraient de caractériser et de construire des typologies opérationnelles des PME et de retracer les tendances représentatives de leurs comportements. Ainsi, pour les décrire, ils se servent d'une combinaison d'éléments, tant quantitatifs que qualitatifs.

Dans cette section, nous proposerons une synthèse de la littérature concernant les critères de définition de la PME en distinguant l'approche quantitative de l'approche qualitative.

1.1. L'approche quantitative

L'approche quantitative est la plus intuitive et la plus fréquemment retenue comme le laisse entendre (Bellettre, 2010). Elle est basée sur l'utilisation de variables mesurables pour scinder les entreprises selon leur taille. Si cette approche présente l'avantage d'être facilement testable empiriquement, elle est cependant insuffisante pour distinguer le monde des PME de celui des grandes entreprises (GE).

Ces critères ou variables mesurables sont nombreux et portent sur les différents éléments constitutifs de l'activité de l'entreprise. Ils diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires

instituant des dispositifs d'aide aux PME et différent d'un pays à l'autre à cause de non-conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale.

En apparence fort simple, la taille est un concept beaucoup plus riche qu'il n'y paraît. Plusieurs indicateurs de mesure existent, parmi ces critères nous pouvons citer ceux faisant référence aux moyens dont dispose l'entreprise (outre les effectifs, nous retiendrons les capitaux disponibles, le montant de l'actif), et aux résultats d'utilisation de ces moyens (chiffre d'affaires, bénéfice, revenus distribués, valeur ajoutée créée, etc.). Même si plusieurs études empiriques montrent que les résultats obtenus à partir de plusieurs indicateurs sont fortement corrélés, ils ne sont pour autant interchangeables.

La définition de la PME à partir de son effectif salarié ne fait pas l'unanimité dans l'ensemble des pays. La taille maximale varie de 200 salariés (Grande-Bretagne) à 250 salariés (Union européenne) ou 500 salariés (États-Unis, Japon). De même, les différences apparaissent lors de la détermination de la frontière qui sépare les petites entreprises (PE) des moyennes entreprises (ME).

L'utilisation du critère de l'effectif ne permet pas à elle seule à conduire à une distinction précise et rigoureuse des entreprises en fonction de leur dimension.

De l'avis de Kay (2010), les définitions des PME qui sont fondées sur les effectifs du personnel manquent parfois de cohérence d'autant plus que :

- il peut être difficile de comparer les entreprises qui opèrent dans différents pays. Le critère du nombre d'employés, pris de façon isolée sans tenir compte de la taille du marché ou de l'économie, peut être trompeur. Par exemple, une entreprise de 50 employés pourrait être considérée comme une «très petite» entreprise dans un pays de l'OCDE, alors que cette même entreprise pourrait être considérée comme une « moyenne ou grande » entreprise dans un marché ou une économie africaine (Kay, 2010). Par conséquent, tenir compte des autres caractéristiques de l'entreprise telle que le degré de l'informalité, le niveau de sophistication technique ou la nature du secteur d'activité peut parfois se révéler plus pertinent que le nombre d'employés.

- la taille des entreprises est nettement influencée par le secteur économique dans lequel elles exercent leur activité. Une PME qui opère dans un secteur à forte intensité capitaliste aura tendance à avoir une plus petite taille que celle qui opère dans un secteur à forte intensité de main-d'œuvre. De cette façon, par exemple, une petite entreprise qui opère dans une industrie pétrochimique aura très probablement un niveau de capitalisation plus élevé qu'une moyenne entreprise dans le secteur du vêtement. Cette observation est encore plus probante lorsqu'il s'agit des secteurs du commerce et des services. L'importance de l'effectif salarié n'a pas la même signification selon qu'il s'agit d'une entreprise de l'un ou de l'autre de ces deux secteurs. Les différences sont souvent grandes entre les industries à travail intensif et celles à capital intensif.

De plus, cette mesure quantitative entraîne différents problèmes, telle que la définition du nombre d'employés (employés permanents, saisonniers, etc.) c'est pourquoi la mesure des actifs est ajoutée au nombre d'employés.

Nous pouvons conclure qu'en nous basant sur l'unique critère de l'effectif, nous ne pouvons pas lever la complexité de la définition de la PME. Et si le critère de l'effectif était retenu dans les études économiques et financières, c'est parce qu'il offre l'avantage de ne pas

être sujet aux fluctuations monétaires.

Les problèmes de seuil de différenciation qui supposent, dès que nous utilisons le seul critère de la taille, rendent nécessaire l'introduction d'autres critères quantitatifs pour poser le problème en termes de dimension globale. D'une façon générale, nous pouvons affirmer que ce critère ne donne pas de résultats vraiment satisfaisants dans la mesure où la corrélation entre le chiffre d'affaires et l'importance de l'entreprise n'apparaît pas significative.

L'intérêt des définitions du type quantitatif réside dans le fait que les critères utilisés (surtout celui du nombre d'employés) sont facilement accessibles, contrôlables et mesurables. Ils sont les premiers disponibles et pouvant servir à répondre aux critères pour l'application des programmes d'aides gouvernementaux. D'autre part, pour les chercheurs, ils sont souvent une première porte d'entrée pour obtenir des échantillons qui seront étudiés plus attentivement par la suite (Julien, 1994).

Nonobstant, pour nécessaire qu'elle soit, cette extension des critères de définition ne suffit pas. Strictement quantitatifs, ils conduisent à perdre de vue qu'avant toute chose une entreprise est une cellule de vie économique et sociale. En fait, elle relève de l'approche traditionnelle qui se refuse de pénétrer à l'intérieur de la boîte noire de l'entreprise et ne touche ainsi qu'aux éléments les plus apparents. En effet, selon Julien (2005) cité par (Kay, 2010), les typologies quantitatives ne sont pas toujours satisfaisantes, car elles se limitent à l'apparence que dégage l'entreprise, c'est-à-dire elles ne pénètrent pas à l'intérieur de l'organisation et ne tiennent pas compte de la relation de l'entreprise avec son environnement.

Pour conclure, opter pour l'une ou l'autre de ces variables quantitatives pour définir la PME ne peut déboucher que sur des conclusions partielles. En effet, nous pouvons nous interroger sur-le-champ de pertinence des indicateurs de mesure. À cause de ces limites, plusieurs chercheurs adoptent des typologies qualitatives.

1.2. L'approche qualitative

Les limites du seul critère de la taille pour définir les PME ont enfanté la nécessité de rechercher d'autres variables qui permettent la mise en évidence des spécificités de ces entreprises par rapport aux grandes firmes (Bellettre, 2010). Ainsi, la référence à la taille disparaît ; et dans la terminologie, nous passons de l'expression « entreprise de petite et moyenne taille » à « petites et moyennes entreprises ». L'importance de la taille est alors implicite (Torres, 1999).

Les critères qualitatifs sont utilisés non seulement pour compléter les critères quantitatifs, mais aussi pour donner une idée précise de la PME. L'approche qualitative tente de dépasser la notion dimensionnelle de la PME en tenant compte de la relation de l'entreprise avec son environnement.

Les critères qualitatifs concernant les PME peuvent être ramenés à quatre : l'indépendance, la responsabilité, la propriété et la recherche d'un objectif de richesse particulier.

1.2.1. L'indépendance de l'entreprise

Une entreprise peut se définir comme un centre de contrôle dont la propriété est délimitée (Bellettre, 2010). Dans le cadre de certaines PME, l'établissement se confond avec l'entreprise et avec son ou ses propriétaires, et le problème de l'identification ne se pose pas. Néanmoins,

pour d'autres PME, la relation est plus ambiguë et il faut se référer à la notion juridique d'indépendance de l'entreprise. Toute petite entreprise contrôlée par une autre entreprise plus grande n'est pas une PME.

1.2.2. La responsabilité

La dimension humaine et le risque pris par le dirigeant de l'entreprise sont des éléments fondamentaux dans ce contexte. Il s'agit de la responsabilité directe, personnelle et finale, du patron qui apparaît in fine, bien souvent comme le seul décideur. Généralement sont considérés « PME » les entreprises dans lesquelles les chefs assurent personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci (Duchéneau, 1995). Si cette définition ne fait pas clairement allusion à la propriété du capital, elle est néanmoins fondée sur la triple notion de risque, de responsabilité et de la direction effective de l'entreprise.

Wtterwulghé (2008) définit la PME comme « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise ». Dans l'approche microéconomique, c'est le détenteur du pouvoir, l'entrepreneur qui détermine la forme de l'entreprise. Il est celui qui a eu l'idée de créer et d'apporter le capital. Dans cette conception, le pouvoir est lié à la propriété des moyens de production. Le pouvoir est exercé par celui qui possède et qui risque. Pour J. Schumpeter, la dynamique du capitalisme, c'est l'innovation et la spécificité de l'entrepreneur, il prend un risque en réalisant des innovations. Le pouvoir est assuré juridiquement par la propriété du capital et socialement légitimé par la prise de risque.

1.2.3. La propriété

La propriété du patrimoine social est le fait d'un homme ou de sa famille, quelle que soit la forme juridique adoptée, ce qui se traduit très souvent par une confusion des patrimoines. Les enquêtes montrent que trois fois sur quatre le dirigeant d'une PME possède la majorité des capitaux (Boussaa, 2000).

1.2.4. La recherche d'un objectif particulier de richesse

L'objectif de rentabilité ne représente pas la même chose au niveau d'une PME qu'à celui d'une grande entreprise. D'une part, parce que dans le cas des PME les rémunérations personnelles jouent un rôle plus important que dans les grandes entreprises. D'une part, parce qu'à l'échelle de la grande entreprise la rentabilité s'apprécie à long terme tandis qu'à l'échelle des PME le problème dans la plupart des cas est un problème de recherche de rentabilité à court terme.

L'objectif du dirigeant n'est plus de maximiser la valeur économique de l'entreprise, mais de pratiquer un arbitrage notamment entre l'accroissement du patrimoine social et ses prélèvements personnels (rémunérations ou avantages non pécuniaires). La rentabilité peut n'être qu'un respect de ses motivations.

À l'ensemble de ces typologies, nous pouvons ajouter celle basée sur la théorie du cycle de vie. Dans ce cas, toutes les entreprises suivent plus ou moins le même sentier d'évolution en naissant d'abord petites et passant par la suite par différents stades jusqu'à devenir grandes, voire

très grandes, à moins de disparaître en chemin. Cependant, cette typologie pose plusieurs problèmes. D'une part, la plupart des PME demeurent toujours petites, même après cinquante ou cent ans d'existence, tandis que d'autres entreprises naissent déjà grandes et bien organisées. D'autre part, il existe différents sentiers d'évolution pour les entreprises selon les secteurs, les marchés, les conjonctures, etc. (Julien 1994).

Probablement plus satisfaisants au plan conceptuel, les critères qualitatifs présentent néanmoins l'inconvénient de ne pas pouvoir être retenus pour la réalisation d'enquêtes statistiques.

1.3. Définition de la PME dans quelques pays

1.3.1. Les PME dans les pays industrialisés

Dans les économies industrialisées, deux images radicalement opposées coexistent. La première image de la PME est celle d'une entreprise archaïque, cantonnée dans des activités en déclin (la petite exploitation familiale agricole, l'artisanat ou le petit commerce) et dont le niveau technologique est relativement faible. La PME apparaît ici comme une forme d'organisation héritée du passé et l'esprit qui anime les patrons de la PME est conservateur et traditionaliste. Elle symbolise l'esprit d'indépendance dont les petits commerçants et artisans ont toujours fait preuve notamment à l'égard du grand capital et des pouvoirs publics. On retrouve cette conception de la PME surtout dans les pays d'Europe du Sud, en Espagne, au Portugal, en Italie et tout particulièrement en France (Torrès, 1999).

À cette conception traditionaliste où la PME est perçue comme une survivance du passé, on peut opposer une conception plus positive, plus moderne. Dans cette conception les PME constituent le pilier de l'économie sociale du marché et elles sont souvent associées à l'innovation, au dynamisme, à l'initiative privée, au goût du risque. C'est l'image de la PME *high-tech*, stéréotype de l'entreprise moderne par excellence, créatrice d'emplois et capable des plus grandes prouesses technologiques (Torrès, 1999).

On retrouve cette conception de la PME dans les pays anglo-saxons et en Allemagne.

a. En Grande-Bretagne

Est considérée comme PME toute unité de production manufacturière qui emploie jusqu'à 200 personnes alors qu'elle ne retient que 25 personnes dans le domaine de la construction et des mines (Poggi, 2005).

b. Dans l'Union européenne

L'Union européenne a décidé d'harmoniser la définition de la PME à l'échelle des pays membres. Elle a, dès avril 1996, adopté une recommandation sur la définition de la PME comme une entreprise indépendante financièrement, employant moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires plafonné à 40 millions d'euros. Cette recommandation a été actualisée en mai 2003, elle stipule, en ce qui concerne le seuil d'effectif et les seuils financiers, que les PME sont constituées des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont :

- soit le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros,
- soit le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

Au sein des PME, on distingue les moyennes entreprises, les petites entreprises et les très petites (micro-entreprises) :

Tableau 1 : Seuils de définition européenne de la PME de mai 2003

Catégories d'entreprises	Nb de salariés	Chiffre d'affaires annuel	ou	Bilan annuel
Moyenne entreprise	< 250	< € 50 millions	ou	< € 43 millions
Petite entreprise	< 50	< € 10 millions	ou	< € 10 millions
Micro-entreprise	< 10	< € 2 millions	ou	< € 2 millions

Source : LEVRATTO N., 2009. *Les PME : Définition, rôle économique et politiques publiques*, 1^{ère} édition, Ed. De Boeck, Bruxelles, p.22.

Cette définition combine des critères quantitatifs d'effectifs, de chiffre d'affaires et de total du bilan. Le critère de l'effectif correspond à des équivalents temps plein ayant travaillé toute l'année dans l'entreprise. Sont comptabilisées toutes les personnes travaillant effectivement dans l'entreprise, à l'exception des stagiaires, des contrats d'apprentissage et de professionnalisation. Les critères de chiffre d'affaires et de total du bilan visent à estimer la véritable richesse de l'entreprise. Foliard (2008) soutient que la définition de ces critères a pour but de coordonner au niveau européen les actions visant au développement des entreprises en privilégiant les entités susceptibles d'avoir besoin de ces aides.

c. Aux États-Unis

Le bureau d'aide à la PME désigné sous le sigle (SBA) (Small Business Administration) s'appuie présentement surtout sur le nombre d'employés pour différencier les petites des grandes entreprises. Il a aussi recours à plusieurs critères qui relèvent de sa compétence.

En vertu de la loi sur les petites entreprises (*Small Business Act*), la *Small Business Administration* établit et met de temps à autre à jour une règle relative à la taille des petites entreprises afin de déterminer leur admissibilité à ses programmes en faveur des petites entreprises, contribue à leur essor et veille à ce qu'elles obtiennent une part représentative des marchés publics aux États-Unis (OCDE, 2004c).

Il existe un certain consensus sur le fait qu'une PME doit être d'une propriété indépendante et d'importance réduite dans son champ d'activité ; il y a cependant une grande diversité dans les tailles proposées et utilisées par les divers organismes du pays. Malgré cela, plusieurs auteurs de publications s'entendent sur le seuil de 500 employés pour faire état de la situation générale des PME aux États-Unis.

d. Au Canada

Selon la confédération générale des petites et moyennes entreprises, les PME se répartissent selon la manière suivante (CDVM Maroc, 2011) :

- Petites entreprises : effectif de 5 à 50 salariés
- Moyennes entreprises : se définissent de manière variable selon les provinces et le secteur d'activité, avec un plafond fixé à 500 employés.

Pour toutes les entreprises considérées comme PME, le total des actifs ne doit pas excéder 25 millions de dollars canadiens et, à l'instar de l'Union européenne, elles ne doivent pas être détenues de plus de 25% par une entreprise de taille supérieure (Olosutean Martin, 2011).

e. Au Japon

Au Japon, la PME est définie comme une entreprise dont le nombre d'employés ou le capital ne dépasse pas certains chiffres précis. Ces indicateurs sont fixés pour chacun des grands secteurs d'activité économique. De l'avis de D'amoise (1989), ils sont différents selon qu'il s'agisse d'une entreprise de fabrication, de commerce de gros ou de détail, et de services.

(1) Entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas trois cents millions de yens (300 000 000 ¥), ou société ou personne employant une main-d'œuvre régulière ne dépassant pas trois cents personnes et qui est principalement engagée dans la fabrication, la construction, le transport ou toute autre catégorie d'activité (à l'exception des activités mentionnées aux points (2) à (4) ci-dessous) (OCDE, 2004c) ;

(2) Entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas cent millions de yens (100 000 000 ¥), ou société ou personne employant une main-d'œuvre régulière ne dépassant pas cent personnes et qui est principalement engagée dans le commerce de gros ;

(3) Une entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement ne dépasse pas cinquante millions de yens (50 000 000 ¥), ou société ou personne employant une main-d'œuvre régulière ne dépassant pas cent personnes et qui est principalement engagée dans des activités de services ;

(4) Une entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement ne dépasse pas cinquante millions de yens (50 000 000 ¥), ou société ou personne qui employant une main-d'œuvre régulière ne dépasse pas cinquante personnes et qui est principalement engagée dans le commerce de détail.

1.3.2. Les PME dans les pays en voie de développement

a. En Égypte

Il existe plusieurs définitions des PME en Égypte. La loi 141 de 2004 (OCDE, 2014a) définit les petites et moyennes entreprises de la manière suivante :

- Micro-entreprise : moins de 50 000 EGP de capital (environ 5260 EUR), jusqu'à 10 salariés ;
- Petite entreprise : capital social entre 50 000 et 1 000 000 EGP de capital (environ 5260 EUR-105130 EUR), 11-50 salariés.
- Entreprise moyenne :
- Secteur industriel : capital compris entre 500 000 et 10 000 000 EGP (environ 52 560 EUR – 1 051 300 EUR) 51-100 salariés ;
- Secteur du commerce et du service : capital compris entre 500 000 et 2 000 000 EGP (environ 52 560 EUR – 210 250 EUR) 10-19 salariés.

b. En Jordanie

La PME est définie en Jordanie comme suit :

- Micro-entreprise : 1-9 salariés ou un capital social de moins de 30 000 LOD
- Petite entreprise : 10-49 salariés et un capital social d'au moins 30 000 LOD
- Moyenne entreprise : 50-249 salariés et un capital social d'au moins 30 000 LOD

Toutes les agences gouvernementales n'utilisent pas cette définition (OCDE, 2014a). Les données fournies dans le recensement des établissements en 2011 par le département des

statistiques classe les établissements en fonction de leur nombre de salariés dans les catégories suivantes : (1-4 salariés), (5-19), (20-49), (50-99), (100-249) et > 250.

c. En Tunisie

En Tunisie, aucune définition officielle de la PME n'est avancée ni par les pouvoirs publics ni par aucune autre organisation ou institution (Omri, Akremi et Bellouma, 2005), des définitions alternatives sont utilisées surtout en fonction de certains plans de financement (Adair et Fhima, 2009) :

- Le décret 94-814 relatif aux critères pour le financement par le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM) définit les petites entreprises comme celles ayant un coût d'investissement total (fonds de roulement inclus) qui n'excède pas 50 000 dinars tunisiens (environ 35 700 US\$) (Ministère de la Coopération internationale et de l'Investissement extérieur, 1999 p).

- Le décret 99-484 relatif à la promotion des PME par le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI) définit les petites et moyennes entreprises du secteur industriel et du secteur tertiaire comme celles ayant un investissement total de moins de 3 millions DT (environ 2,1 millions US\$) (Ministère de la Coopération internationale et de l'Investissement Extérieur, 1999p).

Cependant, un large consensus semble exister parmi les responsables nationaux ; c'est une définition non officielle disant que toute entreprise employant entre 10 et 100 travailleurs appartient au groupe des PME. Cette définition n'est cependant pas clairement prononcée et n'apparaît dans aucun document officiel.

L'institut National de Statistique (Tunisie) classe les PME en fonction du nombre de salariés (OCDE, 2014a) :

- Microentreprise : moins de 6 salariés
- Petite entreprise : entre 6 et 49 salariés
- Moyenne entreprise : entre 50 et 199 salariés

1.3.3. Définition de la PME en Algérie

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

La définition de la PME retenue dans la réglementation algérienne s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne en 1996 et qui fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres. L'Algérie a adopté la charte de Bologne sur les PME en juin 2000, charte sur la définition européenne de la PME (Assala, 2006). Cette définition se base sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et le bilan annuel et, enfin, l'indépendance de l'entreprise.

Selon la loi citée en haut, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 02 milliards de dinars (DA), ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 milliards de DA et respecte le critère d'indépendance.

Tableau 2 : Définition des PME en Algérie

Catégories d'entreprises	Nb de salariés	Chiffre d'affaires annuel en DA	ou	Total du bilan en DA
Moyenne entreprise	50 - 250	200 millions – 02 milliards	ou	100 – 500 millions
Petite entreprise	10 - 49	≤ 200 millions	ou	≤ 100 millions
Micro-entreprise	1 - 9	≤ 20 millions	ou	≤ 10 millions

Source : loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, Journal officiel N° 77 du 15 décembre 2001.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- Personnes employées : le nombre de personnes correspond au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année (Gharbi, 2011). L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois (Gharbi, 2011).

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

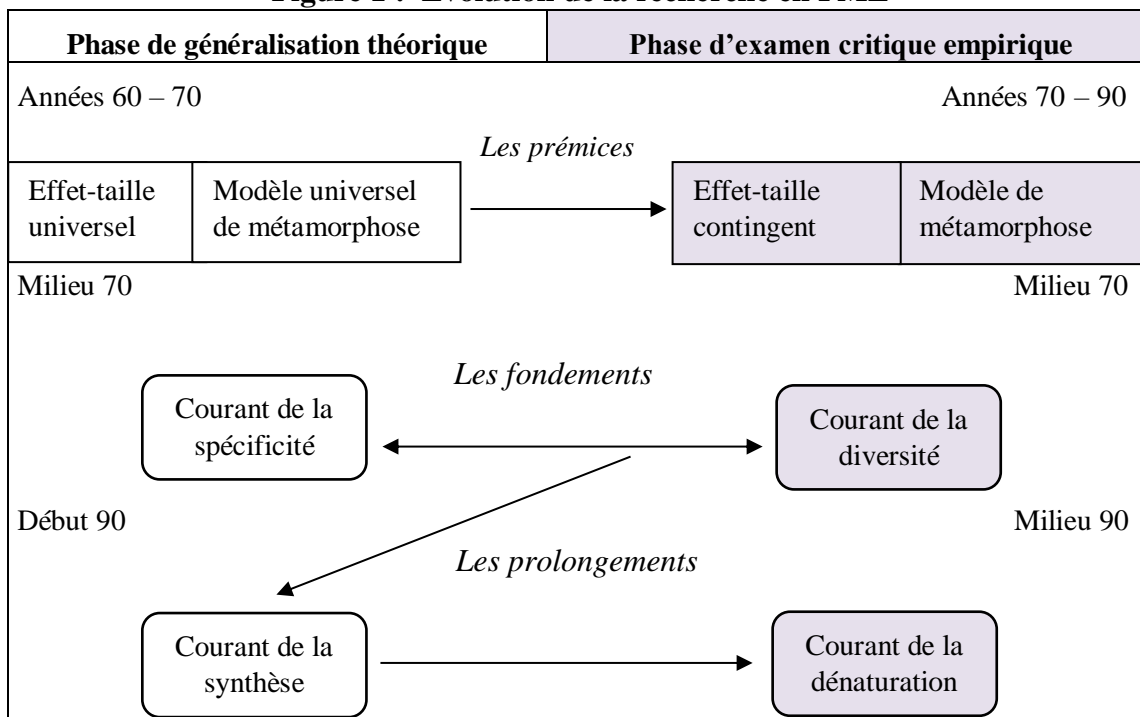
Il existe donc en Algérie et à l'étranger, une multitude de critères quantitatifs et qualitatifs de définition de la PME. Les critères quantitatifs offrent l'avantage d'être généralement bien identifiables et de pouvoir servir de référence pour des travaux empiriques. Les deux critères retenus communément restent ceux du chiffre d'affaires et de l'effectif des employés dans l'unité de production. Chacun d'eux présente un inconvénient majeur. Le premier a l'inconvénient d'être soumis aux fluctuations monétaires, le second pose le problème de la comptabilisation des emplois à temps partiel et des travailleurs membres de la famille non rémunérés (Wtterwulghé, 2008). Sont donc exclues de notre champ de recherche les entreprises qui ne se conforment pas à la définition de la PME en Algérie selon la loi d'orientation de 2001.

2. La PME entre courant de spécificité et courant de diversité

Diverses études ont cherché à déterminer des variables, caractéristiques ou facteurs significatifs chez les PME (Groleau, 2012). Bien qu'il soit difficile d'aborder toutes les caractéristiques des PME, l'identification de leur profil de base est une exigence essentielle pour comprendre les succès et les difficultés de ces entreprises.

De l'humble avis de Boussaa (2000), deux courants ont marqué les premiers travaux de recherche sur les PME. Le premier, le courant de la spécificité, considère ces entreprises comme une entité à part entière, un monde spécifique qui a ses propres caractéristiques. Le deuxième, celui de la diversité, est basé sur l'hétérogénéité des PME, d'où la prise en compte de leurs caractéristiques dans le cadre d'une approche contingente.

Figure 1 : Évolution de la recherche en PME



Source : FOLIARD S., 2008. *Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises : Approche exploratoire de l'entretien entre un conseiller financier et un entrepreneur novice*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean Moulin Lyon 3, p. 29.

2.1. Le courant de la diversité

Les partisans de ce courant considèrent la PME comme une catégorie hétérogène regroupant des entreprises qui peuvent se différencier par les modes de gestion, par l'activité, par la forme de propriété, etc. En effet, on sait qu'il est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles-ci sont extrêmement hétérogènes, on ne peut donc échapper à une approche contingente. Julien (2008) soutient que les PME sont différentes en raison non seulement du caractère holistique de leur fonctionnement, mais aussi de leur hétérogénéité ; par conséquent, il est difficile de parler de la même façon des petites et des moyennes entreprises, des entreprises manufacturières et de services, ou encore des entreprises banales et des firmes très technologiques.

Cependant, prendre en considération des variables contingentes pouvant exercer une influence sur la nature de l'organisation, complique encore davantage l'analyse de la PME. En effet, la multiplicité des facteurs qui peuvent être pris en compte constitue un frein à l'élaboration d'un cadre de référence général.

2.2. Le courant de la spécificité

Les premiers travaux consacrés à l'étude de la PME partent d'une conception de la grande entreprise, le corpus théorique est celui du management en général dans lequel la PME n'est qu'une phase transitoire dans la vie d'une entreprise, durant laquelle la comparaison par rapport à la grande entreprise mène à une utilisation fréquente de l'adjectif "faible" (faible taille, faible

degré de structuration organisationnelle...). C'est à partir des années soixante-dix du siècle dernier que la PME est devenue un objet de recherche à part entière. Elle n'est plus une miniature de la grande entreprise, la PME n'est plus seulement différente (changement de degré), la PME devient spécifique (changement de nature) cependant, lorsqu'on regarde plus précisément cette entité, on remarque tout d'abord qu'elle est appréhendée qu'en termes d'écart avec les grandes entreprises. La PME ne prend toujours pas corps que comparativement à la grande entreprise. Vue sous cet angle, la PME ne peut constituer qu'un objet de recherche relatif.

Les partisans du courant de la spécificité soutiennent l'importance de la taille comme un critère discriminant de l'ensemble des entreprises. D'où toute une tendance, au milieu des années soixante-dix, de recherche d'une théorie propre aux PME qui sont considérées comme un "Nouveau Monde" scientifique et qui constituent ainsi un objet d'analyse à part entière avec des caractéristiques communes. Toutefois, ce nouveau concept PME manque d'une définition minimale commune (d'Amboise, 1993).

Selon Paré et Demerens (2011), les PME, au même titre que les entrepreneurs qui les dirigent, possèdent des caractéristiques et des comportements financiers propres les distinguant des grands groupes et de leurs dirigeants. Considérées comme PME les entreprises de petite taille ou celles qui ont une structure de propriété particulière (propriétaire/dirigeant) à la vertu d'une grande spécificité, mais reposent sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés.

La thèse de la spécificité de la PME devient un postulat sur lequel chaque chercheur se fonde sans en vérifier l'existence empirique alors qu'elle peut s'avérer trop réductrice de la vérité des PME. À trop vouloir mettre en relief les spécificités liées à la petite taille, les chercheurs sont enclins à tenir pour lois universelles ce qui n'est que tendances probables (Torrès, 1997). D'où l'apparition, en parallèle avec ce courant, d'autres travaux empiriques sur le champ-PME dans le cadre du courant de diversité.

Une littérature assez abondante a mis en lumière les avantages ou souligné les faiblesses des petites et moyennes entreprises (PME) (Goetchin, 1992, Eber, 2001). Certains ont insisté sur leur capacité de créativité, d'innovation et de création d'emplois. D'autres ont mis l'accent sur leur relative courte durée de vie et leur contribution aux statistiques des faillites.

Aux yeux de Capiez (1992), les PME se caractérisent par la rigidité de la direction, en raison de la nature autocratique du chef d'entreprise, de la concentration du pouvoir sur sa seule personne, de compétences réduites à quelques domaines, de la faiblesse des services comptables et financiers, de l'absence de gestionnaires susceptibles de relayer la direction au sein de l'organisation...

2.2.1. Le caractère familial et concentration de la propriété du capital entre les mains du dirigeant

Boungou Bazika (2005) soutient que la PME familiale constitue bien souvent la forme dominante des PME dans le monde et la première spécificité réside dans la concentration de la propriété du capital entre les mains du dirigeant. D'après Blondel (2012) les entreprises familiales représentent la majeure partie des PME dans le monde – entre 60 % et 95 % selon les estimations et les pays. Leur point commun est l'influence d'un ou de plusieurs membres d'une famille sur les décisions principales de l'entreprise. Dans le même ordre d'idées, Jensen

et Meckling (1976) ajoutent que, face au caractère autocratique du propriétaire dirigeant (on formule peu de critiques à son égard parce qu'il est souvent le chef de famille), il n'y a pas de conflit d'agence contrairement aux grandes entreprises.

Selon Torrès (2011), plus la taille est petite, plus le capital est concentré entre les mains du dirigeant qui exerce également la fonction de propriétaire. La concentration de la propriété du capital entre les mains du dirigeant (ou de sa famille) freine lourdement les PME dans leur quête de financement. Cette réalité contribue à augmenter la probabilité de faillite de l'entreprise ainsi que les coûts qu'elle occasionne (Yoncourt et Marois, 1990).

En Afrique, par exemple, selon (Hernandez, 1997), le capital des PME est souvent détenu par l'actionnaire majoritaire qui est souvent le père de famille et d'autres actionnaires sont représentés par les membres de famille (ses enfants). Ainsi donc, chaque fois qu'un dirigeant de PME décède, l'entreprise se ferme aussi au cours de la même année parce que le dirigeant n'a pas préparé sa succession.

2.2.2. La confusion d'identité entre le propriétaire dirigeant et l'entreprise

Derrière chaque entreprise il y a des hommes, et en ce qui concerne les PME il y a d'abord un dirigeant le plus souvent propriétaire. En présence d'une PME, il est souvent difficile de séparer les ressources financières de l'entreprise et celles de son propriétaire dirigeant et par conséquent la difficulté de séparer états financiers de la PME de ceux de son propriétaire (Janssen et Wtterwulge, 1999). Cette intégration, parfois totale, entre les ressources financières de l'entrepreneur et celles de l'entreprise rend le risque d'affaires de l'entreprise associé au risque personnel de l'entrepreneur. La faillite de l'entreprise entraîne d'ailleurs souvent celle de l'entrepreneur (St-Pierre, 1999).

Comme l'expliquent Le Vigoureux et Aurégan (2010), les propriétaires des entreprises familiales, plus encore lorsqu'ils sont fondateurs et/ou lorsqu'ils assument la fonction de direction, peuvent être amenés à développer au cours du temps une culture de l'indépendance, à confondre leur destin à celui de l'entreprise et à adopter des attitudes de protection envers un territoire qu'ils estiment avoir largement construit.

La relation fusionnelle que le dirigeant entretient avec son entreprise permet de comprendre que le propriétaire dirigeant contribue parfois « indirectement au financement de son entreprise sous la forme de salaires réduits ou de temps supplémentaire non rémunérés » (St-Pierre, 1999). Par sa dose de travail et sa dépense d'énergie, il est souvent le premier apporteur de financement de l'entreprise. Cette confusion entre le patrimoine personnel et celui de l'entreprise confère à son tour une gestion bancaire bipatrimoniale (Torrès, 2011). L'entreprise de petite taille est souvent considérée comme le prolongement de l'entrepreneur et non comme une entité distincte (St-Pierre, 1999 ; Paré Demerens, 2011).

2.2.3. La centralisation et personnalisation de la gestion

La PME est caractérisée par une concentration de la gestion et de la décision dans la personne du dirigeant (Ndjanyou, 2001) qui assume la responsabilité technique et financière de l'entreprise et qui contrôle le développement de celle-ci (Yoncourt et Marois, 1990). Schmitt, Julien et Lachance (2002) affirment que les actions entreprises dans les PME sont rattachées à la volonté du dirigeant, c'est-à-dire sa vision stratégique, sa philosophie de gestion et ses pratiques managériales.

Dans ce sens, Le Vigoureux et Aurégan (2010) soutiennent que, d'une manière générale, les PME sont souvent dirigées par un seul homme propriétaire du capital qui assume ou cherche à assumer toutes les fonctions essentielles de l'entreprise, les grandes fonctions de la gestion sont étroitement contrôlées par le propriétaire dirigeant. De même, avec la taille, la propriété a tendance à se morceler et à se dissocier de la gestion (ce que le langage conceptuel de la théorie des droits de propriété traduit par une « atténuation » de la fonction de décision).

La dissociation entre les fonctions de direction et de propriété est peu valide en PME. Les fonctions de direction sont le plus souvent exercées par le propriétaire lui-même (Torrès, 2011). Le concept de PME est, en effet, fréquemment associé à celui d'indépendance juridique et financière de l'entreprise et au rôle fondamental du chef d'entreprise dans la gestion et la possession du capital.

Selon Torrès (1999) l'autorité ne s'exerce pas dans une PME suivant les mêmes rites que dans une grande entreprise. On reconnaît généralement aux patrons de PME d'être plus proches de leurs salariés du fait qu'ils partagent les mêmes lieux et conditions de travail. On est loin de l'image d'Epinal du grand patron qui domine son empire industriel depuis le dernier étage du building de son siège social. Les distances hiérarchiques et sociales sont en apparence moins grandes en PME.

La personnalisation de la gestion implique que le propriétaire délègue peu ou pas le pouvoir, ce qui pourra nuire fondamentalement à la croissance de l'entreprise et poser avec acquiescement le problème de succession et de transmission des PME. Généralement, les solutions retenues reflètent les représentations du dirigeant, alors que la complexité des problèmes qui se posent nécessite de confronter les représentations des acteurs de l'organisation. Le problème étant élaboré le plus souvent par une seule personne, il souffre d'une difficulté de conception appauvrissant les solutions potentielles apportées aux problèmes (Schmitt, Julien et Lachance, 2002).

2.2.4. La faible formalisation du système d'information

Torrès (2011) souligne que le poids des réseaux interpersonnels est un trait caractéristique des PME. Les liens tissés entre le dirigeant et l'environnement financier apparaissent souvent cruciaux. À l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel permettant le transfert d'information tout en minimisant les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement, les PME fonctionnent par contact direct et se caractérisent principalement par un système d'information simple et faiblement structuré proche du dialogue (Goetschin, 1992).

Selon les dires de St-Pierre (1999), les PME se caractérisent par l'ampleur des relations informelles et la présence de contrats implicites liés à une préférence marquée de certains entrepreneurs pour ce qui n'est pas officialisé. Ces entreprises ont une structure informationnelle opaque. La diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché.

2.2.5. Une clientèle locale, une part de marché réduite

Le marché de la PME est souvent local, et peu de PME exportent sur les marchés étrangers. L'exportation provient certainement du fait que les stratégies de globalisation

suscitent des modes de gestion à distance des activités, tandis que la forme PME semble au contraire fondée sur une forte proximité géographique, voire physique de ses activités (rôle prépondérant du dirigeant omniprésent et omnipotent, coordination fondée sur l'ajustement mutuel ou la supervision directe, liens directs et étroits avec les clients et les fournisseurs). On ne gère pas à distance comme en gère à proximité » (Torres, 2000).

Ces types d'entreprises ont une part de marché réduite (Ndjanyou, 2001), elles ne savent pas souvent mesurer leur marché cible. Les créneaux produits/marchés sont étroits et souvent aisément accessibles à des concurrents plus puissants (Goetschin, 1992). Selon Torrès (1999), les PME se définissent en général par un espace marchant relativement restreint. Les ventes se réalisent le plus communément à l'échelle locale ou régionale. Cette proximité permet au dirigeant de PME de tisser des relations privilégiées avec ses clients et fournisseurs. La prédilection des PME pour les relations économiques directes et personnalisées conduit les économistes à employer le terme de clientèle plutôt que celui de marché, concept beaucoup plus anonyme et impersonnel qui correspond mieux à la logique de la grande entreprise. Le pouvoir de marché de la PME est lié à la proximité et non aux économies d'échelle.

2.2.6. Structure simple non élaborée et nombre réduit de niveaux hiérarchiques

Le capital de toute entreprise est composé de capital financier, humain et social. Dans la PME, l'actionnaire contribue non seulement au capital financier, mais aussi fortement au capital humain et social, par son engagement personnel et les liens avec les employés et autres parties prenantes. Le capital émotionnel (attachement à l'entreprise) et le capital symbolique (nom de famille, réputation) y sont également très importants (Blondel, 2012). La PME est caractérisée ainsi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, et une polyvalence élevée des personnes. La division du travail y est imprécise et l'encadrement réduit. Les comportements y sont peu formalisés.

2.2.7. Une forte imbrication des fonctions de l'entreprise

Selon Torrès (1999) la PME se caractérise par une absence de décomposition fonctionnelle. Si l'analyse fonction par fonction est très pratique et pertinente dans une grande entreprise, elle est en revanche inadéquate dans le cadre d'une PME où les problèmes peuvent difficilement être traités de façon aussi analytique. Parce qu'ils sont souvent les créateurs de leur propre entreprise et ont de ce fait pris l'habitude de tout faire et de tout contrôler, les dirigeants de PME se caractérisent par une forte polyvalence. « Dans mon affaire, je suis sans cesse au four et au moulin » peut-on souvent entendre (Torrès, 1999). Cette polyvalence s'explique par les contacts permanents que le dirigeant multiplie à cause des problèmes de natures diverses qui se posent à son organisation. Il n'est pas rare de voir un patron dans la même journée prospecter de nouveaux clients, répondre aux sollicitations d'un nouveau fournisseur, réparer une machine en panne et s'entendre avec son banquier en fin d'après-midi avant de rejoindre en début de soirée un club de dirigeants. Ces activités appartiennent à des champs différents (le commercial, l'approvisionnement, le financier, la maintenance, les relations publiques) qui font l'objet d'une gestion spécialisée dans les grandes entreprises, mais rarement dans les PME. Ce qui fait que la PME est souvent sous-dimensionnée en matière de spécialisation des tâches (Torrès, 1999).

2.2.8. Un dénominateur commun : la proximité

Beaucoup de ces caractéristiques trouvent leur origine dans la proximité, qui est un des principaux « traits de caractère » de la PME. Selon Torrès (2000) cette proximité existe à tous les niveaux :

- **Proximité spatiale**, du fait de la petite taille et de la concentration en un site principal, cette proximité géographique amplifie la centralisation en atténuant l'intérêt de créer des intermédiaires.

- **Proximité hiérarchique**, en raison de la centralisation de la gestion

- **Proximité fonctionnelle**, qui favorise la polyvalence des salariés permet à chacun à travers des contacts multiples d'avoir une meilleure connaissance des problèmes de l'entreprise et d'y être davantage réceptifs.

- **Proximité temporelle**, qui se traduit par une stratégie intuitive et peu formalisée. En fait plus la taille de l'entreprise est petite, plus son horizon temporel est court.

Ces proximités forment un cadre d'ensemble cohérent qui permet au dirigeant de la PME de maintenir son emprise sur l'entreprise et son évolution. En d'autres termes, il apparaît que la gestion spécifique des PME obéit à un principe de proximité.

2.2.9. Les spécificités financières

La plupart des études qui se rapportent au financement des PME affirment que ces dernières obéissent à des spécificités financières qui les distinguent des grandes entreprises et limitent ainsi leur accès au financement. Contrairement à la grande entreprise, la PME est fortement exposée à des risques multiformes qui nuisent à sa performance et à la qualité de son crédit. En effet, les PME sont exposées conjointement aux risques d'affaires, aux risques financiers et à ceux liés à la personnalité du dirigeant. Les PME exhibent de faibles taux de rentabilité et affrontent de nombreux risques comparativement aux grandes entreprises suscitent donc une méfiance des institutions financières. L'étude de la dimension financière de leur activité révèle en particulier les difficultés de caractériser le degré et les formes d'intégration bancaire de la production ainsi que les comportements des PME à l'égard des banques.

D'après Torrès (2011), la personnalisation de la gestion financière est très forte dans le cas des PME. Cette personnalisation se traduit tout d'abord par une très forte centralisation des décisions financières. Il est rare que le dirigeant délègue les décisions financières qui revêtent souvent un caractère stratégique.

Quant à la structure financière des PME, les avis ne sont pas convergents : certains auteurs considèrent que dans les PME, les entrepreneurs fondateurs tendent à privilégier le contrôle de leurs entreprises et optent pour des choix de financement qui leur permettent de conserver leur indépendance (St-Pierre, 1999). En effet, dans le souci de conserver leur indépendance, les dirigeants préfèrent la stabilité à une croissance qui pourrait dangereusement nuire à l'autonomie en réduisant l'influence et le contrôle que les dirigeants exercent sur l'entreprise (Blondel, 2012). Ainsi, préfèrent-ils les fonds propres à l'emprunt formel issu des institutions financières. L'ouverture du capital est souvent présentée comme un « financement de dernier ressort », lorsque l'autofinancement et la capacité d'endettement apparaissent insuffisants pour répondre à une opportunité d'investissement (Le Vigoureux et Aurégan, 2010).

Dans cette perspective, les fonds propres et les ressources provenant de la famille ou d'amis constituent les sources premières de financement de ce socle d'entreprises au démarrage

à concurrence de plus de 80%, les institutions de financement n'intervenant qu'à hauteur de 5%. La perspective d'ouverture du capital engendre un certain nombre de craintes qui peuvent les conduire à privilégier la non-croissance aux dépens du maintien ou de l'amélioration de la position concurrentielle (Le Vigoureux et Auréan, 2010).

En effet, les entrepreneurs auront tendance à réduire les investissements de l'entreprise, si ceux-ci nécessitent un important financement externe. Ils freineront ainsi la croissance de l'entreprise pour en conserver le contrôle (St-Pierre, 1999).

D'autres auteurs soutiennent au contraire que les ressources financières chez les PME sont limitées, l'autofinancement ne soutient pas une croissance rapide, l'endettement bancaire peut être trop lourd et déséquilibrer les bilans (Goetchin, 1992). L'endettement des PME est très différent de celui des grandes entreprises, surtout dans sa structure. Rapporté aux fonds propres, l'endettement des PME (dettes à long et moyen terme + dettes à court terme) est plus élevé que celui des grandes entreprises (Vassille, 1982 ; Dietsch, 1989). Le ratio de fonds propres est inférieur à celui des grandes entreprises, mais surtout ces mêmes fonds propres ne sont que peu « approvisionnés » par les résultats de l'entreprise non distribués. Parallèlement, la grande entreprise fait plus facilement appel aux augmentations de capital auprès de ses actionnaires (Duchéneaut, 1995).

Au-delà de cette prépondérance de l'endettement bancaire parmi l'ensemble des ressources dont disposent les petites unités de production, il apparaît important de mentionner la prééminence des crédits à court terme (Levratto, 1990). En effet, structurellement, les bilans des PME s'opposent à ceux des grandes entreprises principalement par le poids plus élevé du court terme, que traduit la prédominance des « bas de bilan » plus nette encore pour les petites entreprises que pour les moyennes (Vassille, 1982).

Selon Mc Mahon et al. (1993) cités par St-Pierre (1999), certains problèmes financiers semblent communs aux PME :

- Sous-capitalisation initiale ;
- Problèmes de liquidités récurrents ;
- Incapacité à obtenir du financement externe à des conditions accessibles ;
- Difficultés récurrentes à assurer le service de la dette ;
- Marge de profit inadéquate ;
- Difficultés à optimiser l'utilisation des actifs.

En plus des problèmes précédents, on décèlerait un nombre élevé de lacunes dans les pratiques de gestion financière (St-Pierre, 1999):

- Informations comptables inadéquates, incomplètes ou absentes ;
- Système de contrôle des coûts absent ou inadéquat ;
- Absence de documents financiers utilisés pour la gestion ;
- Incapacité d'analyser et d'interpréter les états financiers ;
- Attention insuffisante accordée à la gestion du fonds de roulement ;
- Évaluation peu structurée des projets et des décisions d'investissement ;
- Connaissance limitée des différentes formes de financement ;
- Absence fréquente de planification financière ;

2.2.10. Autres caractéristiques

- **Espérance de vie plus courte**

Une petite entreprise peut interrompre ses activités pour différentes raisons liées à sa fragilité (le départ d'un employé clé, la perte d'un client important, un arrêt de travail temporaire ...) (St-Pierre, 1999).

- Capacité d'adaptation, rapidité et flexibilité dans les prises de décision

Les PME sont dotées d'une capacité d'adaptabilité et de flexibilité due à une taille modeste, une organisation simple, une gestion peu formalisée et à un "patron" (souvent propriétaire/dirigeant) engagé et désireux de réussir (Goetschin, 1992). C'est une caractéristique à double tranchant. Julien et Marchesnay (1988) illustrent cette réalité en précisant que le processus de décision fonctionne le plus souvent selon le schéma intuition-décision-action, ce qui fait que la stratégie est avant tout implicite et très souple.

- Concentration de l'effort

La faible diversification place l'entreprise en situation de dépendance plus importante, ce qui augmente le risque. En contrepartie le dirigeant n'aura qu'un marché à prospector et plus généralement qu'un segment spécifique du marché à bien connaître. Il doit avoir une vision nette, être aussi capable de prévoir les évolutions, prendre les mesures qui permettent de réaliser la meilleure adéquation du produit sur le marché.

- L'esprit pionnier, d'un ou de quelques fondateurs, qui a inspiré la création de l'entreprise ;
- Le "savoir-faire" et la spécialisation liés à une activité bien délimitée.

- Faiblesse des capacités de recherche et développement

Les capacités de recherche et de développement internes sont restreintes tant du point de vue des hommes que des finances et l'accès aux nouvelles technologies n'est pas aisé par manque de temps et en raison de relations inexistantes ou épisodiques avec les centres de recherche (EPF, Universités et laboratoires privés ou publics) (Goetschin, 1992).

- Une main-d'œuvre moins qualifiée

La main-d'œuvre employée dans les PME est plus ouvrière, plus jeune, moins ancienne, donc moins qualifiée. Cela est une pratique qui joue aussi avec les buts de l'entreprise, mais nous constatons de nos jours, une tendance à la spécialisation des cadres dans toutes les PME, vis-à-vis de la concurrence.

Conclusion

L'objectif de ce chapitre était de mettre en évidence la spécificité de la PME, approche permettant de stigmatiser une forme, au sens de Martinet (1990), d'un élément théorisable. Nous avons pour cela passé en revue de nombreuses approches de la littérature consacrée aux PME. Ces approches, pour les plus anciennes, ne correspondent plus parfaitement aux PME modernes qui ont évolué de manière considérable. Elles bénéficient, à présent, d'outils de gestion simplifiés ou spécifiques complets.

Les approches « PME » donnent une base de travail que nous avons explorée pour mettre en évidence des points plus précis correspondant à la PME traditionnelle, mais également à la PME plus exceptionnelle, celle dénaturée au sens de Torres (1997), celle organisée pour Marchesnay (2003) ou encore la Gazelle pour Birch (1979).

De nombreux critères d'ordre quantitatif ou qualitatif qui ne se recoupent pas nécessairement peuvent en rendre compte. Cependant, aucun de ces critères ne se définit dans l'absolu, la dimension économique du pays, les pratiques et les traditions qui y prévalent relativisant fortement leur pertinence en les plaçant dans leur contexte approprié.

La diversité des PME et le caractère hétéroclite de leur population, qui peuvent être différenciées par leur âge, leur forme juridique, leur structure de propriété, leur taux de croissance, etc., n'empêchent pas une certaine unanimité quant à l'existence d'un certain nombre de facteurs communs qui les distinguent des grandes entreprises. En effet, « La PME n'est pas une grande entreprise miniature » est la phrase généralement citée dans les chapitres introductifs des ouvrages et des articles consacrés à la gestion des PME (Torrès et Gueguen, 2008).

Au terme de ce travail, nous constatons que les PME ne peuvent pas être considérées comme des grandes entreprises en modèle réduit. En effet, elles ne se distinguent pas des grandes entreprises seulement par leur taille, elles se distinguent aussi par nombre de caractéristiques qui n'impliquent pas nécessairement la taille. Celle-ci est d'ailleurs difficile à appréhender. En effet, beaucoup d'acteurs sont d'accord pour accorder à celle-ci une place particulière dans le tissu économique - flexibilité, adaptabilité, savoir-faire sont les épithètes les plus retenues - tout en reconnaissant que la distinction entre PME et grandes entreprises relève alors plus de critères qualitatifs que quantitatifs (Paranque, 1999).

Les PME se caractérisent par leur incapacité à opérer dans le secteur formel de l'économie, par son faible niveau d'associativité et de diversification, le manque de formation des ressources humaines, l'accès limité au secteur financier, une faible capacité d'innovation, ainsi qu'une faible utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication.

Bibliographie :

- ADAIR P., et FHIMA F., 2009, "Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie ", In *Revue Economie et Management, publication de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Tlemcen*, n°9, octobre 2009, p. 76-95.
- ASSALA K., 2006, " PME en Algérie : de la création à la mondialisation ", *Papier de recherche présenté lors du Colloque International : L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.*
- BELLETTRE I., 2010, *Les choix de financement des Très Petites Entreprises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Lille 2, Droit et Santé.
- BLONDEL C., 2012. " Investissement à long terme et capitalisme familial ", In *Revue d'économie financière*, Vol. 108, Décembre 2012, p. 57-68.
- BOUNGOU BAZIKA J-C., 2005, " Essai de définition et fonctionnalité de l'entreprise familiale dans une perspective africaine", In *Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 18, n°3-4, 2005, p. 11-30.
- BOUSSAA N., 2000, *Théorie financière contemporaine et PME : une analyse économétrique sur données de panel*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Paris 10 Nanterre.
- CAPIEZ A., 1992, " Les chances de succès des petites entreprises : vers un diagnostic d'émergence ", In *Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 5, n°2, 1992, p. 103-132.
- D'AMOISE G., 1989, *La PME canadienne : situation et déficit*, Presses Université Laval.
- DIETSCH M., 1989, " Les PME et les conditions bancaires", In *Revue d'économie financière*, N°10,

pp. 72- 85.

- DUCHÉNEAUT B., 1995, *Enquête sur les PME françaises : identités, contextes, chiffres*, Ed. Maxima, Paris.
- EBER N., 2001, " Les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature ", *In Revue d'économie politique*, 2001/2, Vol. 111, p. 195-246.

- GHARBI S., 2011, Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, *Cahier du laboratoire de Recherche sur l'industrie et l'innovation, Université du Littoral Côte d'Opale, document de travail n°238, mars 2011.*
- GOETSCHIN P., 1992, " Quel avenir pour les PME ", *In Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales*, Vol. 50/1992, Zürich, p. 135-143.
- GROLEAU Y., 2012, *Mesure de la liquidité et autofinancement des PME en croissance*, Thèse de Doctorat en Administration, Conjointement Université Québec à Trois- Rivières et Université Sherbrooke.
- FOLIARD S., 2011, " L'entrepreneur et le banquier : la première impression et ses conséquences sur la décision de financer ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 24, n°3-4, 2011, p. 173-197.
- FOLIARD S., 2008, *Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises : Approche exploratoire de l'entretien entre un conseiller financier et un entrepreneur novice*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean Moulin Lyon 3.
- JANSSEN F. et WITTERWULGHE R., 1999, L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME: état de la question, *Papier de recherche, Centre Européen de la P.M.E., Institut d'Administration et de Gestion, Université Catholique de Louvain*
- JULIEN P-A., 2008, " Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 21, n°2, 2011, p. 119-144.
- KAY O., 2010, *Les contraintes de financement des PME en Afrique: le rôle des registres de crédit*, Thèse de Doctorat en Economie appliquée, Institut d'économie appliquée HEC Montréal.
- LAIB Y., 2013, " Determinants of bank financing for small and medium entreprise ", *In Gestion 2000, mai/juin 2013, vol. 30.*
- LE VIGOUREUX F. et AURÉGAN P., 2010, " Comportement et gouvernance des moyennes entreprises familiales au capital ouvert ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 23, n°3-4, 1990, p. 71-93.
- LEVRATTO N., 2006, " La PME objet frontière : analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché ", *Papier de recherche, In Actes : « Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours : Pouvoir, représentation, action », Université de Paris 1 Panthéon/Sorbonne, 20 et 21 janvier 2006.*
- MARCHESNAY M., 2003, " La petite entreprise : sortir de l'ignorance ", *In Revue française de gestion*, 2003/3 no 144, pp. 107-118.
- NDJANYOU L., 2001, Risque, l'Incertitude, et Financement Bancaire de la P.M.E. Camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque, Center for Economic Reserch, School of Business, Montclair State University.
- OCDE., 2004a, " Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME ". *In Revue de l'OCDE sur le développement*, 2004/2 no 5, pp. 37-46.
- OCDE., 2004c, " Les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME ". *In 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et*

moyennes entreprises (PME) promouvoir l'entrepreneuriat et les pme innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004.

- OLOSUTEAN MARTIN A, 2011, *Innovation et coopération des petites et moyennes entreprises : une analyse des populations d'entreprises innovantes*, Thèse de Doctorat en Sciences économiques, Université d'Orléans, Décembre 2011.
- OMRI M-A. AKREMY M. et BELLOUMA M., 2005, " La structure du capital des petites et moyennes entreprises tunisiennes ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 18, n°2, 2005, p.141-163.
- PARANQUE B., 1999, "Flexibilité financière des PME", *Papier de recherche, Observatoire des entreprises à la Banque de France, décembre 1999.*
- PARÉ J-L. et DEMERENS F., 2011, " Quel enseignement de la finance entrepreneuriale ? Une proposition pragmatique ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 24, n°3-4, 2011, p. 231-254.
- POGGI S., 2005, *Analyse de la structuration économique des PME et TPE au Luxembourg*, Centre de recherche Public HENRI TUDOR, Luxembourg, Mars 2005.
- SCHMITT C. JULIEN P-A. et LACHANCE R., 2002, " Pour une lecture des problèmes complexes en PME : approche conceptuelle et expérimentation ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 15, n°2, 2002, p. 35-62.
- ST-PIERRE J., 1999, *La gestion financière des PME : Théories et pratiques*, Ed.Presses de l'Université du Québec, Québec.
- TORRÈS O., 2011, " Proxémies financières des PME : Les effets collatéraux de la financiarisation des banques ". *In Revue française de gestion*, 2011/4 n° 213, pp. 189-204.
- TORRÈS. O., 1999, *Les PME*, Ed .Flammarion, Paris.
- TORRÈS O. et GUEGUEN G., 2008, " Incidence de la loi proxémique sur la perception de l'incertitude des PME ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 21, n°1, 2008, p.93-117.
- WITTERWULGHE R., 2008, *La PME une entreprise humaine*, Ed. De boeck, Belgique.
- YONCOURT B et MAROIS T., 1990, " Le financement des PME par les banques", *In Revue d'économie financière*, n°12-13, pp. 27 - 40.