

Evolution de la définition de la PME : Essais de catégorisation de la petite et moyenne entreprise au Maroc

CHAIK Saif Eddine (Docteur en sciences économiques et gestion)

Université Mohammed V Rabat

Résumé : La PME constitue l'épine dorsale de l'économie marocaine et internationale. Les débats sur l'importance de la PME ont été développés depuis les premières recherches menées sur le rôle de ces organisations dans le processus de développement économique (Gunasekaran et al., 2011). Cependant, la doctrine économique a créé une certaine ambiguïté à cause de l'hétérogénéité de critères de sélection d'une PME qui rend difficile d'étudier et instaurer des programmes pour la soutenir.

Cet article cherche à cartographier chronologiquement l'évolution des critères de catégorisation de la PME et l'ambiguïté de la définition de la PME jusqu'à l'arrivée à un certain accord sur le critère de chiffres d'affaires adoptée par le secteur financier.

Mots-clés : PME, définition, évolution, financement.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.10442257>



1. Introduction

Les PME constituent l'épine dorsale du tissu économique dans le monde. Elles représentent 90 % des entreprises existantes et contribuent à 50 % de l'emploi (Banque mondiale, 2019). Au Maroc, elles sont généralement considérées comme étant flexibles aux et adaptatives aux diverses fluctuations des marchés.

La naissance de la petite et moyenne entreprise n'est pas récente. Ce modèle réduit de l'entreprise classique date du début des premières actions commerciales que le monde a connues dans son mode primitif afin de servir un produit, un secteur ou une région réduite. Depuis les années 80, cette organisation est mise en exergue dans le milieu scientifique et économique afin d'évaluer son utilité, ses contraintes et ses sources de croissance et développement durable dans un milieu qui devient de plus en plus concurrentiel.

La petite et moyenne entreprise reste un modèle particulier à cause de sa taille et de son mode de gestion. Elle présente à la fois, des avantages et des limites qui diffèrent largement de la grande entreprise. La particularité de la PME s'incarne en premier lieu dans l'ambiguïté et la polysémie de sa définition.

La présence de cette organisation dans le tissu économique international a amené les gouvernements à lui accorder à intérêt précoce et des programmes d'aides et accompagnements spéciales à son mode de fonctionnement afin de renforcer leurs faiblesses. Au Maroc, la problématique de la PME qui prévoient une défaillance de 13 000 entités en 2023 selon Allianz Trade¹. Cependant, les programmes d'appuis manquent d'efficacité tant que la cible n'était pas claire vu qu'il manquait une définition claire pour standardiser la définition de la petite et moyenne entreprise.

De ce fait, cet article analyse chronologiquement, l'évolution de la définition de la PME en analysant les différents critères de catégorisation disponibles dans le monde qui ont conduit à un changement constant de sa définition sur le plan international et national, jusqu'à l'émergence d'un accord qui commence à percer dans la doctrine économique sur la base d'un seul critère reposant sur l'aspect le plus important pour le vécu d'une PME, tel que le financement.

¹ Allianz Trade est une filiale du groupe Allianz, délivrant aux entreprises de l'assurance-crédit, du recouvrement de créances, des cautions et garanties et de l'assurance-fraude.

2. Définition de la petite et moyenne entreprise

La petite et moyenne entreprise (PME) est un concept polysémique qui peut être défini selon divers critères et avec des approches variantes (Morel & Julien, 1991). Ainsi, la diversité présente affiliée au volet économique et juridique s'impose comme une première caractéristique spécifique irremplaçable afin de définir une PME.

De ce fait, ce n'est pas étonnant que des chercheurs ont mobilisé toutes leurs forces afin de purger la particularité équivoque de la notion de la PME. Cependant, ces efforts ne sont pas parvenus à faire sortir une définition exhaustive parfaitement structurée et/ou entièrement complète pour produire une notion commune en concordance entre les deux dimensions (Al-Herwi, S., 2019).

Afin de bien comprendre les aspects qui peuvent influencer le bon fonctionnement de ce type d'organisation, nous devons premièrement clarifier son cadre de définition. Généralement, ce cadre dépend, d'une dimension quantitative (généralement dépend de l'effectif, du montant du bilan ou du chiffre d'affaires), ou d'une dimension qualitative qui repose sur d'autres bases non quantifiables qui servent à identifier une petite et moyenne entreprise.

2.1. Critères quantitatifs de la PME

La pluralité des définitions de la PME s'incarne surtout dans la diversité des sources officielles qui ont essayé de cerner la notion de la PME sans arriver à avoir une unanimité pour un cadre clair pour la définir. Ainsi, chaque organisme institutionnel adopte des critères quantitatifs communs (chiffres d'affaires, valeur du bilan et nombre de salaires), mais tout en restant distinct en utilisant ses valeurs pour définir la PME.

Dans une vision basée sur des critères quantifiables, les principales organisations internationales ont mobilisé trois critères fondamentaux pour définir une PME, comme à savoir : le C.A, la valeur du bilan et l'effectif.

Les petites et moyennes entreprises constituent l'épine dorsale de toutes les économies et sont considérées comme la source vitale de la croissance économique². De nos jours, la plupart des économistes et des décideurs accordent plus d'attention aux PME en raison de leur importance

² Réalité basée sur les bases de plusieurs données statistiques et les propos de plusieurs chercheurs.

dans le tissu productif national, de leur contribution à l'emploi et de leur rôle actif dans le processus de croissance.

De plus, selon de nombreux résultats d'enquêtes, les PME souffrent de plusieurs problèmes qui entravent leur développement. Ils peuvent être décrits comme des contraintes et des obstacles non seulement à l'épanouissement des petites entreprises, mais aussi à leur survie. À l'instar du cas marocain et d'autres pays dans le monde, l'un des problèmes les plus courants comme rencontrés est l'absence d'une définition commune et officielle (Scarborough, 2012), une réalité qui complique son étude.

Cependant, malgré le rôle des PME et sa contribution dans les divers aspects socio-économiques de la nation, cette catégorie a été mal servie par des explications erronées. Il convient de noter que l'élaboration d'une définition officielle des PME faciliterait les mesures d'aide destinées à ce type d'entreprises. En particulier, cela peut servir aux PME nouvellement créées et tiendra comme une base solide sur les recherches qui s'intéresse à ce champ économique. De plus, en raison de l'absence d'un cadre spécifique standard des petites entreprises, malgré la disponibilité des données dans chaque secteur rendent la réalisation d'une analyse extrêmement difficile dans les domaines économiques et financiers (Mylenko et al. 2011).

Conjointement, le terme PME englobe encore un large éventail de définitions et mesures. Certains des éléments couramment utilisés sont basés sur des ressources financières. En fait, 68 pays ont fourni des informations sur les critères de définition des PME mobilisés par le régulateur financier ; nombre d'employés, total des actifs nets, niveau des ventes et des investissements. Cependant, la base de définition la plus courante est l'emploi (Hunt 1993), 50 de ces pays fondent leur définition sur ce facteur et plus de la moitié utilisent deux critères ou plus. Ainsi, la définition de la PME est basée sur le pays ; ce qui prouve que les économistes adoptent des critères différents pour définir les PME (Mylenko et al., 2011).

2.1.1. Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires (*Turn over*) est le montant total des ventes commerciales et de la production réalisée par une entreprise. Il décrit l'intensité de son activité et aussi les dimensions financières de cette entité.

Le chiffre d'affaires peut être considéré comme le critère clé pour avoir une image sur la taille de l'entreprise. Ce critère récapitule la force de son cycle commercial ou productif et donne une idée claire sur sa force économique et sa santé financière.

Aujourd'hui, la doctrine économique commence à se pencher à utiliser ce critère comme élément décisif pour mesurer la taille d'une entreprise afin de minimiser la pluralité des critères de définitions d'une PME.

2.1.2. La valeur du bilan

Le bilan est un document très important qui décrit la cartographie financière de l'entreprise et incarne une image de la valeur de son patrimoine. Pour le cas des PME, qui ont toujours un besoin de financement, un bilan est le document de référence pour avoir un accès au financement externe. De ce fait, ce critère est aussi mobilisé par diverses entités internationales de référence.

Généralement, le bilan est un document important pour avoir une cartographie dynamique sur la situation économique et financière et avoir une idée détaillée sur sa structure financière.

2.1.3. L'effectif

L'effectif présente le corpus salarial de l'entité qui est une ressource importante. Par conséquent, une entité qui a une activité importante a besoin dans le cas normal d'un effectif varié des ouvriers et salariés afin de l'aider à effectuer un chiffre d'affaires important dépendant de leur productivité. Dans cette optique, ce facteur est fortement mobilisé afin de cadrer une petite et moyenne entreprise en fonction de la capacité de l'entreprise à embaucher des personnes pour son compte.

En revanche, l'effectif d'une entreprise ne peut pas refléter dans certains cas la vraie taille ou l'importance de son activité. En réalité, il existe de grandes entreprises surtout dans le milieu technologique qui ne nécessite pas d'avoir recours à trop de salarié ou d'ouvriers, mais l'activité reste assez grande.

Ainsi, la définition quantitative de la PME repose souvent sur ces trois éléments. Cependant, les entités internationales qui contrôlent, analysent, légitiment et donnent leur avis sur la situation économique internationale utilisent des définitions variantes pour présenter une PME.

Les chercheurs ne sont pas arrivés à l'unanimité pour cadrer la PME non plus. Cependant, Bressy G. Et C. Konkuyt (2000, p-78.) pratiquent une dimension quantitative pour définir la PME : « Les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1 salarié), les petites entreprises (10 à 49) et les moyennes entreprises (entre 50 et 449) ». Cependant, P-J Julien et M. Marchesnay (1998, p.56) utilisent

plutôt la dimension qualitative pour définir la PME : « *la petite entreprise est tout d'abord une entité juridiquement, indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux à trois, en général seuls propriétaires du capital* ».

Par conséquent, cela rend difficile l'utilisation d'une définition globale et, dans certains cas, impossible. Il existe un besoin de préciser un point de référence international pour permettre aux chercheurs de faire des comparaisons entre les différents pays et d'établir une définition universelle des PME (S. Mouhallab, 2016). Cependant, il n'existe pas de consensus sur la meilleure façon d'aborder la linéature relative à ce concept. En réalité, même les chercheurs externes les plus chevronnés n'ont pas été capables de parvenir à faire ressortir un accord pour choisir une unanimité sur des définitions communes (Heider et al., 2014).

La définition des PME varie et devient un sujet controversé. A cet effet, le sommet du G-20 à Pittsburgh en 2009 se concentrait sur ce sujet ainsi que la plupart des grandes organisations qui essayaient de travailler dessus³ sans pouvoir faire ressortir un cadre spécifique de la PME. Ceci explique le manque d'une définition unifiée des PME, même au sein d'un même pays, en raison de la multiplicité des critères et des propositions des organisations internationales et des institutions nationales.

Par conséquent, le critère reposant sur le chiffre d'affaires sera la base avec laquelle on va s'appuyer pour choisir notre échantillon des PME pour réaliser ce travail de recherche

2.2. Critères quantitatifs de la PME

L'approche qualitative est importante pour résoudre les lacunes et carences du processus quantitatif. De ce fait, cette approche considère l'aspect socio-économique de l'entreprise comme un caractère descriptif.

Par conséquent, les différentes définitions qualitatives soulignent les éléments distinctifs et les caractéristiques des PME telles que les dimensions humaines, mode de gestion de l'organisation et la dimension comptable et financière.

³ Le sommet du G-20 a donné une grande importance à la problématique de définition standardisée de la PME afin de faciliter les programmations des programmes de financement de ce secteur d'entreprises.

2.2.1. La dimension humaine

La dimension humaine est un déterminant fondamental dans l'étude économique et fonctionnelle d'une PME. Cette vision implique à définir les PME en analysant le comportement de l'entrepreneur, qui est souvent le propriétaire et le gestionnaire. Cette dimension est liée à l'individualisation de la gestion des PME, vu sa taille.

2.2.2. Le rapport Bolton (gestion familiale)

Le rapport de Bolton (Wtterwulghe, 1998) était le premier examen complet par le gouvernement britannique sur les petites entreprises pendant les années 60 du 20^e siècle pour conceptualiser les PME. Par conséquent, une définition de la PME a vu le jour en se basant sur trois critères :

- Le fait qu'une entreprise est dirigée par les propriétaires de manière personnalisée ;
- Détention d'une faible part de marché ;
- Indépendance de l'entreprise.

Par conséquent, nous nous apercevons — en décortiquant cette définition — l'existence d'éléments liés à la personnalité du dirigeant des PME ainsi que sa structure managériale caractérisée par un « tableau plat »⁴ par rapport aux grandes entreprises.

2.2.3. Approche multicritère

L'analyse de M. Wotrin (1966) est spécialement dédiée aux PME industrielles de la communauté européenne et met en évidence diverses autres caractéristiques qualitatives, à côté du facteur humain (Wtterwulghe, 1998), p.17, comme l'existence de :

- Cadres relativement non spécialisés ;
- Contact étroit entre les dirigeants, les travailleurs, les fournisseurs et les propriétaires ;
- Absence d'une position forte pour négocier les achats et les ventes ;
- Impossibilité de mobiliser des capitaux sur les marchés monétaires et les difficultés à bénéficier des crédits à long ou même à court terme. Par conséquent, les dirigeants de PME doivent s'autofinancer pour lever des fonds et investir pour lancer leurs projets.

1. ⁴Expression qui incarne la simplicité de l'organisation par rapport aux grandes entreprises.

Généralement, ces critères sont dus à la petite dimension de la PME qui constitue un handicap sur le marché compétitif et mondialisé.

Loin d'être exhaustives, les démarches qualitatives reposent sur de nombreux critères et plusieurs dimensions comportementales et managériales. Ces dimensions conduisent toutes à une description voire à une modélisation particulière de la PME en mettant en exergue les traits de différence qualitative par rapport aux grandes entreprises.

En revanche, les critères qualitatifs ne sont pas opérationnels vis-à-vis des études empiriques sur les PME ni utiles pour appliquer et s'assurer de la conformité des diverses lois. Ceci est concrétisé surtout pour celles en relation avec le champ fiscal qui touche directement la compétitivité de l'entreprise.

À cet effet, les autorités gouvernementales choisissent de s'appuyer plutôt sur des critères quantitatifs afin de distinguer d'une façon plus facile, rapide et précise la cadre d'une PME.

2.2.4. Approche comptable et financière

Plusieurs institutions soulignent que les définitions standardisées de la PME ne leur sont d'aucune utilité. Ceci est dû à leur enfoncement en même temps d'identifier trois catégories d'entreprises (micro, petites et moyennes) avec un très grand écart d'organisation, de structure et de fonctionnement du marché. Ainsi, ils formulent d'autres définitions, mieux adaptées à leurs objectifs. À l'instar de l'IASB⁵ (*International Accounting Standards Board*), elle adopte une approche comptable et financière pour définir une organisation (qui inclut les PME (IASB, 2013)⁶ :

- N'a pas de dette ou de participation cotée en bourse ;
- Ne détient aucun actif à titre de fiduciaire pour d'autres tiers en tant qu'une entreprise principale ;
- Prépare des états financiers à usage général pour les utilisateurs externes.

⁵ On va consacrer le deuxième chapitre pour analyser minutieusement cette dimension comptable, économique et financière de traitement de la PME.

⁶ Approche basée sur le rapprochement avec les investisseurs : Une PME est une entreprise réticente à s'emprunter dans un marché financier ouvert (bourse).

3. Évolution de la définition de la PME

La définition de la PME est un processus long qui a nécessité les efforts des organismes internationales et nationales.

3.1. Évolution de la définition sur le plan international

La PME a mobilisé plusieurs organismes internationaux à essayer à trouver un cadre standardisé pour définir cette catégorie d'entreprise.

3.1.1. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en 2004

L'Organisation de coopération et de développement économiques qui se chargent des études économiques et sociales n'arrive pas non plus à cerner une définition claire de la PME. D'une façon surprenante, il n'existe aucune définition harmonisée et unique des PME dans les états membres de l'OCDE. Une réalité qui explique le choix de cette entité à choisir le nombre de salariés comme le critère capital ou unique pour définir ce type d'entreprise⁷. Néanmoins, l'OCDE traite généralement le sujet des PME autant des sociétés indépendantes — qui ne peuvent pas être des filiales d'autres entreprises — dont le nombre de travailleurs nuance selon la particularité socio-économique et juridique de chaque état. Cependant, l'OCDE a fait ressortir une recommandation politique officielle clé sur les PME en 2004⁸ qui avait pour conclusion de faire ressortir une définition standardisée des PME (OCDE, 2004).

3.1.2. La Commission européenne en 2005

La Commission européenne est un organisme qui contrôle le cadre juridique et économique qui contrôle l'Union européenne. Cependant, malgré l'importance législative de cette entité, elle consacre seulement une « recommandation »⁹ afin de se convenir avec le cadre qui peut délimiter la définition de la PME. Selon la C.E, les principaux facteurs qui déterminent la catégorisation d'une PME sont l'effectif du personnel et le chiffre d'affaires ou le total du bilan.

⁷ OECD, 2005, Paris.

⁸ La 2e conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME) : « Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondialisée » Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée ; Turquie 2014.

⁹ La recommandation de l'UE 2003/361

Tableau 1 : Définition de la PME selon les critères de l'UE

Catégorie de l'entreprise	Effectif	CA	Total Bilan
Moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros	≤ 43 millions d'euros
Petite	< 50	≤ 10 millions d'euros	≤ 10 millions d'euros
Très petite (micro)	< 10	≤ 2 millions d'euros	≤ 2 millions d'euros

Source : Site officiel de la Commission européenne (2005)

Par conséquent, la définition de l'UE des PME énoncée ci-dessous inclut les micros, petites et moyennes entreprises. Les PME représentent un segment très hétérogène, allant des entrepreneurs physiques¹⁰ qui ne constituent pas une personne morale aux sociétés par actions de taille moyenne cotées en bourse (W. Bergthaler, et al., 2015).

3.1.3. La banque mondiale en 2008

La Banque mondiale « *The World Bank* » utilise aussi trois critères quantitatifs pour définir les PME : le nombre d'employés, le total des actifs et du chiffre affaires (ventes annuelles) avec une standardisation avec la devise des États-Unis (dollars américains) (IEG, 2008). Ainsi, la B.M a délimité le champ d'application des entreprises qui peuvent avoir le « privilège » d'une PME pour bénéficier des programmes de soutien et de suivi. Dans ce sens, les PME doivent répondre aux critères quantitatifs d'un certain nombre d'employés et au moins un critère financier afin de les classer selon la catégorisation présentée dans le tableau ci-dessous : micro, petite ou moyenne entreprise.

¹⁰ La forme « Auto-entrepreneur » est une opportunité à relancer l'entrepreneuriat dans le tissu économique dans un cadre légal son avoir besoin pour acquérir les ressources nécessaires pour créer une société juridiquement.

Tableau 2 : Définition de la PME selon les critères de la banque mondiale

Catégorie de l'entreprise	Effectif	CA	Total Bilan
Moyenne	< 50 ; 300	< 3, 000, 000 \$; ≤ 15, 000, 000 \$	< 3, 000, 000 \$; ≤ 15, 000, 000 \$
Petite	< 10 ; ≤ 50	< 100 000 \$; ≤ 3, 000, 000 \$	< 100 000 \$; ≤ 3, 000, 000 \$
Très petite (micro)	< 10	≤ 100 000 \$	≤ 100 000 \$

Source : Independent Evaluation Group (2008)

3.2. Évolution de la définition de la PME au Maroc

Aujourd'hui, la discussion sur la PME au Maroc est un sujet très en vogue, mais sa définition reste sans unanimité.

3.2.1. Les définitions présentes avant l'année 2000

Avant les années 2000, le Maroc a connu plusieurs tentatives de définition de la PME sur la base de plusieurs critères hétérogènes.

- **Définition de la procédure simplifiée et accélérée (PSA) en 1972**

Le premier essai à identifier la PME au Maroc date de l'année 1972 grâce à la procédure simplifiée et accélérée (PSA)¹¹ qui a suscité un cadrage de la PME/PMI. Ce premier cadre avait pour vocation de faire bénéficier cette « division » d'entreprises des subventions et aides financières à l'instar des crédits adaptés à leurs besoins. Par conséquent, en 1973 ce programme a retenu trois critères primordiaux pour définir la PME :

- Total actif après investissement de 2 000 000 DH
- Chiffre d'affaires 3 000 000 DH

¹¹La politique de financement des PME a été centralisée au niveau de BNDE durant la période allant de 1978-1988 en collaboration avec les autorités monétaires et les banques commerciales, dès 1972. La BNDE avait mis en place la procédure simplifiée accélérée de financement des PMI/PME communément appelées (PSA).

- **Mise en accord sur la première définition de la PME en 1973**

Après 1973, le Maroc a connu une nouvelle ère de restructuration avec la « marocanisation » de son système. Ainsi, le patronat marocain a connu une mutation avec la dominance d'une nouvelle doctrine entrepreneuriale qui commence à s'intéresser à la particularité de la situation de la conjoncture socio-économique marocaine, afin de faire sortir une nouvelle définition bien cadrée de la petite et moyenne entreprise.

Depuis cette date, plusieurs modifications ont tapissé la base de la définition de la PME jusqu'à 1978 où les pouvoirs économiques ont été mis d'accord sur les critères pour définir une PME au Maroc¹² :

- Plafond de crédit maximum 5.000.000Dh.
- Chiffre d'affaires 75.000Dh.

- **Définition du code des investissements en 1983**

Au Maroc, la naissance d'une définition « juridique » des PME n'a vu le jour pour la première fois qu'avec la mention présente dans le code des investissements¹³ promulgué en 1983. Pourtant, les PME ont persisté à être définies d'une façon hétérogène et non unifiée selon des critères imposés par les investisseurs (Azzouzi, 1997). De ce fait, ces différents critères étaient essentiellement qualitatifs et liés aux besoins des utilisateurs (accès aux programmes de financement pour les jeunes entrepreneurs, plusieurs privilèges financiers et fiscaux attribués par l'État).

- **Définition de la BAM en 1987**

En Mars 1987, la banque centrale au Maroc adopte le nom de « Bank AL Maghrib » qui établit l'unité Dar As-Sikkah qui va être responsable de l'impression des billets de banque et des pièces de monnaie. Dans ce sens, elle s'est engagée à clarifier la définition de la PME selon une base financière.

Dans ce sens, Bank Al Maghrib a défini la PME selon les deux critères suivants :

¹² Ligne pilote mobilisée entre 1978 et 1979.

¹³ L'article 3 du Code définit les PME comme "l'entreprise, qui investit dans la création ou l'extension ne dépasse pas 5 millions de dirhams et les valeurs dans de nombreuses installations créées par un emploi stable n'excèdent pas 70 000 dirhams "

- Total du bilan : 15 millions de dirhams.
- Programme d'investissement : 7 millions de dirhams.

3.2.2. Définitions présentes après l'année 2000

Après l'année 2000, le Maroc a commencé à tracer la route pour standardiser la définition de la PME sur des critères plus homogènes et clairs.

- **Définition officielle de la charte d'investissement 2002**

Après l'émergence de l'importance d'instaurer des politiques spécifiques pour le développement durable de la PME au Maroc, une définition « officielle » est surgie comme une primordialité incontournable.

La loi 53-00 citée par la « Charte de la PME » du 23 juillet 2002¹⁴ qui a donné naissance aussi, en vertu de l'article 56, à « l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise » (ANPME)¹⁵ a consacré un cadre qui propose de tracer des directives qui servent à améliorer les capacités d'une PME. Elle a cité des critères juridiques, qualitatifs et quantitatifs pour distinguer la PME :

À cet effet, la charte précise qu'une PME est¹⁶ : *« toute entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires, et qui n'est pas détenue à plus de 25 % du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME ».*

Plus précisément, une PME doit satisfaire conjointement aux deux critères : effectif et Chiffre d'affaires. De ce fait, une entreprise existante ne doit pas recruter plus que 200 salariés et avoir réalisé un chiffre affaires lors des deux dernières années ne dépassant pas les 75 millions de dirhams ou un total de bilan n'excédant pas les 50 millions de dirhams. Cependant, il faut

¹⁴ Publié dans le Bulletin officiel N° 5036- du 27 JOURMADAI 1423 (5-9-2002)

¹⁵ Actuellement Maroc PME

¹⁶ Charte de la PME au Maroc, Article 1, 2002

ajouter les nombres de salariés et le montant de chiffres d'affaires des autres entreprises détenues à hauteur de 25 % ou plus directement ou indirectement par la PME¹⁷.

Autrement, en ce qui concerne les PME assez jeunes, c'est-à-dire celles n'ayant pas dépassé les 2 ans, la charte a pris en considération la vulnérabilité de leur situation. Ainsi, le chiffre d'affaires ne peut être retenu comme un critère décisif. Dans cette optique, le gouvernement marocain exige un montant minime du programme d'investissement initial qui doit respecter un plafond ne dépassant pas les 25 millions de dirhams¹⁸ ainsi qu'un ratio d'investissement par emploi ne dépassant pas le seuil de 250 000 dirhams.

Tableau 3 : Récapitulatif des critères de définition de la PME au Maroc

Type d'entreprise	Effectif	Total Bilan	CA
PME	≤ 200 personnes	≤ 50 millions de Dhs.	≤ 75 millions de Dhs.

Source : Charte de la PME 2002

- **Définition de BANK AL MAGHRIB de 2010**

Dans le cadre de la mise en place des approches avancées « Bâle II » au titre du risque de crédit, le BAM a adopté de nouveaux critères pour définir la PME. Ainsi, deux critères déterminants sont retenus : le chiffre d'affaires annuel et le montant des crédits bancaires octroyés à la PME.

La circulaire n° 8/G/2010 relative aux exigences en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnels, a instauré des critères de segmentation prudentiels que les banques doivent appliquer pour les besoins de détermination des exigences en fonds propres au titre du risque de crédit.

Il s'agit des critères suivants :

- **La grande entreprise** : le chiffre d'affaires hors taxes ou celui du groupe d'intérêt auquel elle appartient, est supérieur à 175 millions de dhs.

¹⁷ Lorsque la PME détient directement ou indirectement plus de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs entreprises, il est fait addition des effectifs permanents et des C.A. H.T. ou des totaux des bilans annuels de ladite P.M.E. et des autres entreprises précitées.

¹⁸ Le ministère de l'Industrie et du Commerce repose uniquement sur des critères de taille mesurés par le nombre d'employés pour déterminer les PME : toutes les entreprises de moins de 200 employés permanents sont des PME.

- **La petite et moyenne entreprise** : y compris les entrepreneurs individuels est celle qui répond à l'une des deux conditions suivantes :

- O Le chiffre d'affaires hors taxe ou celui du groupe d'intérêt auquel elle appartient est supérieur à 10 millions de dhs et inférieur ou égal à 175 millions de dhs

- O Le chiffre d'affaires hors taxe est inférieur à 10 millions de dhs et le montant global des créances que détient l'établissement de crédits à son égard ou du groupe d'intérêt auquel elle appartient, est supérieur à 2 millions de dhs.

- **La très petite entreprise** : le chiffre d'affaires hors taxe ou celui du groupe auquel elle appartient est inférieur à 10 millions de dhs et le montant global des créances détenues à son égard est inférieur à 2 millions de dhs.

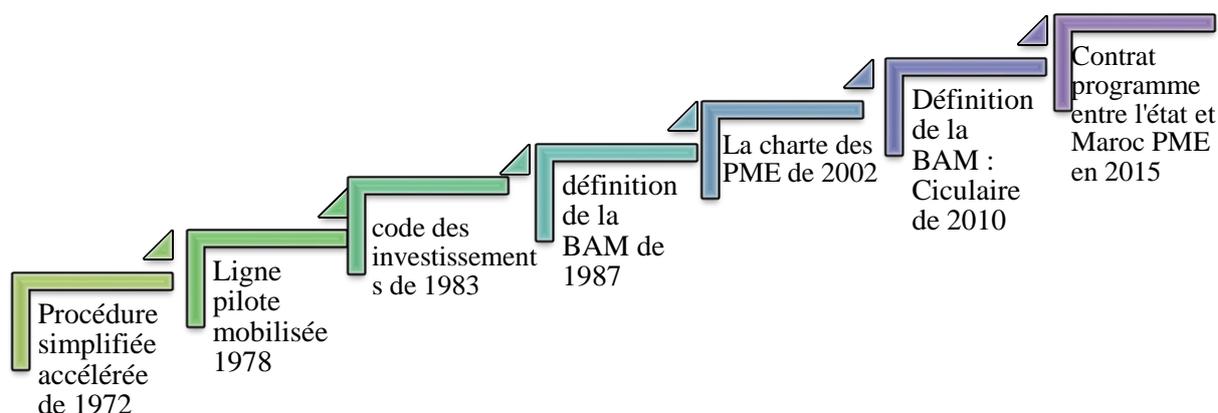
- **Définition du Maroc PME : Alignement avec le secteur financier**

Après plus d'une décennie, cette définition devint primitive en face de la réalité économique actuelle. En réalité, toutes ces définitions ont pris de recul surtout à cause de leur ancienneté qui ne prend plus considération le changement croissant et la mutation des mécanismes de l'économie marocaine.

À cet égard, une nouvelle définition est retenue dans le contrat-programme (2015-2020) entre l'État et l'organisme « Maroc PME » dont seulement le chiffre d'affaires a été finalement retenu en exemption du critère reposant sur le nombre d'effectifs composant l'organisation : « 200 millions constituera le seuil séparant la PME (CA < 200 millions) de la grande Entreprise (CA > 175 millions) » afin de catégoriser les entreprises qui pourront bénéficier des programmes d'appui financement et accompagnement. Par conséquent, ce programme s'accorde avec les critères retenus par le secteur bancaire au Maroc afin d'identifier une PME comme étant tout entreprise assurant un chiffre d'affaires annuel hors taxe entre 10 et 200 millions de dirhams. Ce cadre respecte plus la conjoncture économique et facilite la catégorisation des programmes de financement dédiés à de la PME.

Cette harmonisation va faire doter les résultats des recherches sur ce domaine vital à l'économie d'une crédibilité supérieure.

Figure 1 : Évolution de la définition de la PME au Maroc



Source : Conception de l'auteur

Depuis la première tentative de définition de la PME en 1972, le chiffre d'affaires a été toujours mobilisé comme un critère décisif associé avec le total d'actif au début. Par la suite, le nombre d'effectifs ou encore le montant de crédit accordé ont été mobilisés pour cadrer la PME pour soulever la problématique primordiale de la PME qui est le financement. Finalement, en 2016 les pouvoirs publics se sont mis d'accord avec le Maroc PME pour s'aligner avec la définition du secteur bancaire qui prend en considération le chiffre d'affaires comme seul et unique critère pour cadrer une PME.

L'aboutissement à un accord sur la définition de la PME au Maroc à contribuer à standardiser et cibler le champ d'application de l'aide financière appliquée à ce type d'entreprise. Par conséquent, la dernière édition du 2023 du programme ISTITMAR¹⁹ définit les PME qui peuvent bénéficier des aides financières comme étant des entreprises ayant un chiffre d'affaires entre 10 et 200 MDH en adéquation avec le dernier accord de définition de la PME en 2015.

4- Conclusion

Après l'étude de la définition et des caractéristiques de la PME, une chose se met en évidence est que la PME est une entité avec beaucoup de problèmes et de contraintes ce qui rend le processus d'acquisition d'un avantage compétitif vital pour survivre dans un marché

¹⁹ Programme de financement proposée par l'agence Maroc pme qui donne un appui financier pour réaliser un projet d'investissement matériel ou immatériel destinées aux PME.

très concurrentiel. Ce processus peut être favorisé par l'ensemble des avantages dont disposent ces catégories d'entreprises.

Après l'hétérogénéité des critères de sélection de la petite et moyenne entreprise (bilan, effectif, chiffres d'affaires), la doctrine économique commence à se pencher plus sur la variable financière adoptée par le secteur financier qui évalue l'entreprise sur la base son chiffres d'affaires qui incarne sa taille financière.

Une chose est certaine, l'accès au financement est une problématique structurelle qui constitue l'un des principaux obstacles à la survie et à la croissance des PME. Par conséquent, la définition précise et exacte de la PME va nous amener à bien comprendre ce type d'entité, mieux visualiser ces besoins et mettre en œuvre des programmes mieux adaptées à la croissance à ce type d'entreprises.

Dans le cas marocain, le gouvernement a mis en œuvre plusieurs actions pour mettre en aide le côté financier des PME soit sous la forme de subventions, garantie d'accès aux crédits ou mesure d'optimisation fiscale. Cependant, la problématique persiste toujours à la PME et nuit à leurs efforts à consolider leur avantage compétitif et croissance même après l'effort de ressortir avec une définition homogène.

REFERENCES

- (1) Ademola, G. O., James, S. O., & Olore, I. (2012). The roles of record keeping in the survival and growth of small-scale enterprises in Ijumu Local Government Area of Kogi State. *Global Journal of Management and Business Research*, 12 (13).
- (2) Ahmedova, S. (2015). Factors for increasing the competitiveness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Bulgaria. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 1104 -1112.
- (3) AICPA. (2012). Proposed Financial Reporting Framework for Small- and Medium-Sized Entities.
- (4) Aldrich, H., Zimmer, C., & Jones, T. (1986). Small business still speaks with the same voice : A replication of "the voice of small business and the politics of survival". *The Sociological Review*, 34 (2), 335 -356.
- (5) Al-Herwi, S. (2019). What are SMEs? Lebanonse international University.
- (6) Ardic, Oya Pinar and Mylenko, Nataliya and Saltane, Valentina, Small and Medium

- Enterprises: A Cross-Country Analysis with a New Data Set (January 1, 2011). World Bank Policy Research Working Paper No. 5538, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1747441>
- (7) Azzouzi, B. (1997). P.M.E. et stratégie de développement au Maroc, l'Université du Michigan.
- (8) Commission européenne. (2018). Study on tax compliance costs for SMEs: Final Report. KPMG.
- (9) Confédération générale des entreprises du Maroc. (2014). Etude sur les leviers de la compétitivité des entreprises marocaines. Commission Investissement, Compétitivité et Emergence Industrielle.
- (10) Daly, J. L. (2009). IFRS for small and medium-sized entities (SMEs)". Executive education.
- (11) El Manzani, N., asli, amina, & El Manzani, Y. (2018). Les facteurs de l'échec entrepreneurial des PME marocaines : Une étude exploratoire. *Marché et organisations*, 3, 105-144. <https://doi.org/10.3917/maorg.033.0105>
- (12) Gilles Bressy et Christian Konkuyt,(2000), *Economie d'entreprise*, Sirey.
- (13) Julien, P.-A. (2009). Trente ans de théorie en PME : De l'approche économique à la complexité. *Revue internationale P.M.E.*, 21 (2), 119-144. <https://doi.org/10.7202/029433ar>
- (14) Kadocsa, G., & Borbás, L. (2010). Possible ways for improving the competitiveness of SMEs. A Central-European approach.
- (15) Kayadibi, S., Polat, R., & Fidan, Y. (2013). Small and medium-sized business in Malaysian economy: Case of Turkish entrepreneurs in Kuala Lumpur. *Business Economy*, 31, 265 -281
- (16) Khan, M. R., & Rocha, J. R. (1982). Recurring Managerial Problems in Small Business.
- (17) Khan, M. R., & Rocha, J. R. (1982). Recurring Managerial Problems in Small Business. *American Journal of Small Business*, 7(1), 50-58. <https://doi.org/10.1177/104225878200700111>
- (18) Lavigne, B. (1999). Contribution à l'étude de la genèse des états financiers des PME. Université Paris IX, — Dauphine.
- (19) Mlouka, S. B., & Sahut, J.-M. (2008). La taille est-elle un facteur déterminant de la compétitivité des entreprises ? *La revue des Sciences de Gestion*, 5, 77-86.
- (20) Mohideen Bawa, M. I., & Gunapalan, S. (2012). Identification of Micro, Small

and Medium Entrepreneurial Marketers-MSMEMs-in South Eastern Region—SER-: A qualitative analysis. Conference: National Conference on Innovative Marketing-Trends, Issues and Challenges, Organized by Department of Commerce and Economics, Faculty of Humanities, SRM University, India

- (21) Morel, B., & Julien, P.-A. (1991). *La belle entreprise (La revanche des PME en France et au Québec)*. Boréal.
- (22) Orser, B. (2000). Performance, Firm Size, and Management Problem Solving. *Journal of Small Business Management*, 38.
- (23) Paraque, B. (2003). *Economie de la PME : de l'artefact statistique à une réalité économique*. EconWPA, General Economics and Teaching.
- (24) Sofia Mouhallab & Wei Jianguo (2016), *Small and medium Enterprises in Morocco: Definition's Issues and Challenges*, Conference: International Conference on Business, Economics, Management and Marketing (ICBEMM 2016) At: University of Oxford, The Queen's College, Oxford, United Kingdom.
- (25) Somaya Jalal A-Herwi, 2019, *What are SMES*, Lebanese International University.
- (26) Torrès, O. (1998). *PME : de nouvelles approches*.
- (27) Torrès, O. (1999). *Les PME*. Flammarion Paris
- (28) Westhead, P., Wright, M., & Ucbasaran, D. (2001). The internationalization of new and small firms: A resource-based view. *Journal of business venturing*, 16 (4), 333 -358.
- (29) Wolfgang Bergthaler et al.? (2015), *Tackling Small and Medium Enterprise Problem Loans in Europe*, IMF staff discussion note
- (30) Wolff, J., Pett, T., & Ring, J. (2015). Small firm growth as a function of both learning orientation and entrepreneurial orientation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21, 709 -730. <https://doi.org/10.1108/IJEER-12-2014-0221>
- (31) Wong, K., & Aspinwall, E. (2004). Characterizing knowledge management in the small business environment. *J. Knowledge Management*, 8, 44 -61. <https://doi.org/10.1108/13673270410541033>
- (32) Younoussi Adama, T. (2012). Une analyse du transfert intergénérationnel des connaissances dans les PME familiales du secteur textile au Maroc. *Revue juridique de l'Ouest*, 25 (2), 95-120. <https://doi.org/10.3406/juro.2012.4934>