

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Economiques

Mémoire de fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques

Option : Economie Appliquée et Ingénierie Financière

Thème

***La problématique de financement bancaire des
PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de
Bejaia.***

Réalisé par :

**1- Mlle. MADANI Fatiha
2- Mlle. MAOUCHE Nassima**

Encadreur :

Mr. AKERKAR Arezki

Devant le jury composé de :

Président : Mme Gharbi Hassiba.

Examineur : Mr Boughiden Rachid.

Promotion 2012-2013

Remerciements

Qu'il nous soit d'abord permis de remercier Mr. AKARKER AREZKI, notre promoteur, qui a supervisé, avec clairvoyance et rigueur, la préparation de ce modeste travail. C'est grâce à ses conseils qu'on a pu mener à bien nos recherches. Qu'il trouve ici l'expression de notre profonde gratitude.

Je remercie également les membres du jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Ma reconnaissance va également à tous mes amis pour leurs aides précieuses.

Sans oublier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de notre mémoire.

Je terminerai ces remerciements par les personnes qui me sont chères. Ma famille pour son soutien et ses encouragements.

Dédicaces

*Tout au début, je tiens à remercier
Le bon Dieu de m'avoir donné du courage et de patience afin de
réaliser ce travail que je dédie à :*

Ma chère mère qui s'est sacrifiée pour mon éducation et ma réussite.

*Mon père comme témoignage de ma reconnaissance pour
Ses efforts dont je serais toujours redevable et l'intérêt qu'il n'a jamais
cessé de porter à mes études.*

*Mes adorables frères (Mokranne et Massinissa) et sœurs (Hayet
Et Kahina), sans oublier ma chère grande mère Baya, et mon oncle
Mohamed*

*A mon très Mon cher mari qui a toujours été à mes cotés ;
Et surtout mon fils Md Amine ;*

*Ma Binôme Nassima, Toute ma famille, ma belle famille, mes amies,
Et tous ceux qui me connaissent ; Tous ceux qui ont participé de près ou
de loin à la réalisation de notre travail.*

MADANI Fatiha.

Dédicaces

Je dédie ce simple travail

Premièrement à mes parents que me soutien durant mes études.

A Mes frères, Mes sœurs, mes amies, et à tout mes proches.

*Et tous ceux qui me connaissent ; Tous ceux qui ont participé de près ou
de loin à la réalisation de notre travail.*

MAOUCHE Nassima.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

A.N.D.I : Agence Nationale de Développement des Investissements

A.N.G.E.M : Agence nationale de gestion de microcrédits

A.N.S.E.J : Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes

A.P.S.I : Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements

ADS : Agence de développement social

AGB : Alegria Gulf Bank

AGI : autorisations globales d'importations

ANAT : Agence nationale de l'aménagement territorial

ANEM : Agence national d'emploi

B.A : Banque d'Algérie

BADR : Banque d'agriculture et de développement rural

BDL : Banque de développement local

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BFR : Besoin en fonds de roulement

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BNP : banque national de Paris.

BSTP : Bourse de Sous-traitance et de Partenariat

BTPH : Bâtiment des travaux public

C.N.I : Commission nationale des investissements

CAF : Capacité d'autofinancement

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations

CE : Commission européenne

CGCI : Caisse de Garanties de Crédit d'investissement

CMT : Cout moyen total

CNAC : Caisse Nationale de Chômage

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance

CNES : Conseil National Economique et Social

COOKE : Ratio de couverture des risques

CPA : Crédit populaire algérien

EI : Entreprise individuelle

ES : Entreprise sociétaire

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité

F.G.A.R : Le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises

F.P.N : fonds propres nets

FMI : Fond Monétaire International

FNPAAT : Fond National de Promotion des Activités Artisanales

FONAPRAM : Fond National de Promotion de l'Artisanat et des petites Métiers

FOPRODI : promotion et de décentralisations industrielles

GE : Grand entreprise

GRH : gestion des ressources humaines

LMC : Loi sur la monnaie et le crédit

M.E : La Moyenne Entreprise

O.N.S : Office National Statistique

O.S.C.I.P : Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé

OCDE : Organisation de coopération pour le développement économique

ONUUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

P.E : La petite entreprise

PCE : programme concerne entreprise

PIB : Produit intérieur brut

PME : petit et moyenne entreprise

PMI : Petite moyenne industrie

PNR : prêt non rémunère

R.E.P : Risques encourus pondérés

SARL : Société à responsabilité limitée

SCS : Société en commandité simple

SEM : Les Sociétés d'Economie Mixte

SFS : sociétés financières spécialisées

SNC : Société en nom collectif

SPA : Société par action

TCR : tableau compte résultat

TIC : Technologie d'information et de communication

TPE : Très et petite entreprise

TRI : Taux rentabilité interne

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

UE : Union européenne

VAN : Valeur actuelle nette

VF : valeur fixe

SOMMAIRE

Introduction générale	01.
Chapitre I : Généralités sur les PME	04
Introduction au chapitre I	04
Section 01 : la PME dans les fondements théoriques	05
Section 02 : particularité sur les PME.....	08
Section 03 : le rôle de la PME dans l'économie.....	22
Conclusion du chapitre I	27
Chapitre II: Les besoins et sources de financement des PME en Algérie	29
Introduction au chapitre II	29
Section 01 : Les besoins et les sources de financement des PME.....	30
Section 02 : Les risques de crédit et les moyens de prévention.....	46
Section 03 : La relation entre la Banque-PME.....	54
Conclusion du chapitre II	69
Chapitre III : La PME et son financement en Algérie	63
Introduction au chapitre III	63
Section 01 : Rappel historique et cadre institutionnel de la PME en Algérie	62
Section 02 : Les PME algériennes : état des lieux.....	69
Section 03 : Les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie.....	78
Conclusion	91
Chapitre IV : Etude empirique sur les problèmes de financement des PME-PMI dans le cadre de la relation banque-PME	92
Introduction au chapitre IV	92
Section 01 : Situation des PME dans la wilaya de Bejaia.....	93
Section 02 : présentation de l'enquête et la méthodologie de la recherche.....	95
Section 03 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête.....	99
Conclusion du chapitre IV	129
Conclusion Général	130

Introduction générale

Depuis le début des années soixante dix, l'une des plus importantes mutations qui ait marqué la sphère de l'économie à l'échelle mondiale est l'émergence de la PME.

La PME est considérée comme la cellule de richesse qui occupe une importante dans la croissance économique, du fait qu'elle exerce dans tous les secteurs et qu'elle constitue une source d'emplois.

Pour financer leurs investissements, les PME essaient d'abord de s'autofinancer avant d'avoir recours aux sources externes (crédits). Le financement externe est une solution de deuxième ordre, auquel les PME recourent lorsque leurs capitaux mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non anticipés.

Donc, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son existence. Les banques sont les principaux bailleurs de fonds des entreprises de petite et moyenne dimension.

Alors, la nature de leurs relations est souvent empruntée beaucoup de difficultés et de conflits qui tiennent leurs origines des objectifs divergents de chacune des parties. Ces difficultés proviennent souvent des incompétences en gestion et qu'elles ne transmettent pas toutes les informations nécessaires dans leurs dossiers d'emprunt. Ces Écarts sont à l'origine des difficultés de leurs relations avec les banques, ce qui amène les dirigeants à affirmer qu'ils font l'objet de discrimination à la faveur des grandes entreprises.

L'Algérie avait comme objectif la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissance économique basée sur la promotion de la PME privée, pour se déconnecter en partie de la rente pétrolière, et de réaliser la diversification de l'économie fondée sur un développement durable de la compétitivité des PME algériennes dans un contexte de mondialisation. Toutefois, en dépit de tous ces programmes et mesures, les PME algériennes déjà existantes éprouvent d'énormes difficultés à survivre et à réaliser leurs projets d'investissement. D'une manière générale, cette situation est liée à un environnement institutionnel contraignant de l'accès des PME au financement bancaire.

L'objectif de présent travail est d'essayer d'apporter la réponse à la problématique suivante:

Quelles sont les difficultés liées à l'octroi de crédit dans le cadre de la relation banque-PME?

A travers cette question, nous trouvons les différentes interrogations intermédiaires suivantes :

- Quels sont les besoins de financement de la PME en Algérie?
- Est ce que la banque se base sur les critères de confiance pour octroyer des crédits à la PME ou bien se basent plutôt sur d'autres critères ?

Pour répondre à la problématique précédente deux hypothèses ont guidé notre recherche:

H1 : La plupart des PME juge que le taux d'intérêt est très élevé et que les garanties exigées par les banques sont excessives

H2 : L'évaluation et le contrôle du risque par la banque sont concentrés sur des outils de l'analyse financière traditionnelle.

La démarche méthodologique repose sur une approche à la fois théorique et pratique. Par la même nous nous sommes basés sur une recherche bibliographique traitant le sujet de financement des PME, que ce soit des ouvrages, des articles ou autres.

Pour répondre à nos interrogations posées, nous avons procédé à une enquête de terrain par questionnaire. Cette étude a été menée auprès d'un échantillon de PME et de Banque dans la wilaya de Bejaia.

Notre travail est composé de trois chapitres :

- Le premier chapitre intitulé : les généralités sur le PME.
- Dans le second chapitre, nous nous intéressons aux besoins et moyens de financement des PME.
- Le dernier chapitre sera consacré à l'étude empirique sur la problématique de financement bancaire des PME de la wilaya de Bejaia.

CHAPITRE I

GENERALITES SUR LES PME

Introduction

La petite et moyenne entreprise (PME) fait depuis une trentaine d'années, l'objet d'une attention croissante aussi bien de la part des pouvoirs publics que de celle des chercheurs. Elle est devenue un acteur important dans la dynamique économique et un domaine d'étude à part entière.

Les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique est social d'un pays à travers le monde, par la flexibilité de leurs structures, leur capacité à s'adapter à la pression multiforme de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et le développement des régions.

Les PME constituent un groupe très hétérogène, elles sont présentées dans des activités très diverses.

Ces PME qui jouent un rôle très important dans l'économie sont souvent confrontées aussi à plusieurs obstacles d'ordre économique, social et financier.

Ce chapitre est consacré à l'étude de la notion de PME à travers sa définition et sa typologie après avoir rappelé sur la PME dans la théorie économique (section1), puis la réalité de la PME dans l'économie (section 3) à travers ses rôles dans l'économie et les contraintes de leur financement.

Section 1 : La PME dans les fondements théorique

Il est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles-ci sont extrêmement hétérogènes. Cette théorie ne peut être que différente des théories économiques et du management traditionnel applicables aux grandes entreprises (GE), puisqu'elles en sont différentes, tout à la fois aux plans de la direction et de l'organisation des différents produits et des relations avec l'environnement dans laquelle ces firmes évoluent.

Cette section est une synthèse de la place que la pensée économique a ménagée à la petite ou moyenne entreprise et les principaux courants de recherches sur la spécificité et la diversité de celle-ci.

1.1 L'école classique

Dans la pensée classique, la taille des entreprises n'a retenu que peu d'attention puisque l'unité de l'analyse n'est pas l'agent économique individualiste (producteur et consommateur) mais l'économie dans son ensemble. Dans ce sens, l'approche des classiques est surtout macroéconomique. Dans ce contexte, les auteurs ne voient dans l'entreprise qu'un agent économique qui fait des choix optimaux dans un environnement aux dimensions limitées et très spécifiques. Le développement économique de la nation a fait que le critère de la taille est non discriminatoire. Ceci est dû aux caractères du modèle qui se base sur le modèle Walrassien et qui se résume comme suite :

- La recherche de situation d'équilibre en situation de concurrence et d'information parfaite ;
- L'hypothèse de rationalité parfaite des agents économiques ;
- La prééminence donnée à l'analyse de l'échange sur celle de la production.

Selon l'approche classique de l'économie, il existe des industries de petites entreprises et des industries de grandes entreprises. Les limites horizontales dépendent de l'existence d'économie d'échelle et de gamme. De plus, la firme est définie par trois éléments¹ :

- Le chef d'entreprise est rationnel et le seul décideur ;
- Une fonction de production et une fonction de coût, qui retracent les contraintes technico-économiques ;
- Un objectif basé essentiellement sur la maximisation du profit.

¹ J.M, Chevalier ; « introduction à l'analyse économique » ; édition : la Découverte, Paris. 1995, P 19.

Il s'avère que l'entreprise n'est rien d'autre qu'une « *boite noire* », une unité dont l'activité principale consiste à transformer des flux d'entrées en flux de sortie selon une fonction technique appelée fonction de production.

Il ressort que l'approche classique de l'entreprise insiste sur l'aspect technologique. En effet, dans cette approche, c'est la fonction technique de production qui est considérée comme essentielle à la définition d'une entreprise, et le comportement économique de celle-ci découle logiquement des fondements technologiques de son existence. L'accent est mis sur la fonction de production. De plus l'entreprise est assimilée à un individu unique, qui est l'entrepreneur. Ce dernier n'a comme seul et principal objectif que la maximisation du profit de l'entreprise.

Toutefois, la taille de la firme peut être déduite à travers les analyses des auteurs sur les mécanismes qui, selon eux, indispensables au progrès économique de la nation. Ainsi, si A. Smith insiste, dans son ouvrage sur la richesse des nations, sur les bienfaits de la division du travail qu'il considérait comme le mécanisme central du progrès économique, il s'en soit que le tissu productif soit constitué d'un ensemble vaste de producteurs, chacun est spécialisé dans un métier spécifique. La concurrence qui en découle limitera la taille de leur firme à travers la pression qu'elle exerce sur les prix et les profits.

Par ailleurs, à long terme, à travers l'effet de mécanisme de l'accumulation, la firme n'est pas condamnée de limiter sa taille. A. Smith prévoit l'avènement des firmes à grande dimension au sein desquelles la division du travail est technique.

1-2 L'école marxiste :

Dans cette école, l'enjeu est plutôt en faveur de l'entreprise de grande dimension. Marx avait prévu lui aussi, dans son étude du capitalisme, l'avènement des grandes entreprises. Selon lui, la guerre de la concurrence se fait à corps de bas prix.

La théorie de la concentration est, chez Marx, la conséquence de la loi de l'accumulation et débouche sur la théorie de l'expropriation. Cette tendance du processus capitaliste tend à accroître la taille des usines et des unités de contrôle dans la théorie marxiste, une donnée essentielle de processus total par lequel le capitalisme périra.

Si Marx se trompait quand à la disparition du système capitaliste, du moins vit-il juste quand à l'avènement de la grande dimension. Dès avant la première guerre mondiale,

la nouvelle méthode de production capitaliste, les responsabilités limitées des entreprises et le développement du marché du capital facilitent l'émergence d'entreprise industrielle de plus en plus grande. Mais les vrais monopoles, au sens de producteur unique sur un marché déterminé, restent rares et principalement confinés aux monopoles légaux. Ce qui se vérifie néanmoins, c'est la recherche systématique par les entreprises de grande dimension d'un pouvoir sur le marché et même parfois d'un pouvoir hors marché.

Il semble que Marx avait la peine sur l'avènement de la grande entreprise. Dans la même période où le système capitaliste est fondé sur le principe de l'accumulation, marque la concentration du travail et du capital dans des grands capitalistes qui exproprient les petits. Selon lui, « *l'accumulation, de son côté, précipite la baisse du taux du profit, dans la mesure où elle implique la concentration du travail sur une grande échelle et, par suite, une composition supérieure du capital. D'autre part, la baisse du taux du profit accélère à son tour la concentration du capital et sa centralisation parce qu'il y a expropriation des petits capitalistes et des producteurs directs, qu'il restait encore quelque chose à exproprier* ». ²

1-3 L'approche néo-classique

L'entreprise n'a occupé qu'une place marginale dans la théorie économique. Elle est réduite à peu de choses : un agent individuel sans prise en considération de son organisation interne, transformant de manière efficiente des facteurs de production en produits et en s'adaptant mécaniquement à son environnement. « *Bien que l'approche néo-classique possède une valeur heuristique, elle ne nous apprend rien sur les mécanismes à la base de l'émergence de la firme sur les modes d'organisation, ni sur certaines caractéristiques fondamentales de celle-ci* » ³

Sous l'influence de certains auteurs à savoir W.J. Baumol, H. Simon, Cyrt et March, et face aux limites de l'analyse dite classique, l'élaboration d'une théorie de la firme s'est progressivement imposée en se déployant dans plusieurs directions, à savoir l'approche centrée sur l'organisation et le mode de gestion, l'approche centrée sur les ressources et les compétences et l'approche centrée sur l'environnement.

² BOUKROU Aldjia.Op cité, P 29.

³ A. Alcouffe et S.Kammoun : « *Une approche économique des compétences de la firme, vers une synthèse des théories néo-institutionnelles et évolutionniste* », édition. LIRHE, Toulouse. Février 2000, P. 5.

Pour ce que nous intéresse, nous retenons l'analyse microéconomique dont la taille de la firme est explicitement petite en vertu du postulat de l'atomicité des agents économiques. Certes, l'entreprise est assimilée à une simple fonction de production, où les quantités des facteurs (travail et capital) sont combinées en fonction de leur prix et de leur productivité pour aboutir au coût minimum à obtenir le profit maximum. C'est la concurrence pure et parfaite qui constitue le principe de base des néo-classiques quand à la d'élimination de la dimension de l'entreprise. Le jeu de la concurrence détermine la taille de l'entreprise dans la mesure où cette taille résulte de la résolution du problème de maximisation.

1-4 L'école de Cambridge

Les analyses de l'école de Cambridge (de premier quart du 19 siècle) ne constituent en-fait qu'un prolongement à celle des néoclassiques. Cependant, pour ce qui concerne la firme, les auteurs de l'école Cambridge abordent plutôt la question des limites à la croissance de cette dernière. Selon leur approche, il n'est rationnel pour une entreprise de changer son échelle de production permanente que si elle prévoit une variation importante et permanente du volume de demande, ou des prix relatifs. Le producteur ne peut donc modifier la combinaison productive, comme il souhaite, que sur la longue période. Son hypothèse d'économie d'échelle, l'augmentation de la taille et l'amélioration des techniques de production accroissant certes la productivité des facteurs et abaissent les coûts de production dans un premier temps. La forme- enveloppée (U) de la courbe des coûts montre qu'au-delà d'un certain point, le coût moyen augmente. Par conséquent, il n'est plus rationnel de produire au-delà de ce point : la taille optimale est atteinte à ce point.

Au sens d'A .Pigou⁴, la taille optimale d'une entreprise est définie comme le coût moyen minimum de longue période. Ce coût baisse du fait des économies d'échelles lorsque l'entreprise grossit. Puis, une fois la taille optimale franchie, il s'élève du fait des rendements décroissants de la fonction entrepreneuriale. En d'autres termes, au-delà d'une certaine taille, les coûts de management (ou de la bureaucratie) montent plus rapidement que les autres coûts entraînant en conséquence des rendements décroissants.

⁴ Cité par Julien(P.A) : « Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexe », 75^e congrès de l'ACEFAS, 10-11 mai 2007, trois- rivière.

ALFRED Marshall⁵ avait déjà démontré que l'entreprise moderne, gérée par son propriétaire devait logiquement, dans un calcul rationnel, tendre, dans une industrie donnée, en fonction des techniques proposées et du prix des facteurs de production, déterminer une taille optimale, en termes de capacité de production. De même, il souligne que toutes les firmes devaient avoir cette même taille, de sorte que les entreprises X dans une industrie Y peuvent être idéalisées comme une firme représentative. En faisant une comparaison entre l'industrie et la forêt, dans laquelle chaque arbre croît jusqu'à une certaine hauteur seulement, A. Marshall⁶ montrait que les firmes cessent de croître après la troisième génération puisqu'au fondateur de la firme, succèdent des héritiers élèves dans le luxe n'ayant ni capacité ni ambition qui ont fait le succès de l'affaire.

Il semble que, en se basant sur l'hypothèse d'une fonction de coût moyen de long terme, identique pour toutes les entreprises, les économistes de Cambridge prophétisaient l'avènement d'une seule et unique taille d'entreprise.

Section02 : Particularité sur la PME :

L'objet de cette section est de mettre l'accent sur le concept « PME » à travers quelques définitions, typologies et caractéristiques de ces entreprises.

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

2-1 Définition de la PME

Plusieurs économistes tentent de trouver une définition universelle pour la PME, car cette dernière ne possède pas une définition officielle. Nombre d'auteurs s'accordent aujourd'hui à reconnaître la contingence et donc la diversité du phénomène. « *La PME est donc un concept flou dont les définitions varient* »⁷ d'un auteur à l'autre et d'un pays à l'autre.

⁵ Cité par MARCHESNAY (Michel), *PME et modernités*, www.ensetmedia.ac.macpaFixePME&modernites.pdf.

⁶ Cité par ROBINSON (joen), *L'économie moderne*. Traduction Française.

⁷ WITTERWULGHE Robert ; « LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998, P 13.

2-1-1 Les critères de définition

Afin de mieux cerner la définition et la notion des PME, deux critères d'identification sont généralement utilisés :

2-1-1-1 Les Critères quantitatifs

L'approche quantitative dite aussi descriptive privilège le critère de taille pour identifier la PME⁸. Cette approche se base sur un ensemble mesurable et quantifiable à savoir :

- le nombre d'employés ;
- le chiffre d'affaires ;
- total de bilan ;
- capital investi ;
- actif immobilisé net.

a) le nombre d'employés

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises⁹ :

- Les micro-entreprises : n'emploient aucun salarié.
- Les très petites entreprises : comprennent de 1 à 09 salariés.
- Les petites entreprises : emploient de 10 à 49 salariés.
- Les moyennes entreprises comptent de 50 à 250.

b) le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires peut paraître comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise.

Pour une définition plus significative de la PME selon la Small Business Administration est considérée toute entreprise ne dépassant pas les limites.

L'appartenance sectorielle peut être apparue dans le tableau suivant :

⁸ Idem P.23

⁹ Idem p.23-26.

Tableau n° 01 : Les critères de la Small Business Administration S.B.A

Groupe d'industries	Critère (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 100
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 50 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Recettes maximales annuelles	De 07 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
Transport	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$, selon les sous-secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou Recettes maximales annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous-secteurs
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0,5 à 9 millions de \$, selon les sous-secteurs
Services	Travailleurs occupés ou Recettes maximales annuelles	De 500 à 1500 ou de 3,5 à 21, 5 millions de \$, selon les sous-secteurs

Source : WITTERWULGHE Robert ; « LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998, P 26.

c) Total de bilan

Cette notion financière reflète la valeur d'une PME. Malgré l'importance de ce paramètre, qui est adoptée par les théoriciens comme critère d'identification des PME dans des cas échantillons. Il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être vérifiée que l'entreprise qui tient une comptabilité.

d) Capital investi

Il peut être considéré comme critère le plus pertinent et fiable reflétant le poids de l'entreprise. Ce critère varie selon les PME.

e) Actifs immobilisés nets

Ce critère englobe :

- Les immobilisations corporelles ;
- Les immobilisations incorporelles ;
- Les immobilisations financières.

Le décompte de ce critère se fait au montant arrêté à la clôture du dernier exercice.

2-1-1-2 L'approche qualitative de la PME

Les approches quantitatives de la PME ne donnant pas entière satisfaction. Cette approche tente de pénétrer à l'intérieur de la « boîte-noire » met l'accent à un degré plus au moins élevé qui touche essentiellement à la propriété de la direction ainsi que sa relation avec son environnement. Elle se base sur des critères beaucoup plus managériaux et organisationnels. Nous retiendrons les plus importants à savoir ; la dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise, les stratégies et les objectifs de la direction¹⁰.

A) La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

La dimension humaine est liée à la personnalité de la gestion de la PME. Selon ce dernier, il est considéré comme PME toute « *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 qu'est directement lié à la vie de l'entreprise*¹¹ »

Autrement dit, les PME sont toutes « *les entreprises juridiquement et financièrement indépendantes (généralement reconnue comme l'un des critères de la PME que la plupart des organismes s'accordent sur le fait que la PME ne doit pas appartenir à un groupe) dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés (selon l'encyclopédie de l'économie et de la gestion dans les discours sur la PME) ».*

B) Les stratégies et les objectifs de la direction

Les stratégies et les objectifs de la direction sont autres critères qualitatifs permettant de cerner la réalité de la PME, du point de vue stratégie, est considérée PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait appel qu'à sa propre expérience lors de la prise et la mise en œuvre des décisions.

Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisant le

¹⁰ BOUKROU Aldjia.Op cité, P 16.

¹¹ Ibid. P 17

refuse de la croissance et le recoure aux sources de financement externes dans ces unités économiques.

2-1-2- Définition des PME dans certains pays développés

La définition de la petite et moyen entreprise PME dans les pays industrialisés repose sur un certain nombre de critères différents et très diversifiés. Ceci reflète la pluralité des objectifs à réaliser compte tenu des spécificités nationales particulièrement sur les plans démographique, financiers et économique.

➤ Définition de la PME aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, Small Business Administration définit les petites et moyennes entreprises comme étant « *des entreprises indépendantes comptant moins de 500 employés.*

Les Etats-Unis ont choisi d'établir des normes relatives à la taille, pour chaque catégorie du système de classification des industries de l'Amérique de Nord »¹².

➤ Définition de la PME aux Canada

Au Canada, une petite et moyenne entreprise (PME) ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, ne pas avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars et ne doit pas être détenue à plus de 25% par une entreprise de plus grande importance.

Selon la confédération générale des petites et moyennes entreprises, les PME se répartissent de la façon suivante :

- Les petites entreprises sont celles qui regroupent de 5 à 50 salariés ;
- Les moyennes entreprises se définissent de façon variable suivant le pays et le secteur d'activité, avec un maximum généralement fixé à 500 salariés¹³.

➤ Définition adoptée par l'Union Européenne

Une première définition des PME avait déjà été donnée par la commission Européenne dans sa recommandation 96/280/CE de 3 avril 1996¹⁴. Suite à deux consultation publiques effectuées en 2001 et 2002, la commission a décidé de modifier celle-ci le 6 mai 2003, par la recommandation 2003/361/CE afin, notamment :

¹²WTTTERWULGHE Robert, op cité, P 26.

¹³http://fr.wikipedia.org/wiki/petite_et_moyennes_entreprises_au_canada.

¹⁴Nadine Levretta, « *Les PME Définition, rôle économique et politiques publiques* » ; édition : de Boeck, Bruxelles, 2009, P 22.

- De prendre en compte l'évolution des prix et l'accroissement de la productivité depuis 1996 dans la fixation des seuils financiers, leur augmentation permettra à un nombre important d'entreprises de maintenir leur statut de PME, tout en garantissant que seules les entreprises qui nécessitent réellement un soutien soient ciblées par les programmes publics ;
- De promouvoir les micros entreprises : plusieurs micros entreprises sont créées dans l'ensemble de l'Union, d'où la nécessité de tenir compte de cette évolution en fixant de nouveaux seuils financiers spécifiques ;
- D'encourager la formation professionnelle en éliminant la prise en compte de nouveaux seuils financiers spécifiques ;
- D'encourager la formation professionnelle en éliminant la prise en des apprentis ou étudiants en formation professionnelle dans le calcul d'effectif ;
- améliorer l'accès au capital : cette nouvelle définition facilite le financement en fonds propre pour les PME, en accordant un traitement favorable à certain investisseurs tels que les fonds régionaux, les sociétés de capital risque et les business angles.

La PME est définie dans l'UE comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euro.

Tableau n° 02 : Seuil de la définition Européenne de la PME

	EFFICTIS	CHIFFRE D'AFFAIRES	TOTAL DU BILAN	AUTONOME
Micro-entreprise	[1 ; 9]	< 2 millions €	<2 millions €	Moins de 25 % du capital ou des droits de vote détenus par une autre entreprise
Petite entreprise	[10 ; 49]	<10 millions €	<10 millions €	
Moyenne entreprise	[50 ; 249]	<50 millions €	<43 millions €	
Grande entreprise	[250 et plus]	>50 millions €	>43 millions €	

Source : Nadine Levretta ; « Les PME Définition, rôle économique et politiques publiques » édition de Boeck, Bruxelles, 2009, p 22.

2-1-3 Définition des PME dans certains pays en voie de développement

Les critères retenus par les pays en voie de développement pour définir les PME sont aussi nombreux. Cependant, ces pays donnent la priorité à l'emploi. Ceci s'explique par le souci de ces pays de créer des emplois et réduire le problème du chômage.

➤ Définition de la PME en Tunisie

Il n'existe pas de définition unique de la PME en Tunisie. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME.

Nous pouvons alors retenir quelques définitions dont chacune réfère à un aspect :

- Le décret 94-814 relatifs aux critères pour le financement par le Fond National de Promotion de l'Artisanat et des petites Métiers (FONAPRAM) définit les petites entreprises comme celle ayant un coût d'investissement total (fond de roulement inclus) qui n'existe pas 50 000 Dinar tunisien.
- Le décret 99-814 relatif à la promotion et à la 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 de Dinars tunisiens.

➤ Définition de la PME au Maroc

Il n'est pas facile de définir la PME qui se rapporte à la fois à une notion économique et à une notion de structure, et d'organisation. Sur le plan économique, la petite entreprise marocaine se caractérise par son incapacité à exercer une influence significative sur son marché. Sur le plan de la structure, elle est marquée par la prépondérance de la personnalité de l'entrepreneur « propriétaire gérant »¹⁵.

Au Maroc, il n'existe pas de définition légale de la PME mais plusieurs définitions. Dans les années 1983, le code des investissements industriels limitait l'octroi des avantages fiscaux aux seules PMI, définies comme « *toute entreprise dont le programme d'investissement comporte des équipements de production pour une valeur minimale de 100 000 DH et maximale de 5 millions de DH et dont le coût et dont le coût d'investissement par emploi stable est inférieur à 70.000 DH* ». Il faut souligner que cette définition ne tient pas compte du nombre des emplois créés puisqu'elle insiste sur le coût par emploi.

Au cours de la même période, la Banque Mondiale, qui octroyait des crédits au Maroc pour la promotion de la PMI (petite et moyenne industrie), avait aussi retenu comme critère 5 millions de dirham, actualisables tous les six mois¹⁶.

2-2 Les Caractéristiques des PME

Les principales caractéristiques de la PME résident sur plusieurs formes permettant d'établir un profil-type de PME : la petite taille, la centralisation de la gestion, une faible spécialisation, des systèmes d'information interne et externe simple ou peu organisés, une stratégie intuitive ou peu formalisée.

➤ La petite taille

Le premier facteur discriminant qui a été mis en évidence dès la fin des années soixante pour établir la distinction entre grande entreprise et petite entreprise est celui de la taille qui repose sur le contrat que celle-ci n'était pas un facteur neutre sur le plan organisationnel et constitue même un élément prédictif majeur de la structuration d'une organisation. « *Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée plus les tâches y sont*

¹⁵ A. BOUKHROUF : « *Financement des PME au Maroc, moyens et enjeu* », Mémoire de licence en science Economiques et gestion », Maroc, 2006-2007, P04.

¹⁶ Ibid.

spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée ». ¹⁷

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement. Cette organisation entraîne le faible coût de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise.

La petite taille d'une entreprise lui permet aussi de répondre plus facilement aux à-coups de la demande.

Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décision sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.

L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement, les apports de capitaux sont de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux étrangers ¹⁸.

➤ **La centralisation de la gestion des PME**

Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne de son propriétaire dirigeant ¹⁹. Le patrimoine familial de dirigeant de PME se confond en fait avec celui de l'entreprise au travers laquelle il poursuit la réalisation de ses objectifs personnels.

➤ **Une faible spécialisation de travail**

Dans une petite et moyenne entreprise, la division de travail n'est pas très poussée. Le propriétaire dirigeant s'occupe non seulement du management général, mais aussi joue le rôle de chef de service et exécute beaucoup de tâches d'ordre opérationnels.

Une moindre spécialisation des tâches, le chef d'entreprise assure plusieurs fonctions de direction, et autres, division des tâches et les subordonnées exercent des tâches considérées polyvalentes, plus flexibles au niveau interne de l'entreprise. Les atouts des PME résident

¹⁷O. TORRES « Les PME », domino FLAMMARION, 1999, p17.

¹⁸ HAKIMA LAKHDARI, « *L'adaptation des P.M.E à l'économie de transition, cas de l'Algérie*, Université Paul Valéry Montpellier 3 - Master recherche (2) Sciences des Organisations et des Institutions, 2005.

¹⁹MADOUCHE YACINE, « *la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie* » ; Mémoire de magister en sciences économiques, université de Tizi-Ouzou, p104.

surtout dans le dynamisme de certains responsables, l'esprit d'équipe et l'adaptabilité de l'entreprise confrontée à de nouveaux défis.

➤ **Une stratégie intuitive ou peu formalisée**

Les petites et moyennes entreprises (PME) emploient peu de méthodes et de techniques de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet.

Les chefs de PME prennent la plupart du temps leurs décisions en ayant recours à leurs seuls jugements et expériences parce qu'ils pensent être capables de gérer seuls leurs affaires, sans autre système d'information que celui constitué par quelques données comptables qu'ils jugent essentielles. Ceci signifie que dans les PME, le processus décisionnel est avant tout intuitif et correspond peu aux modèles formalisés de prise de décision.

➤ **Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés**

A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement, les petites et moyennes entreprises (PME) fonctionnent par dialogue ou par contact direct du dirigeant avec ses clients et fournisseurs pour avoir des informations sur l'évolution du marché, de la demande, de leurs goûts, etc. Les grandes entreprises recourent, elles, aux études de marché qui serviront à l'élaboration de leurs stratégies²⁰.

➤ **Une capitale de proximité et le mode de financement**

Le mode financement de la PME relève également d'une logique de proximité. Selon Grevoisier et Wemeille, pmiste suisse²¹, il existe une forte dualité des circuits de financement des activités industrielles et commerciales selon la taille des organisations.

Les PME ne financent que très rarement leurs investissements par le recours direct au marché et répugne généralement l'intermédiation bancaire. Les patrons de PME privilégient l'autofinancement. Les capitaux proviennent principalement des fonds

²⁰Said RHOMAD, Jameleddine Mohammed IDRISSE, « *Le financement de l'innovation dans la PME marocain : quel apport de capital investissement ?* ». Mémoire présenté pour l'obtention de diplôme du cycle supérieur de gestion, Mars 2005, p.29.

²¹O. TORRES, op cité, p29.

personnels du dirigeant propriétaire apporté au moment de la création de l'entreprise et des fonds qu'il aura pu emprunter aux membres de sa famille et à ses proches.

Les différences de structure financière entre grandes entreprises et PME par le fait que ces dernières réinvestissent une part plus importante de leurs bénéfices et accèdent en règle générale plus aisément au marché des financements privés par capitaux propres ou par emprunt, qu'aux marchés des valeurs mobilières. Quant aux modes de financement externe, la principale source dont elles disposent est constituée par les prêts à court terme et les prêts par découvert. En outre, elles recourent bien moins au financement sur fonds propre.

Le capital de la PME est un capital de proximité, le plus souvent un capital d'origine familial, ce qui fait que le montant des capitaux propre est souvent insuffisant, ce qui un problème récurrent pour les PME. Le recours au banquier est alors la solution la plus pratique. Mais encore, il faut remarquer que les PME privilégient les circuits régionaux de financement.

On peut rajouter que le capital de proximité est plus important dans les petites structures informelles provenant essentiellement de l'entrepreneur lui-même et de son entourage familial et amical. Le recours au prêt bancaire est très réduit.

2-3 Typologies des PME

Les petites et moyennes entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères à savoir :

2-3-1 Classification selon la forme juridique

Dans ce cas, on distingue :

2-3-1-1 Les entreprises de secteur privé

Ce sont les entreprises dont les capitaux techniques et financiers sont détenus à part entière par des particuliers, ce qui permet la distinction suivante :

- **Entreprise individuelle(EI) :** Ce type d'entreprise s'adapte à la forme de l'entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité (EURL), que le code de commerce algérien a introduit par le décret législatif 93-08 du 23-04-1993. « *elle ne comporte qu'une seule personne, en tant qu'associé* » au « *nom personnel* » très simple car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur, cela présente toutefois des risques importants en cas d'échec.
- **Entreprise sociétaire(ES) :** Il s'agit d'entreprise détenue au moins par deux personnes, elle peut avoir plusieurs formes :

- **Société au nom collectif (SNC) :** la société au nom collectif est une société dotée d'une personnalité morale où les associés sont responsables d'une façon indéfinie et solidaire vis-à-vis des tiers.
- **Société en commandité simple (SCS):** ce n'est qu'après la promulgation du décret législatif 93-08 du 5-04-1993 que la SCS a été introduite. C'est une société de personnes détentrices de capitaux mais n'ayant pas la qualité de commerçant avec d'autres qui ont la qualité de commerçant mais n'ayant pas les fonds nécessaires pour leur besoins d'exploitation.
- **Société à responsabilité limitée (SARL) :** La SARL est définie par le code de commerce Algérien, comme : « *une société qui a un nombre d'associés inférieur ou égal à 20 personnes, et qui tient à la fois de la société des capitaux et de la société de personnes* »²². Ici, les associés sont tenus pendant cinq ans à partir de la date de création de l'entreprise d'assurer d'une façon solidaire les engagements de l'entreprise envers les tiers. Du reste, « *les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leur apport* »²³.
- **Société par actions (SPA) :** C'est une société dont le capital est réparti entre les actionnaires dont leur responsabilité est limitée aux apports, et leurs titres sont librement négociables.
- **Les entreprises de l'économie sociale**²⁴ : Elles font aussi partie du secteur privé de l'économie, mais leur objectif premier n'est pas le profit. Elles sont fondées sur des principes différents plus proches de la solidarité vis-à-vis de leurs sociétaires, il n'y a pas de relation directe entre l'apport du capital et la prise de décision. On distingue :
 - les sociétés coopératives : coopératives de moyens et de négoce (elles sont développées dans les domaines agricoles, de consommation, de production).
 - les sociétés mutualistes : sont des organismes ne poursuivant pas de but lucratif où les membres s'assurent mutuellement contre certains risques.

²² Code du commerce algérien

²³ Code du commerce algérien

²⁴ GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt ; « *Economie d'entreprise* », édition DALLOZ, France, 2004, p

2-3-1-2 Les entreprises du secteur public

Ce sont des entreprises où l'intégralité du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique, ces entreprises tendent aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programme de privatisation. On distingue²⁵ :

- **Les régies** : sont des entreprises n'ayant pas de personnalité morale et de budget autonome, mais sont soumises aux règles de la comptabilité publique.
- **Les établissements publics** : ont une personnalité morale et un budget autonome, dirigé par un conseil d'administration et un directeur général. Elles peuvent être des hôpitaux, écoles, centres de soins et comme elles peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.
- **Les sociétés nationales** : sont des firmes où l'intervention des pouvoirs publics se fait par un contrat et nomination des directeurs, elles obéissent aux règles de la comptabilité privée et doivent réaliser des bénéfices. Elles sont de plus en plus rares du fait des privatisations.
- **Les exploitants publics : (la poste)** ; entreprise disposant d'une autonomie financière et d'une liberté de gestion dans le cadre d'un cahier des charges.

2-3-1-3 Les entreprises semi-publiques

Elles sont appelées communément les entreprises d'économie mixte, concessions et régie.

- **Les Sociétés d'Economie Mixte (SEM)**²⁶ : ce sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés
- **Les concessions** : sont des entreprises privées auxquelles une collectivité publique a confié l'exploitation d'un service public dans certaines conditions.

2-3-2 Classification selon la nature des produits

Selon la nature des produits de l'entreprise, on peut distinguer :

-les PME de production de biens de consommation qui regroupent les entreprises de textile et cuir, les entreprises alimentaires et celles de papier et divers.

-les PME de production de biens intermédiaires qui regroupent les entreprises de transformation des métaux, les entreprises des matériaux de construction et enfin les mines et carrières.

²⁵ GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt .Op cité, 2004, P17.

²⁶Idem, P20.

-les PME de production de biens d'équipement qui regroupent l'ensemble des entreprises qui réparent les véhicules et remorques, et assemblent les pièces importées, généralement ces entreprises utilisent des technologies plus importantes.

2-3-3 Classification de la PME selon le domaine de leur activité

Cette classification se fait au niveau macro-économique où s'opère une distinction entre le secteur d'activité, la branche d'activité et la filière de production.

2-3-3-1 Classification sectorielle : Le secteur d'activité est un ensemble d'entreprises exerçant une même activité principale. A la suite, notamment des travaux de C. Clark et J. Fourastié, on distingue trois secteurs d'activité :

- **Le secteur primaire :** Ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestière.
- **Le secteur secondaire :** Comprend les entreprises de transformations. Autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques : industries, bâtiments et travaux pêche...).
- **Le secteur tertiaire :** Recouvre les activités de service et à son tour il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à des particuliers, banques, assurances, transport, etc.).

Certains auteurs portant maintenant d'un secteur quaternaire qui regrouperait les entreprises de communication (informatique téléphonique) activité dans les TIC²⁷.

Le critique que l'on peut faire du concept de secteur d'activité qu'il n'est pas suffisamment précis et qu'il se contente de fait de ne distinguer que trois types d'entreprises.

Voilà pourquoi certaines nomenclatures plus précises distinguent les entreprises en fonction de leur branche et filière d'activité.

2-3-3-2 Classification par branche d'activité

La branche est un ensemble d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de biens. Ce classement est très important, car il permet d'observer les mêmes problèmes pour les entreprises appartenant à la même branche étant donné que celles-ci utilisent les mêmes technologies, les matières premières et par conséquent sont confrontées à un même marché principal.

²⁷ GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt .Op cité, P16.

2-3-3-3 La classification par filière d'activité

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de biens ou services. Autrement dit, c'est le prolongement logique de la branche puisque elle a pour finalité de mettre en évidence le cheminement d'un produit de la matière première au produit final.

Ce découpage met l'accent sur les interdépendances entre branches. Par exemple, la filière automobile regroupe les constructeurs, les équipements, les fournisseurs (tôles, verre, composants mécaniques, électroniques) et les sous-traitants.

Section 03 : Le rôle de la PME dans l'économie

Dans le monde entier, on s'accorde sur le fait que les vigueurs de la croissance économique contribuent au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté. Les PME occupent une place prépondérante dans le tissu économique, c'est pourquoi des interventions des instances publiques européennes nationales ou régionales en faveur de ces PME reposent sur la contribution de celle-ci à l'intérêt général. Les divers instruments des politiques mises en œuvre par ces autorités sont inspirés par le rôle macroéconomique des PME dans une économie en mutation. Le développement de l'emploi, l'innovation, la croissance économique, est la source de recette d'exportation et sont des éléments déterminants de ce rôle. Malgré l'importance de ce phénomène dans l'économie, La PME reste une entreprise pâtisse de nombreuses difficultés, notamment d'ordre financières entravant leur développement. Cette section a pour but d'exposer le rôle la PME dans l'économie ainsi que les difficultés qu'elle rencontre dans son environnement économique.

Avant de rappeler les rôles de la PME dans l'économie, il est essentiel de rappeler quelques théories expliquant l'émergence de la PME moderne, qui se limitera aux théories de l'entrepreneur et celles des interstices. Cette dernière nous permettra de saisir les raisons du foisonnement des PME.

➤ La théorie des interstices

La théorie des économies d'échelle ne peut rendre compte à elle seules l'importance du phénomène des petites et moyennes entreprises. Certaines explications doivent être

cherchées en dehors de l'entreprise elle-même, dans l'influence est principalement exercée par l'environnement dans lequel vivent les PME.

L'environnement économique dans lequel se meuvent les entreprises est en perpétuel changement. La croissance de la population, les changements des goûts des consommateurs, la hausse de leur revenus, l'accumulation d'épargne et de capital, le progrès technologique, l'amélioration de la productivité ou le développement de nouvelles ressources et de nouveaux produits sont généralement considérés comme les principaux facteurs favorisant l'élargissement des marchés et stimulant la croissance de l'économie.

Ces changements représentent autant d'occasions de marché offertes aux entreprises. Tout décalage entre les conditions de la demande et celles de l'offre sur le marché donne en effet naissance à une opportunité de croissance ou d'expansion pour l'entreprise. Les grandes entreprises seraient de saisir toutes leurs opportunités grâce à leurs avantages de la taille. Mais un nombre de ces opportunités ne sont pas exploitées par elles. Ainsi, la grande entreprise est contrainte de délaissier un certain nombre d'opportunités, lesquelles représentent alors autant de chances pour les petites et moyennes entreprises. Selon PENROSE, ces opportunités non saisies par les grandes entreprises s'appellent les interstices du marché.

Cette théorie des interstices fournit une explication complémentaire à l'importance et à la pérennité de la petite et moyenne dimension. Les PME, plus souples et plus flexibles, sont capables de reprendre relativement et rapidement à un déséquilibre entre l'offre et la demande.

➤ La théorie de l'entrepreneur

La théorie de l'entrepreneur a été énoncée par **Joseph SCHUMPETER** dans « *théorie de l'évolution économique* » en 1935 et dans ses différents travaux sur le développement du capitalisme. La thèse défendue par **J. SCHUMPETER**, c'est que le changement dans les économies capitalistes doit impérativement passer par le renouvellement systématique de l'entrepreneuriat. En effet, un secteur entrepreneurial dynamique est indispensable au développement des petites entreprises. Les entrepreneurs sont des gens qui savent flairer les opportunités, innover, prendre le risque et créer des biens et des services nouveaux. Le processus entrepreneurial reste toutefois conditionné, puisque l'existence d'opportunités entrepreneuriales dépend beaucoup plus des facteurs environnementaux, sociaux, culturels et politiques et même du degré de prise de risques ou encore de la mobilité des ressources.

On se basant sur les justifications théoriques précédemment cités, on tentera de comprendre dans ce qui suit la place que les PME occupent dans nos économies.

3-1-1 Le rôle de la PME dans la Création de l'emploi

Des recherches récentes sur la contribution des entreprises de différentes tailles à la croissance de l'emploi montrent que les petites entreprises génèrent une importante proportion de nouveaux emplois à long terme. Les PME constituent un vivier d'emploi que les pouvoirs publics ont favorisé par différents moyens .A ce jour, elles représentent près de la moitié de l'emploi salarié total et les attentes exprimées à leurs endroits sont à la mesure des actions de politique publique qui leur sont destinées. En matière de création d'emploi, il est utile de rappeler que les PME disposent d'un atout important. Les possibilités d'emplois créés par ces entreprises utilisent relativement moins de capital que celle engendrées par les entreprises de plus grande. En outre, elles sont souvent disséminées sur le territoire que les grandes entreprises. Les PME peuvent également contribuer à une distribution plus équitable du revenu. La validité et l'universalité de ces propositions repose cependant sur des hypothèses relatives à la nature des emplois ainsi créés, à la productivité des facteurs et aux salaires distribués.

Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type des PME ainsi que selon les économies. Mais quelque soient les études et les pays considérés, les différents auteurs s'accordent à constater que depuis le début des années 70, la performance des PME en matière d'emploi est meilleure que celle des grandes entreprises. Dans la majeure partie des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours des 20 dernières années ²⁸ . Ce mouvement renverse la tendance qui prévalait auparavant. Durant les décennies précédentes, en effet, les grandes entreprises avaient augmenté leurs effectifs, parallèlement à l'accroissement de leur part relative dans le nombre total d'entreprises. Ceci confirme donc que la crise des années 70 et ses conséquences ont modifié le sens de la corrélation entre emploi et taille des entreprises.

3-1-2 Rôle de la PME dans la croissance économique :

En plus de leur importante implication dans la création de l'emploi, les PME jouent le rôle de catalyseur de croissance dans la majeure partie des pays industrialisés. Elles

²⁸ Observation européen des PME, cinquième rapport annuel, ENSR, Zoet Ermeer ,1997.

participent ainsi pour une grande part dans la formation de produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'organisation de coopération pour le développement économique (OCDE)²⁹, Les PME représentent 30 à 70 % du PIB des économies occidentales.

Les petites structures ont une part assez importante dans la création de richesse. Selon des observations récentes, les PME génèrent plus de 55% du PIB dans les pays à revenu élevé. Les PME et les entreprises du secteur informel génèrent plus de 45% du PIB dans les pays à faible revenu, et enivrent 30% du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. Dans les pays à faible revenu, en particulier dans les économies les moins avancées, la contribution des PME au PIB est inférieure à celle du secteur informel. L'une des priorités des pouvoirs publics des pays en développement est de réformer les mesures qui créent une dichotomie entre les secteurs formel et informel, afin de permettre aux pauvres d'accéder aux marchés et de se livrer à des activités commerciales à une plus forte valeur ajoutée.

Dans les pays à revenu élevé, la part des PME dans le PIB (environ 55%) est plus de trois fois supérieure à celle du secteur informel. En outre, ces pays prennent des mesures pour intégrer dans le secteur formel le plus grand nombre possible d'entreprise du secteur informel.

3-1-3 Les PME, source d'innovation

Les PME représentent d'importantes sources d'innovation ; elles sont particulièrement habiles à harmoniser les développements technologiques aux besoins du marché. De plus, selon une étude menée par la nationale science foundation aux États-Unis,³⁰ un dollar investi dans la recherche de développement dans une PME rapporte jusqu'à 24 fois plus que le dollar investi dans la grande entreprise. En d'autre terme, les petites entreprises seraient plus efficaces que les grandes entreprises en matière de dépense d'innovation.

Plusieurs recherches³¹ ont tenté de comparer la performance des grandes et petites entreprises par rapport à l'innovation. Par exemple, Jeweks et al. (1969), en étudiant 64 innovation importantes, a montré que les deux tiers relevaient d'innovateurs individuels ou de petites entreprises contre un tiers de centre de recherche de grandes entreprises. Acs et Audretsch (1990), en analysant 8000 innovations introduites commercialement aux

²⁹ Rapport d'information n°347, « Aider les PME : l'exemple Américain »,

³⁰ GASSE Yvon ; « *l'influence du milieu dans la création de l'entreprise* » ; édition : Economica, Paris. 1998, P49.

³¹ HAMADAMA Nana ; « *Contribution de la PMI au développement de la wilaya de Bejaia durant la période 1990-2001* » ; mémoire de magister en économie, option : gestion du développement, université de Bejaia. 2003, P31.

États-Unis entre 1980 et 1990, ont signalé que les PME avaient contribué pour 2,8 fois plus d'innovations par employés que les grandes entreprises. Cette importance des PME dans l'innovation par rapport aux grandes entreprises est confirmée en Italie et aux Pays-Bas.

Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux ; elles innoveront plus dans l'innovation de produit que celles de procédé. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production.

Les forces des PME dans l'innovation sont dues à leur décentralisation, à la participation de leurs salariés, à leur comportement systémique, à leurs relations directes et informelles avec le marché pour capter des idées, à leur système de communication rapide à base d'informations tacites particulièrement propices pour l'innovation et ainsi leur flexibilité particulière favorisant l'initiative et la créativité.

3-1-4 La PME, source majeure de recettes à l'exportation :

Les PME constituent une source majeure de recettes à l'exportation pour certains pays en développement, et ce malgré les difficultés qu'elle rencontre tels que les problèmes de financement. Il est intéressant d'observer que les PME contribuent davantage aux exportations de produits manufacturés dans les économies d'Asie et d'Afrique et des pays de l'OCDE les plus industrialisées.

Les données relatives à la part des PME dans les exportations de quelques pays en développements³² nous montrent que les entreprises de taille moyenne ont un potentiel à l'exportation supérieur à celui des petites entreprises employant moins de 50 salariées. Il ressort de ces observations qu'il convient de cibler les mesures visant à accroître le potentiel à l'exportation des PME.

Une enquête³³ réalisée en 2002 par les observations des PME européenne a établi que 20% environ des PME européenne (< 250 salariés) déclarant une activité à l'exportation (la proportion pour chaque pays se situant entre 34% et 7%). Si 20% en moyenne des PME européenne interviennent à l'exportation, ce pourcentage varie selon la taille : micro-entreprise (19%) ; petite entreprise (32%), et entreprise de taille moyen (46%). Les PME européennes du secteur industriel exporte davantage (22%) que celle du secteur des

³² Deuxième conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME : *Promouvoir les PME dans une économie mondiale : vers une plus responsable et mieux partagée*, « faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », Turquie 3-4 juin, P13.

³³ Deuxième conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME : *Promouvoir les PME dans une économie mondiale*, « Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », Turquie 3-5 juin 2004, P9.

services (14%). Aux Etats-Unis, le rôle des PME (<500 salariées) croit, et deux tiers des entreprises exportatrices employaient moins de 20 personnes en 1998.

La contribution économique des PME donne lieu à des appréciations fortement contrastées, un groupe d'avis souligne le rôle positif de cette catégorie d'entreprise dans l'emploi, la production, l'investissement, l'exportation et l'innovation.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous constatons que les PME est un phénomène très ancien, qu'elles sont considérées comme un agent économique par les auteurs néoclassiques de fait que leurs taille ne doit pas être un effet discrétionnaire. La PME a été reconsidérée par les néoclassiques pour qui, la concurrence pure et parfaite sollicite que la firme est petite de sorte qu'elle ne puisse influencer les prix. Toutefois, au moment où dans la sphère théorique, du premier quart du XXe siècle, s'impose le modèle néoclassique selon lequel l'entreprise est de petite taille, dans la sphère réelle de la production s'impose l'entreprise de grande taille. Mais à partir des années 70, les grandes entreprises ont connu une incertitude de l'existence où les petites entreprises entrent dans la production de masse dans le cadre du modèle fordiste.

Mais la PME ne peut pas être considérée comme des grandes entreprises en modèle réduit. En effet, les PME 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. La PME devient dès lors difficile à appréhender. De nombreux critères d'ordre quantitatifs ou qualitatifs qui ne se recoupent pas nécessairement peuvent en rendre compte:

- Les critères qualitatifs sont : l'effectif employé et le chiffre d'affaires, l'un renvoyant à la production de valeur et l'autre à sa réalisation ;
- Les critères qualitatifs sont : la forme juridique de propriété (impliquant un degré d'indépendance financière vis-à-vis des partenaires, banques ou autres entreprises) et la centralisation des responsabilités.

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. Donc, les PME sont particulières, avec leur contribution à la création d'emploi et à l'innovation tout étant vulnérables, vu les différentes contraintes entravant leurs développement. Sa principale faiblesse reste la

difficulté à accéder aux crédits. Cette question du financement fera l'objet d'une analyse approfondie dans le chapitre suivant.

CHAPITRE II

LES BESOINS ET SOURCES DE FINANCEMENT DES PME

Introduction

La banque est une entreprise ou une institution financière située au cœur de l'activité économique. Elle est l'interlocuteur de sa clientèle, particulièrement les entreprises et les pouvoirs publics, elle a un statut juridique, une organisation et une stratégie. Comme elle crée de la monnaie, elle recueille l'épargne du public, elle gère les moyens de paiement. D'ailleurs, la banque a pour mission, la transformation d'échéances et de risque.

Le terme « banque », présente un côté passe-partout, recouvre en fait tout un ensemble d'organisations à fonctions, statuts ou activités fort différents. Dans l'activité de la distribution des crédits par la banque, notamment dans le cas d'octroi de crédit à la clientèle (grandes entreprises et/petites et moyennes entreprises), on peut distinguer essentiellement deux grandes catégories qui sont : le financement de l'exploitation et le financement de l'investissement.

Toute opération de crédit est en même temps une prise de risque dont le principal est naturellement la défaillance pure et simple de l'emprunteur.

L'objet dans ce chapitre est de présenter les besoins et moyens de financement des PME (section1), ainsi que les risques des crédits bancaires et les moyens de prévention (section 2) ainsi que de confronter la relation entre la banque et l'entreprise (section 3).

Section 1 : Les besoins de financement des PME

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie. Nous essayerons à travers cette section de présenter les besoins et les sources de financements des entreprises, et les différents types de crédits accordés par la banque pour les entreprises (notamment les PME) et les risques associés (inhérents). Ensuite, il s'agit de présenter les moyens de prévention et les risques de crédit. Et enfin, il s'agit de mettre la relation entre la banque et entreprise.

1-1 Besoin de financement du cycle d'investissement

1-1-1 Le cycle d'investissement

Le cycle d'investissement est un cycle durable qui accompagne le développement de l'entreprise et assurer sa pérennité et son efficacité.

Les investissements peuvent être financés :

- Par des apports en fonds propres des actionnaires ;
- Par la capacité d'autofinancement générée par l'entreprise elle-même ;
- Par recours aux financements externes (crédits moyen et long terme bancaire ou crédit bail), qui seront remboursés normalement par la capacité d'autofinancement de l'entreprise.

1-1-2 Les différents besoins liés au cycle d'investissement

Les stratégies de diversifications, de domination par les coûts ou de croissance interne se traduiront par un rythme d'investissements de modernisation ou de capacité destinée à accroître la capacité de production¹.

Les stratégies de croissance externe exigent souvent des investissements financiers ponctuels mais importants.

Les investissements nécessitent des ressources financières importantes et stables et les capitaux employés doivent être suffisants durant une longue période.

1-2 Besoins de financement du cycle d'exploitation

1-2-1 Le cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation est l'ensemble des opérations réalisées par l'entreprise pour atteindre son objectif :

- Produire et la distribution des biens ou services afin de générer des profits et assurer son développement et sa pérennité.

¹ K.HAMDI, « *Analyse des projets et leurs financements* », Edition.Es-Salem, Alger, p12.

Comme l'entreprise développe un cycle d'exploitation en fonction des spécificités de son marché et de ses produits, elle doit successivement :

- Acheter sa marchandise et sa matière première chez ses fournisseurs qui lui consentent un délai de paiement ;
- Transformer le cas échéant ces matières premières pour en faire des produits commercialisables ;
- Stocker le tout pour en disposer autant que nécessaire et éviter tout risque de Rupture ;
- Commercialiser les produits ou les prestations de services pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise. Le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédits de fonctionnement (appelés crédits d'exploitation) parmi lesquels:
- Autorisation de débit de compte (facilité de caisse, découvert) ;
- Crédits de mobilisation du poste client (escompte d'effet de commerce, affacturage) ;
- Crédits de trésorerie (crédit de compagne) ;
- Crédits de trésorerie spécialisés (avance sur marchandise en entreprise, escompte de warrant).

1-2-2 Les différents besoins liés au cycle d'exploitation :

Le besoin d'exploitation est le solde net des actifs des créances et des dettes qui sont générés par cycle de production et de vente de l'entreprise.

La durée du cycle d'exploitation dépend :

- De la durée d'écoulement des stocks, la durée et complexité de la production, et de la durée du crédit accordé aux clients, qui introduit un retard à l'encaissement ;
- Du crédit consenti aux clients qui retard l'encaissement des créances ;
- L'évolution d'autres éléments relatifs à l'exploitation : TVA, salaire, charges sociale.

Donc, le cycle d'exploitation correspond au décalage dans le temps entre ces différentes phases achats, décaissements fournisseurs, transformation, stockage, commercialisation et encaissement.

1-2-3 Notion de besoin en fond de roulement

Le BFR (Besoin en fonds de roulement) est un emploi durable des capitaux dans le cycle d'exploitation et le solde des emplois et des ressources qui appelé « Besoin ».

- Si le solde est Positif, les emplois sont supérieurs aux ressources.
- Si le solde est négatif, c'est une ressource dégagée par l'exploitation. Dans ce cas, on parlera alors de « BFR négatif ».

$$BFR = \text{Actifs circulant} - \text{Dettes courantes}$$

Le BFR est constitué de l'ensemble des comptes suivants :

- Les stocks : matière premières, marchandises, produits et travaux en cours, produits en cours, produit finis.
- Les créances d'exploitation : encours clients, avances et acomptes versés sur commandes à des fournisseurs, autres créances d'exploitation, charges constatées d'avance, effet escomptés non échus.
- Les dettes d'exploitation : dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, avance sur commandes reçus de clients, produits constatés d'avance et d'autre d'exploitations.

1-3 Les sources de financement des PME

1-3-1 Le financement interne

Toutes les PME peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement.

1-3-1-1 La capacité d'autofinancement et l'autofinancement

a) Notion de l'autofinancement

« L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »².

Il s'agit de financement interne des entreprises, réalisé grâce au réinvestissement des profits ou la mobilisation d'une réserve antérieurement constituée.

Dans une entreprise, les bénéfices après impôt sont utilisés de deux façons : Une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme dividendes, L'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement³.

$$\text{Autofinancement} = \text{Capacité d'autofinancement} - \text{dividendes distribués à la cour de l'exercice}$$

² E. Cohen, *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

³ BOUCHIBEN.O et BOUFADENE.S, « *problématique de financement des PME en Algérie, les PME de la wilaya Bejaia* », mémoire de fin d'étude en Master, promotion 2010-2011, p23.

b) La capacité d'autofinancement « CAF »

« La capacité d'autofinancement représente le revenu qui est acquis par l'entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion, après rémunération de l'ensemble de ses partenaires (autres entreprises, personnel, établissement de crédit, administrations) »⁴.

La CAF se calcule de la manière suivante :

$$CAF = \text{Produits Encaissables} - \text{Charges Décaissables}$$

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise.

En général, la CAF est utilisée pour :

- Financer un nouvel investissement ;
- Rémunérer les actionnaires ;
- Rembourser les emprunts ;
- Augmenter le besoin en fonds de roulement BFR.

b.1) Les Avantages et inconvénients de l'autofinancement :**➤ Les avantages**

L'autofinancement présente des avantages certains tant sur le plan stratégique que sur le plan financier :

- Sur le plan stratégique, l'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.
- Sur le plan financier, l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.
- L'amélioration de la situation nette (capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

➤ Les inconvénients

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats.

⁴ BOUNAB K et BAKI F, « Les difficultés de financement des PME en Algérie, cas des PME de la wilaya de Bejaia », mémoire master, promotion 2010/2011, p24.

- L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices secrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue à une mauvaise allocation des ressources.
- Une politique d'autofinancement trop volontariste peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements inutiles.
- L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise. Si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modeste. donc, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement.

1-3-1-2 Les cessions d'actifs immobilisés

L'entreprise peut obtenir des ressources en abandonnant une partie de ses actifs immobilisés. Ces ressources peuvent tirées de la plus value de cession après impôt. Et cette cession peut résulter :

- D'un renouvellement d'immobilisation qui s'accompagne de la vente des biens renouvelés, ainsi que les actifs financiers ;
- Nécessité d'utiliser cette façon pour obtenir des capitaux c'est-à-dire que l'entreprise est amenée à abandonner certaines immobilisations (terrain, immeuble,...) qui ne sont pas essentiel à l'activité ;
- Mise en œuvre d'une stratégie de recentrage c'est-à-dire l'entreprise cède des usines, des participations, des filiales dès lors qu'elles sont marginales par rapport aux métiers dominant qu'il exerce.

En conséquence, la PME peut se financer en interne soit par son activité « CAF », soit par son patrimoine « CESSION D'ACTIF ».

1-3-2 Le financement externe

L'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements.

Elle doit faire appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement pour augmenter ses fonds propres. Cela peut apparaître comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

1-3-2-1 Le financement externe direct (marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

1-3-2-2 Le financement externe indirect (bancaire)

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon sa maturité, le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen ou long terme.

➤ Typologies des crédits bancaires accordés aux entreprises:

Nous tenons à présenter les crédits accordés par la banque à sa clientèle entreprise, sans aborder aux crédits accordés aux particuliers qui ne font pas objet de notre étude.

La classification en fonction de l'objet et des besoins auxquels répond le crédit est:

- a) Les crédits destinés au financement de l'exploitation
- b) Les crédits destinés au financement d'investissement

a) Les crédits destinés au financement de l'exploitation

a-1 Les crédits par caisse ou crédits directs :

On distingue deux types de crédit par caisse : les crédits par caisse globaux et les crédits par caisse spécifique.

a-1-1 Les crédits par caisse globaux

Ces crédits sont destinés à financer globalement les actifs cycliques du bilan sans être affectés à un objet précis. Ils sont généralement appelés *crédits par caisse ou crédits en blanc* car, d'une part, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur. Ce sont donc, des concours à risque très élevé.

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

- La facilité de caisse ;
- Le découvert ;
- Le crédit de campagne ;
- Le crédit relais ou de soudure.

➤ **La Facilité De Caisse**

L'insuffisance de facilité de caisse est un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes. Cette situation se produit généralement vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des paies du personnel, règlement de la TVA, etc.

Une banque, avant d'ouvrir une facilité de caisse doit s'assurer généralement :

- Que l'actif net d'entreprise soit en rapport avec son activité est nécessaire avant la détermination du crédit, qu'il soit au moins égal à 10% des crédits à court terme sauf les crédits par signature (avals et cautions),
- Que le fonds de roulement soit positif,
- Que les crédits doivent être justifiés par les besoins liés à l'activité.

La facilité de caisse accordée devra dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, elle doit être exceptionnelle et limitée. L'autorisation est généralement acceptée pour une durée d'une année ou de 18 mois et ce, verbalement sans possibilité de confirmation.

➤ **Le Découvert**

Le découvert est un crédit qui est destiné au financement d'une insuffisance temporaire de trésorerie qui ne doit pas excéder une année. Toutes les entreprises capables de justifier des besoins réels en rapport avec leur activité peuvent bénéficier d'un découvert.

Les modalités de financement des besoins par le découvert sont à analyser au cas par cas. La banque s'assure pratiquement au même titre que pour la facilité de caisse.

- L'actif net de l'entreprise soit en proportion avec son activité. Il est nécessaire avant que le découvert ne soit déterminé, qu'il soit au moins égal à 10% des crédits à court terme sauf les crédits par signature (avals et cautions) ;
- Le fonds de roulement soit positif ;
- Les crédits doivent être justifiés par les besoins liés à l'activité.

Le découvert peut revêtir les deux formes suivantes :

- ❖ **Le découvert classique** : se réalise en autorisant le client à rendre son compte débiteur, et ce, dans la limite du plafond autorisé. Les intérêts débiteurs à payer, sont calculés sur la base des montants utilisés en fonction de la période ou le compte affiche un solde débiteur.
- ❖ **Le découvert mobilisable** : est mis en place par le crédit du compte du client à hauteur du montant accordé. Les intérêts à payer sont calculés sur le montant total accordé et sur toute la durée de validité du crédit qui est pratiquement de 90 jours.

Ce type de découvert est dit mobilisable du fait qu'il se matérialise par des billets souscrits par le client à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

➤ **Le Crédit de Campagne**

C'est un crédit accordé aux entreprises ayant une activité saisonnière (usine de tomate industrielle, huilerie, entreprise céréale.....).

Dans cette activité, les sorties de fonds destinés à la production se font dans une période relativement courte, mais les entrées de fonds proviennent progressivement tout le long de l'exercice. Ce décalage entre les entrées et les sorties de fonds pousse les gestionnaires de ce type d'activité à faire appel à un crédit de campagne⁵.

Le banquier doit prendre les précautions suivantes :

- Surveiller l'utilisation du crédit en justifiant les retraits effectués ;
- Assurer le suivi des réalisations par apport aux provisions ;
- Etudier le marché sur lequel le produit sera lancé.

➤ **Le Crédit Relais ou de Soudure**

« Le crédit de relais est un crédit consenti en participation d'une rentrée certaine ou quasi certaine dont l'issue est constituée par cette rentrée. Il permet au client de disposer de fonds de signature d'un compromis de vente et en attendant sa réalisation. Il est consenti par une banque à son client en attendant le dénouement d'une opération qui assurera le remboursement cette dernière peut être une émission d'obligations ou une cession d'actifs ou autres ressource⁶.

En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques :

- L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas ;
- Les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions.

⁵ BRAHIM Lakhlef, « création et gestion d'entreprise », Edition Alger, 2009, p140.

⁶ BENKRIMI Karim, « Crédit Bancaire et Financière », Edition EL OTMANIA, 2010, p20.

a-1-2 Les crédits par caisse spécifiques

Ce sont des crédits destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont un objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement. Les risques que prend le banquier lors de ces opérations sont d'ordre commercial ; le dénouement du crédit est tributaire de la capacité de l'entreprise à mener à bien les opérations traitées avec les tiers, d'une part, et des qualités morales et financières des mêmes clients de l'entreprise. D'autre part, ils offrent au banquier un niveau de sécurité satisfaisant du fait de l'affectation en garantie de l'objet financé. Parmi ces crédits, nous trouvons l'escompte commercial, l'avance sur marchandise, l'avance sur le marché public, l'avance sur facture et l'affacturage.

➤ L'escompte commercial

Elle est définie comme « *L'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance* »⁷.

Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (porteur ou cédant) de mobiliser, avant terme les créances qu'il détient sur sa propre clientèle en les cédants, en cas de besoin, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur. Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions.

Pour les entreprises, l'escompte des effets est un mode de financement simple et facile car les banques accordent ce crédit auto-liquidatif rapidement et avec le minimum de formalité.

➤ Avance sur marchandise

« *C'est une avance sur marchandises gagée au profit du prêteur et réalisé par escompte du warrant. L'avance sur marchandises consiste en le financement de ces dernières qui sont remises en gage* »⁸. Ce crédit permet de financer un stock de marchandises nanties en faveur de la banque.

⁷Chainel A, « *La banque et l'entreprise : les techniques actuelles de financement* », édition la revue banque, 1989, p101

⁸BENKRIMI Karim, *op. Cite*, p21

L'entreprise (client) doit être dépossédée de ses marchandises remises en gage du banquier. De plus, la banque ne financera jamais la totalité des stocks. Le financement des marchandises est limité à hauteur de 70% à 80% de leur valeur marchande.

Cette technique de financement reste très risquée pour le banquier qui doit estimer la valeur, la qualité et la liquidité du gage. Ce type de crédit est accordé à des clients très bien sélectionnés. La technique d'avance sur marchandises peut se réaliser également par l'escompte du warrant. Cette formule se caractérise par un certain nombre d'avantages par rapport à une simple avance sur marchandises.

➤ **Escompte du Warrant**

C'est une variété d'avances sur marchandises. Dans ce cas, la marchandise est entreposée dans un magasin général.

En contrepartie des marchandises déposées, les magasins généraux émettent des titres extraits d'un registre à souche appelés "*récépissés-warrants*" comportant deux parties dissociables :

- **Le récépissé** : Ce papier constate le droit de propriété sur la marchandise au profit du porteur ; c'est le titre de propriété ;
- **Le warrant** : Ce titre constate au profit du porteur le droit de gage sur les marchandises entreposées ; c'est le titre de gage.

Lorsqu'une entreprise dépose des marchandises dans un magasin général, elle peut demander à son banquier une avance garantie par les marchandises déposées. Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant à l'ordre du banquier et s'engage à rembourser la somme empruntée à l'échéance du warrant. Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées.

Si le crédit ne serait pas remboursé à l'échéance, la banque pourrait faire vendre les marchandises et se retourner contre les différents signataires de l'effet pour le reliquat, si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

Remarque : la pratique du warrant en Algérie est tributaire de la reprise de l'activité des magasins généraux.

➤ **Avance sur marché public**

Les marchés publics sont des contrats passés entre, d'une part, les administrations ou les collectivités Publiques et, d'autre part, les fournisseurs ou les entrepreneurs publics ou privés, en vue de l'acquisition de fournitures; la réalisation de travaux ou la prestation de services⁹.

➤ **Le factoring (l'affacturage)**

Il est défini comme un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor.

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée FACTOR devient subrogée aux droits de son client appelé adhérent en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant une rémunération, appelée le risque de non-remboursement »¹⁰.

➤ **Avance sur stock**

Cette forme de crédit permet de financer une partie des stocks de matière première d'une entreprise dans l'attente de leur transformation et de leur vente. Ce crédit s'apparente à un véritable découvert, aucune garantie n'y est rattachée.

➤ **Avance sur titre**

C'est une forme de crédit peu utilisée dans le domaine industriel et commercial et particulièrement en Algérie où on ne le rencontre que très rarement. Ces avances sont garanties par des titres de négociations ou des bons de caisse possédés par le client dans la banque où il a demandé cette avance. Cette avance ne doit pas dépasser 80% de la somme des titres détenus par la banque.

➤ **Avance sur facture**

« L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées au guichet de la banque prêteuse »¹¹

a-2 Les crédits d'exploitation indirecte (par signature)

Cette catégorie de crédit, contrairement aux crédits par caisse, n'entraîne aucun décaissement effectif de la part du banquier. Il existe trois formes de crédit par signature : le crédit par acceptation, l'aval et, enfin, le crédit par caution.

⁹ BERRAHI K, « Etude et analyse des crédits aux entreprises », Mémoire de magister, 2006, p22.

¹⁰ BENKRIMI Karim, *op.cite.* p.278

¹¹ BOUYACOUB F, « L'entreprise et le financement bancaire », casbah éditions, Alger, 2000.p236.

➤ **Le crédit par acceptation**

L'acceptation est la signature que le tiré appose sur la traite et par laquelle il s'engage à payer l'effet à l'échéance. En acceptant l'effet de commerce tiré sur lui par son client, le banquier permet à ce dernier d'obtenir un crédit en escomptant l'effet.

On distingue quatre formes de ce crédit :

- L'acceptation donnée pour garantir la solvabilité d'un client, elle permet au client d'obtenir l'accord de son créancier pour un règlement à terme ou de lui éviter de constituer des garanties.
- L'acceptation donnée dans le commerce d'exportation. C'est le domaine primitif du crédit par acceptation qui facilite les échanges internationaux.
- L'acceptation donnée à un client pour lui permettre de bénéficier d'une trésorerie auprès d'une autre banque.

➤ **Le crédit par aval**

L'aval est l'engagement pris par le banquier pour garantir un effet de commerce. L'aval peut être donné sur la traite ou par un acte séparé. Il est exprimé par la mention « bon pour aval » accompagnée de la signature du banquier. L'aval est accordé par un banquier pour garantir l'engagement de son client (l'entreprise) envers des particuliers.

➤ **Le crédit par caution**

Selon l'article 644 du code civil, le cautionnement se définit comme suit : « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garanti l'exécution d'une obligation et s'engage envers le créancier à satisfaire a cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui – même* »¹².

On distingue trois types de cautions : les cautions en douane, les cautions fiscales et les cautions des marchés publics.

b) Le financement des investissements

On peut citer deux types du crédit, l'un à court terme et l'autre qui englobe le moyen et le long terme. Dans notre étude, on se basera sur les crédits à moyen et long terme.

Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est « le crédit-bail » ou « leasing ». En général, les crédits d'investissement sont destinés à financer l'immobilisation du bilan de l'entreprise.

Les investissements peuvent être financés par :

¹² BERRAHI K, « *Etude et analyse des crédits aux entreprises* », Mémoire de magister, 2006, p28.

- Des apports en fonds propres des actionnaires (ou de l'entrepreneur cas des PME) ;
- La capacité d'autofinancement générée par l'entreprise elle-même ;
- Recours aux financements externes (crédit moyen et long terme bancaires ou crédit Bail), qui seront remboursés normalement par la capacité d'autofinancement de L'entreprise.

Les crédits d'investissement constituent la partie la plus importante des financements Bancaires.

On a deux types de crédit d'investissement :

- Les crédits d'investissement classiques,
- Les crédits d'investissement spécifiques.

b-1 Les crédits d'investissement classiques

Ils peuvent être accordés soit à moyen terme ou à long terme.

➤ **Le crédit à moyen terme**

Les crédits à moyen terme sont des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans.

Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition de moyens de transport, des machines d'engins des travaux publics, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits. Dans ce type de crédit, il y a souvent un diffère de paiement de un à deux ans, au cours duquel le client ne paye que les intérêts sans rembourser le capital dans le cas d'un différé partiel, et lors d'un différé total, le client ne paye ni l'intérêt ni le capital.

Cela permet à l'entreprise de mettre en place ses équipements, et d'entrer en production.

➤ **Les crédits à long terme**

Ce type de crédit est destiné au financement de l'actif immobilisé et sa durée d'amortissement est variée de sept ans à vingt ans (7-20 ans). Ils sont destinés généralement à financier des investissements lourds. C'est-à-dire ce dont la durée l'amortissement va au-delà de sept ans, telles que les constructions (hôtels, usines, acquisition d'une usine de production, etc.).

Mais nous avons remarqué que la banque commerciale ne procède pas à l'octroi de ce type de crédit vue l'importance de sa duré à la différence de ses ressources qui sont généralement à court terme.

Dans ce cas, le diffère de paiement peut aller de deux à cinq ans, selon la dimension de l'investissement. Les crédits à long terme sont les plus souvent accordés par organismes financiers spécialisés.

En Algérie, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré :

- Pour la partie, moyen terme, par les banques primaires.
- Pour la partie, long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

➤ **Le crédits-bails ou LEASING**

C'est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19^e siècle, et s'est développée aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons.

L'état algérien veut aujourd'hui élargir son utilisation grâce à des mesures spécifiques d'encouragement voir par exemple, les dispositions de la loi de finance 2006¹³.

Il est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national ou international.

Malgré son coût élevé comparativement au CMT ordinaire, le crédit bail offre de nombreux d'avantages : financement intégral d'un investissement sans apport initial et sans immobilisations de capitaux, rapidité de l'opération et protection contre l'obsolescence.

Il existe deux types de crédit-bail

- **Le crédit-bail mobilier** : C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit- bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur.
- **Le crédit-bail immobilier**: c'est la même opération à effectuer que le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit- bail immobilisé et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location

¹³BRAHIM Lakhlef, « création et gestion d'entreprise », Alger-livres Edition, 2009, p122.

comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine est d'une durée de 15 à 20 ans¹⁴.

b-2 Les crédits d'investissement spécifiques

Il concerne les crédits de financement de l'emploi de jeunes, soutenus par l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (A.N.S.E.j), les microcrédits appuyés par l'agence nationale de gestion de microcrédits (A.N.G.E.M) et les crédits de soutien à la création d'emplois par les chômeurs promoteurs âgés de trente à cinquante ans.

b-2-1 Les crédits de soutien de l'emploi de jeunes

Afin de diminuer le taux chômage en l'Algérie, l'Etat a proposé un système de financement nommé « crédit à l'emploi des jeunes », ce mécanisme est basé sur une participation triangulaire : ANSEG-Banque-Promoteur.

Le crédit ANSEG est à hauteur de 70% maximum du montant de projet.

Tableau n° 03 : nouvelle structure de financement triangulaire

Source de financement \ Montant du projet	Inférieur ou égale à cinq millions de DA	Supérieur à cinq millions
Apport personnel	1%	2%
ANSEG	29%	28%
CMT maximum	70%	70%
Total	100%	100%

Source : Document interne de la BADR Tazmalt.

C) Le financement du commerce international

Le commerce international est né du besoin de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, religieuses, en raison de répartition des richesses.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée par un accroissement des risques pour les importateurs et exportateurs.

Pour le cas des PME, l'international demeure néanmoins du domaine difficile à appréhender. Il suppose une bonne maîtrise des supports des transactions et des modes de financement.

A cet effet, les banques sont tenues de minimiser ces risques et s'adapter aux nouvelles formes de crédit, afin de faciliter aux entreprises leurs échanges avec les partenaires étrangers en

¹⁴ BERRAHI K, op. cite, p34.

faisant intervenir des techniques de financement du commerce international parmi elles, on peut citer:

- Le crédit documentaire dans le cas des financements des importations.
- Le crédit acheteur et le crédit fournisseur dans le cas du financement de l'exportation.

C-1 Le financement des importations

Au fait de l'éloignement géographique, la méconnaissance des différences linguistiques et des réglementations, les contractants ont du mal à se faire confiance. D'une part, le vendeur veut être payé avant d'expédier sa marchandise. D'autre part, l'acheteur veut s'assurer de la conformité et de l'expédition des marchandises avant de régler la facture. La technique la plus utilisée dans ces cas est le crédit documentaire « Credoc ».

➤ **Le crédit documentaire « Credoc »**

« Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de document attestant de l'expédition et de la liquidité des marchandises prévue au contrat »¹⁵.

Le crédit documentaire est un moyen de régler des transactions commerciales. Il est à la fois un instrument de crédit et un moyen de paiement garanti.

Ainsi, l'opération d'un crédit documentaire fait intervenir quatre parties qui sont :

- Le donneur d'ordre (l'importateur) ;
- La banque émettrice (la banque de l'acheteur) ;
- La banque notificative, confirmatrice (banque correspondante de la banque émettrice) ;
- Le bénéficiaire (l'exportateur).

C-2 Les crédits de financement des exportations

Les banques interviennent au financement des exportations par la mise en place des deux formes de crédits : le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

• **Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est un crédit accordé au fournisseur qui a consenti à son partenaire étranger des délais de paiement. Ce crédit lui permet d'encaisser au moment de la livraison (partielle ou totale) le montant des sommes qui lui sont dues à terme par acheteur.

¹⁵SEBANE.L, « le rôle des banques étrangères dans le financement des PME en Algérie », Mémoire fin d'étude master, cas de NATIXIS banque Bejaia, 2010, p66.

La banque fait donc un crédit au fournisseur d'où le nom « *crédit fournisseur* ». Autrement dit, c'est un crédit bancaire accordé par les banques aux entreprises exportatrices sous forme d'escompte des créances qu'elles détiennent sur leurs acheteurs étrangers en vertu de leur l'exécution de leurs obligations contractuelles.

- **Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur est un crédit consenti directement par une banque à un acheteur étranger avec souvent une contre garantie de la banque de ce dernier.

Le crédit acheteur est utilisé pour financer les importations des biens d'équipement et les présentations des services liés au montage des équipements.

Lorsqu'une vente est réglée par crédit acheteur, il repose sur deux contrats¹⁶ :

- Le contrat commercial, liant l'exportateur et l'importateur qui définit les obligations contractuelles du vendeur et de l'acheteur.
- La convention financière (le contrat de crédit) liant l'importateur en qualité d'emprunteur ou un organisme agissant pour son compte (lorsque c'est la banque qu'est l'emprunteur) et une banque étrangère. La signature de ce contrat intervient après celle du contrat commercial.

Section 2 : Les risques de crédit et les moyens de prévention

Dans cette section, nous allons présenter tout d'abord, la définition du risque de crédit et les principaux risques encourus par la banque, à savoir le risque de non remboursement (qui encourt un risque majeur), le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change. Ensuite, il s'agit de présenter les moyens de préventions des risques de crédit.

2-1 Les risques de crédit

2-1-1 Définition du risque de crédit

Le risque désigne une incertitude qui correspond à un futur, qui cause les difficultés et les dangers pour le banquier qui octroi un crédit aux entreprises, comme il désigne l'impossibilité de la part de l'emprunteur d'effectuer le remboursement et la perte de capital pour le prêteur.

Donc « *Faire crédit signifie croire, croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément de risquer de se tromper sur un projet, une personne, ou une anticipation, voir les trois à la fois* »¹⁷ .

2-1-2 Les types de risque crédit

¹⁶BENKRIMI Karim, op cite, P158.

¹⁷ Michel Mathieu, « *L'exploitant bancaire et le risque crédit* », édition la revue banque éditeur, 1995.

Lorsque la banque octroie un crédit à un client (notamment à la PME), elle peut se trouver devant plusieurs formes. On distingue généralement le risque de non remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change.

a) Le risque de non remboursement ou d'insolvabilité

Ce risque appelé « risque de non-paiement » ou « risque de non remboursement partiel ou total » est un risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance. Il est inhérent à toute opération de crédit et le banquier doit nécessairement l'évaluer avant de décider d'accorder un crédit en matière d'investissement.

L'origine du risque de non remboursement provient directement des risques liés à la qualité de la clientèle de l'emprunteur, la conjoncture du marché, et à l'entreprise elle-même, parmi lesquels on peut citer ces trois risques suivants :

- **Le risque particulier** : le mauvais choix des dirigeants peut coûter cher à l'entreprise car donner un crédit est basé sur la confiance. Ce risque est lié aussi aux capacités techniques de l'entreprise, à la moralité et à la compétence de la clientèle.
- **Le risque sectoriel** : il est lié au processus de production utilisé, ou au service réalisé, à la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle évolue l'entreprise emprunteuse. Il est lié aussi à la situation du marché car nous sommes dans une économie de marché ouverte surtout au produit étranger ce qui peut influencer sur les ventes de l'entreprise nationale.
- **Le risque global** : c'est un risque difficile à appréhender du fait qu'il est lié à la conjoncture économique et financière du pays et aux événements imprévisibles tels qu'incidents naturels, les incidents provoqués par l'homme, les guerres civiles, etc.

b) Le risque de liquidité ou risque de retard

Ce risque s'appelle aussi « *risque d'immobilisation* », il est défini comme suit :

« *Le risque de liquidité est le risque pour un établissement de crédit d'être dans l'incapacité de rembourser ses dettes à court terme, tout particulièrement ses dettes à vue (dépôts à vue et emprunts interbancaires au jour le jour), parce que les actifs détenus par cet établissement seraient à plus long terme et/ou ne seraient pas susceptibles d'être cédés sur un marché liquide* »¹⁸.

¹⁸Henri CALVET : « *Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse Financière* », éditions Economica, Paris, 1997, P. 92

Ce risque intervient lorsque le débiteur ne peut respecter ses engagements à l'échéance convenue. Pour se couvrir, le banquier doit faire face à ses propres échéances et, par conséquent, compter sur des rentrées de fonds pour équilibrer sa trésorerie. Ce risque peut être engendré par :

- Une politique de transformation imprudente du banquier qui utilise des ressources à vue pour des emplois à terme.
- Détérioration de la situation financière de l'entreprise emprunteuse qui conduit la banque à refuser son accord de mobilisation
- Le banquier qui ne prend pas en considération les coûts de ses ressources du fait que lorsqu'il se trouve confronté à des difficultés de réescompte auprès d'une banque.

C) Le risque de marché

Le risque le marché connaisse des variations de prix d'instruments financiers, et leur effet négatif sur la valeur des positions de la banque. Les risques de marché sont liés aux fluctuations des cours des éléments composants les opérations effectuées sur les marchés par les établissements de crédit.

C-1 Le risque de taux d'intérêt

*« Le risque de taux d'intérêt se définit comme le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe. Comme il est inhérent à l'activité même d'un établissement de crédit, il apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois ».*¹⁹

Afin de se prémunir contre ce risque, les banques font recours aux crédits à un taux d'intérêts variable en fonction du taux de références fixé par la banque d'Algérie. Le risque de taux peut se manifester à travers deux voies :

- Par un effet-prix, en raison de la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actif de type obligation, la hausse des taux d'intérêt entraîne la baisse des cours des obligations que la banque détient dans son portefeuille-titre ;
- Par un effet-revenu, si le coût des ressources augmente avec les taux alors que le rendement des emplois est fixe ou moins réactif à la hausse des taux.

¹⁹MADOUCHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire magistère, p37.

C-2 Le risque de change

«Le Risque de change peut être défini comme une perte pour les entreprise qui achètent ou vendent à l'étranger du fait des variations des taux de change»²⁰.

Ce risque est lié à l'évolution des cours des devises étrangères par rapport à la monnaie nationale, une augmentation du cours de change se traduit par un gain, tandis qu'une baisse correspond à une perte de change. Comme ce risque est subi par l'exportateur qui voit le cours de la monnaie de facturation se déprécier par rapport à sa monnaie nationale, et par l'importateur qui voit la monnaie de transaction s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.

Ce risque se manifeste lorsque la banque prend en permanence d'exercer l'activité d'octroi de crédit qu'il va causer les risques sur l'avenir. C'est pour cela il faut apprendre les précautions nécessaires et d'effectuer une analyse rigoureuse afin de se prémunir de ceux-ci.

D) Le risque opérationnel

L'événement risqué est la défaillance des systèmes ou des acteurs internes à l'organisation, qui conduit à une perte. Ce type de risque engendre deux événements suivants ²¹:

- Le retard dans l'exécution d'un paiement du à une panne informatique, conduisant à une perte pour un client, qui réclame une compensation ;
- Le contournement d'une procédure de contrôle des limites dans une salle de marché, conduisant à une prise de position, et ensuite à une perte excessive.

Le risque opérationnel n'est pas spécifique à l'activité financière, et son contrôle peut s'envisager dans d'autres types de secteur. Par contre, seules les banques seront amenées, dans le cadre de la nouvelle législation, à constituer un capital réglementaire pour couvrir ce risque.

3-2 La gestion du risque de crédit et les moyens de préventions

3-2-1 La gestion du risque de crédit

Il existe trois objectifs de la gestion du risque de crédit :

- Elle doit permettre à la banque d'anticiper les pertes moyennes à venir de marge à demander aux emprunteurs pour couvrir ces pertes.
- Elle doit fournir à l'établissement une estimation des pertes maximales. Cette dernière, probablement réalisable, permet alors de fixer le montant des fonds propre et la banque doit avoir assumé le risque total sur son encours de prêts.

²⁰Jean Yves Capul, « *Economie et les sciences sociales de A à Z* », édition HATIER, Paris, 2005.

²¹ BENKRIMI K, *op cite*, p77.

- Une mesure du risque doit permettre à l'intermédiaire bancaire de communiquer avec les actionnaires, les déposants et les autres banques d'un coté et les autorités de surveillance (commission bancaire) de l'autre.

Les moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont les plus utilisés par les banques publiques algériennes car ils offrent plus d'avantages (de coût, de mise en place...).

3-2-1-1 La gestion du risque de contrepartie

Tout crédit est une anticipation de revenus futurs, et tout crédit comporte le risque que ces revenus ne se produisent pas et aucun remboursement à l'échéance. Ce risque appelé risque contrepartie est essentiel dans l'activité bancaire d'intermédiation et sa bonne de gestion. Cette gestion comporte trois dimensions :

- Une fonction « distribution de crédit » ;
- L'évaluation du risque présenté par la contrepartie ;
- La prévention du risque.

Parmi les principaux moyens de gestion du risque de contrepartie sont :

- Les règles prudentielles ;
- La diversification du risque ;
- La prise de garantie ;
- Les garanties de compagnies d'assurances ;
- Le provisionnement.

➤ Notion sur les réglementations prudentielles

Les règles prudentielles sont définies comme étant des normes de gestion imposées par la banque d'Algérie et aux établissements financiers. Elles sont applicables sur le plan international par les banques et elles ont un caractère préventif.

L'objet du principe de la surveillance prudentielle c'est éviter les systèmes financiers et surtout bancaires de ne présenter pas des maillons faibles qui lui rendent vulnérables à l'effet de propagation des crises monétaires et financières. Elles ont pour but de:

- Renforcer la structure financière des établissements de crédit ;
- Surveiller l'évolution des risques bancaires ;
- Améliorer la sécurité des composants ;
- Assurer une meilleure gestion des risques bancaires.

La réglementation prudentielle prévoit l'application de ratios significatifs qu'on peut les citer comme suivant : le ratio « COOK » et le ratio de division des risques.

a) Ratio de couverture des risques (ratio Cook)

Il a pour objectif de renforcer la stabilité du système bancaire, ce ratio est un rapport entre le montant des fonds propre nets et celui de l'ensemble des risques crédits qu'ils encourent à un minimum de 8%.

F.P.N : fonds propres nets

R.E.P : risques encourus pondérés

$$\text{Ratio COOK} = \frac{F.P.N * 100}{R.E.P} \geq 8\%$$

Quant à l'engagement de hors bilan, ~~ils~~ sont classés en quatre catégories suivant le risque crédit équivalent encourus :

- Catégories 1 : risque élevé ;
- Catégories 2 : risque moyen ;
- Catégories 3 : risque modéré ;
- Catégories 4 : risque faible.

Les banques commerciales sont également tenues de constituer des réserves proportionnelles à leurs dépôts dans un compte ouvert auprès de la banque d'Algérie. Le montant de ces réserves obligations doit représenter 2.5% de la somme des dépôts en dinar.

b) Ratio de division des risques

La défaillance d'un ou de plusieurs clients importants sur lesquels s'est concentré l'ensemble des engagements peut entraîner la faillite de la banque. C'est la raison pour laquelle les banques doivent veiller en permanence à une diversification de leurs portefeuilles, pour pouvoir limiter au maximum les risques encourus.

Pour ce faire, la réglementation prudentielle a fait obligation aux banques et établissements financiers de respecter les limites suivantes :

- Le total des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement de crédit ;
- Le montant total des risques encourus sur les clients à gros risques (gros débiteurs) doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres.

➤ **La diversification**

La diversification est l'un des moyens de réduction des risques. Elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde.

D'ailleurs, les PME offre cette possibilité des diversifications de risque de crédit de contrepartie pour la banque, car la PME appartient à un mode d'entreprises fort hétérogène.

➤ **La prise de garantie :**

a) Définition de la notion de garantie

La garantie est synonyme de sûreté accordée au créancier pour le recouvrement de sa créance. Pour améliorer la sécurité de ses engagements et surtout pour se couvrir du risque de non remboursement, le banquier recueille un certain nombre de garanties. On distingue deux (2) types de sûretés que sont : la « sûreté réelle » et la « sûreté personnelle ».

b) Les différents types de garantie

b-1 Les garanties réelles

La garantie réelle est un engagement d'une entreprise mise à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier ou immobilier. Elle peut prendre trois formes :

- Nantissement : lorsque le bien affecté en garantie est un bien meuble ;
- Hypothèque : lorsque le bien affecté en garantie est un bien immeuble ;
- Gage : lorsque le bien meuble affecté en garantie est un matériel roulant.

b-1-1 Le nantissement

Il y a nantissement lorsque le débiteur remet, par contrat, un bien mobilier ou immobilier entre les mains de son créancier et ceci pour garantir le paiement de sa dette. Les formes de nantissement les plus utilisées sont :

- Les droits d'associés et valeurs mobilières ;
- Le fonds de commerce ;
- Le matériel professionnel ;
- Les véhicules automobiles ;
- Les stocks de matières premières et de marchandises.

B-1-2 L'hypothèque

Selon l'article 882 du code civil, l'hypothèque est défini comme étant le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui

lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.

b-1-3 Le gage

Le gage est un contrat par lequel un débiteur remet un objet mobilier qui lui appartient entre les mains de son créancier, en garantie du paiement de la dette. Par extension, l'objet remis constitue un gage. Lorsque l'objet est immobilier, on parle d'antichrèse.

b-2 Les garanties personnelles

Appelées aussi « sûretés personnelles », il se réalise sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce. Ces garanties sont constituées par l'engagement d'une ou de plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se présentent sous les formes de « cautionnement », de « l'aval ».

b-2-1 Utilité des garanties

La fonction de la garantie permet de diminuer l'exposition au risque, et limiter le coût de la défaillance engendrée par l'augmentation des taux intérêts. Le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêts de la valeur estimée de la garantie.

$$\text{Exposition nette} = \text{Total en capital et intérêts} - \text{valeur estimée de la garantie}$$

➤ **Les garanties des compagnies d'assurance**

Une banque peut minimiser son exposition aux risques en bénéficiant des garanties des compagnies d'assurance, comme les banques et les entreprises peuvent souscrire à une assurance-crédit qui garantie par des compagnies locale en cas où la contrepartie est dans le même pays que l'assuré.

➤ **Les provisions**

Les provisions sont des charges qui servent à couvrir la diminution de la valeur de l'exposition sur une contrepartie notamment les PME.

$$\text{Montant de la provision} = \text{Exposition nette} * \text{probabilité de défaut}$$

Les provisions viennent en diminution du résultat de la banque. Si les paiements sont élevés que prévus, un produit est constaté par reprise de tout ou partie de la provision.

Les banques et les établissements financiers doivent en application de l'instruction n° 74-94 du 19/11/1994, classer les créances et de constituer des provisions selon le degré des risques encourus à savoir :

- Les créances courantes (provisionnés à 1% annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3%) ;
- Les créances à problèmes potentiels (provisionnées à 30%) ;
- Les créances risquées (provisionnées à 50%) ;
- Les créances compromises (provisionnées à 100%)

Section 3 : La relation Banque-PME vue par la PME

En Algérie comme dans toutes les économies d'endettement, les banques jouent un rôle important dans le financement de l'économie, elles sont des partenaires essentiels aux PME. L'amélioration de la relation entre les PME et les banques passe par la résolution des contraintes rencontrées par les PME. Nous essayerons de les traiter cette relation Banque-PME dans cette section.

3-1 Les obstacles d'accès des PME aux crédits bancaires

Les PME font recours au financement bancaire, mais ce dernier est pavé de difficultés liées à l'accès aux crédits, dues essentiellement aux taux d'intérêts élevés, problèmes des montants empruntés, au manque de transparence des banquiers, c'est-à-dire au manque d'informations sur le crédit non fiable.

3-1-1 Le coût des crédits élevé

Le coût de crédit élevé est l'un des obstacles majeurs à la disponibilité des crédits aux PME. En fait, les taux d'intérêts restent plus élevés malgré la diminution enregistrée depuis 1998 à la chute du taux d'inflation.

3-1-2 Seuil minimum de fonds propres élevés et excès des garanties exigés

Le seuil minimum de fonds propre relatif aux investissements est fixé à 15% si le montant est inférieur à 2 millions de DA et à 20% si le montant global est compris entre 2 et 10 millions de DA, et 30% pour tout investissement supérieur à 10 millions de DA.

L'octroi des crédits utilisés par le système bancaire est axé sur la situation financière des promoteurs et sur qualité du projet à réaliser avec minimisation des risques, et les garanties réelles.

Durant ces dernières années, une tendance est à réduire l'endettement bancaire dans le but des raisons prudentielles. Il se situe entre 40% et 50% de fonds propre du coût global des projets d'investissement.

L'accès des PME au financement bancaire est confronté par des problèmes du coût de crédit qui est très élevé. 68% des dirigeants des entreprises que ces coûts sont d'une gravité importante pour les entreprises.

3-1-3 Délais de décision trop longs et critères de décision manquant de transparence

En Algérie, le délai effectif de réponse aux demandes de crédit peut atteindre plusieurs mois. Dans le cadre d'une étude portant sur la problématique du lien qui puisse exister entre la croissance économique et le mode de financement de l'économie algérienne, pour répondre à une demande de crédit d'exploitation, une banque algérienne met en moyenne près de trois mois. Le délai de réponse de la banque est, contrairement à celui de la taille de l'entreprise demandeuse de crédit, est le même que celui relatif lorsque à une réponse à la demande de crédit d'investissement. La moyenne peut être de 04 mois et demi, comme elle peut dépasser les cinq mois pour la TPE et moins de trois mois pour une grande entreprise.

Par ailleurs, les systèmes de notation interne constituent une véritable « boîte noire » dont le contenu et le fonctionnement sont rarement explicités aux entreprises, et 55% des PME Algériennes déclarent que l'octroi de crédit dans les banques algériennes ne s'effectue pas en accord avec les conditionnalités affichées. Cet aspect discrétionnaire est plus ressenti au niveau de la TPE (62.5%) que chez les autres entreprises²².

²²M.BOUMGHAR, « *La relation PME-Banque : un essai de compréhension* », centre de recherches en économie appliquée pour le développement, Document de travail n°02/2006, p06.

3-1-4 Discrimination faite par les banques sous prétexte d'asymétrie d'information

Le manque d'informations (les budgets, les plans financiers, les prévisions de trésorerie, diverses informations sur les stocks ou les impayés, et les orientations stratégiques...) est mentionné comme l'un des principaux freins à l'accès au financement en provenance des banquiers.

Mais ces informations, qui ne sont pas toujours volontaires, peuvent être dues à l'inexistence de ces documents. Les dirigeants de PME peuvent parfois manquer de savoir faire financier et administratif, ou être tellement impliqués au quotidien de la firme qu'ils négligent les documents demandés par la banque²³.

Donc, l'asymétrie d'information n'est pas toujours volontairement surveillée et analysée par le propriétaire de dirigeants et elle est considérée comme un moyen de discrimination entre les différentes catégories d'entreprises par les banques.

3-1-5 Rationnement du crédit

On parle sur « rationnement de crédit » lorsque la situation où une entreprise se refuse un financement bancaire, même si elle est prête à payer d'un taux d'intérêt plus élevé.

Plusieurs études empiriques considèrent la taille de l'entreprise comme un facteur qui détermine l'accès au crédit bancaire. Il existe alors une corrélation entre le rationnement de crédit et la taille de l'entreprise. Les PME ont donc plus des difficultés que les grandes entreprises à obtenir des crédits désirés. Donc, le rationnement de crédit est l'un des freins d'accès des PME à l'endettement bancaire et constitue une entrave majeure à leur développement.

3-1-6 Des interlocuteurs bancaires qui changent trop souvent

La gestion des relations entre banque avec les TPE et les PME est le lien personnel qu'attache le chef d'entreprise avec ses interlocuteurs bancaires. Du coup, les changements fréquents d'interlocuteurs ne favorisent pas l'instauration d'un climat de confiance indispensable au bon fonctionnement de ces relations.

²³ I.BELLETRÉ, « *Les choix de financement des très petites entreprises*, Thèse pour obtenir le grade de Docteur en sciences économiques, Université LILLE 02, 09 décembre 2010, p.187.

3-1-7 Une méconnaissance des PME et une frilosité dans la prise de risque

Les PME constituent en général une population très hétérogène par rapport à celle des grandes entreprises. Cette différence rend leur connaissance assez complexe pour les banquiers, et la diversité de secteur d'activité, la taille, l'âge ou l'implantation géographique de l'entreprise implique un traitement différenciés de ces problématiques financières par le banquier. Faute d'une bonne connaissance des entreprises, le banquier doit exiger de leur part la même qualité de gestion et d'informations financières que celle attendue d'une grande entreprise bien organisée.

De plus, le risque de crédit PME reste insuffisamment maîtrisé par les banquiers à cause de manque de l'information quantitative et qualitative collectée, contrairement aux autres emprunteurs : ménages, des grandes entreprises et collectivités.

La relation des dirigeants des PME avec leurs bailleurs de fond souffre donc de véritables barrières. Les problèmes de communication et de conflits d'intérêts ne favorisent pas la rencontre de ces interlocuteurs. A cet effet, les PME attendent certaines solutions par ces bailleurs de fonds.

3-2 Les attentes des PME dans leur relation avec les banques

On peut citer, les attentes suivantes :

- Disponibilité et compétence ;
- Rapidité de la décision et des réponses claires et fiable ;
- Une gestion dynamique des comptes, sur le fonds et sur la forme ;
- La transparence des procédures et critères de décision utilisés ;
- Des explications sur les nouveaux produits qui présentent un intérêt pour l'entreprise ;
- Une publication semestrielle par chaque réseau bancaire de statistiques détaillées sur les crédits accordés aux entreprises par taille et par objet ;
- La compréhension des états des PME surtout celles nouvellement créées en ce qui concerne les problèmes d'asymétrie d'information ;
- La réduction du coût des crédits et l'exigence de moins de garanties pour une meilleure disponibilité des crédits ;
- La réduction de rationnement de crédit par l'emprunt efficace pour l'entreprise efficace.

3-3 La relation banque – PME vue par la banque

Les PME occupent une place importante dans le portefeuille des banques, ces dernières contribuent d'une façon indiscutable au financement des entreprises.

Les banques se prémunissent d'avantage de tous les risques qui peuvent se présenter dans une telle relation avec d'entreprise.

3-3-1 La place de la PME dans le portefeuille des banques

En Algérie, la PME est un segment stratégique pour les banques. En 2009, les portefeuilles des banques à destination des PME en Algérie se situaient autour de 550 à 600 milliards de dinars.

Il existe plus de 30 acteurs sur le marché bancaire algérien : plusieurs grandes banques nationales et une suite de banques internationales. Le secteur public représente 90% du marché des ressources et des crédits. On trouve quelque 100 000 petites, moyennes et micro-entreprises naissent chaque année et se développent avec des fonds bancaires. Mais le financement de ces entreprises en Algérie est complexe pour la raison des besoins spécifiques de ces entreprises²⁴.

3-3-2 L'intermédiation bancaire et comportement à l'égard des PME

L'intermédiation bancaire augmente l'efficacité économique, en rémunérant l'épargne des déposants et en prêtant aux entrepreneurs dont la rentabilité des projets est supérieure au coût du capital.

Michel Roux, directeur de la Banque Populaire de Val de France, écrit : « *notre métier est de financer des projets jugés viables, conduits par des hommes capables de les mener à bien, et ce ne serait certainement pas un service à rendre aux créateurs que de leur laisser croire que leur projet est viable s'il ne l'est pas. Le partenaire financier a une vraie responsabilité et son rôle consiste avant tout à bien faire le tour du projet et à mettre toutes les chances du côté du créateur* »²⁵.

La banque a besoin d'information complète et claire pour l'aider à prendre une décision instruite et à évaluer correctement l'entreprise qui sollicite du financement, ce qui constitue l'obstacle de tout financement bancaire envers les PME.

3-4 Les obstacles de financement bancaire des PME

Les banques font face à des problèmes d'asymétrie d'informations qui provoque l'incertitude de la capacité réelle des PME à rembourser l'emprunt. Les banques sont confrontées aussi aux différents problèmes liés à l'incapacité des PME à fournir des prévisions

²⁴ www.algericredit.com/le système bancaire algérien.

²⁵ M.ROUX, Banque Populaire Val de France, « *Le créateur face aux crédits bancaire* », Article publié dans – apce-(www.apce.com), 30-10-2010.

fiables sur les perspectives, au manque de leur fonds propres, aux problèmes liés au facteur humain.

3-4-1 Problème d'asymétrie d'information et risques qui en découlent pour la banque

L'asymétrie d'information découlant des PME et mettent les banques dans des engagements très durs. Parmi les risques qui en découlent des PME on trouve :

- **Le risque de sélection adverse** : c'est-à-dire le mauvais choix entre les entreprises solvables et non solvables qui conduit les banques aux décisions sous optimales.
- **Le risque d'aléa moral** : c'est-à-dire le non respect par les dirigeants des engagements de leurs engagements envers les banques. Cette durcie des banques apparait dans certains critères tel que l'exigence des garanties liées aux rationnements de crédit ou l'augmentation des taux d'intérêt pour éclairer la situation des banques.

En fin, l'asymétrie d'information est un vrai frein rencontré par les banques lors d'une opération du crédit avec les PME.

3-4-2 Difficultés à fournir des prévisions fiables sur les perspectives de l'entreprise

Les causes d'incapacité des PME à fournir des prévisions fiables tiennent particulièrement aux facteurs suivants :

- Absence d'un système d'information performant dans les PME, notamment les TPE ;
- Une gestion trop concentrée entre les mains du seul dirigeant ;
- Les difficultés pour une PME d'anticiper les conséquences microéconomiques de phénomènes macroéconomiques ou d'interpréter l'impact macroéconomique de décisions microéconomiques²⁶.

3-4-3 Manque de fonds propres

Les actionnaires des entreprises qui engagent leurs capitaux dans l'entreprise en tirent profit et garantir le risque de PME. Le banquier assume un risque de crédit lorsqu'il accorde un prêt à l'entreprise mais n'a pas vocation à se remplacer aux associés de l'entreprise pour remplir le manque de fonds propre.

Les garanties ont pour finalité de réduire le risque, plus une PME sera dotée en fonds propres, moins le niveau des garanties exigées par ses banques sera élevé.

²⁶A.MOULOUD, « *La problématique de la promotion de l'entrepreneuriat socioéconomique de l'environnement local en Algérie* », Mémoire de Magister en sciences économiques, Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2010, pp47-48

3-4-4 Les problèmes liés aux dirigeants

Le banquier cherche à identifier la personnalité des dirigeants des entreprises avec lesquelles il s'engage dans une relation.

Toute opération de crédit aux PME dépend du dirigeant, étant donné que la centralisation de la décision stratégique est liée à des caractéristiques personnelles telles que la situation familiale, l'expérience et des caractéristiques professionnelles telles que le niveau et la nature de la formation, la durée de l'activité, etc.

3-4-5 Les difficultés liées aux facteurs humains

L'incapacité d'équipe managérielle de la PME à établir des documents prévisionnels et l'inexistence d'une main d'œuvre qualifiée qui permet l'adoption des technologies modernes et productives et accroît l'aptitude de l'entreprise à exploiter de nouvelles opportunités de marché sont des signaux de mauvaise qualité de la firme pour les bailleurs de fonds, ce qui résulte la méfiance de ces dernières face à la clientèle PME et un vrai obstacle à leur financement²⁷.

3-4-6 L'insuffisance des garanties

Les garanties occupent une place importante dans les décisions d'octroi de crédit aux entreprises, elles jouent un rôle protecteur et constituent pour les banques le mécanisme central d'ajustement du risque.

La garantie financière donne l'assurance à la banque ou à l'organisme de Leasing, d'être remboursé financièrement en cas de non solvabilité de la PME.

3-5 Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME

Les attentes de la banque s'apparentent à celle du client sur le fonds, mais elles diffèrent sur la forme. Le banquier souhaite en effet :

- Une communication directe et une personnalisation des contrats entre la banque et son client « PME » ;
- Un point régulier sur l'évolution de l'entreprise ;
- Des informations comptables intermédiaires (au minimum tout les douze mois) ;
- Une information transparente et détaillée lors d'un changement significatif dans la stratégie de l'entreprise doit être accordée à la banque ;

²⁷R.Wtterwugher, op. cite, P.173.

- Comme la PME ne pas être placée devant le fait accompli, la banque ne lui permet pas de subir les événements et souhaite conserver la maîtrise de ces activités ;
- Le respect des engagements pris, notamment en matière de mouvement commercial sur le compte et en matière de respect des autorisations accordées ;
- L'adoption d'une attitude professionnelle de bon gestionnaire ;
- L'amélioration de la compétitivité de PME, par une assistance technique (conseils, formation, information) ;
- Maîtrise concernant les dimensions administratives, techniques, financières et managériales des projets qui leur sont soumis pour concours bancaire.

Par conséquent, la transparence des dirigeants et le facteur humain au niveau d'endettement ne sont pas négligeables pour avoir la confiance des banquiers.

La banque considère la PME comme une cible très importante dans son portefeuille de crédit et une source de développement économique mais reste toujours très risqués (asymétrie d'information, manque de visibilité, ...).

Conclusion

Nous avons essayé à travers ce chapitre de présenter les différents types des crédits à moyen et long terme destinés essentiellement aux financements des investissements. La durée du crédit diffère d'un projet à un autre, selon que l'investissement à financer soit léger pour les équipements de production, ou lourd pour les constructions. Nous pouvons constater aussi que les crédits sont d'autant plus importants que ceux destinés aux financements d'exploitation, car ils constituent en quelque sorte, l'essence même de démarrage de toute entreprise désirent se lancer dans un domaine quelconque.

On peut conclure alors que l'opération d'octroi de crédit est une opération importante sur le plan économique, mais le crédit implique souvent la notion de risque de crédit pour le banquier, qui est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts.

Les risques bancaires sont multiples, on peut distinguer :

- Les risques de crédit (contrepartie et immobilisation) ;
- Les risques de marché (taux de change) ;
- Les risques opérationnels ;

- Le risque de liquidité.

Le risque de contrepartie c'est celui de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur à cause de la conjoncture ou de son comportement opportuniste, donc de subir une perte en capital. Le risque de contrepartie présente un aspect externe découlant de l'insolvabilité de l'emprunteur et un aspect interne lié à la façon dont la banque organise la distribution du crédit qui doit être encadrée par des procédures formalisées.

A cet effet, le banquier demande toujours des garanties pour s'assurer des dangers que pourront lui réserver pour l'avenir. Et la gestion du risque est conditionnée par la connaissance des éléments qui peuvent renseigner le banquier sur les difficultés rencontrées par l'entreprise avant octroi de crédit.

CHAPITRE III**LA PME ET SON FINANCEMENT EN ALGERIE****Introduction**

Les PME jouent un rôle important dans le développement économique d'un pays. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. Depuis quelques années, la PME a fait l'objet d'une attention croissante des pouvoirs publics, elle est considérée comme un acteur majeur du tissu productif algérien en termes d'innovation et de création d'emplois.

L'Algérie avait comme objectif la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissance économique basée sur la promotion de la PME privée et ce, afin de constituer une économie fondée sur un développement durable et d'améliorer la compétitivité des PME algériennes dans un contexte de mondialisation.

D'une manière générale, cette situation est liée à un environnement institutionnel contraignant le développement des PME. De nombreuses difficultés entravent ainsi le développement de la PME-PMI en Algérie. Parmi ces difficultés, l'accès au financement bancaire présente l'une des contraintes majeures de leur développement, en l'absence d'alternatives de financement à savoir : le capital-risque, le Marché financier, etc.

Ce chapitre présent chapitre est scindé en trois sections. La première fera l'objet de l'étude de l'évolution de PME en Algérie. La deuxième sera réservée à la présentation d'état des lieux (définition, le rôle, les caractéristiques générales des PME algériennes) de la PME en Algérie. Enfin, la troisième est consacrée aux dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME ainsi les difficultés auxquelles ces dernières se trouvent confrontées dans le contexte algérien.

Section 1 : Rappel historique et cadre institutionnel de la PME en Algérie

Cette section est réservée à l'historique et au cadre institutionnel dans lesquels a évolué la PME en Algérie depuis l'indépendance à nos jours. L'origine des PME/PMI privées remonte à la fin des années 80. Ce type d'entreprises avant cette date n'avait qu'un rôle secondaire dans l'économie algérienne, elle n'a évolué que très lentement en l'absence d'une expérience historique acquise.

De ce fait, l'émergence de la PME Algérienne est encouragée par un processus de réformes économiques libérales qui ouvrent l'économie au secteur privé pour une relance salvatrice. En réalité, la petite entreprise privée a existé en Algérie sous le régime socialiste.

Les PME/PMI algériennes ont passé par deux périodes dans leurs évolutions depuis l'indépendance (1962) à nos jours, on distingue essentiellement¹ :

- La première période s'étalait de l'indépendance jusqu'à l'année de 1988, une période caractérisée par l'expansion de la PME publique, au préjudice de la PME privée, notamment, au niveau des collectivités locales.
- La deuxième fut entamée régulièrement à partir de 1988 et a été marquée par la relance des PME et ayant pour effet, la mise en place d'un nouveau cadre législatif fondé sur l'initiative privée.

1.1). Genèse et développement des PME algériennes

➤ La période allant 1962-1982

Après l'indépendance jusqu'à la fin des années 80 l'entreprise privée algérienne est considérée comme un rappel du passé condamné à disparaître. Les PME publiques existaient (les entreprises locales), le secteur de la PME était composé des petites entreprises qui ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, et furent intégrées dans des sociétés nationales à partir de 1967.

La période de 1963 jusqu'à 1982 avait deux codes d'investissements, celui de 1963 et de 1966, cela dans une logique d'un régime d'autorisation (avec agrément) et d'un monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'activité économique du pays².

- En 1963, le premier code d'investissement a été promulgué qui avait un objectif premier de remédier à l'instabilité de l'environnement économique et social qui a suivi l'indépendance. Ce code n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME en terme de mobilisation du capital national et étranger, et ceci, malgré les avantages et les garanties accordés.

Dans le cadre du développement économique, le deuxième code d'investissements a été promulgué en date du 15/09/1966. Il visait à définir un statut pour l'investissement privé national, dans un cadre de développement économique.

L'optique stratégique du monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie avait obligé les investisseurs privés à détenir l'agrément des projets privés donnés par une commission nationale des investissements (C.N.I).

¹MADOUCHE Yacine, *op cite*, p268.

²Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie », 2002, P197.

Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique un aspect attractif certain pour les investisseurs réclamant un agrément. Néanmoins, les conditions d'agrément étaient tellement complexes qu'elles ont abouti à la discrétisation de la Conseil National de l'Investissement C.N.I, et par la suite, à l'interruption de ses activités en 1981.

Cette période était caractérisée par une législation, celle de « *La charte Nationale de 1976* » relative à limitation de l'expansion de l'entreprise privée par un contrôle très rigoureux, surtout par une fiscalité empêchant son autofinancement »³.

La contrainte fiscale a pesé lourdement sur la reproduction de la PME à laquelle s'ajoute une législation du travail très sévère et une fermeture du commerce extérieur à la PME privée.

On remarque qu'il existe une différence entre les deux codes d'investissement :

- La promulgation du premier code des investissements en 1963, pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance.
- Le choix clair en faveur d'une économie centralement planifiée a donné plus de clarté au nouveau code des investissements de 1966. Dans ce code, la PME/PMI a marqué réellement son démarrage à partir du premier plan quadriennal (1970-1973) qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales.
- Lors du deuxième plan quadriennal (1974-1978), le développement de la PME/PMI a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME/PMI a été réalisé durant cette période.

A noter que la Commission Nationale des Investissements n'a ajouté que complexité et lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la CNI en 1981. A cette époque, la PME/PMI a été considéré comme complément au secteur public, notant que toutes les politiques et les mesures d'aide et de développement ont été concentrés au service de ce dernier.

De ce fait, les promoteurs privés se sont dirigé vers les créneaux de services et de commerce, et même ces créneaux n'ont pas trouvé l'environnement favorable et encourageant, la législation de travail était rude, la fiscalité était très lourde et le commerce extérieur était fermé.

➤ La période 1982-1988

La promulgation du code des investissements de 1982, et la création de l'office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (**O.S.C.I.P**) représentaient une volonté de la part des pouvoirs publics à encadrer et à orienter la petite et moyenne entreprise.

La période de 1982 à 1988 a connu un contexte dans le quel les pouvoirs publics ont porté leur intérêt à l'expansion de la PME après les résultats insatisfaisants de la politique d'industrialisation des années 1970, mais sous la contrainte de limitation de la taille et celle du financement bancaire limité à un seuil (engagement insuffisant des banques) ne permettant pas une réelle dynamique d'investissement des PME privées⁴.

Cette période a affiché une volonté pour l'encadrement et l'orientation des PME par la création d'un nouveau cadre législatif par la loi du 21.08.1982 relative à l'investissement

³Rapport du CNES : Op.cite, 2002, P.188.

⁴Idem.

économique privé national⁵. Elle a été marquée par les grandes réformes mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences malgré qu'elle a donné naissance aux deux plans quinquennaux en faveur du secteur privé (1980-1984 et 1985-1989). Ces deux plans ont dicté un ensemble de mesures telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI)
- Un système d'importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont abouti à la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI, quoique cette période se caractérisait par certains obstacles aux secteurs, à signaler :

- Le financement par les banques ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement ;
- Les montants investis ne doivent pas dépasser les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).

L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur. Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement, bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME. Le cloisonnement des secteurs publics et privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.

Durant toute la période de 1963 à 1988, la réglementation existante en matière d'investissement avait pour objectif de limiter l'investissement privé, et de l'orienter vers des niches que le planificateur changeait en fonction des plans. Cela, malgré le rôle reconnu pour les PME dans le développement économique.

➤ **A partir de 1988**

La date de 1988 constitue pour l'économie algérienne une période de transition vers une économie de marché. De ce fait, un nouveau cadre législatif a été mis en place et des réformes structurelles sont engagées. Ce nouveau cadre législatif avait comme objectifs généraux⁶ :

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

Ce changement a conduit les autorités algériennes à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) pour atténuer la crise de la dette et afin de pouvoir appliquer un régime de politiques monétaires,

Financières et commerciales, qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI.

⁵ Projet de rapport présenté par le CNES, « pour une politique de développement de la PME en Algérie », juin 2002, p9.

⁶Rapport du CNES : Op.cit, 2002, P199, P200

L'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988, on a essayé de mettre en place des stimulants en vue de promouvoir la PME et l'initiative privée (Loi sur la monnaie et le crédit de 1990), une nouvelle doctrine a commencé donc à prendre forme, donnant ainsi l'occasion à toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées, de bénéficier du même traitement depuis la suppression totale des monopoles, jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur. De ce fait, le nombre des PME/PMI privées est passé à 19843 entreprises.

Une loi autorisant les investissements directs étrangers a été également mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, puis avec le décret n° 91-37 de la 19/02/1991 portant libération du commerce extérieur. Le nombre d'entreprises privées a atteint ainsi 22 382 entreprises en 1992. Le décret législatif du 05/10/1993 stipule que « *le processus de réforme a abouti à la consécration de l'investissement national et étranger par l'adoption du décret législatifs de 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement* »⁷. L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement économique, tel le nouveau code de la promotion de l'investissement promulgué le 05/10/1993. Ce code a eu pour but :

- La promotion de l'investissement ;
- Le droit d'investir librement ;
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- Réduction des délais d'études des dossiers ;
- La création d'une Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (A.P.S.I) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique ;
- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

En 2001, le gouvernement a apporté quelques correctifs au code des investissements pour le rendre plus opérationnel (ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001). Cette loi définit et fixe, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise et promulgue une loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI (Loi N° 01/18 du 12/12/2001).

Cette procédure a fixé des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise, ainsi que la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

La création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME (F.G.A.R), a vu le jour le 11 Novembre 2002⁸. Ce dernier a pour objectif de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprises, de rénovation des équipements et d'extension des entreprises.

Par conséquent, le bilan de F.G.A.R, arrêté au 31.12.2005, fait ressortir un nombre modeste de 85 dossiers (les 85 dossiers enregistrés en 2005, dont le coût global des investissements approuvés est estimé à 5 873 Millions de dinars).

Les PME ont sollicité une moyenne de 62% en financement bancaire. Le taux moyen des garanties accordé couvre 45% des crédits accordés aux investissements de 1993⁹, et que plus de

⁷ Le journal officiel de la république algérienne N°26 de 06-10-2003.

⁸ Décret exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002, portant création et fixant les statuts du fonds de garantie Des crédits à la petite et moyenne entreprise.

⁹ Décret législatif du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.

35% ont été créées durant la période allant de l'année 2000 à 2005. (Les 85 dossiers enregistrés en 2005, englobent aussi des projets réalisés dans le programme M.E.D.A)¹⁰.

La mise en place d'un guichet unique, placé sous l'autorité du chef du gouvernement, en la forme d'une agence nationale du développement de l'investissement (A.N.D.I), a eu pour tâches d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non résidents, de fournir les prestations administratives et de gérer le fonds d'appui à l'investissement. L'A.N.D.I est appelée à être représentée dans la totalité des wilayas du pays. Elle prend en charge les actifs résiduels des EPL dissoutes (terrains, bâtis), et les met à la disposition des investisseurs et des services publics.

La structure du parc des entreprises est caractérisée par la prédominance de la très petite entreprise. Elle représente en 2005, plus de 95% du total des entreprises. En termes d'emploi, la répartition est équitable entre chacune des catégories qui emploient environ le tiers des salariés.

La dynamique de création de nouvelles entreprises s'est faite à travers trois processus principaux¹¹ :

- Les créations classiques et déjà existantes. Elles représentent près de 70% des créations;
- La création des micro-entreprises (très petites entreprises) des jeunes bénéficiaires du dispositif d'aide à la création de l'A.N.S.E.J, elle représente 29% des créations.
- La dissolution des entreprises publiques reconverties en PME privées, rachetées par ses propres salariés. Elle représente le 01%.

On peut dire, qu'il existe actuellement un consensus autour de l'idée selon laquelle le chômage est le défi majeur auquel doit faire face l'Algérie et la création d'emplois constitue la première des préoccupations économiques.

1.2). Evolution de la population globale de PME/PMI en Algérie

Il est sûr, que les PME ont un rôle principal à jouer dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi. Les PME occupent donc une place dont l'importance est croissante dans les économies. Nous en donnons comme preuve, la récente création du ministère de la PME en Algérie.

Dans le tableau suivant, on va présenter des statistiques plus détaillées sur l'évolution du secteur PME/ PMI :

Tableau N°04 : Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2011

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Privées	207 949	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	482892	511856
Publique	788	778	874	739	666	626	598	557	572
Artisans	79 850	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	135623	146881
TOTAL	288 587	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	619072	659309

Source : Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement.

A partir de 2003, le poids de la PME/PMI a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés

¹⁰ Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat. 2005. P 29-30.

¹¹ MAOUCHE Yacine, « *problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie* », Mémoire magister en sciences économiques, p.277.

entre 2003/2008. On remarque durant la période allant de l'année 2003 jusqu'à 2011, le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré un nombre de 303907 entreprises, alors qu'au début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises.

Contrairement à l'augmentation du nombre de PME/PMI privée, les PME publiques ont enregistré une diminution durant la période allant de 2003 à 2010, une diminution qui a atteint 231 entreprises. « *La loi de finances complémentaire 2009 comporte un allègement de la fiscalité en faveur notamment de la création d'emploi, de l'encouragement des PME et du développement des secteurs de l'agriculture et du tourisme* »¹². Par contre, le total des artisans durant cette période a connu une augmentation nette et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 162 085 entreprises à la fin de 2009¹³.

En 2011, la population globale de cette catégorie d'entreprise s'élève à 659.309 entités, tous statuts confondus. Près de 99,9% de cet ensemble d'entités sont constituées d'entreprises privées et 60% sont des personnes morales.

En une année, il a été enregistré, un total de 40.237 nouvelles entités créées de plus que la population de l'année précédente, représentant une progression annuelle de l'ordre de 6,5%.

En fin, malgré l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistré ces dernières années, il reste que le rythme de création d'entreprises demeure faible, par rapport à celui des pays industrialisés. Donc, les programmes de soutien et d'aide aux petites entreprises doivent être encouragés afin d'améliorer l'environnement économique et de promouvoir l'efficacité de la PME pour avoir l'évolution de création d'emploi dans l'économie nationale et réaliser la richesse dans le pays.

Section 02 : Les PME algériennes : un état des lieux

L'expérience de l'Algérie dans le domaine des PME a démontré que ce type d'entreprises, occupe une position importante dans le processus de développement économique et social du pays, ce qui explique un phénomène démographique dépassant la barre de 659309 entreprises en 2012. De ce fait, nous aborderons dans cette section, la définition et caractéristiques de la PME afin d'apporter un langage commun et précis.

Nous essayerons d'enrichir le contenu par les statistiques et les données déclarées par le ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement sur l'évolution, la répartition et la localisation géographique de la population globale, ainsi que leur rôle dans la création de la richesse.

2.1) La PME algérienne : définition et caractéristique

2.1.1). La Définition de la PME en Algérie

En Algérie, la petite et moyenne entreprise est définie comme étant toute entreprise de production de biens et services qui se caractérise par un nombre d'employés qui varie entre 1 et 250 personnes, un chiffre d'affaires annuel égale ou inférieur à deux millions de Dinars ou un total du

¹² Directeur général de la législation fiscale, ministère des finances, 2009.

¹³ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 2009.

bilan inférieur ou égale à 500 millions de Dinars, et un capital social dont au moins 25% échappe au contrôle des autres entreprises qui y ont réalisé des participations directes ou croisées¹⁴.

A travers cette définition, il existe trois (03) types de PME :

- **La Très Petite Entreprise (T.P.E)** : La T.P.E ou micro-entreprise, est définie comme une entreprise employant de 1 à 09 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 Millions de Dinars, ou un total du bilan annuel n'excède pas 10 Millions de Dinars¹⁵.
- **La petite entreprise (P.E)** : La P.E se caractérise par un nombre d'employés allant de 10 à 49 employés, avec un chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 Millions de Dinars, ou un total du bilan annuel qui n'excède pas 100 Millions de Dinars¹⁶.
- **La Moyenne Entreprise (M.E)** : La M.E est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 employés, avec un chiffre d'affaires compris entre 200 Millions et 02 Milliards de Dinars algériens et un total du bilan compris entre 100 et 500 Millions de Dinars¹⁷.

Tableau N°05 : les critères de définition de la PME Algérie.

Le tableau suivant, résume les trois catégories de PME, qui présenté ci-dessus.

Catégorie d'entreprise	Nombre d'employés	Chiffre d'affaire	Le total du bilan
Micro entreprise	1 – 9	Inférieur à 20 millions	N'excède pas 10 millions DA
La petite entreprise	10 – 49	N'excède pas 200 millions	N'excède pas 100 millions DA
La moyenne entreprise	50 – 250	Entre 200 millions et deux (2) milliards	Entre 100 et 500 millions

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

2.1.2) Les caractéristiques de la PME algérienne

Selon les travaux de recherche réalisés par les différents auteurs tels que Benyajoub(1997), Gillet (2003), Melbouci (2004), on peut résumer les principales caractéristiques des PME algériennes comme suit :

- La PME en Algérie est un concept récent, la majorité des PME ont été créées durant la période 1995-2000 ;
- Les PME algériennes sont concentrées dans des niches. Elles ont le monopole sur les marchés, sont rentières et peu innovatrices ;
- Les PME ont généralement familiales et peu inclinées à l'ouverture du capital aux étrangères ; Le marché des entreprises est souvent national ou local, il est très rarement international ;
- Le secteur des PME en Algérie est caractérisé par une faible collaboration par rapport aux pays d'industrialisés;
- Les PME privées ont une forte contribution à la création de la valeur ajoutée ;
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement,.....) ne sont pas maîtrisées et peu utilisées ;

¹⁴ Loi d'orientation sur la promotion de la petite entreprise, JO de la République algérienne N° 77 du 15 décembre 2001.

¹⁵ Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001, art N°7(journal officiel de la république algérienne N°77 du 15 décembre 2001)

¹⁶ Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 art N°6(journal officiel de la république algérienne N°77 du 15 décembre 2001)

¹⁷ Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001, art n°5 (journal officiel de la république algérienne N°77 du 15 décembre 2001)

- Une partie de leurs activités se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- Les PME algériennes possèdent des ressources et des potentiels de croissance sous-utilisée faute d'un environnement propice aux affaires.

2.2). L'importance et rôle de la PME dans le développement économique de l'Algérie

Les PME occupent une place particulière dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. « Elles forment un tissu d'entreprise constituant le terreau de la croissance des entreprises de grande dimension »

S'il est important de ne pas nier le rôle de la PME-PMI dans toute l'économie, car elles permettent de contribuer à la croissance et au développement économique et social, force est de constater qu'aujourd'hui, les PME sont des acteurs majeurs de la sphère industrielle dans la plupart des pays. Il est donc utile de rappeler que leur rôle et leur place est important dans l'économie algérienne.

2.2.1). La localisation géographique de la PME algérienne

La carte de répartition des PME élaborée par le ministère montre que la PME se focalise autour des grandes agglomérations. Celles-ci ont une tendance à se concentrer au nord du pays, soit 59,39% de la population globale dans une bande allant d'Est en Ouest, mais ne recouvre pas de façon homogène sur la totalité du territoire.

Le tissu des PME se regroupant en nœuds en lieux privilégiés qui semblent avoir quelques prédispositions à recevoir les investissements. Le tableau n°01 nous montre bien leur concentration dans les 48 wilayas, alors près d'une douzaine de wilayas sur le total qui concentre plus 52% des PME implantées dans le territoire. Le tableau suivant montre cette réalité:

Tableau N°06 : Part des 12 premières wilayas dans la répartition des PME

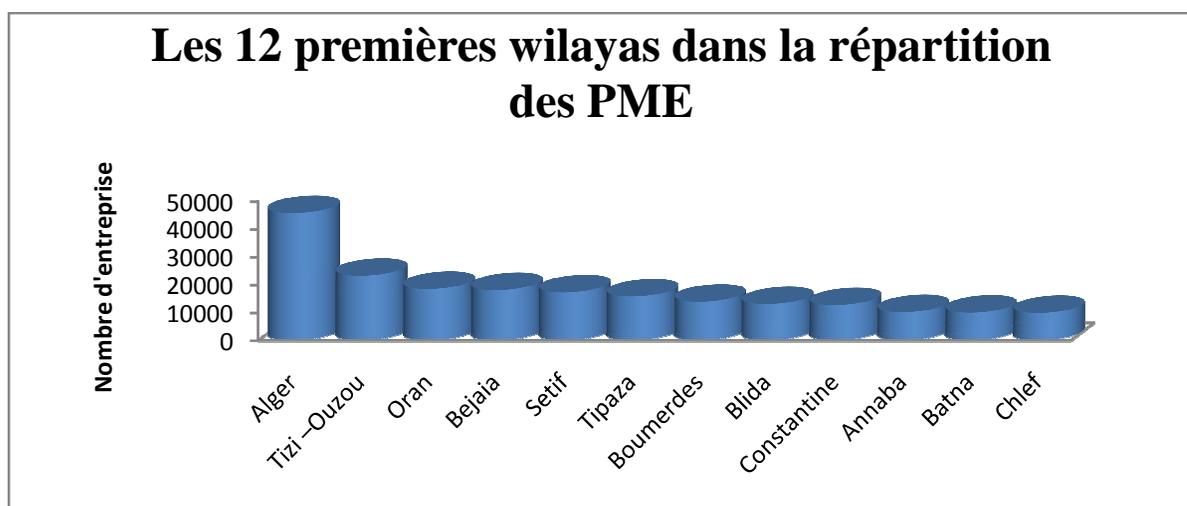
N°	Wilaya	2010	2011	Part	Evolution
1	Alger	43.265	45.636	11,65	5,48
2	Tizi-Ouzou	21.481	23.109	5,90	7,58
3	Oran	17.323	18.370	4,69	6,04
4	Bejaia	16.695	17.962	4,58	7,59
5	Sétif	16.096	17.154	4,38	6,57
6	Tipaza	14.434	15.672	4,00	8,58
7	Boumerdes	12.955	13.787	3,52	6,42
8	Blida	12.059	12.938	3,30	7,29
9	Constantine	11.781	12.561	3,21	6,62
10	Annaba	9.508	10.041	2,56	5,61
11	Batna	9.149	9.866	2,52	7,84
12	Chlef	9.356	9.755	2,49	4,26
	S/ToTaatal	194.102	206.851	52,80	6,57
	TOTAL	369.319	391761	100	6,08

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

Quatre wilayas, à savoir Alger (11,65% du total), Tizi-Ouzou, Oran et Bejaia, accueillent près de 27% des PME dans le pays.

En termes d'évolution, les wilayas de Tipaza (+8,58%), Batna (+7,84%), Bejaia (+7,59%) et Tizi-Ouzou (+7,59%) enregistrent le taux de croissance les plus élevés.

Graphe N°01 : les 12 premières wilayas dans la répartition des PME



Source : établi par nous à partir les statistiques du Ministère de l'industrie, et la PME.

2.2.2 Rôle de la PME dans le développement local

Pour constater l'ampleur des PME dans l'économie algérienne on peut utiliser le nombre de ces entreprises et leur évolution dans le temps comme critère.

2.2.2.1) Nombre total des PME

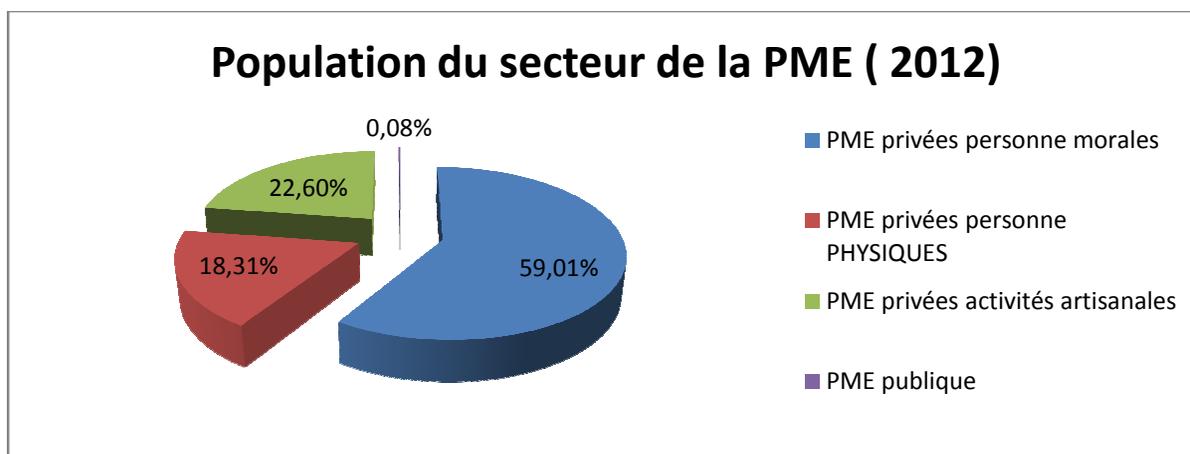
En 2012, la population globale des PME, dans ses principales composantes, se présente dans le tableau suivant :

Tableau N°07 : la Population des PME en Algérie (2012)

Nature des PME	Nombre de PME	Part(%)
1. PME privées		
Personnes morales	420117	59,01%
Personnes physiques	130394	18.31%
Activités artisanales	160764	22.60%
S /total 1	711275	99,92%
2. PME publique		
Personne morales	557	0,08%
S /total 2	557	0,08%
TOTAL	711832	100%

Source : Bulletin d'information et des statistiques du ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise, et de la promotion de l'investissement N°22, année 2012.

D'après ce tableau, on constate que les PME privées occupent une place importante dans le développement économique du pays, elles représentent plus de 99,92% de l'ensemble de la population des PME et les PME publiques présentent 0.08% c'est-à-dire elles sont diminuées par rapport aux PME privées.

Schéma N°02 : population du secteur de la PME (année 2012)

Source : réalisé à partir des données du tableau N°7

2.2.2.2) Evolution de la population des PME durant la période 2010/2012 :

L'évolution de la population des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie se présente dans le tableau suivant :

Tableau N°08: Evolution de la population des PME dans la durée (2010/2012)

Année/nature	2010		2011		2012	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
PME privées	482892	78.00	511856	77.63	550511	77.34
PME publiques	557	0.09	572	0.09	557	0.08
PME artisanales	135623	21.91	146881	22.28	160764	22.58
Total	619072	100	659309	100	711832	100

Source : Tableau construit à partir des données des bulletins d'information économiques et des statistiques du ministère de la PME et de l'artisanat (période 2010-2012).

L'analyse de ce tableau nous montre que le nombre d'entreprises privées n'a pas cessé d'augmenter entre 2010 et 2012, passant de 482892 à 550511 PME, ce qui signifie que le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs. Par contre, on a enregistré une diminution du nombre des PME publiques durant la période 2011 à 2012 qui ont été respectivement de 572 à 557, et l'augmentation dans l'année 2011 par rapport à 2010 passant leur nombre des PME de 557 à 572, ce qui signifie l'importance de l'évolution des PME publiques dans l'économie.

Ces résultats obtenus indiquent que les PME privées et PME artisanales aient des effets positifs et elles jouent un rôle important dans l'économie algérienne.

2.2.2.3) Répartition et Evolution des PME par secteurs d'activités dominant

Les PME se répartissent sur plusieurs secteurs d'activités qui évoluent d'une année à une autre selon les taux indiqués par le tableau ci-dessous :

Tableau N°09 : Evolution des PME privées par secteurs d'activité

Secteurs d'Activité	2010	Parts %	2011	Parts %	Evolution (%)	2012	Parts %	Evolution
Agriculture	3.806	1,03%	4.006	1,02%	5,25%	4277	1.02%	6.76%
Hydrocarbures,	1.870	0,51%	1.956	0,50%	4,60%	2052	0.49%	4.91%
BTPH	129.762	35,14%	135.752	34,65%	4,62%	142222	33.85%	4.77%
Industries manufacturi	61.228	16,58%	63.890	16,31%	4,35%	67517	16.07%	5.68%
Services	172.653	46,75%	186.157	47,52%	7,82%	204049	48.57%	9.61%
Total	369.319	100 %	391.761	100%	6,08%	420117	100 %	7.24%

Source : Bulletin d'information économiques et des statistiques du ministère de la PME et de l'artisanat N°22 (période 2010-2012).

Ces données montrent que les PME se répartissent entre les grands secteurs d'activité d'une manière non équilibrée, puisque le secteur des services occupe 48.57% des PME existantes dans l'année 2012, alors que le secteur hydrocarbures ne regroupe que 0.09% des PME.

2.2.3) Le rôle des PME dans la création de l'emploi :

Les PME contribuent à la résolution du problème de la demande croissante de l'emploi et la création de la richesse nationale, grâce au grand nombre des entreprises et leur disposition dans différentes régions du pays.

Les statistiques sur l'évolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi sont Présentées dans le tableau suivant :

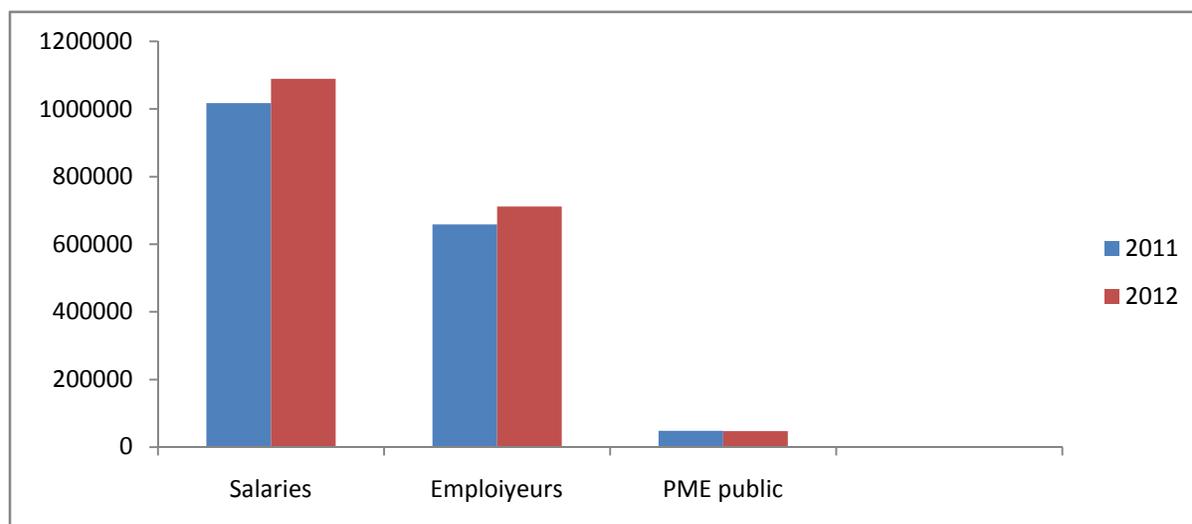
Tableau N°10 : évolution des emplois déclarés par type de PME

type de PME	2011		2012		Evolution
	Nombre	Part%	Nombre	Part%	
PME privé					
Salariés	1017374	58,99	1089467	58,95	7.09
Employeurs	658737	38,20	711275	38,49	7.98
S /total	1676111	97.21	1800742	97,44	7.44
PME publique	48086	2.79	47375	2,56	_1.48
Total	1724197	100	1848117	100	7.19

Source : Bulletin d'information économique et des statistiques du ministère de la PME et de l'artisanat N°22 (période 2010-2012).

Ce tableau montre clairement l'évolution des postes d'emploi générés par les PME privées qui enregistre un taux d'évolution de 7.44%, contrairement au secteur public qui a enregistré une régression de -1.48% entre 2011 à 2012.

Schéma N°03 : Evolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi, Période (2011-2012).



Source : Réalisé à partir des données du tableau n°10

2.2.4) Le rôle des PME dans la création de PIB

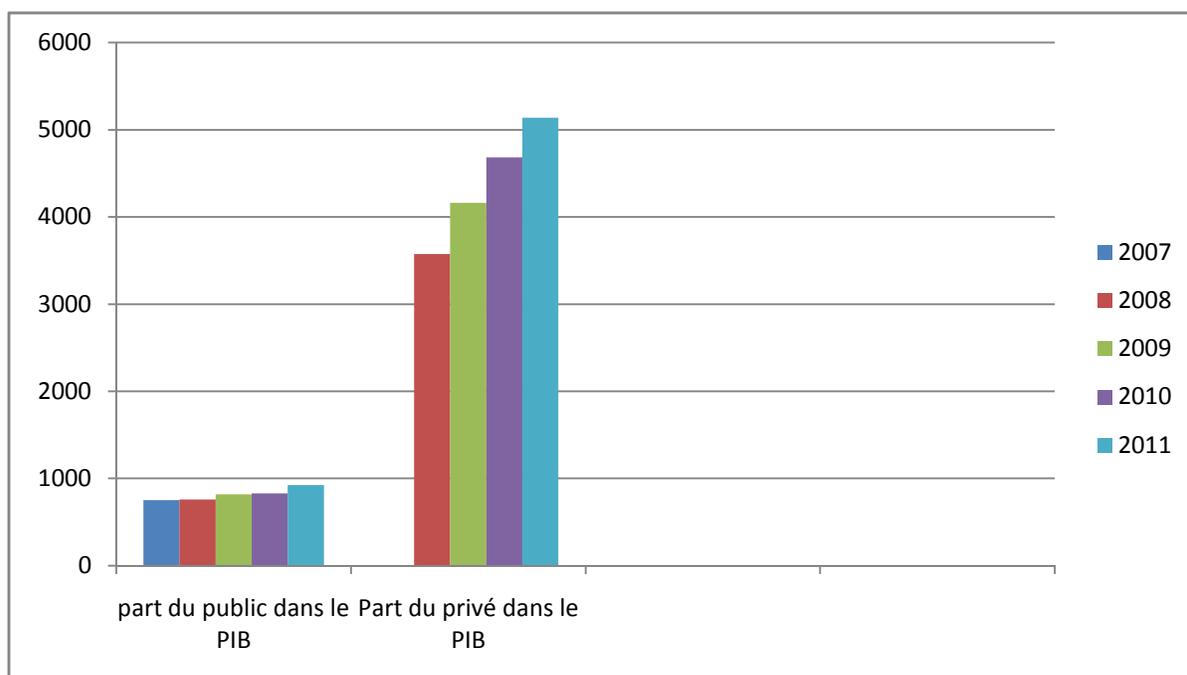
Le PIB est la valeur monétaire de l'ensemble des biens et services finaux produits sur le territoire national algérien durant une année.

Le tableau suivant nous indique l'évolution de la part des petites et moyennes entreprises dans cet indicateur pour la période 2007 à 2011.

Tableau N°11: évolution de PIB par secteur juridique (2007-2011)

Secteur juridique	2007		2008		2009		2010		2011	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Part du public dans le PIB	749.86	19.2	760.92	17.55	816.8	16.41	827.53	15.02	923.34	15.23
Part du privé dans le PIB	3153.77	80.8	3574.07	82.45	4162.02	83.59	4681.68	84.98	5137.46	84.77
Total	3903.63	100	4334.99	100	4978.82	100	5509.21	100	6060.8	100

Source : bulletin d'information et statistique de la PME N°22

Schéma N°04 : Evolution de la contribution des PME au PIB durant la période (2007-2011)

Source : Réalisé à partir des données du tableau N°11

En terme de production, la contribution des PME dans le PIB dépasse toujours les 40%, ce qui explique son importance dans la création de la richesse, comme le montre le tableau et le schéma ci dessus.

2.2.5) La création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes.

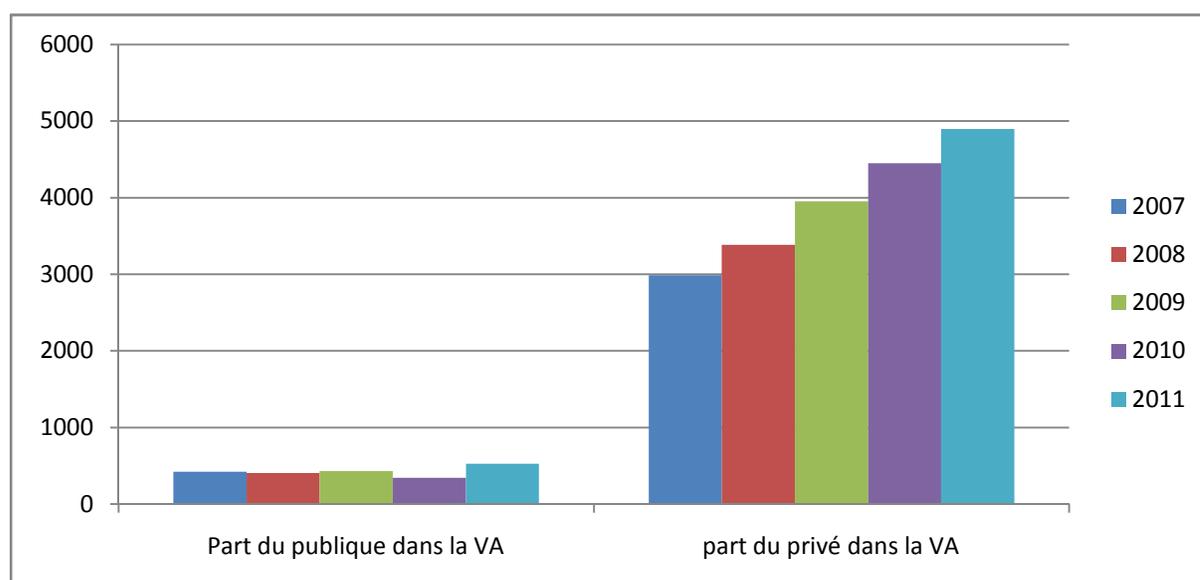
Le tableau ci-dessous résume l'évolution de la valeur ajoutée durant la période (2007-2011)

Tableau N°12 : Evolution de la valeur ajoutée dans les périodes 2007 jusqu'à 2011

Secteur juridique	2007		2008		2009		2010		2011	
	valeur	%								
Part du publique dans la VA	420,86	12,35	406,84	10,73	432,05	9,84	340,56	7,10	528,15	9,47
Part du privé dans la VA	2986,07	87,64	3383,57	89,26	3954,5	90,15	4450,76	92,89	4895,64	90,26
TOTAL	3406,93	100	3790,41	100	4386,55	100	4791,32	100	5424,15	100

Source : bulletin statistique de la PME N°22.

Schéma N°05 : évolution de la valeur ajoutée



Source : établi à partir des données du tableau N°12

D'après ce tableau, nous remarquons qu'en 2007 la valeur ajoutée du secteur public était de 420,86 milliards de dinars, soit 12,35 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé est de 2986,07 milliards de dinars, soit 87,64 % du total national.

A partir de 2011, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 4895.64 milliards de dinars, soit 90.26% et 528.15 milliards de dinars, soit 9.47% pour le secteur public.

Par ailleurs, il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

2.2.6). Le rôle des PME dans la distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts. Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

Section 03 : Les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie : atouts et contraintes.

L'Algérie a pu choisir une politique de grands projets de relance économique (projets d'infrastructures de base) et de soutien à la croissance essentiellement pour la promotion des PME/PMI, et la croissance et de relance économiques.

3.1 Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer le développement de la PME en Algérie.

3.1.1 Ministère des petites et moyennes entreprises

Le Ministère des PME est chargé des fonctions suivantes:

Développement des petites entreprises et de promotion de l'investissement privé.

Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises.

Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.

La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.

Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

3.1.2 Pépinières et incubateurs d'entreprises

Ces institutions publiques, de caractère industriel et commercial ont pour buts d'aider les petites et moyennes entreprises. Elles prennent trois formes, à savoir:

Atelier: c'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat.

Pépinière: elle prend en charge les promoteurs des petites et moyennes entreprises activant dans le secteur des services.

Les pépinières d'entreprises sont chargées :

D'accueillir et accompagner les entreprises nouvellement créées pour une période déterminée ;

De gestion et location des magasins ;

Donner des conseils dans le domaine de la comptabilité, le droit, le commerce et la finance ;

De soutien pour la formation sur les principes et les techniques de gestion au cours de la phase de maturation du projet.

3.1.3 Centres d'aides

Ces centres d'aides ont pour fonctions:

L'étude des dossiers et l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création ;

Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation, la gestion et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement ;

Soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles

technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation.

3.1.4 Conseil National Consultatif

Ses fonctions de Conseil National Consultatif se résument comme suit :

Assurer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégies pour le développement du secteur de la PME ;

Encourager et promouvoir la création d'associations professionnelles et la collecte des informations qui concernent les employeurs et les associations professionnelles, etc.

3.2 Les institutions de soutien et d'accompagnement de Petites et moyennes entreprises (PME)

Conscients de l'importance des enjeux qui l'entourent, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises.

Des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées (SFS), ainsi que la mise en place de multiples instruments fiscaux et financiers sont ainsi créés. Parmi ces diverses institutions et organismes notant:

3.2.1 Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune (ANSEJ)

L'ANSEJ a pour objectif d'encourager la création d'activités des biens et services par des jeunes promoteurs, favoriser toutes les formes d'activités et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes¹⁸.

Cette agence, peut financer des projets dont les montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions de dinars. Ses crédits sont destinés aux catégories des jeunes chômeurs dont l'âge varie entre 19 et 35 ans, ayant une qualification ou un savoir-faire en relation avec l'activité considérée.

Deux types de financements peuvent être utilisés :

Le financement mixte : l'agence accorde au promoteur un crédit sans intérêt à hauteur de 25% pour les projets dont le montant varie entre 2 millions et 10 millions DA.

Le financement triangulaire : ce type de financement fait intervenir le crédit bancaire auquel

l'ANSEJ apporte une bonification du taux d'intérêt. Dans le cas d'un investissement entre 2 millions et 10 millions DA, la contribution du promoteur s'élève à 10%, l'agence 20% et la banque, 70%. Dans les cas d'investissements en zones spécifiques, l'apport du promoteur est de 8%, celui de la banque est de 72% et l'agence 20%.

En plus d'aide, nous citons :

-Franchise de la TVA pour les acquisitions des biens d'équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;

-Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;

¹⁸ Le décret exécutif n° 96-296 de 08/09/1996 portant création et fixation des statuts de l'ANSEJ.

-Un prêt non rémunéré (PNR) octroyé par l'ANSEJ et modulé selon le type et le niveau de financement.

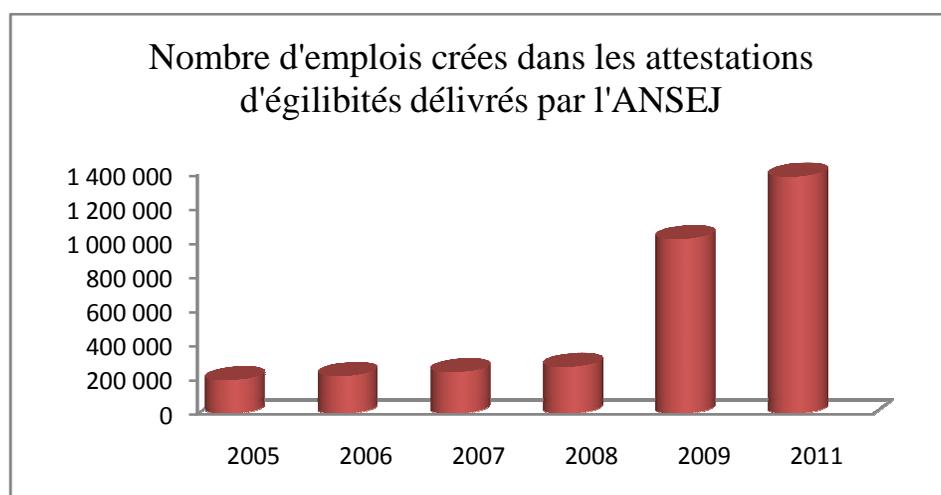
Tableau N°13: Répartition des attestations d'éligibilité par secteur d'activité

Années	2005		2008		2011	
	Nombre De projet	Emplois Créés	Nombre De projet	Emploi Créés	Nombre De projet	Emploi créés
Service	76 171	199 906	110336	929 910	163 607	420 967
Agriculture	68 127	181 964	74 615	198 476	90 803	241 829
Artisanat	31 943	101 986	44 536	139 997	58 742	179 929
Transport des voyageurs	23 522	57 835	24 624	60 548	43 097	144 201
Industrie	24 318	83 405	31 554	109 644	26 880	64 624
Transport de marchandises	19 248	41 711	23 179	49 208	70 790	144 597
BTPH	14 170	52 200	18 869	69 516	31 612	110 532
transport frigorifique	11 842	25 074	13 679	28 877	19 310	40 891
Professions Libérales	3 389	8 123	4 472	12 180	5 333	14 252
Maintenance	3 156	8 529	4 664	11 182	6 702	16 259
Pêche	971	3 617	1 719	6 949	1 848	7 461
Hydraulique	474	1 770	663	2 472	1 080	4 202
Total	277 331	766 120	352 929	982 058	519 804	1 389 744

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

Tous ces chiffres montrent que l'ANSEJ enregistre une évolution remarquable nette, que ce soit en nombre des attestations d'éligibilités délivrées ou d'emplois générés qui avoisinent 1,4 millions à la fin de l'année 2011, soit 407 686 nouveaux emplois dans trois ans.

Concernant la répartition en termes de secteurs, les entrepreneurs s'intéressent à toutes les activités sans exception. D'ailleurs, ils enregistrent tous une augmentation même si celui du service et agriculture capitule le plus grand nombre de projets et d'emplois, l'artisanat intéressent aussi les jeunes promoteurs.

Schéma N°06 : Nombre d'emplois créés dans les attestations d'éligibilités délivrées

Source : établi par nous à partir les statistiques du Ministère de l'industrie et de la PME.

3.2.2 Caisse Nationale de Chômage – CNAC

Objectifs

C'est une institution publique créée en 1994¹⁹, qui avait pour vocation de diminuer ou d'amortir les effets sociaux consécutifs au licenciement massif des travailleurs salariés du secteur économique. Ce dispositif de soutien vis à la création d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans est mis en place au niveau national par la CNAC. Sa mission principale est de soutenir les populations pauvres et non bancarisées dans le processus de la création de micro-entreprises, et le volume des ressources consenties par l'Etat (bonification des taux d'intérêt, réduction des taxes douanières, fiscale et parafiscales), pour le soutien des projets de micro entreprises.

Les conditions d'éligibilité au programme:

➤ Chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans.

- Etre âgé de 35 à 50 ans,
- Résider en Algérie,
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide ;
- Être inscrit auprès des services de l'ANEM depuis au moins six mois comme demandeur d'emploi ;
- Ou être allocataire CNAC ;
- Jouir d'une qualification professionnelle et/ou possédant un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Participer au montage financier de son projet ;
- Ne pas avoir exercé une activité pour propre compte depuis au moins 12 mois ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

¹⁹ Décret exécutif n° 94-188 du 06juillert 1994 partant statut de caisse nationale d'assurance chômage, publier dans le journal officiel n°44.

Les différentes étapes du processus

Les personnes intéressées et éligibles, munies de l'attestation de l'ANEM sur leur statut de demandeur d'emploi, s'inscrivent dans les agences de la C N A C.

Le dossier de projet est déposé par le promoteur auprès des agences de la CNAC.

Après étude du dossier, les services de la CNAC examinent la conformité et la consistance du dossier. Les conseillers qualifiés de la CNAC assurent l'accompagnement. le dossier finalisé, avec l'assistance des services de la CNAC, est transmis au comité de sélection qui statue sur sa recevabilité.

En cas d'avis favorable, l'attestation de l'éligibilité est délivrée au promoteur, le promoteur adhère au fonds de caution mutuelle, le promoteur introduit une demande de crédit auprès de la banque.

La CNAC octroie un prêt sans intérêt (PNR), le projet bénéficie d'avantages fiscaux et d'une bonification sur les taux d'intérêts des crédits bancaires.

Le promoteur bénéficie d'une formation et d'un suivi personnalisé tout au long de son projet, et après le démarrage de son entreprise.

Tableau N°14: Données relatives à la CNAC au 31/12/2011

Secteur d'activité	Nombre de Projets financés	Nombre d'emplois créés
Agriculture	560	1 411
Artisan	403	1 258
Bâtiment et travaux publics	590	2 135
Hydraulique	19	58
Industrie	664	1 990
Maintenance	50	125
Pêche	01	01
Profession Libérales	35	80
Services	2 973	6 652
Transport de marchandises	10 050	17 038
Transport de voyageurs	3 145	5 205
Total	18 490 projets	35 953

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

Le tableau ci-dessus, fait apparaître le rôle de dispositif CNAC au financement des projets (18 490 en 2011) et l'emploi généré dans ces dernières dans les différents secteurs d'activités. Mais certains secteurs sont majoritaires à savoir le transport qui est en tête avec un taux qui dépasse 71% (13 195 nombre de projets nettes entre le transport de marchandises et de voyageurs) dont le nombre de emplois générés atteint 22 243, et qui représente 61% de total, suivi par le secteur des services avec une part de 16% et 6 652 d'emploi créés.

3.2.3 Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Elle a été créée par la décision du conseil de gouvernement le 16 décembre 2003, entrée en vigueur en 2004.

L'ANGEM est destinée à garantir les prêts accordés par les banques et les institutions financières pour les bénéficiaires de microcrédit (citoyens sans revenu et/ou de petits revenus instables et irréguliers). Elle vise à leur intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services, dont les montants de crédit varient entre 50 000 et 400 000 Dinars remboursables dans un délai de 12 à 60 mois.

Tableau N°15 : Bilan des financements réalisés par l'ANGEM au 31/12/2011

Nombre de projets accordés par programme de financement			Montant accordé	Emplois créés
Financement mixte	Financement triangulaire	TOTAL PNR		
ANGEM-Promoteur	ANGEM-Promoteur -Banque			
283.961	20.710	304.671	10 337 506 181,28	475007

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

La lecture du bilan de dispositif de l'ANGEM, nous montre bien que 304 671 projets sont financés durant l'année 2011, dont 93,20% ont la forme mixte et le reste avec l'intervention de la banque (financement triangulaire) et qui a participé à la création 475 007 emplois.

3.2.4 Agence Nationale de Développement des Investissements - ANDI²⁰

a) Définition

L'ANDI est un établissement public avec personnalité juridique et une autonomie financière. Son siège est à Alger, avec un réseau d'agences locales en cours de développement sur l'ensemble du territoire national. Créée sous la forme d'un établissement public administratif, l'ANDI exerce sa mission sous l'autorité et le contrôle du CNI. Y sont représentées notamment les organisations patronales et la Chambre de commerce et d'industrie.

b) Les missions de l'ANDI

L'ANDI dispose actuellement de treize guichets uniques décentralisés au niveau de treize wilayas²¹.

L'ANDI a pour mission principale le développement et le suivi des investissements. Elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprises grâce à un guichet unique opérationnel. L'agence s'appuie sur un dispositif d'encouragement aux investisseurs basé sur essentiellement sur :

- l'application d'un régime d'incitations mieux ciblé et l'octroi de bénéfices ;

²⁰ <http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/2006/Agence-Nationale-de-D%C3%...> Consulté le 21/04/2013

²¹ Les treize wilayas dotées d'un guichet unique décentralisé sont : Adrar, Alger, Annaba, Batna, Béjaïa, Blida, Constantine, Oran, Ouargla, Saida, Sétif, Tiaret et Tlemcen.

- la réorganisation du dispositif d'encadrement de l'investissement par la reconstitution de la chaîne de l'investissement de manière décentralisée ;
- la mise en place d'un fonds d'Appui aux investissements à l'effet de prendre en charge le coût des avantages consentis ;
- une organisation souple prévoyant un encadrement personnalisé pour les investissements ayant un intérêt particulier pour l'économie nationale notamment les projets qui s'inscrivent dans une politique de développement durable, porteurs de nouvelles technologies, d'économie d'énergie et plus particulièrement créateurs d'emplois.
- un suivi des accords signés avec les promoteurs bénéficiant de son aide et de ses supports.

Les garanties accordées

a) Non-discrimination : Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques et morales algériennes, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement. Les personnes physiques et morales reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'Etat algérien et les Etats dont elles sont ressortissantes.

b) Sécurité juridique/Intangibilité de la loi : A moins que l'investisseur ne le demande expressément, les révisions ou abrogations futures de la législation sur l'investissement ne s'appliquent pas aux projets réalisés dans le cadre de la législation en vigueur au jour de l'investissement.

c) Constitution de dossier de candidature : L'ANDI dispose, actuellement, de treize guichets uniques décentralisés au niveau de treize wilayas²².

Le dossier de candidature doit comporter la déclaration d'investissement complétée de la demande des avantages fiscaux. Les deux demandes doivent être concomitantes. La déclaration d'investissement doit être déposée à l'ANDI –guichet unique du lieu du projet d'investissement. Elle comprend notamment l'indication :

- du domaine d'activité ;
- de la localisation ;
- des emplois créés ;
- de la technologie utilisée ;
- des schémas d'investissement et de financement ;
- des conditions de préservation de l'environnement ;
- de la durée prévisionnelle de réalisation de l'investissement ;
- des engagements liés à la réalisation de l'investissement.

²² Les treize wilayas dotées d'un guichet unique décentralisé sont : Adrar, Alger, Annaba, Batna, Béjaïa, Blida, Constantine, Oran, Ouargla, Saida, Sétif, Tiaret et Tlemcen.

Tableau N°16 : Projets d'investissement déclarés par ANDI au 31/12/2011

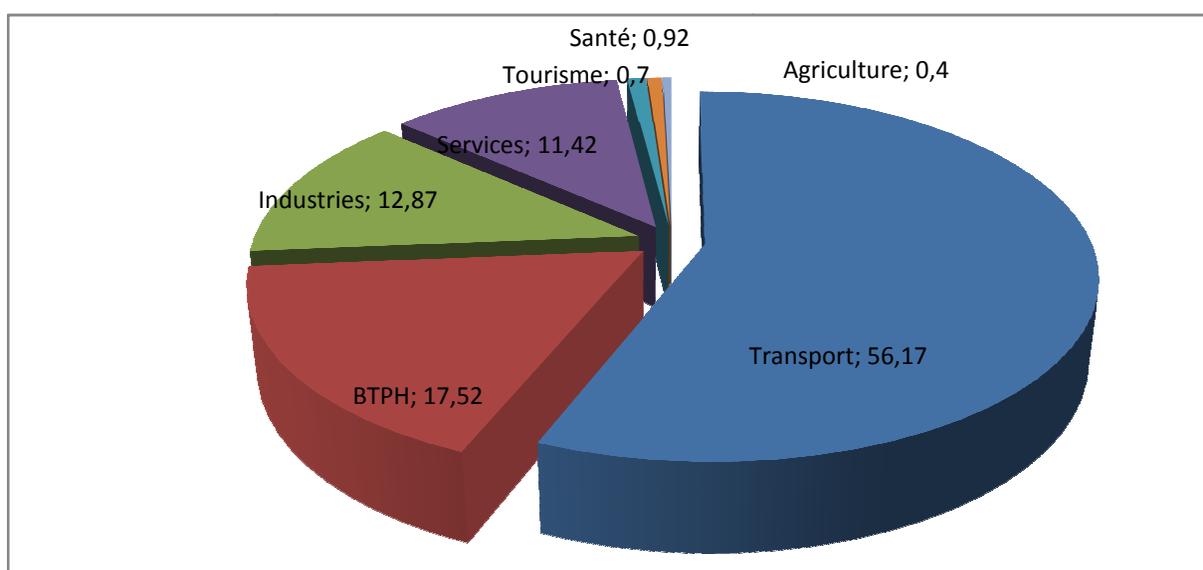
Secteur juridique	Projets déclarés		Montant		Emplois	
	Nombre	%	DA	%	Nombre	%
Privé	7 696	98,6	871 439	63,2	92 680	66,15
Public	105	1,35	504 651	36,6	47 011	33,55
Mixte	2	0,03	2 087	0,15	419	0,30
Total	7 803	100	1 378 177	100	140 110	100

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

Au plan économique, le processus de libéralisation fait que les PME privées ont largement dépassé le secteur public notamment en termes de nombre de projets soit plus de 73 fois qui enregistrent un pourcentage de 98,6%. Cela lui permet de créer 92 680 emplois (plus de 66,15% emplois créés par l'ANDI avec un montant de 871 439 DA). Et malgré que les projets du secteur publics enregistrent une diminution ces dernières années, elles restent cependant à un niveau relativement stable en termes d'emplois et participe avec un taux de 33,55% et 36,6 % de montant global.

Par contre, le secteur mixte n'enregistre pas des résultats notables en manière de nombre de projets sauf avec deux projets en 2011, qui ont créé 419 de postes.

Le schéma suivant représente la part de chaque secteur dans les projets d'investissements de l'ANDI. Durant l'année 2011, les secteurs d'activités qui enregistrent la plus grande part sont incontestablement ceux du secteur des transports avec plus de 56% du nombre total des projets déclarés par l'ANDI. Ce secteur cumule 18.900 emplois, soit 13,49% de l'emploi global et le BTPH avec un taux de 17,52%. Par contre, le secteur de l'industrie représente 12,87% des projets et enregistre 25,13% des emplois déclarés.

Graphe N°07 : Projets d'investissement par secteur d'activité du l'ANDI au 31/12/2011

Source : élaboré par nous à partir les statistiques du bulletin d'information de la PME

3.2.5. La Caisse de Garanties de Crédit d'investissement (CGCI-PME)

Cette caisse a été créée par le décret présidentiel n° 04-134 du 19 Avril 2004. C'est un organisme qui est venu en renfort au FGAR. Il n'est opérationnel que depuis le second semestre 2006. Elle a la forme de SPA²³ avec un capital social de 20 millions de DA. Il a pour objectif de garantir le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME au titre du financement d'investissement productifs des biens et /ou services portant sur la création et l'extension, ainsi que le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, dont le niveau maximum de crédit éligible est de 50 millions de DA

La CGCI- PME a délivré à la date de 31/12/2011, 836 garanties aux établissements de crédit partenaires, une augmentation nette de 375 de garanties dans deux (02) ans. Ces garanties couvrent un total de crédits octroyés par les banques plus de 24558 millions DA au lieu de 11377 millions en 2009.

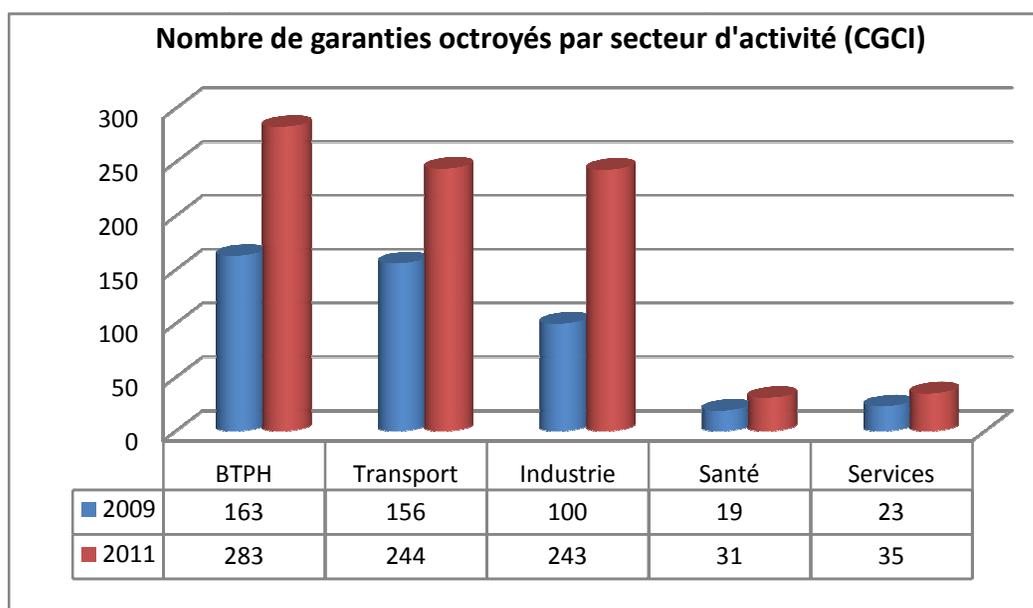
Tableau N°17: CGCI -PME : Situation globale par secteur d'activité (au 31/12/2011)

Secteur	Nom	En %	Montant	En %	Emploi	En %
BTPH	283	34	7 499 78	31	3 866	30,54
Transpo	244	29	2 584 26	11	1 332	10,52
Industri	243	29	12 898 3	53	6 649	52,52
Santé	31	4	1 168 73	5	602	4,76
Services	35	4	407 034	2	210	1,66
Total	836	100	24 558 1	100	12 659	100

Source : bulletin d'information des statistiques du ministère de l'industrie, de la PME (2011)

Comme nous montre le tableau n° 17, la concentration en nombre de dossiers sur trois filières principales, BTPH, Transport et Industrie, qui représentent près de 92% des projets garantis. Et en termes financiers et d'emplois, le secteur de l'industrie représente plus de la moitié avec un taux de 53% du financement, ce qui lui permet de créer 6 649 poste d'emplois, suivi du secteur du BTPH avec un taux de 31% et enregistre 3 866 emplois déclarés.

Figure N°08 : Nombre de garanties délivrées par secteur d'activité 2009-2011



²³ Son capital social est détenu à hauteur de 60% par Trésor public, et l'autre 40% se répartissent entre 06 banques publiques.

Source : élaboré par nous à partir les statistiques du bulletin d'information de la PME

3.2.6 Le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprise - FGAR

➤ L'Objectifs

Ce fonds a été créé par le décret exécutif n° 02-373 du 11/11/2002 et entré officiellement en activité le 14 mars 2004. son objectif est de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprise, de rénovation des équipements, d'extension d'entreprise. Son action se limite strictement aux entreprises manufacturières et la priorité est accordée aux PME qui ont une VA élevée réalisant de la substitution d'importation et qui développent des capacités d'exportations et d'innovations. Les garanties apportées par le FGAR varient de 50% à 80% de la part nette, le montant de garantie par l'entreprise est de 4 millions DA à 25 millions. De ce fait, le fond revêt une importance particulière, car sa mission principale est la facilitation d'accès aux crédits bancaires à sous forme de garanties. Pour bénéficier de ces avantages les projets doivent être :

- Activant dans le domaine de la production et des services ;
- De droit algérien ;
- Justification de deux ans d'existence minimum ;
- Présentant une situation financière saine ;
- Présentant une étude qui décompose en deux phases ;

Phase 1 : réalisation d'une étude technico-économique et financière.

Phase 2 : validation de l'étude technico- économique et financière et délivrance d'une offre de garantie.

Durant l'année 2011²⁴, un montant additionnel de 3.275 MDA en garanties a été accordé par le FGAR en offres²⁵ et un montant de 1.216 MDA en certificats. Ces montants représentent, en moyenne, 24 MDA par offre de garantie et 18 MDA par certificat de garantie.

Les projets garantis, durant 2011 ont été, à 60%, des projets neufs. Le FGAR a ainsi soutenu la création de 76 PME et 1 178 d'emplois pour 1.279 MDA et l'extension de 62 PME pour 1.995 MDA qui a enregistré aussi 3 356 emplois.

Dans l'exercice 2011, les engagements cumulés du FGAR ont augmenté de 43% en offres de garantie et 45% en certificats de garanties. Le montant global cumule des garanties octroyées d'avril 2004 jusqu'au Décembre 2011, avoisinant les 14 Mds de DA dont 5 Mds de DA en engagements définitifs. (Voir l'annexe n°06).

La majorité des projets d'investissement garantis depuis 2004 ont été de type extension représentant un taux de 45% des projets garantis par le FGAR. Le Fonds a garanti 284 projets de PME en création pour 5,08 Mds de DA et 308 autres PME en extension pour 9,33 Mds de DA. Ce qui crée en tous 29 207 emplois.

²⁴ Voir l'annexe n° 05, qui montre les données relatives de la situation des dossiers traités durant 2011.

²⁵ Offre de garantie « accord de principe d'octroi de la garantie financière » et Certificat de garantie peut la définir comme « Offre de garantie accomplie en financement bancaire et devient un engagement définitif du FGAR ».

3.2.7 Assurance à l'exportation - dispositif de la CAGEX²⁶

➤ Ses Objectifs

Comme toute entreprise exportatrice légalement constituée, la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations assure pour :

- son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux.
- le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

➤ Les missions de CAGEX

- Assurance crédit export (Couverture des risques nés de l'exportation) ;
- Assurance crédit domestique (Crédit inter entreprises, crédit à la consommation) ;
- Assurance "Faires" ;
- Vente d'informations économiques et financières ;
- Recouvrement de créances ;
- Coassurance et réassurance.

Catégories des risques couverts

Risque d'interruption de marché, Risque de fabrication, Risque de crédit ou de non paiement par les acheteurs privés ou publics, Risque de non rapatriement de matériels et produits exposés.

- **Risques commerciaux:**

Résultat de l'insolvabilité de droit ou de fait, de la carence pure et simple du débiteur.

- **Risque politique et assimilé**

Acte ou décision d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution du contrat garanti, des transferts de paiements et /ou événement d'origine politique, catastrophique).

Transfert empêché par une décision, réglementation, édictée par un état ou une institution en relevant.

3.3. Les contraintes au développement des PME/PMI en Algérie

L'Algérie est un pays qui souffre d'un handicap institutionnel et constitue un frein pour une croissance économique durable malgré les efforts consentis par les pouvoirs publics pour créer un environnement favorable à l'expansion de secteur des PME. Des difficultés inhérentes sont plus pénalisantes et confrontent énormément d'obstacles qui handicapent leurs créations, expansion et développement. « *l'environnement économique et social reste fortement marqué par une lourde bureaucratie sans cesse dénoncée par les acteurs économiques et sociaux. Les contraintes restent importantes et une faible partie des projets de création d'entreprise arrive à se concrétiser sur le terrain* »²⁷. Les secteurs de la justice et de la finance constituent les obstacles essentiels à l'amélioration du climat des affaires.

Les difficultés principales qui rencontrent les PME en Algérie sont les suivantes :

²⁶ <http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/1990/Assurance-a-l-exportation-disp...> Consulter 21/04/2013

²⁷ AMARI. BENYAHIA Taib. DJEMANE Seguini ; « *l'évolution du rôle des PME privées dans le développement économique en Algérie : synthèse macroéconomique* », P 08.

A. Les contraintes liées au marché de travail

Les contraintes liées au marché de travail se caractérisent par les éléments suivants :

- Manque de gestionnaires qualifiés ;
- Faible qualification de poste technique moderne ;
- L'absence d'une véritable GRH (gestion des ressources humains) ;

B. Les contraintes liées au marché du foncier

Les contraintes liées au marché du foncier sont les suivantes :

La localisation des zones est souvent encouragée par le très important différentiel de prix entre le foncier public et le foncier privé ;

Le quote-part financier des investisseurs pour l'accès au foncier est unique et applicable en tout lieu et tout projet, d'où un encouragement des petits investisseurs à fond propre très limités et souvent porteurs de projets innovants.

Inutilisation de la majorité des terrains viabilisés, car ils appartiennent soit à des sociétés publiques en faillite, soit à des propriétaires privés qui les conservent à des fins de spéculations. D'après une étude faite par l'agence nationale de l'aménagement territorial (ANAT)²⁸ en 2001, sur 4211 lots de terrains distribués pour le développement des zones industrielles, 3233 soit 76,77% sont non réglés juridiquement, ce qui a créé un vrai problème d'accès au financement auprès des banques qui exigent l'acte de propriété pour l'octroi de crédit. Le prix du mètre carré très variable et souvent trop élevé.

C. Les contraintes d'ordre informel

L'accès à l'information devra répondre aux préoccupations et attente aussi bien des chefs d'entreprise, des associations professionnelles et autres utilisateurs. A défaut, les PME sont négativement affectées, notamment en matière de données relatives aux :

- Banques de données et statistiques sur les entreprises ;
- Données sur les marchés, au plan national ou local ;
- Faible utilisation de l'outil internet dans le monde des affaires.

D. Les contraintes découlant du poids de l'informel

Le secteur informel reste une caractéristique forte de l'environnement de la PME, même si l'estimation des tailles n'est pas connue, ses manifestations sont les suivantes :

- Emploi non déclaré ;
- La sous déclaration des ressources humaines, financières, techniques, technologiques, donc de production et de vente ;
- La pratique de non facturation ;
- La fraude fiscale.

E. Les contraintes administratives

La réforme de l'administration, du droit des affaires et de la fiscalité reste lente et inachevée et la complexité et la lourdeur des formalités administratives retardent de nombreux entrepreneurs, qu'ils sont aujourd'hui confrontés aux difficultés bureaucratiques qui découragent l'investissement.

²⁸ ZOUNTI ; « *l'incubateur d'entreprise, un dispositif fondamental pour le développement de la PME algérienne* » ; CU KHEMIS Miliana, communication sur entrepreneuriat et innovation dans les pays en voie de développement, P 208.

H. Les problèmes d'accès au financement

➤ La lourdeur de la bureaucratie

Les PME sont souvent évaluées par un manque de fonds propre, qui augmente leur dette, et elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent son développement. Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'aide au financement bancaire tels que : FGAR, L'ANSEG, CNAC.

Les banques retardent la croissance économique et l'investissement des PME par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent de graves problèmes à l'intérieur même des banques comme la bureaucratie et la lenteur des démarches administratives. Ces problèmes sont liés notamment :

- A la concurrence des produits de l'importation (la diminution de la demande, ...).
- un certains nombre de défaillances est à relever, à savoir :
- Les mesures pour la promotion et l'accompagnement des PME ne sont pas articulées dans une vision à long terme ;
- La pluralité des acteurs institutionnels et leur dispersion avec très peu de coordination ;
- L'esprit d'entreprise est encore faible et fragile.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous nous sommes parvenu à conclure que depuis près de deux décennies et suite aux multiples réformes décidées, l'importance de l'enjeu économique et social des PME/PMI reste l'élément le plus efficace et le moins couteux pour le développement d'un pays en pleine mutation.

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises. Les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi et d'accompagnement du secteur des PME/PMI. Le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

Le développement du secteur des PME/PMI dépend dans une large mesure du climat des affaires. C'est dans cette optique, qu'apparaît le rôle primordial que les PME/PMI sont appelées à accomplir dans la conduite d'un développement économique national et durable.

CHAPITRE IV

ETUDE EMPIRIQUE SUR LES PROBLEMES DE FINANCEMENT DES PME DANS LE CADRE DE LA RELATION BANQUE-ENTREPRISE DANS LA WILAYA DE BEJAIA

Introduction

La partie théorique de ce mémoire nous a permis d'avoir un aperçu général sur les PME en abordant successivement les différents éléments relatifs à la PME en l'occurrence sa définition, ses caractéristiques, son rôle dans le développement économique d'un pays, les contraintes liés à leurs développement ainsi que leurs besoins et moyens de financement.

Dans ce présent chapitre, nous allons essayer de circonscrire les contraintes de financement de ces entreprises en Algérie appliqué à un contexte spécifique, en l'occurrence la wilaya de Bejaia. Pour mettre en lumière cette problématique de financement de la PME dans la wilaya de Bejaia, nous avons mené une enquête auprès d'un échantillon réalisé par nous même à partir des questionnaires distribués aux PME et aux banques dans la wilaya de Bejaia pour extraire les contraintes réciproques liés au financement des PME. Nous avons tenté ainsi de mettre en évidence les besoins de financement de ces entreprises, ainsi que les problèmes rencontrés par la relation banque-PME lors d'un octroi de crédit.

Dés lors, c'est au profil des PME et leur financement que nous allons aborder ce travail en deux temps. Dans un premier temps, nous exploitons la base de données de la direction de la PME et de l'artisanat pour recueillir l'ensemble des informations sur les PME. Dans un deuxième temps, sur la base de ces informations, nous allons choisir notre échantillon pour effectuer l'enquête auprès d'un échantillon de banques et de PME. Enfin, l'analyse des informations collectées nous ont permit d'avoir une vision générale sur la question de financement de ces entreprises enquêtées et les différents problèmes rencontrés par les banques et les PME.

Section 01 : Situation des PME dans la wilaya de Bejaia

En Algérie, la wilaya de Bejaia est classée en quatrième place en termes de nombre des PME qu'elle détient. Elle est l'une des régions les plus dynamiques à l'échelle nationale.

1-1 Population des PME dans la wilaya de Bejaia

Le nombre total déclaré de PME dans la wilaya de Bejaia jusqu'au 31/12/2012, s'élève à 15031 PME contre 13433 enregistrés à la fin de l'année 2011. Le tableau suivant présente le nombre des PME dans la wilaya de Bejaia (année 2012).

Tableau N°18: Population des PME de la wilaya de Bejaia (Année 2012)

Nature des PME	Nombre des PME	%
PME publiques	31	0,22
PME privées	15000	99,78
Total	15 031	100

Source : CNAS, 2012.

Les informations qu'on peut relever du tableau ci-dessus est que la répartition des PME par nature est marquée par la croissance des PME privées avec un taux de 99.78 % du nombre total des PME existantes, contre 0,22% seulement pour le secteur public. Les PME opérationnelles dans la wilaya emploient un effectif de 48 857 personnes.

1.2. Répartition de la population des PME dans la wilaya de Bejaia

Les données du tableau suivant expliquent les principales caractéristiques des PME dans la wilaya de Bejaia, ainsi que leur répartition sur les différents secteurs d'activités et leur répartition spatiale (par localisation géographique).

Tableau n°19 : Répartition spatiale des PME des 5 premières communes et le nombre d'emplois

N°	Daïra	Nombre de PME	%	Nombre d'emplois	%
1	Bejaia	5044	30,62	12 054	25,64
2	Akbou	1 364	9,09	6 920	14,73
3	El-Kseur	561	3,74	2 493	5,3
4	Tazmalt	586	3,9	1 496	3,18
5	kharatta	451	3	1 223	2,6

Source : Bulletin de la PME dans la wilaya de Bejaia 2012

Le tableau n°19 montre une forte implantation des PME dans la commune de Bejaia (plus de 33% de l'ensemble des PME), car elle dispose d'infrastructures telles que le port, l'aéroport, le siège de la wilaya, la chambre de commerce, etc.). La commune d'Akbou montre une concentration de 9,09% des PME de la wilaya avec 14,73% des emplois, suivie d'El-Kseur avec 3,74%.

1.3 Répartition géographique des PME par secteur d'activités dominantes:

Le tableau ci-dessous présente la répartition des PME par secteur d'activité dominantes. Ces informations sont obtenues auprès de la direction des PME et de l'artisanat de la wilaya de Bejaïa.

Tableau n°20 : La répartition des PME par secteur d'activités dominante (année 2012)

N°	Secteurs d'activités	Nbre de PME	%	Emplois	%
01	Bâtiments et travaux publics	3 761	25,07	13 869	29,52
02	Commerces	2 980	19,86	6 059	12,89
03	Transport et communication	2 868	19,12	4 441	9,45
04	Service fournis aux ménages	1 072	7,14	2 482	5,28
05	Services fournis aux entreprises	1 063	7,08	5 025	10,69
06	Industrie du bois, liège, papier,	709	4,72	1 729	3,68
07	Hôtellerie et restauration	679	4,52	2 344	4,98
08	Industries agroalimentaires	529	3,52	2 886	6,14
09	Agriculture et pêche	342	2,28	1 982	4,21
10	ISMME	313	2,08	1 649	3,51
11	Autres secteurs	684	4,56	4 508	9,59
TOTAL		15 000	100	46 974	100

Source : exploitation du fichier CNAS

D'après les résultats obtenus dans le tableau ci-dessus, on remarque que le plus gros secteur c'est le secteur des bâtiments et travaux publics avec 25,07% du total des PME, générant 13869 emplois soit 29,52% du total, suivi du secteur commercial avec 19,86% générant lui aussi 6059 emplois, soit 12,89% du total des emplois créés. Le secteur de transport et communications représente 19,12% des PME qui emploient 9,45 de

l'ensemble des emplois, et une faible concentration dans le secteur de l'agriculture et pêche avec 2,28%, contribuant ainsi à la création de 1982 emplois, soit un taux de 4,21%.

1.4 Evolution du réseau bancaire dans la wilaya de Bejaïa

Ces dernières années, on enregistre l'évolution du réseau bancaire et les potentialités qui sont offertes aux banques dans la wilaya de Bejaïa.

➤ Accroissement du réseau bancaire

Au 31 décembre de l'année 2001, le réseau bancaire de la wilaya de Bejaïa est composé de 34 agences. On trouve 31 agences pour les banques publiques et trois banques privées qui marquent deux agences, EL Khalifa et BCIA. Dans la dernière décennie, on enregistre l'évolution du réseau bancaire composé de 20 agences et l'installation des banques étrangères représentées par 12 agences dont la plupart ont été créés après 2004¹. Actuellement, il existe douze banques commerciales dans la wilaya de Bejaia. Parmi eux, on trouve six banques publiques (BNA, BEA, BDL, CPA, BADR, CNEP) et six banques privées (NATAXIS, AGB, SOCIETE GENERALE, BNP PARIBAS, TRUST BANQUE, ALBARAKA).

Section 02 : présentation de la méthodologie de l'enquête

2.1 Présentation de l'enquête

La technique d'enquête par sondage est une méthode de recueil de l'information auprès d'un échantillon représentatif de la population en utilisant un mode d'administration.

Cette section sera architecturée de la manière suivante :

- Présentation des notions de la technique de l'échantillonnage ;
- Présentation de la conception du questionnaire et du déroulement de l'enquête,
- Collecte des informations, analyse et traduction des résultats.

2.1.1 La technique de l'échantillonnage

L'échantillonnage se définit comme étant une technique qui consiste à « *choisir, selon des critères définis à l'avance un certain nombre d'individus parmi les individus*

¹ASBI Chafia, « Etude de l'impact des réformes du système bancaire algérien sur le financement et le développement des PME », Mémoire mastère en sciences économiques, université de Bejaia, 2011.

composant un ensemble défini, afin de réaliser sur eux des mesures ou des observations qui permettront de généraliser les résultats à l'ensemble premier »².

L'échantillonnage se fait à partir d'une population préalablement définie en fonction de l'objectif recherché, en constituant un groupe représentatif appelé échantillon et en suivant une méthode d'échantillonnage bien déterminée.

2.1.2 La population

Les manuels de méthodologie des sciences sociales définissent la population comme étant « un ensemble indifférencié des éléments parmi lesquels seront choisis ceux sur qu'effectueront les observations. C'est ce qu'on appelle aussi la population-mère »³. Dans le présent travail, le terrain d'enquête est constitué de l'ensemble des communes de la wilaya de Bejaïa. La population de l'enquête, quant à elle, est constituée des PME et des banques exerçant dans la wilaya de Bejaïa pour faire un regard croisé sur la problématique de financement des PME.

Vue l'impossibilité de mener une enquête sur la totalité des entreprises et les banques recensées à travers la wilaya de Bejaïa, il est indispensable de procéder à l'extraction d'un certain nombre d'entreprises et des banques qui répondent à certaines caractéristiques dont l'objectif en constituer un groupe d'entreprises et un groupe de banques représentatifs, appelé échantillon.

➤ **L'échantillon**

Le mot échantillon « vient du vieux français *éschandillon* » qui veut dire « échelle pour mesurer ». Son ancêtre linguistique donne à ce terme une idée très claire du rôle qu'il doit jouer dans le travail de recherche, servir de mesure-étalon, de base de mesure.⁴

On définit aussi l'échantillon comme étant une petite quantité d'une produit destinée à en faire connaître les qualités ou à les apprécier ou encore une portion représentative d'un ensemble, un spécimen.

Extraire un échantillon, c'est choisir, selon des critères définis à l'avance, un certain nombre d'individus parmi les individus composant un ensemble défini, afin de réaliser sur eux des mesures ou des observations qui permettront de généraliser les résultats à l'ensemble premier⁵.

²Aktouf O, « *Méthodologie des sciences sociales et approches qualitatives des organisations* », Ed. Les Presses de l'Université du Québec, Montréal, 1987, p.72

³Idem

⁴Idem

⁵Idem

Vue de l'importance du choix de l'échantillon, nous avons d'abord recueilli auprès de la direction de la PME et de l'artisanat de la wilaya de Bejaia des données et des informations sur la situation des PME de la wilaya de Bejaia.

Notre échantillon est composé de 30 PME et 12 banques pour faire une étude croisée sur les problèmes de financement concernant l'octroi de crédit répartis sur les différentes zones d'activités de la wilaya de Bejaïa, à savoir la zone industrielle de la daïra de Bejaia, celle d'AKBOU, TAZMALT et SEDOUK.

➤ **Méthodes d'échantillonnage**

Reste maintenant à savoir quel type d'échantillon doit convenir à notre enquête de terrain. La méthode empirique ou par quotas qui consiste en « *une transposition aussi exacte que possible des caractères et des proportions présents dans la population-mère* »⁶. Il s'agit de faire de l'échantillon une sorte de modèle réduit et d'une transposition proportionnelle des caractères de la population dans l'échantillon.

Cette méthode d'échantillonnage est constituée de trois étapes à savoir une étape d'analyse détaillée des caractéristiques de la population-mère et de leur distribution, une étape de repérage et d'isolement des caractères ayant trait directement aux objectifs de la recherche et, enfin, une étape de transposition des proportions de la population-mère relatives aux caractéristiques sur les éléments retenus pour l'échantillon. Cette méthode est simple et commode mais il est indispensable de limiter au strict nécessaire les critères de sélection des éléments de l'échantillon.

Dans le cas de notre travail, nous avons opté pour cette méthode de l'échantillonnage. Nous avons donc essayé de réaliser une transposition proportionnelle des caractères des entreprises constituant l'ensemble de la population des entreprises des communes de la wilaya de Bejaïa sur l'échantillon désiré, et également de respecter les quotas de la répartition spatiale de ces entreprises sur le territoire de la wilaya.

En effet, nous avons essayé de respecter cette répartition en menant presque la totalité de notre enquête sur les premières localités de la wilaya en termes de concentration des entreprises, à savoir les communes de Bejaïa, AKBOU, TAZMALT et SEDOUK.

2.1.3 Evolution de l'enquête

Le déroulement de notre enquête a débuté à la fin de mois de Mai 2013, et les questions posées ont été adressées pour les petites moyennes entreprises (PME) et les banques dans le but d'avoir des informations sur les deux parties quelque soit les

⁶Idem

différentes activités effectuées et la relation entre elles, ainsi que les difficultés rencontrées pour chacune lors d'octroi du crédit et les risques encourus.

Ces informations nous aideront à trouver les réponses sur les questions posées. Ces questions ont été adressées aux propriétaires ou les responsables des PME ainsi que les directeurs des agences bancaires.

a) Le questionnaire adressé aux banques

Le questionnaire est constitué de 27 questions posées (fermés, ouvertes), il est divisé en quatre parties. La première partie cherche à savoir l'importance des PME dans le portefeuille des banques. La deuxième partie concerne les conditions de financement appliquées aux PME. La troisième partie porte sur l'évaluation des demandes du crédit. La quatrième partie s'interroge sur la relation entre la banque et PME. Enfin, nous chercherons les problèmes rencontrés au financement des PME.

b) Le questionnaire adressé aux PME

Nous avons élaboré un questionnaire composé de 35 questions destinées aux PME (fermées et ouvertes) dans le but de recenser les besoins de financement des PME et les moyens disponibles pour satisfaire leurs besoins, puis les problèmes rencontrés lors d'un octroi de crédit par la banque ainsi que les moyens de prévention de cette dernière pour faire face aux risques de crédit. Donc nous avons basé sur des problèmes réciproques entre la banque et PME pour détecter ces obstacles car la banque est une source externe auxquelles la plupart des PME font recours pour se financer en cas d'insuffisance de leurs fonds propre.

Notre questionnaires est composé de :

- Questions ouvertes, dans lesquelles l'interviewé répond librement ;
- Questions fermées uniques, qui imposent deux choix de réponse, c'est l'un ou l'autre ;
- Questions fermées à choix multiples, qui autorisent plusieurs réponses ;
- Questions avec échelles, dans lesquelles l'interrogé exprime son degré d'accord ou de désaccord à l'égard d'une affirmation.

2.1.4 Qualité et fiabilité des données collectées

La remise du questionnaire de main en main de façon individuelle à chaque PME et à chaque banque désignée par le sondage est le mode d'administration que nous avons choisi.

De ce fait, nous avons pu récupérer une petite partie des résultats sur place, l'autre partie ou la majorité a été récupéré dans un délai un peu long.

Nous avons jugé que ce mode et le plus fiable pour le recueil d'informations et l'outil le plus privilégié pour ce type d'enquête en fonction de différents critères.

- La rapidité d'obtention des réponses nous a permis d'avoir un taux de réponses plus important, et notre présence sur le terrain a joué un rôle important dans l'obtention plus rapide des réponses ;
- La fiabilité des réponses : le contact direct nous est apparu fondamental, vu le niveau d'instruction varié des différents responsables, ainsi que leur capacité de saisir. Pour cela, notre présence leur a permis de répondre de la manière la plus possible à nos questions.
- Citons enfin, que nous avons insisté de garantir l'anonymat des informations aux interrogés, dans le but d'avoir une objectivité maximale.

2.1.5 Les obstacles aperçus

Nous avons rencontrés plusieurs obstacles durant l'enquête effectuée dans les différentes régions. On peut les citer comme suit :

- Le non réponse pour certaines questions (la confidentialité des informations).
- Le niveau d'instruction de certains responsables nous a compliqués plus notre enquête, ce qui nous a obligé à doubler l'effort pour expliquer les divers points du questionnaire ;
- Le déplacement dans les différentes régions de la wilaya demande des sacrifices non seulement matériels mais aussi humains (effort physique).
- La non collaboration de quelques dirigeants nous a obligé à retourner plusieurs fois chez les PME pour récupérer les questionnaires déposés dans le cas où le dirigeant n'est pas disponible. Et comme il y a des zones qui sont isolées, ce qui rend le déplacement plus difficile.

2.1.6 Traitement et analyse des résultats

Dans cette phase, nous devons rassembler les informations et analyser les résultats.

Section3 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête

Après récupération des questionnaires dans les différentes régions de la wilaya, nous avons obtenus des réponses qui nous ont aidées à analyser et à interpréter les résultats reçus.

Le traitement des questions est effectué en dressant un bilan des PME de la wilaya de Bejaia, à savoir leur besoin et moyen de financement, les modes financement utilisés

ainsi que les difficultés rencontrées au financement, et les suggestions des responsables des PME pour l'amélioration de l'accès au financement.

Du côté de la banque, nous avons cherché à connaître les types de crédits préférés, les conditions de financement appliquées au PME, la relation entre banque-PME ainsi que les problèmes rencontrés au financement des PME.

3.1. Auprès des banques

L'enquête auprès des banques s'est basée sur un échantillon comprenant 11 agences publiques et 4 agences étrangères qui exercent dans les différentes daïra de la wilaya Bejaia (Akbou, Tazmalt, Bejaia).

➤ L'échantillon des banques

Le tableau suivant présente la répartition des banques selon leurs statuts (publiques et étrangères) à savoir 15 agences (6 banques), qui couvrent environ 29.41% de l'ensemble des agences implantées et exerçant dans la wilaya de Bejaia.

Tableau N°21 : Répartition de l'échantillon des banques selon leurs statuts

Statut de la banque	Nom de la banque	Nombre des banques interrogées	%
Public	BNA	2	13.33%
	BADR	3	20%
	BDL	2	13.33%
	CNEP	4	26.67%
Privé	SOCIETE GENERALE	1	6.67%
	BNP PARIBAS	3	20%
TOTAL		15	100%

Source : Les résultats de l'enquête

On remarque dans le tableau n°22 que la répartition de notre échantillon est inégale entre les banques publiques (73.33%) et privées (26.67%). on peut interpréter ces résultats par la domination des banques publiques malgré les avantages qu'offre la région en matière d'activité économique et de développement rapide des investissements.

➤ Taux de réponse reçus

Le nombre de questionnaires a été reçus auprès de 12 agences bancaires qui ont répondu aux questions posées, ce qui a établi le taux de réponse à 80%, et qui nous a aidé à traiter les résultats de l'enquête, du fait que ces banques nous ont réservé un accueil chaleureux et nous ont permis de rencontrer des cadres compétents pouvant répondre sérieusement à notre questionnaire, malgré les difficultés rencontrées dans quelques agences.

Tableau n°22 : Taux de réponses des banques qui nous ont reçus selon leurs statuts

Statut	Nombre de questionnaires déposés	de Nombre de réponses	de Taux de réponses
Public	11	09	81.82%
Privé	04	03	75%
Total	15	12	80%

Source : résultats de notre l'enquête

Ce taux de réponse nous a permit d'avoir une idée générale sur le fonctionnement des banques .Chacune a une activité différente de l'autre.

De ce fait, nous sommes arrivés à collecter des informations nécessaires à notre thème, puisque ces banques accordent plus de respect à l'agent quelque soit un client, étudiant, ...etc.

3.1.1L'IMPORTANCE DES PME DANS LE PORTEFEUILLE DES BANQUES

➤ Analyse des résultats de l'enquête

Après récupération des questionnaires remplis auprès des PME et des agences bancaire, nous avons traité et analysé les résultats obtenus.

Nous commençons notre travail par l'analyse du questionnaire adressé aux banques, ensuite à la PME.

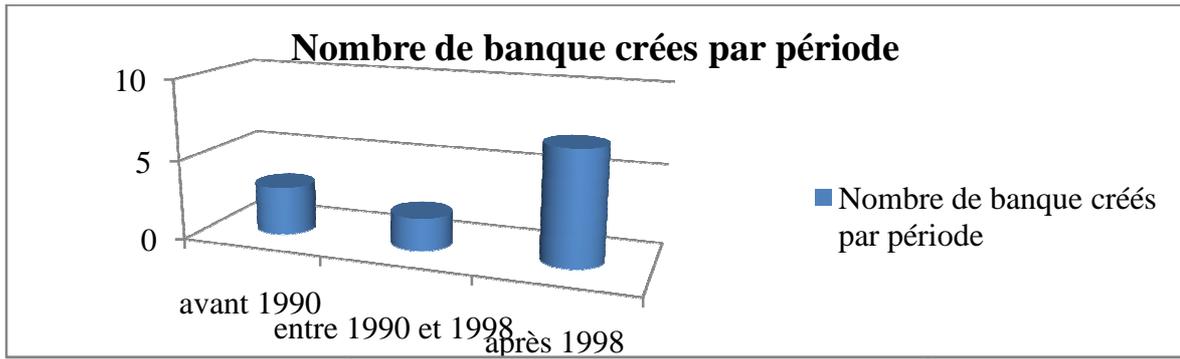
➤ Résultat de l'enquête des banques

On commence d'abord notre questionnaire par des questions préliminaires à savoir la période de création de la banque et le lieu d'implantation, l'importance des PME dans le service bancaire et savoir les outils et critères d'appréciation de la demande du crédit émanant des PME.

3.1.1.1) Période de création des banques

Le graphe suivant nous montre les périodes de création des banques et celles qui ont répondues à notre questionnaire.

Graphe N°10 : Période de création des banques



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

On remarque dans le graphe ci-dessus que la majorité (7 banques) des banques a été créée après 1998, soit 58.33% de l'ensemble des banques, coïncidant avec la période de libéralisation de système bancaire algérien et la promulgation de la LMC, ainsi l'ouverture du marché bancaire au privé, national et étranger.

La création de nouvelles banques a été faite soit à partir de leur existence précédent, ou de la création des banques privées et étrangères, ce qui résulte que la plupart des banques ont été créées après 1998, précisément à partir 2002.

Entre la période de 1990 et 1998, seulement deux banques publiques ont été créées, ce qui signifie que les banques étrangères n'été pas encore rassuré à la situation sécuritaire du pays. Cette période coïncide avec la mise en place du plan d'ajustement structurel. Et durant la période avant 1990, le nombre des banques publiques été de trois banques soit 25% de l'ensemble des banques. Durant cette période, le nombre de banques publiques et les banques privées crée été faible, vue la situation financière du pays.

3.1.1.2) Le choix du lieu d'implantation des banques

Nous posons cette question dans le but de déterminer les raisons pour lesquelles ce choix a été fait. Les réponses à cette question sont mentionnées dans le tableau suivant :

Tableau N°23 : Les raisons du choix du lieu d'implantation des banques

Les réponses obtenues	Nombre de réponse	pourcentage
Décision de la direction	3	25%
Importance de la clientèle	7	58.33%
Insuffisance du réseau existant.	2	16.67%
Total	12	100%

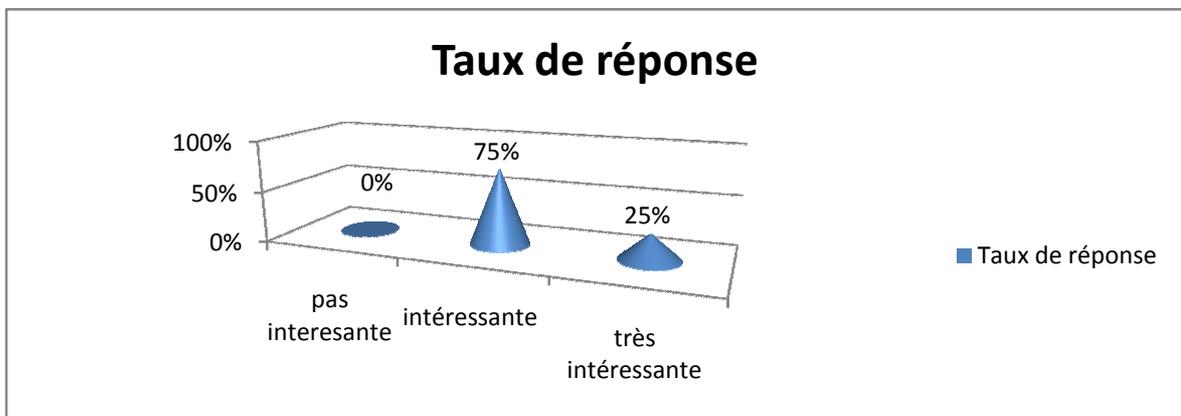
Source : Les résultats de l'enquête

Après les résultats obtenus dans le tableau ci-dessus, on remarque le choix des banques est basé sur l'importance de la clientèle de l'entreprise qui enregistre sept réponses ont été choisi c'est-à-dire plus de 58% de l'ensemble du choix. Sur sept banques qui ont choisi cette réponse trois sont des banques étrangères et quatre sont des banques publiques.

3.1.1.3) L'importance des PME pour la banque

Les PME occupent une place importante dans le tissu économique du pays. Cette catégorie d'entreprise est intéressante pour la banque pour le crédit à court terme.

Graph N° 11 : Degré d'importance de la clientèle PME pour la banque



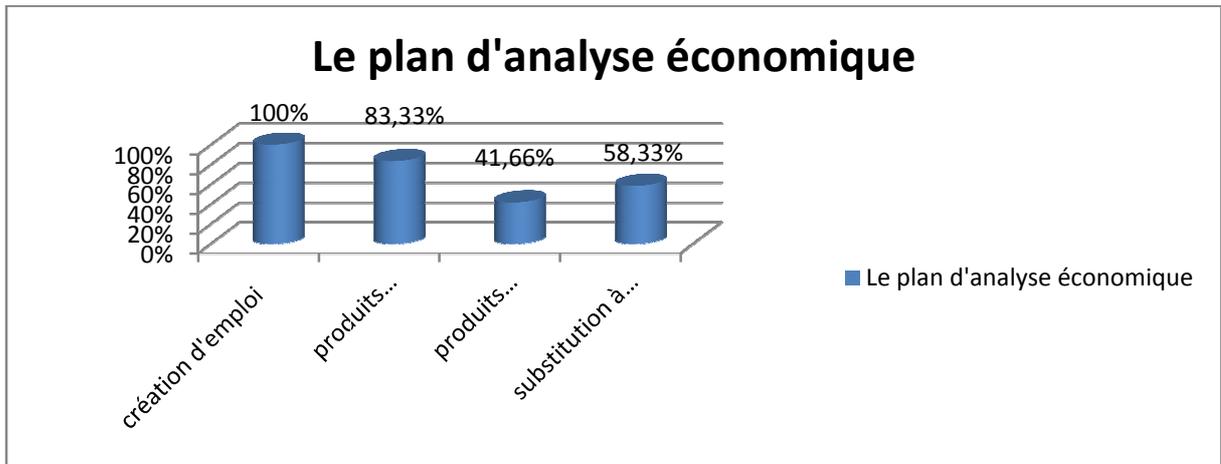
Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Les résultats obtenus dans le graphe N°02 enregistre que le degré d'importance de la PME pour les banques 75% a été intéressant, 25% très intéressant et 0% pas intéressant, ce qui explique leur importance pour l'avenir de l'économie algérienne.

3.1.1.4) Les outils et critères d'appréciation de la demande du crédit de la PME

Les réponses des banques à la question : « *Quels sont les critères d'appréciation à la demande du crédit des PME ?* » Sur le plan d'analyse économique et d'analyse financière sont présentées dans le graphe suivant :

Graphe N°12: Les critères d'appréciation de la demande du crédit de la PME



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données du l'enquête

Les résultats obtenus sur l'appréciation des demandes de crédit des PME sur le plan de l'analyse économique on peut citer : la création d'emploi (100%), les produits stratégiques (83%) et la substitution à l'importation (58%).

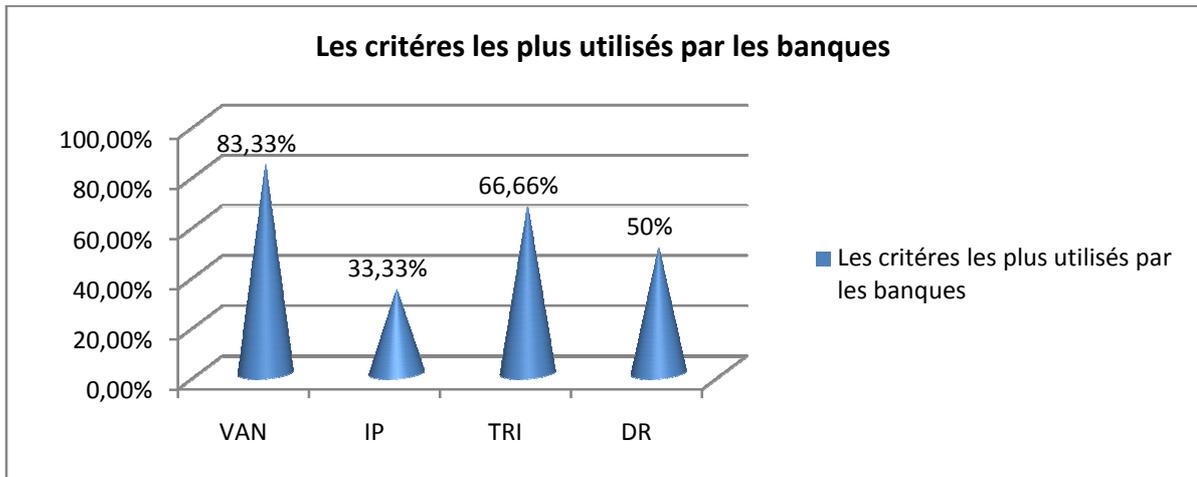
On remarque que la majorité des banques est basée sur la création d'emploi, ce qui signifie qu'elles cherchent à lutter contre le chômage.

On remarque que le critère de produits exportables est évalué à 42% des banquiers enquêtés, ce qui nous permet de retenir que les banques publiques sont peut engagées dans le financement des PME engagées à exportation sur des marchés pertinents qui constituent un levier important dans la réalisation des grandes ambitions de l'Etat de diversifier les exportations.

3.1.1.5 sur le plan de l'analyse financière

Pour une nouvelle PME ou un nouveau projet, quels sont les critères les plus utilisés par votre banque ? La réponse à cette question précédente relève que la décision du banquier sur la sélection du projet d'investissement, se base principalement sur les deux critères financiers et quantitatifs, qui sont la VAN 83%, et TRI 67%. Les résultats obtenus de l'enquête ont été présentés dans le graphe suivant :

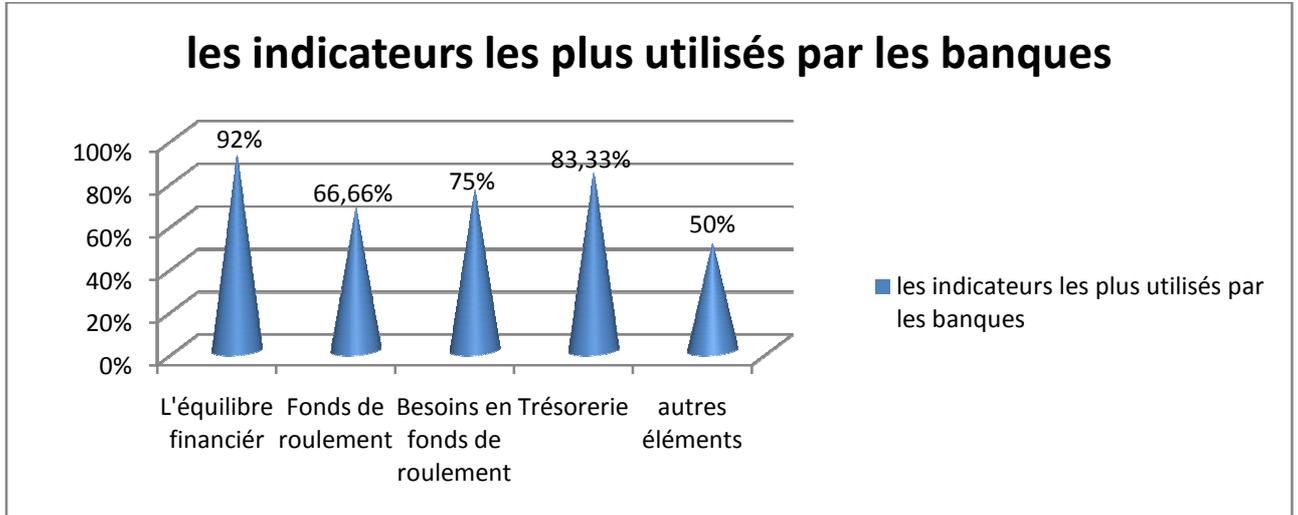
Graphe N°13 : Les critères de l'analyse financière du banquier pour un nouveau Projet



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

La réponse des banquiers à la question suivante : « Pour une entreprise cliente ou déjà existante, votre analyse s'appuie sur quels indicateurs ? » est présentée dans le graphe ci-dessous.

Graphe N° 14: Les indicateurs les plus utilisés par les banques



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

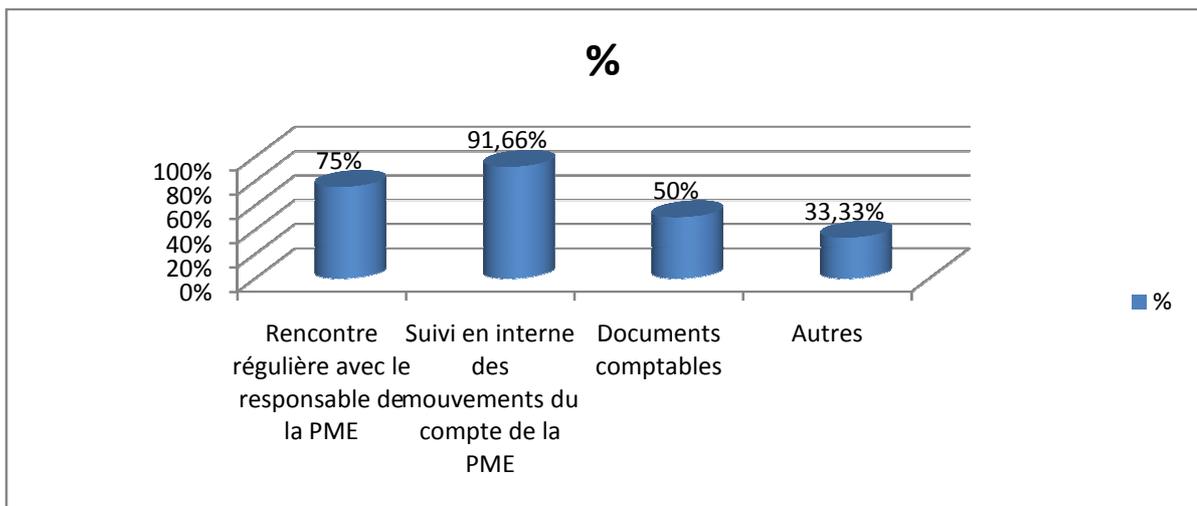
D'après les résultats obtenues auprès des banquiers enquêtés, les éléments sur lesquels se base l'analyse des banquiers sont l'équilibre financier (92%), le fond de roulement (66.66%), le besoins en fonds de roulement (75%), la trésorerie (83.33%) et autres éléments (50%) tels que : le ratio de rentabilité et de structure, le ratio de solvabilité, le ratio d'endettement, le ratio de liquidité, etc.

3.1.2 CONDITIONS DE FINANCEMENT APPLIQUEES AUX PME

3.1.2.1 Le contrôle de l'activité de la PME une fois le crédit est accordé

Le contrôle de l'activité de la PME par la banque une fois le crédit est accordé se fait par plusieurs outils, les réponses des banquiers enquêtés sont présentées selon le graphe suivant :

Graphe N°15: Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de Crédit



Réalisé par nous-mêmes, à partir des résultats de l'enquête

Selon les réponses fournies par les banquiers, le contrôle de l'activité de la PME une fois le crédit est accordé se fait principalement par : le suivi interne des mouvements du compte de la PME avec 92%, des rencontres régulières avec le responsable de la PME avec 75%, des documents comptables avec 50%.

Le nombre de fois que le banquier rencontre le responsable des PME (responsable financier) dans l'année, est de quatre (04) fois / an, c'est-à-dire une (01) rencontre entre le banquier et le responsable des PME chaque trimestre (03 mois). Cela nous permet de conclure que la rencontre se fait lors de la fourniture des informations par la PME.

3.1.2.2 La réaction de la banque sur la situation du manque d'information dans la PME.

Les réponses obtenues de l'enquête sont représentées dans le tableau suivant :

Tableau N°24 : Réaction de la banque face à l'insuffisance d'information de la part des PME

Suggestions	Nombre de réponses	Pourcentage
Augmentez le taux d'intérêt	0	0%
Refusez l'octroi de crédit	7	53.85%
Introduisez-vous des clauses restrictives	6	46.15%
Total	13	100%

Source : Les résultats de l'enquête

On remarque dans le tableau ci-dessus que le banquier peut refuser l'octroi de crédit, en raison de l'insuffisance d'information de la part de la PME, ce qui leur paraît risquée. Mais il ya ceux qui nous donnent deux réponses et autres une seule réponse c'est-à-dire 53.85% pour refuser l'octroi de crédit et 46.15% pour introduire des clauses restrictives.

3-1-2-3 Les taux d'intérêts appliqués aux crédits accordés aux PME

L'objet de la question c'est de savoir « *quels sont les taux d'intérêts appliqués aux crédits accordés aux PME ?* », il s'agit d'avoir le crédit d'exploitation ou d'investissement. La réponse à la question est présentée dans le tableau suivant :

Tableau N°25 : Les taux d'intérêts appliqués par les banques

Nom de la banque	Crédit d'exploitation	Crédit d'investissement
	Taux appliqués	
BNA	8.5%	5.25%
BADR	8%	5.25%
BDL	8.5%	5.5%
SOCIETE GENERAL	7% à 13.5%	7% à 13.5%

Source : Les résultats de l'enquête

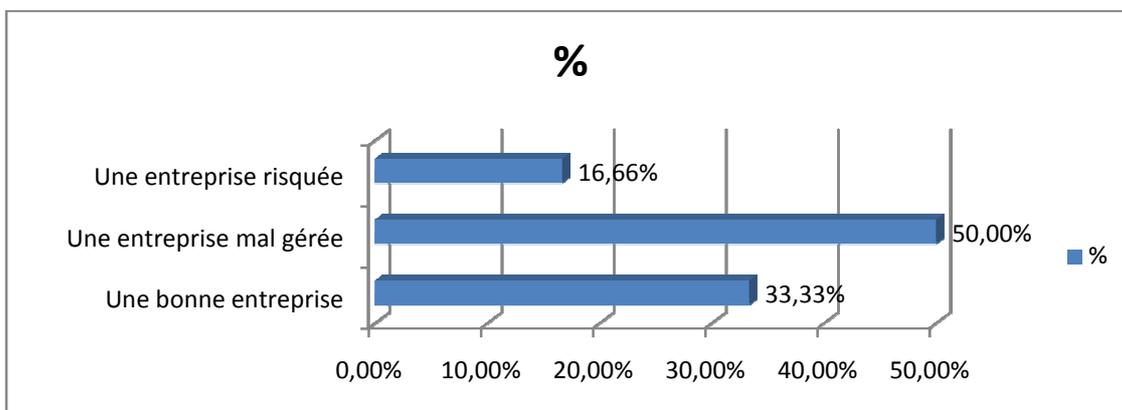
Les taux d'intérêts appliqués par les banques sont différents, on remarque dans le tableau que le taux d'intérêt appliqué au crédit d'exploitation est supérieur aux taux de crédit d'investissement. Donc la banque reçoit des bénéfices aux crédits d'exploitation par rapport au crédit d'investissement.

3.1.2.4 Taux d'intérêt ou prime de risque

Les réponses des banquiers enquêtés à propos du taux d'intérêt élevé accepté

Comme révélateur de risque PME sont illustrées comme suit :

Graphes N°16: Le taux d'intérêt comme mécanisme révélateur pour la banque



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Les résultats obtenus auprès des banquiers montrent que, pour 50% d'entre eux, une PME qui accepte un taux d'intérêt élevé révèle le caractère d'une PME mal gérée. Entre autre, pour 16,66% d'entre eux il s'agit de PME risquée. Donc, cet élément n'est capté que par un nombre réduit de banquiers enquêtés.

3.1.3 EVALUATION DU RISQUE DE CREDIT PME PAR LES BANQUES

3.1.3.1 Les types de risque crédit encourus par la banque

Pour répondre à la question suivante : « *Quels sont les risques encourus par votre banque dans le cas d'une opération de crédit PME ?* » voir le tableau ci-dessous :

Tableau N°26 : Les types de risques crédits

Les risques encourus par les banques	Nombre	de	%
Risque de non remboursement	10		83.33%
Risque de solvabilité	04		33.33%
Risque moral	02		16.66%
Risque professionnel	01		8.33%
Risque liés aux activités des entreprises	05		41.66%
Risque de liquidité	04		33.33%
Risque administratif	02		16.66%
Risque global	02		16.66%
Risque de change	02		16.66%
Risque de taux	03		25%
Risque sur marché	06		50%
Risque opérationnel	03		25%
Risque lié à l'emprunteur	04		33.33%
Risque de gestion	03		25%
Risque d'anti-sélection	01		8.33%
Autre	00		0%

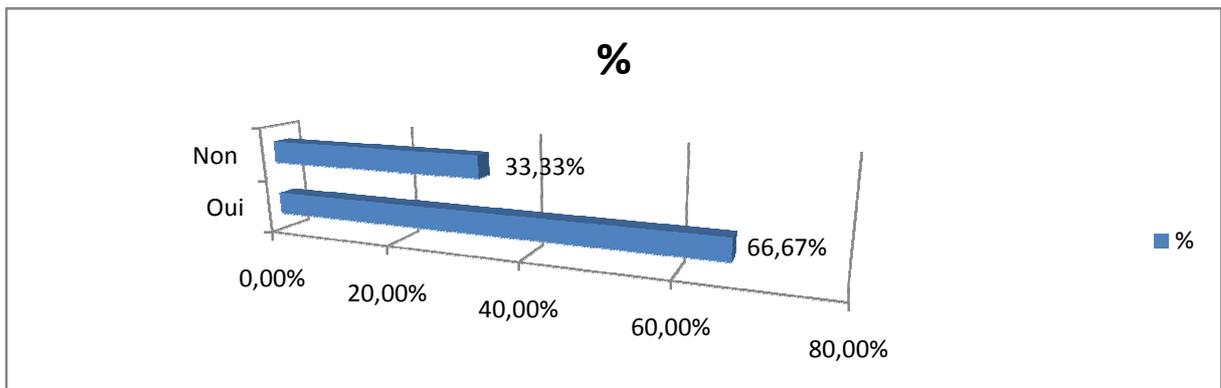
Source : Les résultats de l'enquête

D'après les réponses des banquiers, on comprend que la majorité (soit 83.33%) des réponses est marquée par le risque de non remboursement sur de la totalité 12 banques. Le risque du marché suit en deuxième lieu (50%), le risque lié aux activités des entreprises (41.66%) est classé en troisième lieux.

3.1.3.2 Les méthodes spécifiques utilisées par la banque pour mesurer le risque de crédit

La réponse à cette question : « La banque a-t-elle des méthodes d'évaluation spécifiques pour mesurer le risque du crédit PME ? », est montrée dans le graphe suivant :

Graphe N°17 : Les méthodes d'évaluation du risque crédit PME



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

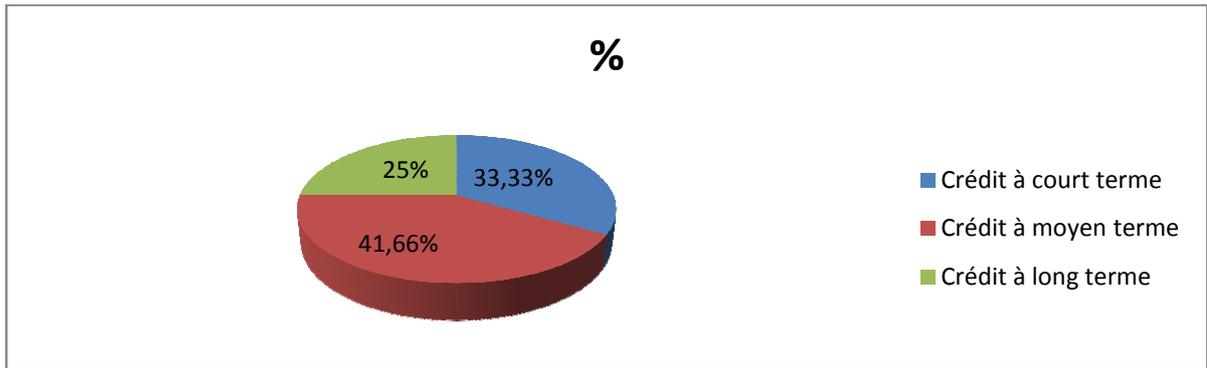
D'après les résultats obtenus dans graphe ci-dessus, on observe que la plupart des banques ont répondu par « Oui », soit 8 banques (66.67%), c'est-à-dire la banque a des méthodes spécifiques pour mesurer le risque de crédit PME. Ces méthodes peuvent être des ratios prédominants dans l'interprétation des documents comptables.

Ainsi, il existe quatre banques qui ont répondu par « Non », soit un 33.33%. Donc il ya une contradiction entre elles, alors que ces dernières s'intéressent aux réformes auxquelles les banques sont soumises d'œuvrer dans le strict cadre de l'application de la gestion prudentielle fixée par la loi.

3.1.3.3. Les types de crédits sollicités par les PME :

Les types crédits les plus avantageux pour les banques sont représentés dans le graphe ci-dessous :

Graphe N° 18 : Les types de crédits sollicités par les PME



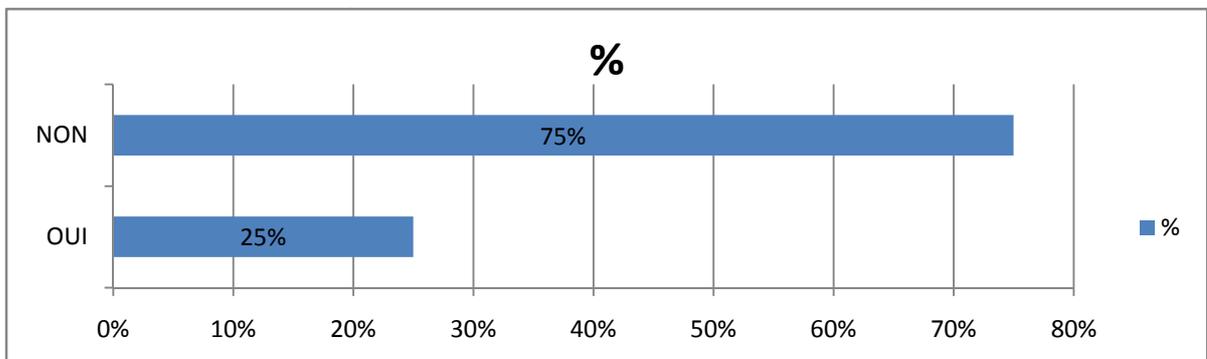
Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de notre l'enquête

D'après notre graphe, on constate que les banques préfèrent accorder les crédits à moyen terme que les crédits à court et à long terme, car ces derniers sont plus risqués que ceux à moyen terme.

3.1.3.4. Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode *scoring*

Pour répondre à la question : « Utilisez-vous la méthode *scoring* pour évaluer le risque de crédit des PME ? », les réponses de notre échantillon de banquiers se résument dans le graphe suivant :

Graphe N°19: Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode *scoring*

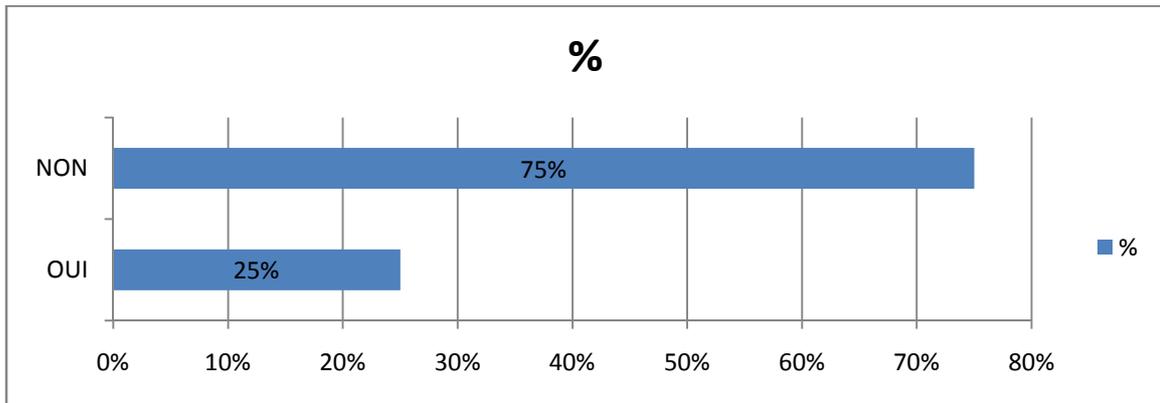


Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

D'après les résultats obtenus de notre enquête, on remarque que l'utilisation de la Méthode *scoring* existe à 75% de réponses de non utilisation de cette méthode *scoring*. Contrairement à 25% des banques étrangères enquêtées, l'utilisent lors d'évaluation du risque crédit des PME.

La question suivante est résumé dans le graphe ci-après, « Si oui, Les modèles du « *scoring* » sont-ils différents selon les secteurs D'activités des PME ?

Graphe N°20: La différence des modèles du *scoring* selon les secteurs d'activité des PME



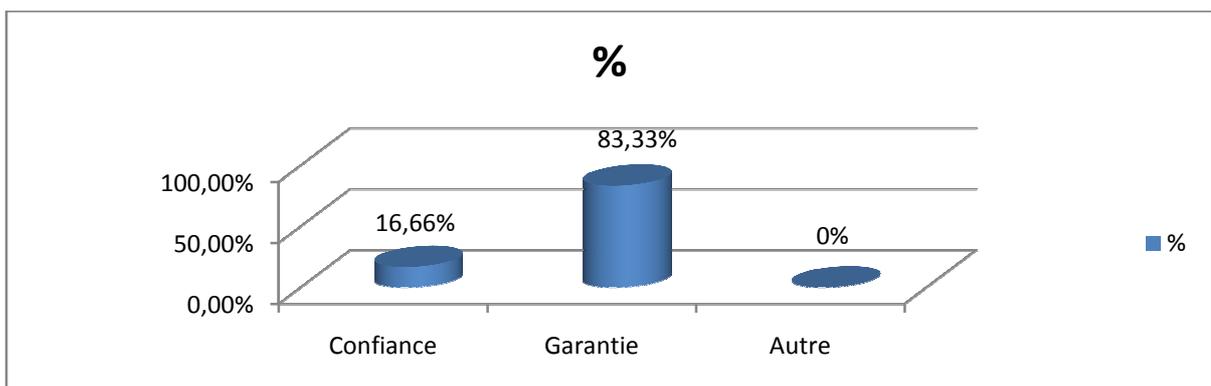
Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Selon les réponses des banquiers, 25% des banques utilisent la méthode *scoring* comme outil d'aide à la décision. Le modèle de *scoring* est élaboré selon les spécificités des PME selon leur secteur d'activité en raison des différences dans leur structure financière. Il permet d'identifier les indicateurs pertinents aidant à la détection du risque de défaillance des contreparties et d'éviter la sélection des mauvais risques.

3.1.3.5 Les critères d'octroi de crédit :

La question suivante : « Sur Quels critères se base votre banque pour octroyer les crédits ? », les réponses des banquiers peuvent être présentées dans le graphe suivant :

Le graphe N° 21: Les critères d'octroi de crédit



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Selon les résultats de notre enquête effectuée auprès des banquiers, on observe que l'octroi de crédit se base surtout sur le critère de garanties (83.33%) face aux PME en appliquant la prudence, mais face aux grandes entreprises, le critère de confiance (16.66%) s'applique en analysant la réussite de leur projet.

3.1.3.6 Le genre de garanties exigées aux PME

La réponse à la question « *quel genre de garanties exigez-vous des PME pour vous prévenir des risques ?* » est posée dans le but de savoir les différentes garanties exigées par les banques aux PME, afin d'éviter les risques d'octroi de crédit. Les réponses à cette question sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N°27 : Les types de garanties

Les types de garanties	Nombre	de	Taux de réponse
Hypothèque	11		91.66%
Nantissement	11		91.66%
Cautionnement	09		75%
Assurance tout risque	10		83.33%
Garantie FGAR	08		66.66%
Autre	01		8.33%

Source : les résultats de l'enquête

D'après les résultats du tableau ci-dessus, on remarque que la majorité des banques (91.66%) est basée sur les garanties qui sont hypothèque, nantissement ainsi assurance tout risque de taux (83.33%) et cautionnement de 75% et FGAR 66.66%. Donc toutes ses garanties sont exigées par la banque.

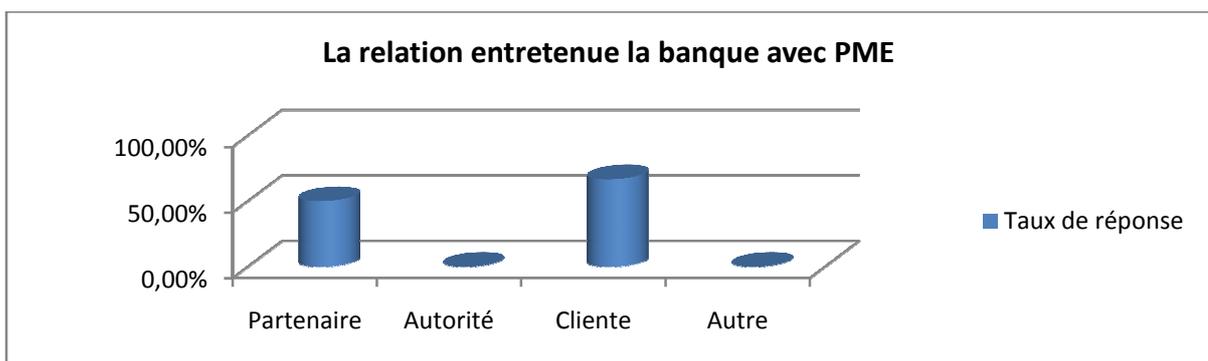
On enregistre une réponse d'une seule banque sur autre garantie qui est assurance décès.

3.1.4 LA RELATION ENTRE BANQUE-ENTREPRISE

3.1.4.1 Le genre de relation Banque-PME

La réponse à la question « *Quel genre de relation entretenez-vous avec les PME ?* » est montrée dans le graphe suivant :

Graphe N° 22: La relation entretenue par banque avec les PME



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

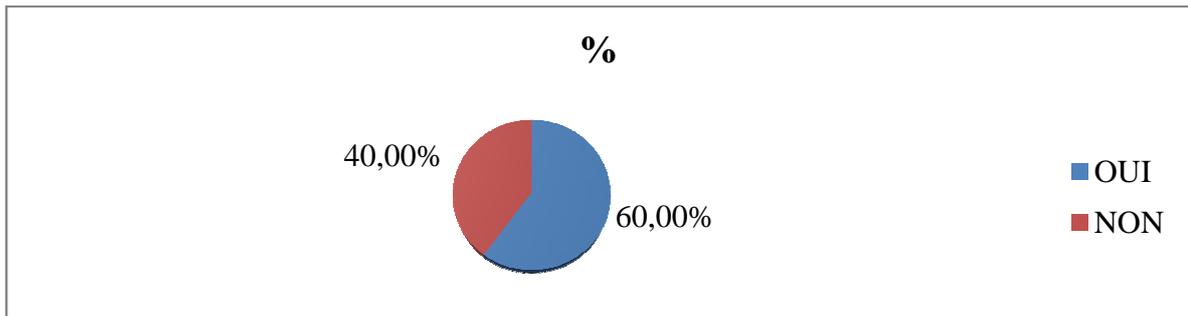
D'après les résultats obtenus lors de notre enquête, on remarque que la majorité des banques estiment (soit 66%) sont conscientes de leur relation avec les clients qui caractérisent leurs affaires avec leurs banques. Le financement bancaire est plutôt efficace

et avantageux. Ainsi, la PME représente une part importante de la clientèle des banques, en plus elle joue un rôle important en matière de création d'emplois.

3.1.4.2 L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME

Pour répondre à cette question : « Êtes-vous confronté à une asymétrie d'informations lors de vos relations avec les PME ? », les réponses obtenues auprès des banquiers peuvent être représentées dans le graphe suivant :

Graphe N°23: L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

D'après le graphe ci-dessus, on observe que la plupart des banquiers sont répondus par « OUI », c'est-à-dire ils ont confronté à une asymétrie d'information lorsque il s'agit de leur relation avec PME. Cette relation banque-PME est la meilleure solution pour résoudre les problèmes d'information et augmenter les chances d'obtenir des crédits. Les dirigeants des PME favorisent cette relation car elle contribue à réduire l'asymétrie de l'information.

Le tableau ci-dessous nous explique les différents niveaux auxquels la banque peut être confrontée à une asymétrie d'information lors de relation banque-PME.

Tableau N°28 : Le niveau a confronté une asymétrie d'information lors de relation banque -PME

Niveau de confronter une asymétrie d'information	Nombre de fois a
Capacité réelle de remboursement de l'entreprise	05
Relations avec d'autres fournisseurs de crédit	04
Informations relatives à l'historique de l'entreprise	02
Structure financière de l'entreprise	03
Perspectives d'avenir	03
Autre	00

Source : les résultats de l'enquête

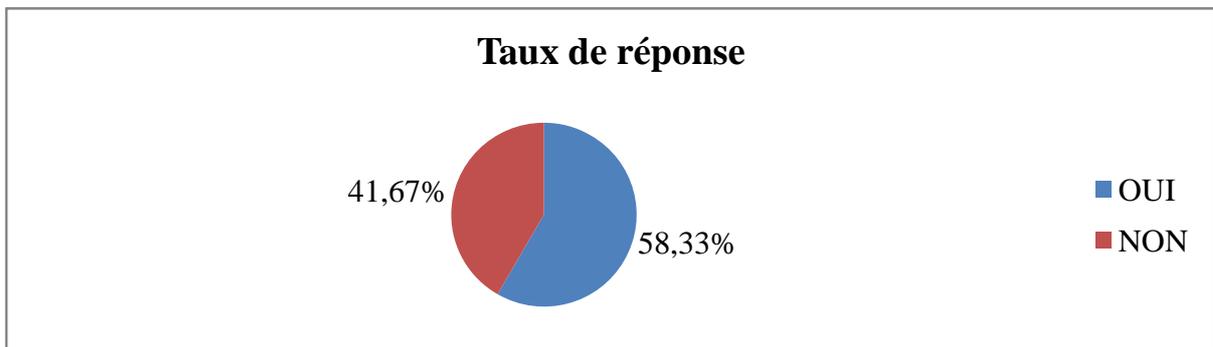
On remarque dans le tableau ci-dessus que les réponses des banquiers sont inégales, et la majorité des réponses sont basée sur « capacité réelle de remboursement des

entreprises » et sur « relation avec d'autre fournisseur de crédit ». Il y a seulement deux banques qui ne répondent pas à cette question pour des raisons qu'on ignore.

3.1.4.3 La création de climat de confiance lors de relation durables banque-PME

Pour répondre à la question « *Des relations suivies et durables entre la PME et la banque puissent-elles créer un climat de confiance ?* », la relation banque-PME réside dans le fait que la résolution des problèmes d'accès des PME aux crédits bancaires passe par une relation de confiance durable. Les résultats de l'enquête sont montrés dans le graphe suivant :

Graphe N°24 : Les relations suivie et durables entre la PME et la banque



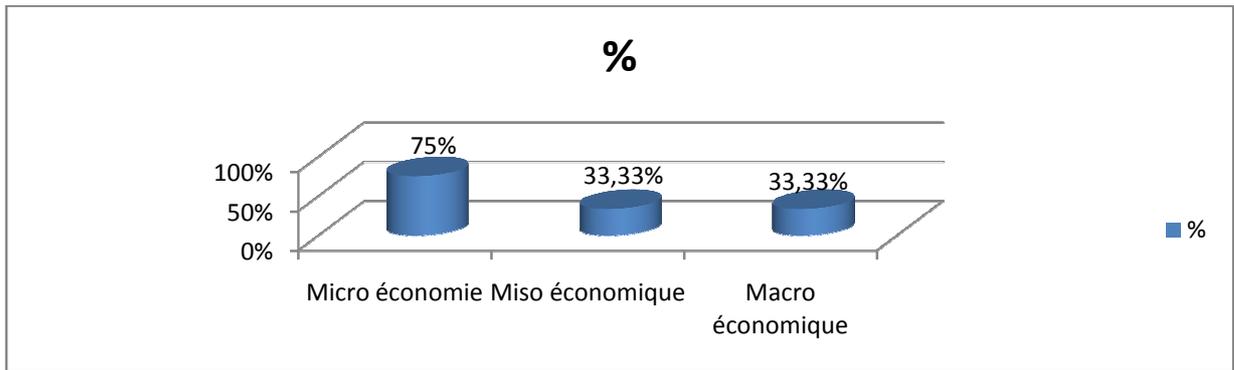
Source : Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête

D'après le graphe ci-dessus, on constate que la plupart des banques (soit 58%) ont choisi la confiance et jugent qu'elle constitue le facteur clé de leurs relations avec les clients. Mais cette relation est obligatoire pour réduire aux problèmes d'asymétrie d'information.

3.1.4.4 Les difficultés informationnelles rencontrées par la banque dans l'évaluation des demandes de crédit des PME selon le niveau du risque

Selon les réponses que nous avons obtenues auprès des banques sur la question posée : « *Quelles sont les difficultés informationnelles rencontriez-vous lors de l'évaluation des dossiers de demande de crédit des PME, selon le niveau de risque (Niveaux micro, méso et macroéconomique)?* », le graphe suivant explique les résultats obtenus à partir de notre échantillon de banquiers enquêtés :

Graphe N°25: Les difficultés informationnelles rencontrées par la banque dans L'évaluation des demandes de crédit des PME selon le niveau du risque



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Les résultats obtenus lors de notre enquête affirment les difficultés rencontrées par banquiers dans l'évaluation des demandes du crédit émanant PME selon le niveau de risque à savoir :

➤ **Au niveau micro économique (niveau entreprise), avec 75% de réponses :**

Les difficultés informationnelles de ce niveau concernent la non fiabilité des informations présentées par les PME. Aucune statistique fiable et officielle n'est obtenue sur le manque d'expérience et l'absence de données internes au niveau des banques (Absence de structure d'étude de marché). Dans ces conditions, les banquiers se contentent alors des données comptables et financières pour la prise des décisions d'octroi ou de refus de crédit.

➤ **Au niveau méso économique (niveau sectoriel), avec 33% des réponses :** A ce niveau, les informations restent insuffisantes, à cause de l'absence de structures spécialisées dans la collecte, la production de l'information économique et financière sur les différents secteurs d'activités.

➤ **Au niveau macro économique (niveau globale), avec 33% de réponses :**

L'environnement juridique est en constante perturbation, la pauvreté et l'opacité d'informations nationales de notre système constitue un problème majeur selon les banquiers enquêtés. En effet, autre l'ONS et le CNES, il n'existe pas en Algérie des institutions publiques ou privées dédiées à la collecte et à la production de l'information.

3.2 Auprès des entreprises (PME)

Après avoir récupéré les questionnaires, il ya lieu de traduire les réponses obtenues afin de les rendre interprétables.

Le traitement des questions va nous permettre de dresser un bilan des PME de la wilaya de Bejaia quand à leur besoin et les moyens de financement, les problèmes liée à l’octroi de crédit ainsi que les points de vue des PME pour améliorer leur financement.

Il est à noter parmi les 40 entreprises enquêtées, nous avons eu un retour de 30 réponses et les autres n’ont pas carrément répondues aux questionnaires déposés.

3.2.1 Caractéristiques des PME enquêtées

L’exploitation des résultats obtenus à travers les 7 questions posées permet d’acquérir des informations relatives à la forme juridique, l’âge de ces entreprises, le type d’activité et la taille des entreprises enquêtés.

3.2.1.1 l’âge des PME

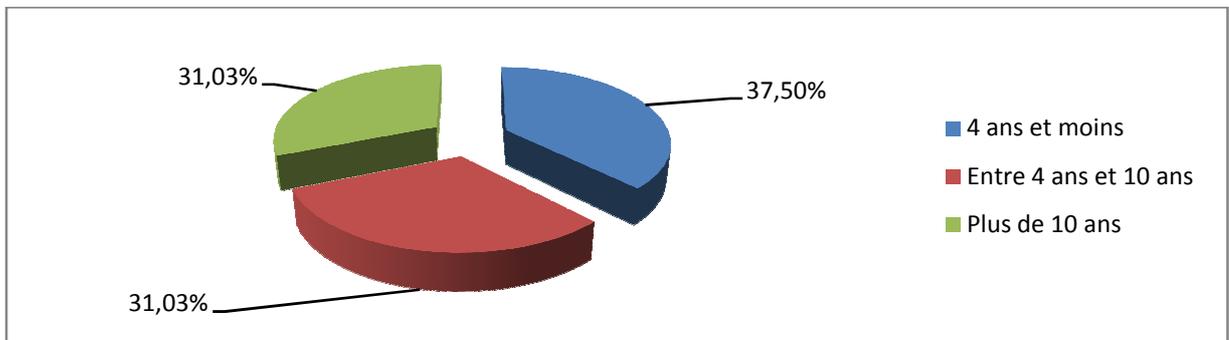
D’après les résultats recueillis sur l’âge de ces entreprises, le tableau ci après désigne trois types d’âges.

Tableau N°29 : L’âge des PME

L’âge des PME	Nombre des PME enquêté	%
4 ans et moins	11	37,5%
Entre 4 ans et 10 ans	9	31,03%
Plus de 10 ans	9	31,03%
Total	29	100%

Source : Les résultats de l’enquête

Graphe N°26: L’âge des PME



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l’enquête

D’après les résultats obtenus dans notre enquête, nous avons cité trois formes d’âge qui sont :

- 37,5% des entreprises enquêté sont en âge de 4 ans et moins ;
- 31,03% des entreprises enquêté sont en âge entre 4 ans et 10 ans ;
- 31,03% des entreprises enquêté en âge plus de 10 ans.

3.2.1.2 la forme juridique des PME

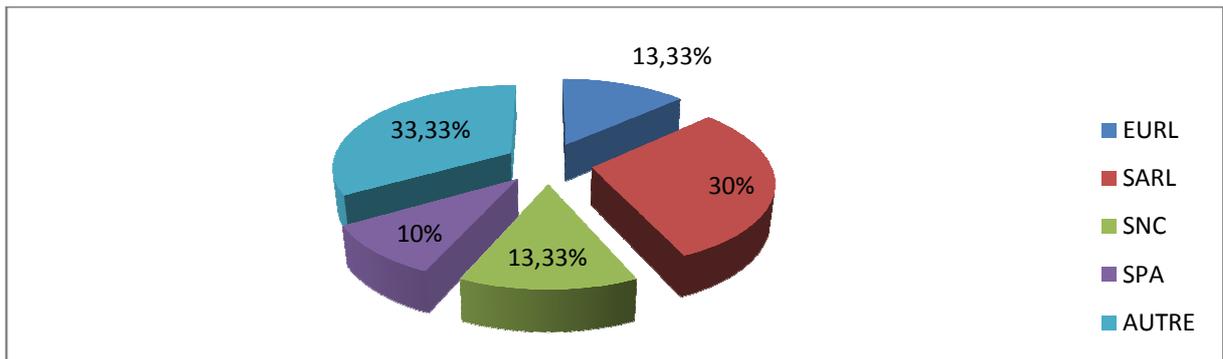
Les réponses obtenues nous permettent de répartir les PME comme suite :

Tableau N°30 : La forme juridique des PME

Forme juridique des PME	Nombre d'entreprises enquêtées	%
EURL	4	13,33%
SARL	9	30%
SNC	4	13,33%
SPA	3	10%
AUTRE	10	33,33%
TOTAL	30	100%

Source : Les résultats de l'enquête

Graphique N°27: Forme juridique des PME



Source : Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Le tableau ci-dessus montre que le grand nombre d'entreprises sont en statut juridique de SARL. Cela justifie par la couverture des dirigeants de leur patrimoine personnel. 4 entreprises, soit 13,33% appartiennent à la catégorie EURL, 4 entreprises soit 13,33% sont des sociétés au nom collectif, 10% sont dans la catégorie de sociétés par actions, détenues par plusieurs actionnaires. Nous avons recensés aussi 10 PME qui repartissent par d'autres formes.

En plus pour des créateurs d'entreprise, il est préférable de débiter avec le statut SARL et EURL qui constituent les formes la plus appropriées pour une première expérience dans la gestion de l'entreprise. Ces statuts offrent un cadre législatif simple et protecteur du ou des associés.

3.2.1.3. La nature des PME

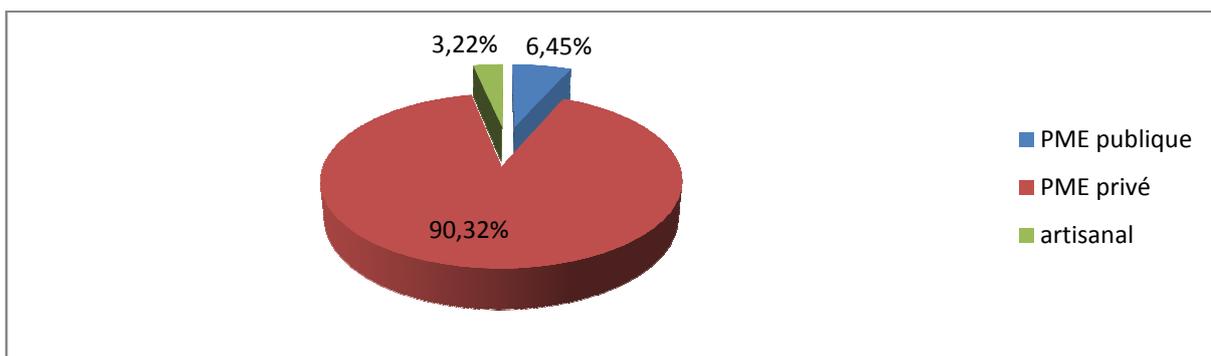
La nature des PME est représentée dans le tableau suivant selon trois natures.

Tableau N°31: La nature des PME

Nature des PME	Nombre des PME	%
PME publiques	2	6,45%
PME privées	28	90,32%
Artisanales	1	3,22%
Total	31	100%

Source : Réalisé à partir des données de notre enquête

Graphe N°28 : La nature des PME



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Selon le tableau et le schéma précédent, on remarque que presque la totalité des entreprises enquêtées sont des PME privées représentant un taux 90,32% tandis que les PME publiques ne représentent que 6,45% de la totalité des PME enquêtées et 3,22% de PME artisanales.

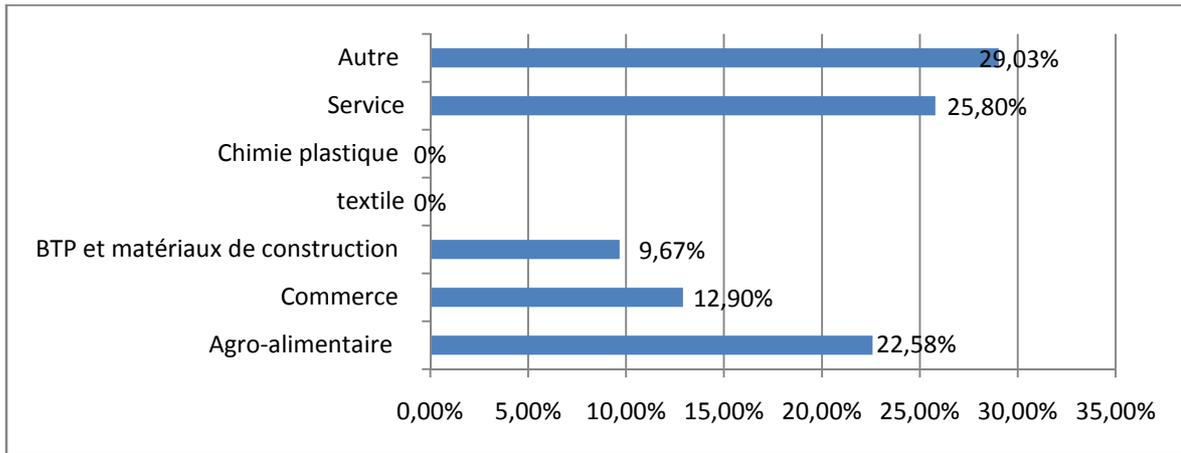
3.2.1.4 Répartitions des PME par secteur d'activité

Tableau N°32 : Répartition des PME par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre de PME	%
Agro-alimentaire	7	22,58%
Commerce	4	12,90%
BTPet matériaux de construction	3	9,67%
Textile	0	0%
Chimie plastique	0	0%
Service	8	25,80%
Autre	9	29,03%
Total	31	100%

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête

Graphe N°29 : Répartition des PME par secteur d'activité



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Le tableau et le schéma ci-dessus montrent que le secteur qui exerce le plus c'est celui de service qui représente 25,80%, suivi du secteur agro-alimentaire avec 22,58%, vient ensuite le commerce avec 12,90%.

Le reste des PME exerce leur activité dans les domaines varie soit le 29,03%.

3.2.1.5. L'origine des capitaux de création des PME

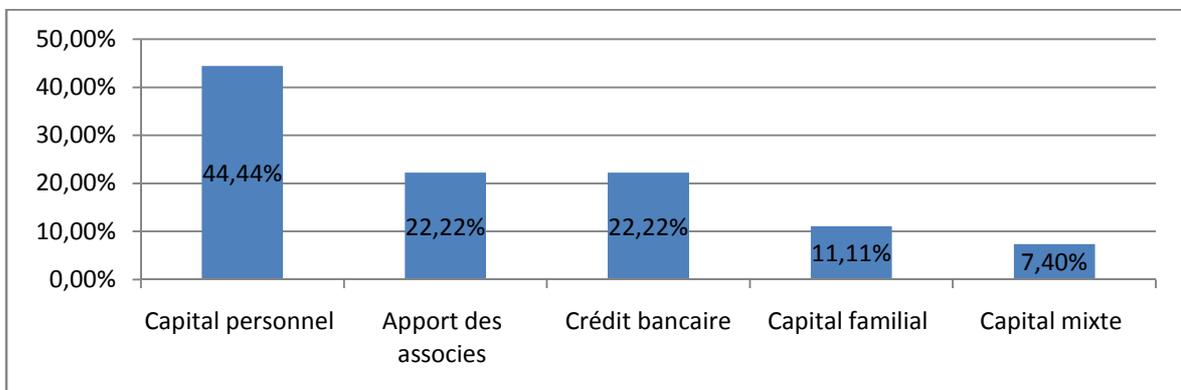
Le tableau suivant désigne la nature des capitaux dans création des PME

Tableau N°33 : L'origine des capitaux de création des PME

Nature des capitaux	Nombre d'entreprises	%
Capital personnel	12	44,44%
Apport des associés	6	22,22%
Crédit bancaire	6	22,22%
Capital familial	3	11,11%
Capital mixte	2	7,40%
Total	27	100%

Source : Elaboré à partir des résultats de l'enquête.

Graphe N°30 : L'origine des capitaux de création des PME



Source : Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

Le tableau ci-dessus montre que 44,44% des PME sont créées par le capital personnel, et dans la majorité des cas sont des très petites entreprises, 22,22% sont créées

Par un apport des associés, notamment les entreprises moyennes, 22,22% sont créées par un crédit bancaire, tandis que le capital familial a été à l'origine de la création de 11,11% et 7,40% sont créés par un capital mixte.

3.2.1.6. Répartitions des PME par leur effectif

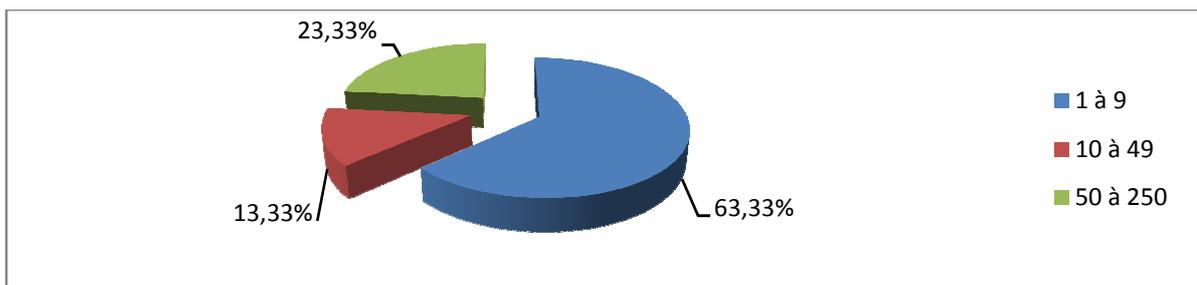
Le tableau ci après désigne les trois formes d'effectifs selon le nombre d'employés.

Tableau N°34 : Répartitions des PME par leur effectif

Nombre d'employés	Nombre des PME enquêtés	%
1 à 9	19	63,33%
10 à 49	4	13,33%
50 à 250	7	23,33%
Total	30	100%

Source : Réalisé à partir des données de l'enquête.

Graphe N°31 : Répartitions des PME par leur effectif



Source : *Elaboré par nous-mêmes à partir des données de notre enquête*

D'après le tableau et le schéma précédents, la répartition des PME enquêtées se présente comme suite :

- 63,33% des PME emploient entre 1 à 49 personnes ;
- 23,33% des PME emploient entre de 50 à 250 personnes ;
- 13,33% des PME emploient entre 10 à 49 personnes.

La plupart des PME enquêtées sont des PME des très petites entreprises, suivies de la catégorie de moyennes entreprises.

3.2.2 Les informations sur le financement des PME

Concernant cette partie, nous allons s'intéresser à la structure financière des PME de notre échantillon étudié.

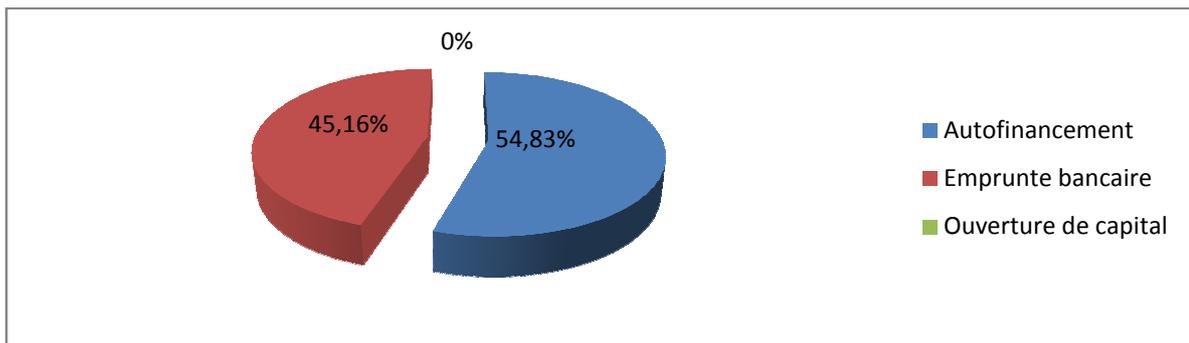
3.2.2.1 Les sources de financement préférées par les PME

Tableau N°35 : Les sources de financement préférées par les PME

Les sources de financement	Nombre de PME enquêtés	%
Autofinancement	17	54,83%
Emprunte bancaire	14	45,16%
Ouverture de capital	0	0%
Total	31	100%

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

Graphique 32 : Les sources de financement préférées par les PME



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Selon le tableau ci-dessus, on constate que 54,83% des PME préfèrent le recours à l'autofinancement pour éviter les problèmes liés à la condition d'octroi de crédits afin d'améliorer leur rentabilité, en réduisant le poids des charges financières. 45% préfèrent l'emprunt bancaire car ces entreprises jugent que l'autofinancement limite la croissance de l'entreprise.

3.2.3 Le financement des PME par la banque

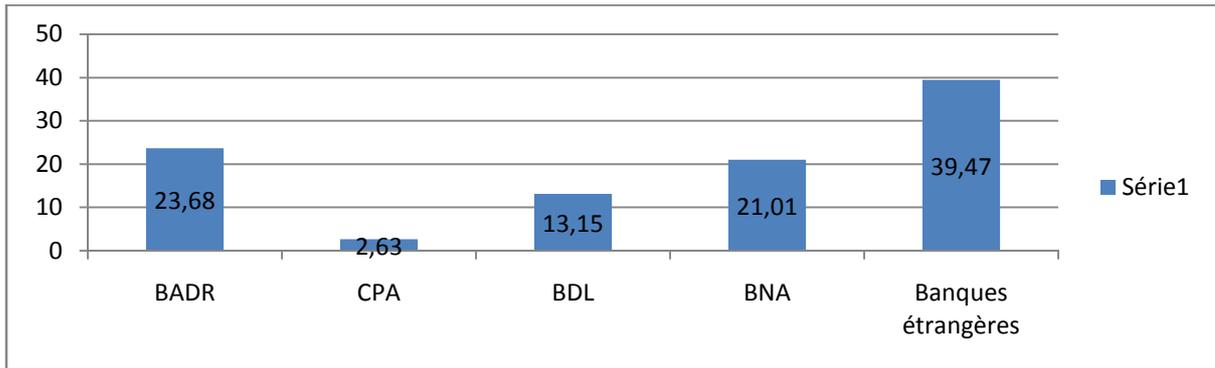
3.2.3.1. Les différents établissements bancaires sollicités par les PME

Tableau N°36 : Les différents établissements bancaires sollicités par les PME

Etablissement de crédit	Nombre de PME	%
BADR	9	23,68
CPA	1	2,63
BDL	5	13,15
BNA	8	21,01
Banques étrangères	15	39,47
Total	38	100

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête

Graphe N°33: Les différents établissements bancaires sollicités par les PME



Source : Elaborée par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête

D'après les résultats de notre enquête, on remarque les banques étrangères telles que la société générale, Nataxis et BNP Paribas contribuent beaucoup au financement des PME par rapport aux autres avec plus de 39% des PME qui ont sollicité des crédits bancaires. Aussi, la part de la BADR et BNA dans le financement de ces entreprises est très important, soit une part 23,68% et 21,01% respectivement.

D'après notre question relative au critère de choix de telle ou telle banque, nous avons reçu des incitations de la plupart des PME enquêtées qui sont :

- Les facilités d'accès, vu l'offre à des meilleures conditions ;
- L'expérience passée ;
- Les relations personnelles ;
- La qualité de service.

3.2.3.2. Nombre de PME qui demandent un financement

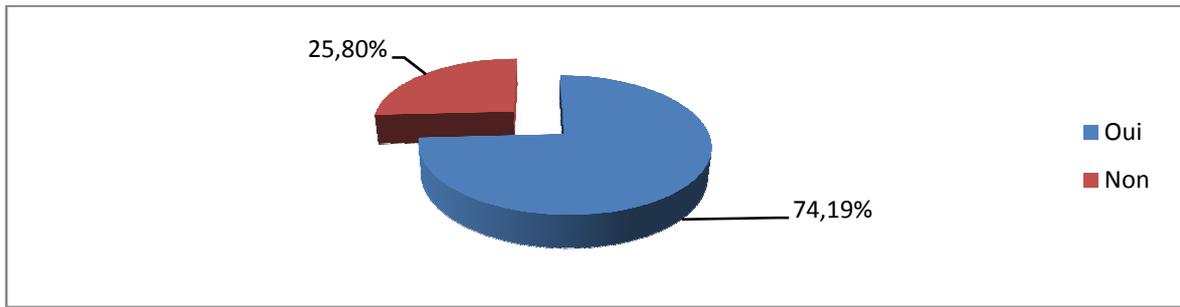
Cette partie nous renseigne sur le nombre de PME qui sollicitent le financement bancaire.

Tableau N°37 : Le nombre des PME qui demandent un financement

Demande un financement	Nombre des PME	%
Oui	23	74,19%
Non	9	25,80%
Total	31	100%

Source : Elaboré à partir des résultats de l'enquête.

Graphe N°34 : Le nombre de PME qui demandent un financement.



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Le tableau montre que plus de 74% ont fait la demande de crédit car le recours à l'emprunt bancaire reste un moyen primordial pour faire face à l'insuffisance des fonds propre et plus de 25% n'ont pas fait la démarche car elles jugent que la procédure est très compliquée.

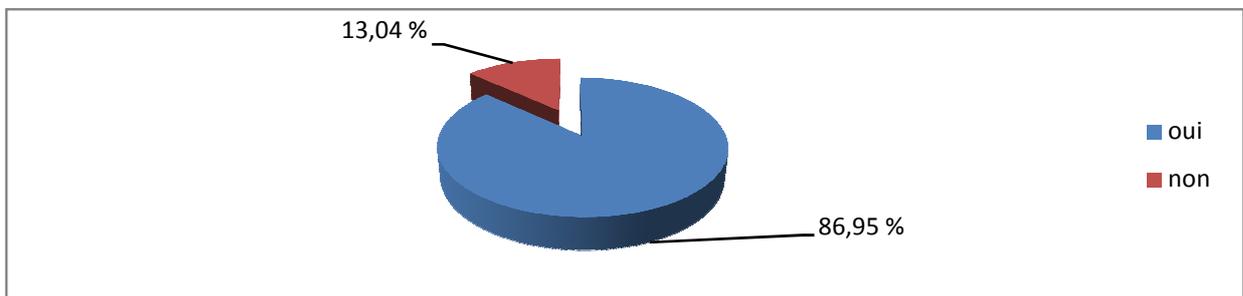
3.2.3.3 Le degré de réussite de ces entreprises dans l'obtention des crédits demandé

Tableau N°38 : Degré de réussite de ces entreprises dans l'obtention des crédits demandé

Obtention de financement	Nombre des PME	%
Oui	20	86,95%
Non	3	13,04%
Total	23	100%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête.

Graphe N°35 : Degré de réussite de des entreprises dans l'obtention des crédits demandés



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête

Les résultats collectés désignent que plus 86% des PME ont réussi d'obtenir un financement bancaire et 65% parmi elles trouvent que les formalités de mise en place du crédit sont complexes notamment celles relatives au recueil des garanties et la clause de

contrat. Le reste, soit 13,04% n'a pas eu le crédit car les banques jugent que ces entreprises manquent de garanties.

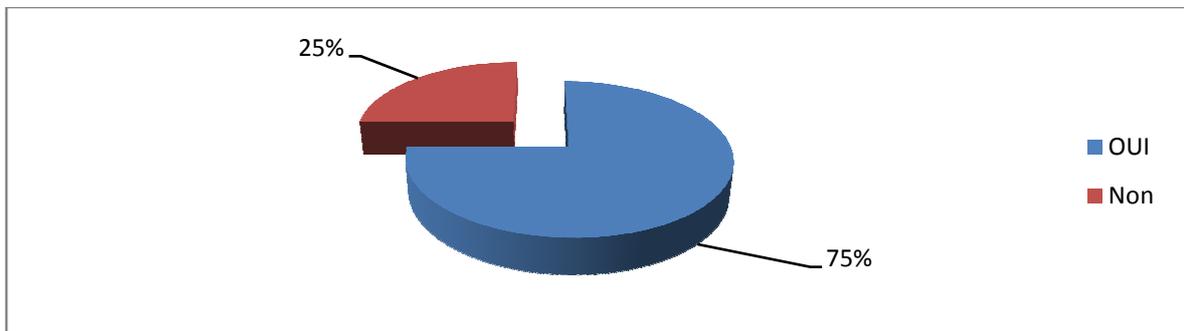
3.2.3.4. Les crédits qui contiennent des dispositifs d'aide de l'Etat

Tableau N°39 : Les crédits qui contiennent des dispositifs d'aide de l'Etat

Appartenance des dispositifs	Nombre des PME	%
Oui	15	75%
Non	5	25%
Total	20	100%

Source : Réalisé à partir des résultats de l'enquête.

Graphe N°36 : Les crédits qui contiennent des dispositifs d'aide de l'Etat



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête.

Le tableau ci-dessus montre que 15% sont des entreprises qui n'ont pas demandé de crédit appartenant aux dispositifs de soutien de l'Etat. Ces entreprises sont dans la majorité de taille moyenne et qui estiment, d'une part, que le montant et la forme de ce genre de crédit ne répond pas à leur besoin en matière de financement.

D'autre part, ils n'avaient pas le droit d'y accéder à certain de ces crédits, ajoutant à cela que ces derniers ne sont pas suffisamment informés sur ces avantages. 75% des PME voient leur crédit appartenir aux dispositifs de l'Etat. Ces entreprises sont dans la majorité de très petites entreprises. Ces dispositifs sont présentés dans le tableau suivant.

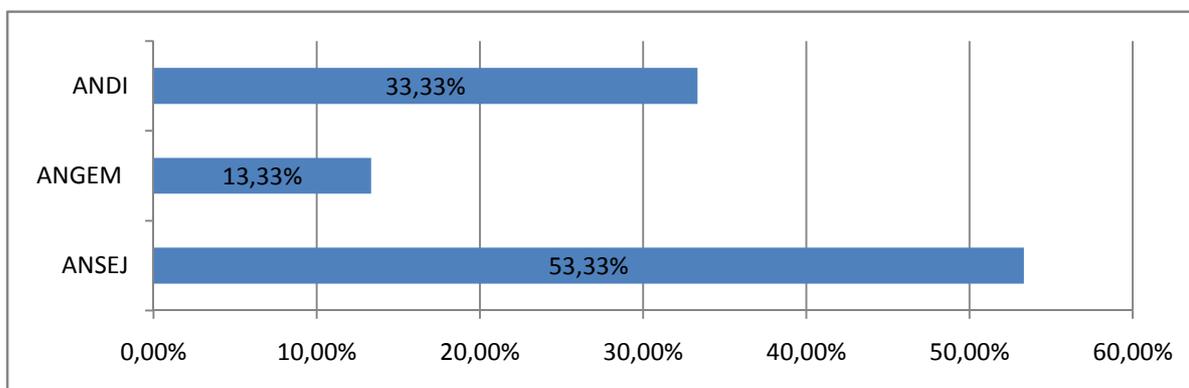
3.2.3.5. Les dispositifs de soutien de l'Etat sollicité par les PME

Tableau N°40 : Les dispositifs de soutien de l'Etat sollicité par les PME

Dispositif sollicité	Nombre de PME	%
ANSEJ	8	53,33%
ANGEM	2	13,33%
ANDI	5	33,33%
Total	15	100%

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

Graphes N°37 : Les dispositifs de soutien de l'état sollicité par les PME



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête.

D'après les résultats de tableau ci-dessus, nous constatons que les dispositifs demandés sont l'ANSEJ et l'ANDI avec respectivement 53,33% et 33,33% de demandes. Deux entreprises seulement ont demandé un crédit ANGEM, soit un taux de 13,33%. Le choix de ces dispositifs est sûrement dû à la connaissance des demandes des avantages qu'accorde chaque dispositif.

3.2.3. Les contraintes confrontées par les PME dans son financement par la banque

Dans cette partie, nous allons citer les obstacles liés au financement de ces entreprises d'après les réponses collectées auprès des PME de la wilaya de Bejaia.

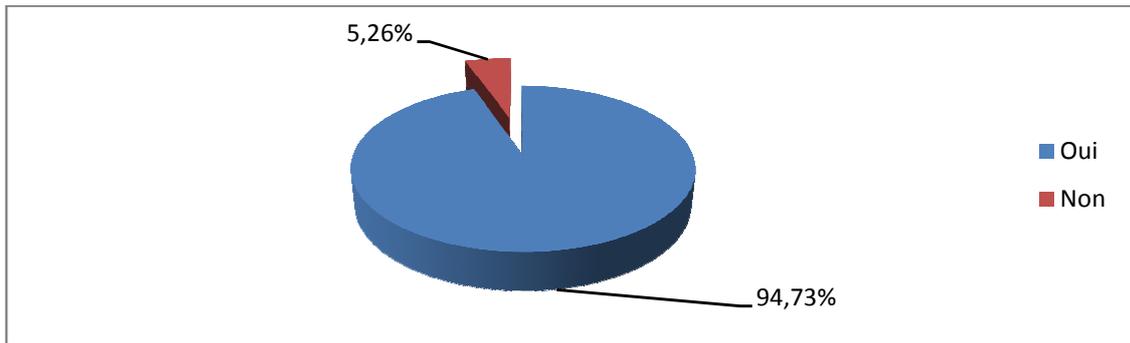
3.2.2.1 Exigences des garanties par la banque

Tableau N°41: Exigences des garanties par la banque

Garanties exigées	Nombre de PME	%
Oui	18	94,73%
Non	1	5,26%
Total	19	100%

Source : Réalisé à partir des données de l'enquête.

Graph N°38 : L'exigence des garanties par la banque



Source : Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de l'enquête.

L'analyse de la question concernant l'exigence des garanties sur les PME fait ressortir 94,73% des PME ont affirmé que leur banques imposent des garanties sur elles et seulement 5,26% de ces entreprises ont échappé à ces exigences. On a aussi sur notre échantillon que 8 PME ne répondent pas à cette question.

3.2.3.2. Niveau de garanties exigées selon les points de vue des dirigeants des PME

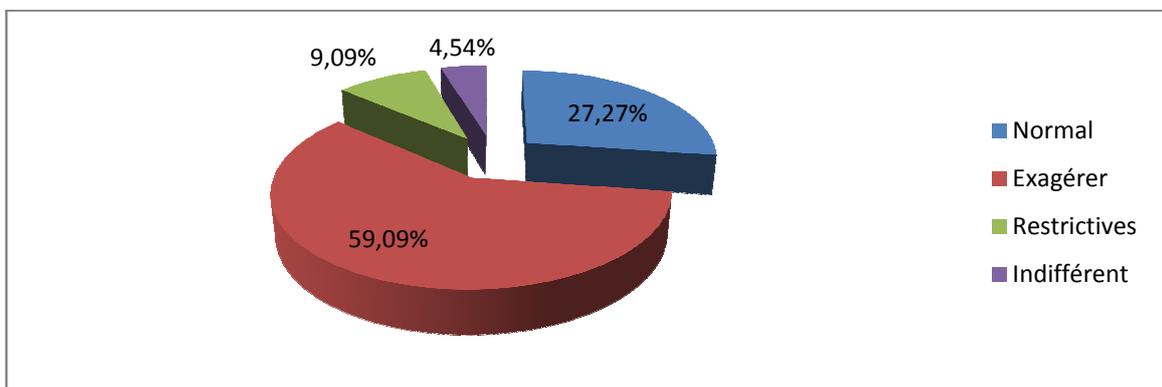
Nous nous intéressons dans ce point au degré des garanties exigé par la banque selon le point de vue des dirigeants des PME.

Tableau N°42 : Niveau des garanties exigées selon les points de vue des dirigeants des PME

Garanties	Nombre des PME	%
Normal	6	27,27%
Exagérer	13	59,09%
Restrictives	2	9,09%
Indifférent	1	4,54%
Total	22	100%

Source : Réalisé d'après l'enquête

Graph N° 39 : Niveau des garanties exigé selon les points de vue des dirigeants des PME



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête.

Les résultats de l'étude fait ressortir que presque 60% des PME trouvent que les garanties exigées par les banques sont excessives, 27,27% partagent le même avis « normal », et seulement 2 et 1 seul PME respectivement qui trouve que les niveaux de garanties sont restrictifs et indifférents.

3.2.3.3 Jugement porté par les dirigeants de PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques

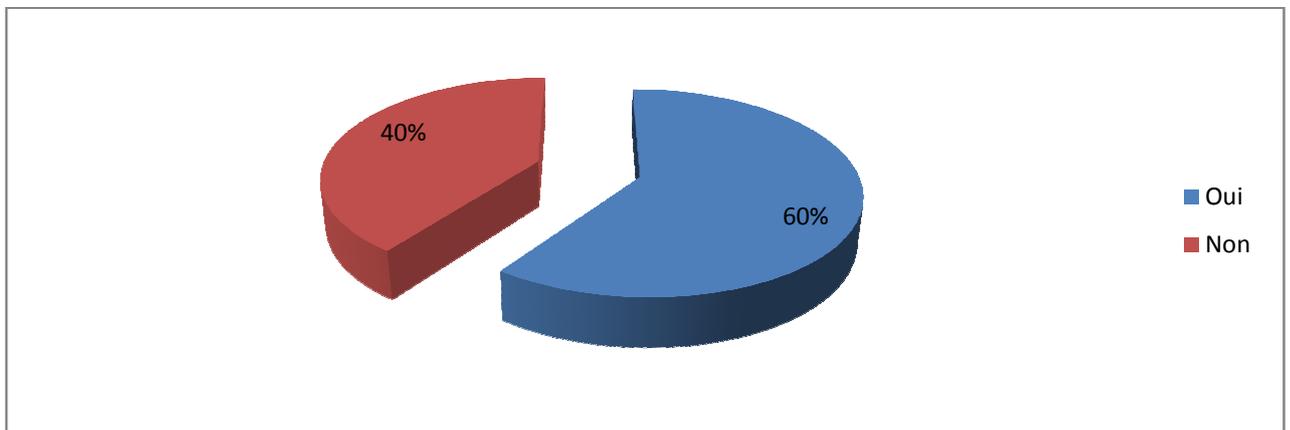
Le tableau ci-après résume les jugements portés sur les taux d'intérêt par les dirigeants des PME.

Tableau N°43 : Jugement porté par les dirigeants de PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques

Taux d'intérêt élevé	Nombre des PME	%
Oui	9	60%
Non	6	40%
Total	15	100%

Source : D'après les données réalisées par l'enquête

Graphe N°40 : Jugement porté par les dirigeants des PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de l'enquête.

D'après les résultats de l'enquête sur PME qui ont réussi à obtenir le crédit jugent que les taux d'intérêt exigés par leur banque sont très élevés, et le reste trouvent que ces taux sont acceptables.

3.2.4. Le point de vue des banques sur ces contraintes

D'après nos questions destinées aux banques sur l'exigence des garanties et l'augmentation de taux d'intérêt, les dirigeants des banques estiment les garanties sont seulement des accessoires pour l'octroi de crédit, et le taux d'intérêt est fixé à l'avance

n'est pas la banque qui décide d'élever ou de diminuer le taux d'intérêt. Pour améliorer la sécurité de ces engagements, et surtout se couvrir du risque de non remboursement que le banquier recueille des garanties, mais il est important de préciser que la décision ne repose nullement par sur les garanties. Autrement dit, ces garanties sont des accessoires de projets et non pas des préalables. Aussi, si on dit que la banque augmente le taux d'intérêt sur les PME face au manque d'information, dans cette situation la banque aggrave le risque, elle ajoute des charges pour les PME et enlèvent la capacité de remboursement. La confiance représente ainsi une véritable problématique entre les banques et les entreprises, ce qui soulève la question de garanties. Le banquier algérien s'intéresse aux garanties réelles : Nantissement de matériel, gage, hypothèque.

Donc la banque repose essentiellement quant à l'octroi de crédit au PME sur la confiance avec ses clients. Cette confiance réside sur la compétence de ces entreprises sur la réalisation de leurs activités, puis la banque demande aussi est ce que ce promoteur de ce projet peut satisfaire les besoin de marché. Ces deux idées sont essentielles lors d'un octroi de crédit d'après le banquier.

3.2.5. Les recommandations émanant des dirigeants des PME pour améliorer de l'accès au financement

Concernant les propositions portées par les dirigeants sur l'amélioration des conditions d'accès au financement nous, avons recueilli quelques réponses sur cette question ouverte dont on laisse la liberté aux responsables de ces PME pour exprimer et nous avons détecté que la majorité de ces PME ont les mêmes propositions qui sont :

- Réduire le taux d'intérêt pour faciliter l'opération de remboursement ;
- Limiter les garanties exigées ;
- Réduire la durée d'octroi de crédit ;
- Diminuer les charges relatives au crédit ;
- Réduire le nombre de formulaires ;
- Lutter contre la bureaucratie.

Conclusion

En terme de financement des PME, il est indéniable que la contrainte à ce niveau ne se situe plus depuis 2001 dans l'absence des ressources mais les faiblesses relèvent beaucoup plus de leurs coûts et généralement de l'ensemble des mécanismes de financement et de considérations de type institutionnel dont :

- Les circuits et les procédures de financement restent très lourds et bureaucratiques ;
- L'excès de règles formelles, de dossiers et le niveau de garanties demandées ;
- Manque d'assistance technique et manque de communication pour éclairer la clientèle dans les pratiques bancaires.

Conclusion générale

Au fil de notre étude nous avons conclu que la PME joue un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. C'est une unité de création de l'emploi et la résorption de chômage.

Malgré la place importante qu'occupent les PME algérienne et leur contribution au développement et à la croissance à travers la création des richesses et des emplois, cette catégorie d'entreprises souffre des problèmes relatifs à son financement qui proviennent plus de leur environnement extérieur, notamment des établissements de crédit, et cette dernier c'est notre objectif de recherche dont on a essayé de voir ces difficultés que ces entités les confronté lors d'un demande de crédit jusqu'à leur l'obtention, suite à une enquête menés par nos soins auprès d'un échantillon des PME et l'échantillon des banques.

D'après l'analyse des résultats de ce travaille nous avons touché quelque caractéristique et singularités relative au PME qu'on peut les cités dans les points suivants !

- Les PME constituent un groupe très hétérogène dont elles sont présentées dans les activités très diverses et la plupart des PME sont jeune âgés de moins de 10 ans et sa création relativement récente.
- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole, elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation.
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise –plus ou moins grande - se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement).

D'après ces caractéristiques on peut les rendre comme des raisons que ces catégories d'entreprises trouvent ses difficultés en matière de financement dont le tissu est en constante expansion, les problèmes liés à l'accès au crédit qui persistent en dépit de toutes les mesures et facilités prônées par le gouvernement dans le sillage de la politique de promotion et d'encouragement du tissu de la petite et moyenne entreprise. En effet, les spécialistes et les milieux économiques à travers le territoire national ne cessent de mettre en évidence les difficultés inhérentes à cette question. Il reste donc des sources de financement comme celles consistant en des financements sur fonds personnels ou le recours à des réseaux familiaux

pour le financement de la PME/PMI en Algérie. Il faut dire que, les difficultés de cette nature ont toujours constitué un frein à un véritable essor du secteur de la petite et moyenne entreprise.

En effet, dans leur relation avec les banques, les PME sont considérées comme une clientèle à haut potentiel de risque par rapport aux grandes entreprises et elles sont considérées comme étant fragiles, manquant d'expérience et de transparence car chaque année plusieurs PME qui créent avec des nouvelles activités. Donc les banques n'offrent des prêts qu'aux entreprises possédant des antécédents commerciaux.

Enfin, le crédit bancaire classique qui constitue la source de financement principale, universellement connue, ne joue pas encore le rôle attendu en Algérie. Le secteur des PME, composé d'entités privées en majorité, souffre encore des retombées de l'orientation socialiste de l'économie (jusqu'aux années 1980), qui a résulté en un secteur bancaire non performant et tourné vers le financement des grandes entreprises publiques. En dépit de la conscience de l'intérêt que représente ce segment de clientèle, les banques ne s'engagent pas encore assez dans le financement des PME. Les principaux obstacles à cette activité sont notamment : l'absence de données sur les marchés et sur les clients, le manque de savoir faire en matière d'analyse des risques et le problème de garantie des financements. La garantie des crédits bancaires destinés aux PME est un problème universel, au regard de l'insuffisance des moyens financiers de ces dernières. Les obstacles liés au foncier le rendent, toutefois, plus épineux en Algérie.

C'est pour ces raisons d'ailleurs que les banques sont très réticentes en matière de financement vis-à-vis des PME. Et cela se manifeste par la demande d'une multitude de documents constituant le dossier de demande de crédit en plus du traitement méticuleux de ce dernier et prend beaucoup de temps avant d'annoncer soit son admission ou son rejet et des exigences excessives des garanties. Donc la banque nécessite lors d'un octroi de crédit sur la confiance pour les PME déjà existantes et sur les garanties pour les PME nouvelles.

Recommandation

En vue d'asseoir des nouveaux rapports entre la banque à travers la mise à disposition de capitaux destinés aux opérations d'investissements et de service d'une part, les porteurs de projet et des organismes publics d'autre part !

Pour une meilleure efficacité du financement des PME Il est urgent de mettre en place ces quelques recommandations destinés à redonner confiance entre le banquier et les opérateurs économiques à travers des mécanismes logique et intelligent qui sont!

- Définir les activités de production et de service par secteur d'activité régional et voir international ;
- Mettre en place la bourse de la sous-traitance par secteur d'activité afin de diagnostiquer les besoins exprimés ;
- Réaliser des études de faisabilités, de rentabilité et une analyse concurrentielle par rapport aux produits importés en provenance de chine et de pays émergents.
- Faciliter l'élaboration de plans d'affaire à partir des données transmises par l'organisme portant bourses de la sous-traitance et de l'analyse concurrentielle au niveau marché et la tendance mondiale par secteur d'activités.

Au niveau des pouvoirs publics

- Mettre en place des associations pour la facilitation de prise de décision au niveau local, régional et national.
- Identification des activités par région et localisation des zones industrielles par région et commune pour faciliter l'installation d'entreprises.
- Délivrance d'actes de propriété sur les parcelles attribuées pour permettre la mise en hypothèque des biens pour accéder aux crédits bancaires.
- Mettre en place au niveau des communes des aménagements et réalisation des bâtiments et hangar industriel destinés à la location pour les entreprises.
- Formation et accompagnement des porteurs des projets pendant les trois premières années de la vie de la société.
- Sensibiliser les élus sur les entreprises et la création de l'emploi.

Bibliographie

Ouvrages

- Aktouf O, Méthodologie des sciences sociales et approches qualitatives des organisations, Ed. Les Presses de l'Université du Québec, Montréal, 1987
- BENKRIMI Karim, « crédit bancaire et financière », Edition EL OTHMANIA, 2010.
- BRAHIM Lakhlef, « création et gestion d'entreprise », Edition Alger, 2009.
- E. Cohen : « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991.
- GASSE Yvon ; « l'influence du milieu dans la création de l'entreprise » ; édition : Economica, Paris. 1998.
- GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt ; « Economie d'entreprise ; édition : 7 de DALLOZ ; France, 2004.
- G.PETIT DU TAILLIS, « le risque du crédit bancaire », Ed. Scientifique Rider, Paris, 1967.
- Guy CAUDAMINEN Jean MONTIER : « banque et marchés financiers » ED ECONOMICA, 1998.
- Henri CALVET : « Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse Financière », éditions Economica, 1997.
- J.M, Chevalier ; « introduction à l'analyse économique » ; édition : la Découverte, Paris. 1995.
- J. SCHUMPTER, Capitalisme, socialisme et démocratie, Traduction française, 1942, version numérique par Jean-Marie Tremblay, dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales".
- K.HAMDI, Analyse des projets et leurs financements, Edition. Es-Salem, Alger.
- MICHEL MATHIEU, « l'exploitant bancaire et le risque crédit », édition la revue banque éditeur, 1995.
- Nadine Levretta ; « Les PME Définition, rôle économique et politiques publiques » édition de Boeck, Bruxelles, 2009.
- O. TORRES, « les PME », dominant Flammarion, 1999
- WTTTERWULGHE Robert ; «LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998.

Mémoires et thèses

- BOUKHROUF.A : « financement des PME au Maroc, moyens et enjeu », Mémoire de licence en science Economiques et gestion, Maroc, 2006-2007.
- A.MOULOUD, La problématique de la promotion de l'entrepreneuriat socioéconomique de l'environnement local en Algérie, thèse de Magister, Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2010.
- BERRAHI K, « Etude et analyse des crédits aux entreprise », magister, 2006.
- BOUCHIBEN.O et BOUFADENE.S, « problématique de financement des PME en Algérie, les PME de la wilaya Bejaia », mémoire fin d'étude master, promotion 2010-2011.
- BOUKROU Aldjia dans : « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, le cas des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister en science économique, option : management des entreprises ; université de Tizi-Ouzou, 2011.
- BOUNAB K et BAKI F, « Les difficultés de financement des PME en Algérie, cas des PME de la wilaya de Bejaia », promotion 2010/2011.
- HAKIMA LAKHDARI, L'adaptation des P.M.E à l'économie de transition, cas de l'Algérie, Université Paul Valery Montpellier 3 - Master recherche (2) Sciences des Organisations et des Institutions, 2005.
- HAMADAMA Nana ; « Contribution de la PMI au développement de la wilaya de Bejaia durant la période 1990-2001 » ; mémoire de magister en économie, option : gestion du développement, université de Bejaia. 2003.
- I.BELLETRÉ, les choix de financement des très petites entreprises, thèse pour obtenir le grade de Docteur, université LILLE 02, 09 décembre 2010.
- MADOUCHE YACINE, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » ; mémoire de magister en sciences économiques.
- OUGHLICI .A dans « PME/PMI : un déterminant de la croissance économique en Algérie »Mémoire de master en science économique ; université de Bejaia, 2011.
- REDOUANE ABDELLH, développement des PME et promotion des exportations, mémoire de magister, 2009.
- Said RHOMAD, Jameleddine Mohammed IDRISSE, « le financement de l'innovation dans la PME marocain : quel apport de capital investissement ». Mémoire présenté pour l'obtention de diplôme du cycle supérieur de gestion, Mars 2005.
- SEBANE.L, « le rôle des banques étrangères dans le financement des PME en Algérie », cas de NATIXIS banque Bejaia, 2010.

Articles, documents et revues

- Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat 2005, 2009, 2011, 2012.
- Décret exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002, portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.
- Décret législatif du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.
- Julien(P.A) : « Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexe », 75^e congrès de l'ACEFAS, 10-11 mai 2007, trois- rivières.
- La Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001, art N°7(journal officiel de la république algérienne N°77 du 15 décembre 2001)
- L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- MARCHESNAY (Michel), *PME et modernités*,
www.ensetmedia.ac.macpaFixePME&modernites.pdf.
- M.ROUX, Banque Populaire Val de France, « Le créateur face aux crédits bancaire », Article publié dans – apce-(www.apce.com), 30-10-2010.
- Observation européen des PME, cinquième rapport annuel, ENSR, ZoetErmeer ,1997.

Site

<http://fr.wikipedia.org/wiki/petite> et moyenne entreprise au canada

www.algericredit.com/ système bancaire algérien

<http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/2006/agence-nationale/de-D%C3%...>

<http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/1990/Assurance-a-l-exportation-disp...> Consulter 21/04/2013

Liste des Tableaux

Tableau N°01	: Les critères de la Small Business Administration S.B.A.....	10
Tableau N°02	: Seuil de la définition européenne de la PME.....	14
Tableau N°03	: nouvelle structure de financement triangulaire.....	44
Tableau N°04	: Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2011.....	68
Tableau N°05	: les critères de définition de la PME Algérie.....	70
Tableau N°06	: Part des 12 premières wilayas dans la répartition des PME.....	71
Tableau N°07	: la Population des PME en Algérie (2012).....	72
Tableau N°08	: Evolution de la population des PME durant la période 2010/2012.....	73
Tableau N°09	: Evolution des PME privées par secteurs d'activité.....	74
Tableau N°10	: évolution des emplois déclarés par type de PME.....	74
Tableau N°11	: évolution de PIB par secteur juridique (2007-2011).....	75
Tableau N°12	: Evolution de la valeur ajouté dans les périodes 2007 jusqu'à 2011.....	76
Tableau N°13	: Répartition des attestations d'éligibilité par secteur d'activité.....	80
Tableau N°14	: Données relatives à la CNAC au 31/12/2011.....	82
Tableau N°15	: Bilan des financements réalisés par l'ANGEM au 31/12/2011.....	83
Tableau N°16	: Projets d'investissement déclarés par ANDI au 31/12/2011.....	85
Tableau N°17	: Situation globale par secteur d'activité (au 31/12/2011).....	86
Tableau N°18	: Population des PME de la wilaya de Bejaia (Année 2012).....	92
Tableau N°19	: Répartition spatiale des PME dans la wilaya de Bejaia (année 2012).....	92
Tableau N°20	: La répartition des PME par secteur d'activités dominantes (année 2012).....	93
Tableau N°21	: Répartition de l'échantillon des banques selon leurs statuts.....	99
Tableau N°22	: Taux de réponses des banques qui ont été reçus selon leurs statuts.....	100

Tableau N°23	: Les raisons du choix du lieu d'implantation des banques.....101
Tableau N°24	: Réaction de la banque face à l'insuffisance d'information de la part des PME... 106
Tableau N°25	: Les taux d'intérêts appliqués par les banques.....106
Tableau N°26	: Les types de risques crédits.....107
Tableau N°27	: Les types de garanties.....111
Tableau N°28	: Le niveau a confronté une asymétrie d'information lors de relation banque – PME.....112
Tableau N°29	: L'âge des PME.....115
Tableau N°30	: La forme juridique des PME.....116
Tableau N°31	: La nature des PME.....117
Tableau N°32	: Répartition des PME par secteur d'activité.....117
Tableau N°33	: L'origine des capitaux de création des PME.....118
Tableau N°34	: Répartitions des PME par leur effectif.....119
Tableau N°35	: Les sources de financement préféré par les PME.....120
Tableau N°36	: Les différents établissements bancaires sollicités par les PME.....120
Tableau N°37	: Le nombre des PME qui demande un financement.....121
Tableau N°38	: Degré de réussite de ces entreprises dans l'obtention des crédits demandé.....122
Tableau N°39	: Les crédits qui contiennent des dispositifs d'aide de l'état.....123
Tableau N°40	: Les dispositifs de soutien de l'état sollicité par les PME.....124
Tableau N°43	: Exigences des garanties par la banque.....124
Tableau N°44	: Niveau des garanties exigé selon les points de vue des dirigeants des PME.....125
Tableau N°45	: Jugement porté par les dirigeants de PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques.....126

Liste des Graphes

Graphe N°01	: Les 12 premières wilayas dans la répartition des PME.....72
Graphe N°02	: Population du secteur de la PME (année 2012).....73
Graphe N°03	: Evolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi, Période (2011-2012).....75
Graphe N°04	: Evolution de la contribution des PME au PIB durant la période (2007-2011)..76
Graphe N°05	: Evolution de la valeur ajoutée.....77
Graphe N°06	: Nombre d'emploi créés dans les attestations d'éligibilités délivrées..... 81
Graphe N°07	: Projets d'investissement par secteur d'activité du l'ANDI au 31/12/2011.....85
Graphe N°08	: Nombre de garanties délivrées par secteur d'activité 2009-2011.....86
Graphe N°9	: Période de création des banques.....101
Graphe N°10	: Degré d'importance de la clientèle PME pour la banque..... 102
Graphe N°11	: Les critères d'appréciation de la demande du crédit de la PME.....103
Graphe N°12	: Les critères de l'analyse financière du banquier pour un nouveau Projet.....104
Graphe N°13	: Les indicateurs les plus utilisées par les banques..... 104
Graphe N°16	: Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de.....105
Graphe N°17	: Le taux d'intérêt comme mécanisme révélateur pour la banque.....107
Graphe N°18	: Les méthodes d'évaluation du risque crédit PME.....108
Graphe N°19	: Les types de crédits sollicités par les PME.....109
Graphe N°20	: Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode <i>scoring</i>109
Graphe N°21	: La différence des modèles du <i>scoring</i> selon les secteurs d'activité des PME.110
Graphe N°22	: Les critères d'octroi de crédit.....110
Graphe N°23	: La relation entretenue la banque avec PME..... 111
Graphe N°24	: L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME..... 112
Graphe N°25	: Les relations suivie et durables entre la PME et la banque.....113

Graphe N°26	: Les difficultés informationnelles rencontrées par la banque dans L'évaluation des demandes de crédit des PME selon le niveau du risque114
Graphe N°27	: L'âge des PME.....115
Graphe N°28	: Forme juridique des PME.....116
Graphe N°29	: La nature des PME.....117
Graphe N°30	: Répartition des PME par secteur d'activité.....118
Graphe N°31	: L'origine des capitaux de création des PME.....118
Graphe N°32	: Répartitions des PME par leur effectif.....119
Graphe N°33	: Les sources de financement préférées par les PME.....120
Graphe N°34	: Les différents établissements bancaires sollicités par les PME.....121
Graphe N°35	: Le nombre des PME qui demande un financement.....122
Graphe N°36	: Degré de réussite de ces entreprises dans l'obtention des crédits demandés...122
Graphe N°37	: Les crédits qui contiennent des dispositifs d'aide de l'état.....123
Graphe N°38	: Les dispositifs de soutien de l'état sollicités par les PME.....124
Graphe N°39	: L'exigence des garanties par la banque.....125
Graphe N°40	: Niveau des garanties exigées selon les points de vue des dirigeants des PME.....125
Graphe N°41	: Jugement porté par les dirigeants de PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques.....126

Annexe N°02

2. Répartition des PME privées et l'Emplois par secteur d'activités dans la wilaya de Bejaïa :

N°	Secteurs d'activités	Nombre d'entreprise	%	Emplois	%
01	Agriculture et pêche	342	2,28	1 982	4,21
02	Eaux et énergie	2	0,01	20	0,05
03	Hydrocarbures	0	0	0	0
04	Services et travaux publics pétroliers	0	0	0	0
05	Mines et carrières	25	0,23	453	1
06	I.S.M.M.E	313	2,08	1649	3,51
07	Matériaux de construction, céramique	251	1,67	1512	3,21
08	Bâtiments et travaux publics	3 761	25,07	13 869	29,52
09	Chimie, caoutchoucs, plastique	103	0,68	659	1,4
10	Industries agroalimentaires	529	3,52	2 886	6,14
11	Industrie Textile, bonneterie, confection	121	0,8	348	0,74
12	Industries des cuirs et chaussures	5	0,03	10	0,02
13	Industrie du bois, liège, papier,	709	4,72	1 729	3,68
14	Industries diverses	26	0,17	40	0,08
15	Transport et communication	2 868	19,12	4 441	9,45
16	Commerces	2 980	19,89	6 059	12,9
17	Hôtellerie et restauration	679	4,52	2 344	5
18	Services fournis aux entreprises	1 063	7,08	5 025	10,7
19	Service fournis aux ménages	1 072	7,14	2 482	5,28
20	Établissements financiers	26	0,17	359	0,76
21	Affaires immobilières	76	0,5	491	1,04
22	Services pour collectivités	49	0,32	616	1,31
TOTAL		15 000	100	46 974	100

Source : Exploitation fichier CNAS

Annexe N°03

3. Les Secteurs d'activités dominants dans la wilaya de Bejaïa:

N°	Secteurs d'activités	Nbre de PME	%	Emplois	%
01	Bâtiments et travaux publics	3 761	25,07	13 869	29,52
02	Commerces	2 980	19,86	6 059	12,89
03	Transport et communication	2 868	19,12	4 441	9,45
04	Service fournis aux ménages	1 072	7,14	2 482	5,28
05	Services fournis aux entreprises	1 063	7,08	5 025	10,69
06	Industrie du bois, liège, papier,	709	4,72	1 729	3,68
07	Hôtellerie et restauration	679	4,52	2 344	4,98
08	Industries agroalimentaires	529	3,52	2 886	6,14
09	Agriculture et pêche	342	2,28	1 982	4,21
10	ISMME	313	2,08	1 649	3,51
11	Autres secteurs	684	4,56	4 508	9,59
TOTAL		15 000	100	46 974	100

Source : Exploitation du fichier CNAS

Annexe N°04

4. Répartitions des PME privées par type (tranche d'effectif) dans la wilaya de Bejaïa:

Secteurs d'activités		PME de 1 à 9 salariés	PME de 10 à 49 salariés	PME de 50 à 250 salariés	Nombre de PME
01	Agriculture et pêche	274	67	1	342
02	Eaux et énergie	0	2	0	2
03	Hydrocarbures	0	0	0	0
04	Services et travaux pétroliers	0	0	0	0
05	Mines et carrières	17	5	3	25
06	I.S.M.M.E	278	32	3	313
07	Matériaux de construction,	230	14	7	251
08	Bâtiments et Travaux Publics	3 457	255	49	3 761
09	Chimie, plastique	91	10	2	103
10	Industries Agroalimentaires	463	44	22	529
11	Industrie du Textile	113	8	0	121
12	Industries du cuir	5	0	0	5
13	Industrie du bois et papier	684	24	1	709
14	Industries diverses	26	0	0	26
15	Transport et communication	2 804	56	8	2 868
16	Commerces	2 836	133	11	2 980
17	Hôtellerie et restaurations	644	30	5	679
18	Services fournis aux entreprises	992	53	18	1 063
19	Service fournis aux ménages	1 045	24	3	1 072
20	Établissements financiers	19	5	2	26
21	Affaires Immobilières	72	3	1	76
22	Services pour collectivités	33	13	3	49
Total PME		14 083	778	139	15 000
%		93,88	5,18	0,94	100

Annexe N°05

5. Mouvement des PME et de l'emploi par commune :

N°	Commune	Nbr PME	%	Emplois	%
01	BEJAIA	5044	33,62	12045	25,64
02	AMIZOUR	406	2,7	1101	2,34
03	FERAOUN	1	1,07	450	0,95
04	TAOURIRT IGHIL	45	0,3	107	0,22
05	CHELLATA	46	0,3	69	0,14
06	TAMOKRA	14	0,09	14	0,02
07	TIMZRIT	448	2,98	1218	2,6
08	SOUK EL TENINE	346	2,3	1339	2,85
09	M' CISNA	80	0,53	211	0,44
10	TINBDAR	38	0,25	107	0,22
11	TYCHI	297	1,98	1188	2,52
12	SEMAOUN	229	1,52	672	1,45
13	KENDIRA	78	0,52	179	0,38
14	TIFRA	60	0,4	142	0,3
15	IGHRAM	84	0,56	358	0,76
16	AMALOU	121	0,8	245	0,52
17	IGHIL ALI	71	0,47	129	0,27
18	FENAIA ILMATEN	80	0,53	370	0,78
19	TOUDJA	83	0,55	369	0,78
20	DARGUINA	168	1,12	406	0,86
21	SIDI AYAD	40	0,26	104	0,22
22	AOKAS	317	2,11	1232	2,62
23	BENI DJELLIL	140	0,93	436	1
24	ADEKAR	77	0,51	315	0,67
25	AKBOU	1364	9,09	6920	14,73
26	SEDDOUK	319	2,12	1358	2,9
27	TAZMALT	586	3,9	1496	3,18
28	AIT REZZINE	140	1	414	0,88
29	CHEMINI	139	1	316	0,67
30	SOUK OUFLA	112	0,74	279	0,6

(Suite) Mouvement des PME et de l'emploi par commune :

N°	Commune	Nbre PME	%	Emplois	%
31	TASKRIOUT	244	1,62	864	1,83
32	TIBANE	47	0,31	132	0,28
33	TALA HAMZA	171	1,14	623	1,32
34	BARBACHA	139	0,96	444	1
35	BENI KSILA	69	0,46	181	0,38
36	IFRI OUZLEGUEN	288	1,92	1176	2,5
37	BOUHAMZA	91	0,6	157	0,33
38	BENI MELIKECHE	29	0,19	51	0,1
39	SIDI AICH	432	2,88	1172	2,5
40	EL KSEUR	561	3,74	2493	5,3
41	MELBOU	140	0,93	730	1,55
42	AKFADOU	64	0,42	173	0,36
43	EL FLAY	71	0,47	263	0,55
44	KERRATA	451	3	1223	2,6
45	DRAA EL KAID	217	1,44	720	1,53
46	TAMRIDJET	81	0,54	152	0,32
47	AIT SMAIL	161	1,07	581	1,23
48	BOUKHLIFA	62	0,41	269	0,6
49	TIZI NBERBER	65	0,43	187	0,4
50	BENI MAOUCHE	73	0,48	246	0,52
51	LOUD GHIR	297	1,98	1021	2,17
52	BOUDJELLIL	114	0,76	527	1,12
TOTAL Wilaya		15 000	100	46 974	100

*Annexe N°01***1. Population globale des PME de la wilaya de Bejaïa à fin 2012**

Nature des PME	Nombre des PME	Part(%)
PME privées	15 000	99,78%
PME publiques	31	0,22%
Total	15 031	100%

10. Les banques vous ont-elles exigé des garanties ?

- Oui
- Non

11. Comment avez-vous qualifié les garanties demandées par la banque ?

- Normales
- Exagérées
- Restrictives
- Indifférentes

12. Qu'elle est la durée de l'étude de votre dossier de crédit (de la formulation de la demande jusqu'à l'octroi de crédit) ?

13. Quel est votre point de vue sur la bureaucratie dans l'opération d'octroi de crédit bancaire ?

.....
.....

C) LES RAISONS DE NON OBTENTION DU CREDIT ?

1. Avez-vous déposé une demande d'emprunt auprès d'une banque ?

- L'entreprise n'a pas déposée de demande
- Sa dernière demande a été rejetée
- Demande déposée, en attente de réponse

2. Si la demande a été rejetée. Pourquoi ?

- Pas suffisamment de garanties
- La banque n'est pas satisfaite des performances de l'entreprise
- La banque n'est pas satisfaite de l'information fournie
- Autres raisons

D) BESOINS FINANCIERS DES PME ET LEURS ACCES AU FINANCEMENT BANCAIRE

1. Avez-vous demandé un emprunt bancaire durant les trois dernières années ?

- Oui
- Non

2. Si oui, quelles sont les raisons qui vous ont empêché de le faire ?

- Procédure trop compliquée
- Projet reporté

- Penser que la demande serait rejetée
- La demande de financement trop couteuse
- Autre, veuillez préciser.....
-
- La demande de financement trop difficile
- L'incertitude de la réussite du projet

3. La banque constitue votre seul bailleur de fonds ?

- Oui
- Non

4. Quels étaient vos critères de sélection de votre banque ?

- Taux d'intérêt intéressant
- Qualité des services offerts
- Délais de remboursement intéressant
- Facilité d'accès

5. Votre demande de crédit a-t-elle été acceptée?

- Oui
- Non

6. Si elle est acceptée, les formalités pour la mise en place du crédit (conditions de forme) sont – elles complexes ?

- Oui
- Non

.Si oui, à quel niveau ?

- Causalités du dossier de crédits
- Clauses du contrat
- Recueil des garanties

7. Sur quels critères se base votre banque pour octroyer un crédit ?

- Confiance
- Garantie
- autres

8. Quels sont les critères du choix de votre banque ?

- Taux d'intérêt moins élevé
- Nombre de formules de crédit proposées
- Moins de garanties exigées
- Qualité des services

9. Travaillez-vous avec plusieurs banques ?

- Oui
- Non

10. Quelle(s) banque(s) avez vous choisi ?

.....

11. Que pensez-vous de la banque comme source de financement ?

- Efficace
- Inefficace
- Derniers recours

12. D'après vous, quels sont les facteurs qui limitent la possibilité de contracter un emprunt bancaire ?

.....

.....

**NOTRE ENTRETIENS SE TERMINE MAINTENANT
MERCİ BEAUCOUP DE VOTRE COLLABORATION**

Lettre d'accompagnement

Monsieur,

*Dans le cadre de préparation d'un mémoire de master en sciences Économiques, option : économie appliquée et ingénierie financière, sous la thématique ; « **Le financement bancaire des PME/PMI en Algérie** », nous souhaitons enrichir notre recherche par le questionnaire ci-joint.*

A cet effet, nous vous prions de bien vouloir nous aider à la réalisation de notre travail en remplissant le questionnaire.

Nous tenons à vous assurer pour que nous nous engageons à garder l'anonymat de vos réponses.

Nous vous remercions d'avance pour votre collaboration.

Mlles. MADANI Fatiha et MAOUCHE Nassima

« *Le Questionnaire adressé à la banque* »

PARTIE 1 : L'IMPORTANCE DES PME DANS LE PORTEFEUILLE DES BANQUES

1. IDENTIFICATION :

Banque:.....

Fonction actuelle au niveau de la Banque :.....

- L'agence est – elle créée
 - Avant 1990
 - Entre 1990-1998
 - Après 1998
- Veuillez préciser le lieu de l'implantation de votre agence.....
- Le lieu de la localisation de votre agence est-il choisi par rapport
 - Décision de la direction générale
 - L'importance de la clientèle entreprise
 - Insuffisance du réseau existant
 - Autres :

2. Les PME occupent une place importante dans le tissu économique du pays, cette catégorie d'entreprise est-elle intéressante pour vous ?

- Oui
- Non

3. Si oui, à quel degré ?

- Très intéressante
- Intéressante
 - Peut intéressante

4. Quels sont les critères d'appréciation de la demande du crédit des PME ?

Sur le plan de l'analyse économique :

- Création d'emploi- Produits exportables
- Substitution à l'importation
- Produits stratégique

□ **Sur le plan de l'analyse financière :**

□ ***Pour une nouvelle PME ou nouveau projet, quelles sont les critères les plus utilisés par votre banque ?***

- VAN (valeur actualisée nette)- TRI (taux de rentabilité interne)

- DR (délais de récupération)- IP (indice de profitabilité)

□ ***Pour une entreprise cliente ou déjà existante, votre analyse s'appuie sur quels indicateurs ? :***

- L'équilibre financier

- Besoins en fonds de roulement

- Fonds de roulement- Trésorerie

Autres Ratios :.....

Partie 02: CONDITIONS DE FINANCEMENT APPLIQUEES AUX PME

5. Quels sont les documents importants demandez-vous à la PME dans le cadre du processus d'octroi de crédit ?

- Demande officielle de financement

- Etat financière de l'entreprise

- Plan d'affaires

- Evolution des actifs à financer

- Prévision de trésorerie

- Autre documents, veuillez préciser

.....

6. Quel est, en moyenne, le temps que vous mettez pour répondre à une demande de crédit provenant d'une PME ?

- Moins de trois mois

- Entre trois et six mois

- Plus un an

7. Quelle est le taux des demandes rejetées émanant des PME ?

.....%

8. Quel est le taux d'acceptation des demandes de financement émanant des PME ?

.....%

9. Comment contrôlez-vous l'activité de la PME une fois le crédit est accordé ?

- Rencontre régulière avec le responsable de la PME
- Documents comptables
- Suivi en interne des mouvements du compte de la PME
- Autres

10. Quels sont en général les motifs avancés par votre agence (Banque) pour Rejeter des demandes de crédits des PME ?

- Etude technico-économique non fiable
- Investissement risqué
- Manque de garanties
- Autres

11. En situation de manque d'information sur la PME, vous :

- Augmentez le taux d'intérêt
- Introduisez-vous des clauses restrictives
- Refusez l'octroi de crédit

12. Quel sont les taux d'intérêts appliqués aux crédits accordés aux PME ?

- Crédit d'investissement
- Crédit d'exploitation

13. Une PME acceptant un taux d'intérêt élevé est :

- Une bonne entreprise
- Une entreprise risquée
- Une entreprise mal gérée

PARTIE 3 : L'EVALUATION DU RISQUE DE CREDIT PME PAR LES BANQUES

14. Quels sont les risques encourus par votre banque dans le cas d'une opération de crédit PME ?

- | | |
|-----------------------------|---------------------|
| Risque de non remboursement | Risque de change |
| Risque de solvabilité | Risque de taux |
| Risque moral | Risque sur marché |
| Risque professionnel | Risque opérationnel |

- Confiance
- Garanties
- Autres

20. Quel genre de garanties exigez-vous aux PME pour vous prévenir des risques ?

- Hypothèque
- Nantissement
- Assurance tout risque
- Cautionnement
- Garantie FGAR
- Autre, veuillez préciser.....

Partie 04 : LA RELATION ENTRE BANQUE-ENTREPRISE

21. Quel genre de relation entretenez-vous avec les PME ?

- Partenaire
- Autorité
- Cliente
- Autre, veuillez préciser.....

22. Êtes-vous confronté à une asymétrie d'informations lors de vos relations avec les PME ?

- Oui
- Non

23. Si oui, à quel niveau ?

- Capacité réelle de remboursement de l'entreprise
- Relations avec d'autres fournisseurs de crédit
- Informations relatives à l'historique de l'entreprise
- Structure financière de l'entreprise
- Perspectives d'avenir
- Autre, veuillez préciser.....

24. Des relations suivies et durables entre la PME et la banque peuvent-elles créer un climat de confiance ?

- OUI
- NON

25. Si oui de quelle manière ?

.....

26. Quelles sont les difficultés informationnelles rencontrées lors de l'évaluation des dossiers de demande de crédit des PME, selon le niveau de risque ?

- Niveau emprunteur (individuel) (micro économique):

- Oui

- Non

.....

- Niveau sectoriel (méso économique):

-Oui

- Non

.....

- Niveau général (global) (macro économique):

- Oui

- Non

.....

**NOTRE ENTRETIENS SE TERMINE MAINTENANT
MERCİ BEAUCOUP DE VOTRE COLLABORATION**

Table de matière

Introduction générale	01
Chapitre I : Généralités sur les PME	03
Introduction	03
Section 01 : la PME dans les fondements théorique	04
1.1.1 L'école classique.....	04
1.1.2 L'école marxiste.....	05
1.1.3 L'approche néo-classique.....	06
1.1.4 L'école de Cambridge.....	07
Section 02 : particularité des PME	08
2.1 Définition de la PME	08
2.1.1 critère de définition.....	09
2.1.1.1 Critères quantitatifs.....	09
2.1.1.2 Critères qualitatifs.....	11
2.1.2 Définition des PME dans certains pays développés.....	12
2.1.3 Définition des PME dans certains pays en voix de développement	14
2.2 caractéristiques des PME.....	15
2.3 Typologies de la PME	18
2.3.1 Classification selon la forme juridique.....	18
2.3.1.1 Les entreprises de secteur privé.....	18
2.3.1.2 Les entreprises du secteur public.....	20
2.3.1.3 Les entreprises semi publiques.....	20
2.3.2 Classification selon la nature des produits.....	20
2.3.3 Classification de la PME selon le domaine de leur activité	21
2.3.3.1 Classification sectorielle.....	21
2.3.3.2 Classification par branche d'activité.....	21
2.3.3.3 La classification par filière d'activité	22
Section 03 : Le rôle de la PME dans l'économie	22
3.1. rôle de la PME dans la création de l'emploi.....	24
3.2 Rôle dans la croissance économique	24
3.3 Les PME source d'innovation.....	25
3.4 PME source majeure de recette à l'exportation.....	26
Conclusion	27
Chapitre II: Les besoins et moyens de financement des PME en Algérie	29

Introduction	29
Section 1 : Les besoins et les moyens de financement des PME	30
1.1 Les besoins de financement des PME.....	30
1.1.2 les différents besoins liés au cycle d'investissement	30
1.2 besoin de financement du cycle d'exploitation.....	30
1.2.1 le cycle d'exploitation.....	30
1.2.2 les différents besoins liés au cycle d'exploitation.....	31
1.2.3 notion de besoin de fond de roulement.....	31
1.4 Les sources de financement des PME.....	32
1.4.1 Le financement interne.....	32
1.4.1.1 la capacité d'autofinancement et l'autofinancement.....	32
1.4.1.2 les cessions d'actifs immobilisés.....	34
1.4.2 Le financement externe.....	34
1.4.2.1 le financement externe direct	35
1.4.2.2 le financement externe indirect	35
Section 2 : Les risques de crédit et les moyens de prévention	46
2.1 les risque de crédit.....	46
2.1.1 définitions d'un risque de crédit.....	46
2.1.2 les types des risques de crédit.....	47
2.2 La gestion du risque de crédit et les moyens de préventions.....	49
2.2.1La gestion du risque de crédit.....	49
3.2.1.1 La gestion du risque de contrepartie.....	50
Section 3 : La relation Banque-PME vue par la PME	54
3.1 Les obstacles d'accès des PME aux crédits bancaires.....	54
3.1.1 Le coût des crédits élevé.....	54
3.1.2 Seuil minimum de fonds propres élevés et excès des garanties exigés.....	55
3.1.3 Délais de décision trop longs et critères de décision manquant de transparence.....	55
3.1.4 Discrimination faite par les banques sous prétexte d'asymétrie d'information.....	56
3.1.5 Rationnement du crédit.....	56
3.1.6 Des interlocuteurs bancaires qui changent trop souvent.....	56
3.1.7 Une méconnaissance des PME et une frilosité dans la prise de risque.....	56
3.2 Les attentes des PME dans leur relation avec les banques.....	57
3.3 La relation banque – PME vue par la banque.....	57
3.3.1 La place de la PME dans le portefeuille des banques.....	58
3.3.2 L'intermédiation bancaire et comportement à l'égard des PME.....	58
3.4 Les obstacles de financement bancaire des PME.....	58

3.4.1 Problème d'asymétrie d'information et risques qui en découlent pour la banque.....	59
3.4.2 Difficultés à fournir des prévisions fiables sur les perspectives de l'entreprise.....	59
3.4.3 Manque de fonds propres.....	59
3.4.4 Les problèmes liés aux dirigeants.....	59
3.4.5 Les difficultés liées aux facteurs humains.....	60
3.4.6 L'insuffisance des garanties.....	60
3.5 Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME.....	60
Conclusion.....	61
Chapitre III : La PME et son financement en Algérie.....	63
Introduction.....	63
Section 01 : rappel historique et cadre institutionnel de la PME en Algérie	63
1.1 Genèse et développement des PME algériennes.....	64
1.2 Evolution de la population globale de PME/PMI en Algérie.....	68
Section 02 : Les PME algériennes: état des lieux.....	69
2.1 Définition et caractéristique de la PME en Algérie.....	69
2.1.1 La Définition de la PME en Algérie.....	69
2.1.2 caractéristique de la PME en Algérie.....	70
2.2 Le rôle et l'importance de la PME dans l'économie Algérienne.....	71
2.2.1 La localisation géographique de la PME algérienne.....	72
2.2.2 Rôle de la PME dans le développement local.....	72
2.2.2.1 Nombre total des PME	73
2.2.2.2 Evolution de la population des PME durant la période 2010/2012.....	73
2.2.2.3 Répartition et Evolution des PME par secteurs d'activités dominant.....	73
2.2.3 Le rôle des PME dans la création de l'emploi.....	74
2.2.4 Le rôle des PME dans La création de PIB.....	75
2.2.5 La création de la valeur ajoutée.....	76
2.2.6 Le rôle des PME dans la distribution des revenus.....	77
Section 3 : Les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME Algérie.....	78
3.1 Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie.....	78
3.1.1 Ministère des petites et moyennes entreprises.....	78
3.1.2 Pépinières et incubateurs d'entreprises.....	78

3.1.3 Centres d'aides.....	78
3.1.4 Conseil National Consultatif.....	79
3.2 Les institutions de soutien et d'accompagnement des Petites et moyennes entreprises	79
3.2.1 L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune (ANSEJ).....	79
3.2.2 Caisse Nationale de Chômage – CNAC.....	81
3.2.3 Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).....	83
3.2.4 agence national de développement des investissements.....	83
3.2.5 La Caisse de Garanties de Crédit d'investissement (CGCI-PME).....	86
3.2.6 Le fond de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises – FGAR.....	87
3.2.7 Assurance à l'exportation - dispositif de la CAGEX	88
3.3 Les contraintes au développement des PME/PMI en Algérie.....	88
Conclusion.....	90

Chapitre V : Etude empirique sur les problèmes de financement des PME/PMI dans le cadre de la relation Banque-PME.....91

Introduction	91
Section 01 : Situation des PME dans la Wilaya de Bejaia.....	92
1.1 Population des PME dans la wilaya de Bejaia.....	92
1.2 Répartition de la population des PME dans la wilaya de Bejaia.....	92
1.3 Répartition des PME par secteur d'activités dominantes.....	93
1.4 La répartition par effectifs.....	94
1.5 Evolution du réseau bancaire dans la wilaya de Bejaia.....	94
Section 02 : La méthodologie de la recherche.....	94
2.1 Présentation de l'enquête.....	94
2.1.1 La technique de l'échantillonnage.....	94
2.1.2 La population.....	95
2.1.3 Evolution de l'enquête.....	96
2.1.4 Qualité et fiabilité des données collectées.....	97
2.1.5 Les obstacles aperçus.....	98
2.1.6 Traitement et analyse des résultats.....	98
Section3 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête.....	98
3.1 Auprès des banques.....	99
3.1.1 L'IMPORTANCE DES PME DANS LE PORTEFEUILLE DES BANQUES.....	100
3.1.1.1 La période de création de la banque.....	100
3.1.1.2 Le choix du lieu d'implantation des banques.....	101
3.1.1.3 L'importance des PME pour la banque.....	102

3.1.1.4 Les outils et critères d’appréciation de la demande du crédit de la PME.....	102
3.1.1.5 sur le plan de l’analyse financière.....	103
3.1.2 CONDITIONS DE FINANCEMENT APPLIQUEES AUX PME.....	105
3.1.2.1 Le contrôle de l’activité de la PME une fois le crédit accordé.....	105
3.1.2.2 La réaction de la banque sur la situation du manque d’information dans la PME.....	105
3.1.2.3 Les taux d’intérêts appliqués aux crédits accordés aux PME.....	106
3.1.2.4 Taux d’intérêt ou prime de risque.....	107
3.1.3 EVALUATION DU RISQUE DE CREDIT PME PAR LES BANQUES.....	107
3.1.3.1 Les types de risque crédit encourus par la banque.....	107
3.1.3.2 Les méthodes spécifiques utilisées par la banque pour mesurer le risque de crédit.....	108
3.1.3.3 Les types de crédits sollicités par les PME.....	108
3.1.3.4 Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode scoring.....	109
3.1.3.5 Les critères d’octroi de crédit.....	110
3.1.3.6 Le genre de garanties exigées aux PME.....	111
3.1.4 LA RELATION ENTRE BANQUE-ENTREPRISE.....	111
3.1.4.1 Le genre de relation Banque-PME.....	111
3.1.4.2 L’asymétrie d’information lors de relation banque-PME.....	112
3.1.4.3 La création de climat de confiance lors de relation durables banque-PME.....	113
3.1.4.4 Les difficultés informationnelles rencontrées par la banque dans l’évaluation des demandes de crédit des PME selon le niveau du risque.....	113
3.2 Auprès des entreprises PME.....	114
3.2.1 Caractéristiques des PME enquêté	115
3.2.1.1 l’âge des PME.....	115
3.2.1.2 la forme juridique des PME.....	115
3.2.1.3 la nature des PME.....	116
3.2.1.4 Répartitions des PME par secteur d’activité.....	117
3.2.1.5 l’origine des capitaux de création des PME.....	118
3.2.1.6 répartitions des PME par leur effectif.....	119
3.2.2 Les informations sur le financement des PME.....	119
3.2.2.1 Les sources de financement préférés par les PME.....	120
3.2.3 Le financement des PME par la banque.....	120
3.2.3.1 Les déferents établissements bancaires sollicités par les PME.....	120
3.2.3.2 Nombre des PME qui demandent un crédit.....	121
3.2.3.3 Le degré de réussite de ces entreprises dans l’obtention des crédits demandé	122
3.2.3.4 Les crédits qui contiennent des dispositifs d’aide de l’Etat.....	123
3.2.3.5. Les dispositifs de soutien de l’Etat sollicités par les PME.....	124

3.2.3. Les contraintes confrontées par les PME dans son financement par la banque.....	124
3.2.2.1 Exigences des garanties par la banque	124
3.2.3 Les contraintes confrontées par les PME dans son financement par la banque.....	124
3.2.3.1 Exigences des garanties par la banque	124
3.2.3.2 Niveau de garanties exigées selon les points de vue des dirigeants des PME	125
3.2.3.3 Jugement porté par les dirigeants de PME sur le taux d'intérêt appliqué par les banques.....	126
3.2.4 Le point de vue des banques sur ces contraintes.....	126
3.2.5 Les recommandations émanant des dirigeants des PME pour améliorer de l'accès au financement.....	127
Conclusion.....	128
Conclusion générale.....	129

Bibliographie

Table de matière

Annexes

Résumé

Annexes

Bibliographie

Chapitre III
La PME et son financement en
Algérie

Chapitre I

Généralités sur les PME

Chapitre II

Les besoins et sources de financement des PME

Chapitre IV

**Etude empirique sur les problèmes de
financement des PME dans le cadre
de la relation banque-PME.**

Sommaire

Sommaire

Table des matières

Introduction générale

Résumé

Dans ce travail, nous avons essayé d'explorer la problématique de financement de la PME dans le cadre de sa relation avec la banque en essayant de faire ressortir des sources de financements de ces catégories d'entreprises et les types de crédits accordés par la banque aux PME.

L'enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de Banques et de PME nous a conduit à relever, d'une part, les différentes contraintes auxquelles les PME se trouvent confrontées lors de la formulation de la demande de crédit jusqu'à leur obtention et les problèmes rencontrés du côté des banques pour octroyer des crédits aux PME, d'autre part.

Avant d'arriver à la conclusion relative à ce regard croisé Banque-PME, nous avons défini la PME dans ses différentes facettes, ses sources et ses besoins de financement ainsi que sa relation avec la banque. La PME existe dans tous les temps et représente toujours la très grande majorité des entreprises au sein de chaque pays. Nous avons constaté que la PME constitue un domaine d'étude à part entière et devient aujourd'hui le Gabarret de développement de tous les pays et un phénomène mondial. Elle suscite un intérêt de plus en plus grandissant aussi bien de la part des dirigeants des différents pays, des chercheurs ainsi que des opérateurs économiques. Les analystes s'accordent alors à dire que la PME est le paré de toutes les vertus : dynamisme, réactivité, souplesse, flexibilité... qui sont des atouts majeurs en périodes de crise. C'est une entité qui joue un rôle dans l'économie par leur contribution à la croissance économique mais surtout à la résorption du chômage.

En Algérie, les banques publiques jouent le rôle du bailleur de fonds pour le financement des PME. Mais ces dernières, trouvent des difficultés d'accéder au crédit bancaire, en se voyant refuser les financements des projets viables. L'enquête que nous avons effectuée auprès d'un échantillon de banques et de PME de la wilaya de Bejaia conforte cette réalité.

Mots clés : PME, banque, relation banque-entreprise, financement bancaire, contraintes.