

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie Monétaire et Bancaire

L'INTITULE DU MEMOIRE

« PROBLEMATIQUE DE RATIONNEMENT DU CREDIT
EN ALGERIE.CAS DES BANQUES DE LA WILAYA DE BEJAIA »

Préparé par :

- M^{elle} MEGROUD Naouel
- M^{elle} TENSAOUTI Siham

Dirigé par :

Mr. LALALI Rachid

Date de soutenance : 04/07/2019

Jury :

Président : M^{me} ASSOUL Naoual

Examineur : Mr AIT ATMANE Foudil

Rapporteur : Mr LALALI Rachid

Année universitaire : 2018/2019

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier le dieu qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail.

Comme nous tenons à remercier et exprimer notre très grande reconnaissance à notre enseignant et encadreur **MR. LALALI RACHID** pour la patience, l'aide et le temps qu'il nous a consacré, malgré ses occupations multiples, a accepté de suivre notre travail avec attention et rigueur, c'est grâce à ses orientations et ses conseils précieux que nous avons pu mener à bien nos recherches, tout en espérant avoir été à la hauteur de ses précieux conseils et directives.

Nos remerciements s'adressent aux membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer ce modeste travail, et de participer à la soutenance.

Nous tenons à remercier toutes les personnes de l'agence **BADR 358 d'AKBOU**, pour toute la sympathie dont ils nous ont fait preuve

Tous les directeurs et les personnels des agences au niveau de la wilaya, plus particulièrement à toutes les personnes qui ont accepté de répondre à notre questionnaire.

Tous les enseignants qui nous ont accompagnés tout au long de notre cursus universitaire.

Et enfin à tous ceux qui ont pris du temps pour nous conseiller, et qui nous ont aidé et soutenu de près ou de loin à la réalisation de ce travail trouvent ici nos sincères gratitude.

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 :
A mes très chers parents, pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études,
que Dieu puisse les protéger et leur prêter longue vie.*

*A mes très chères sœurs ; **Nassima** que je ne trouve pas les mots pour la remercier, **Wahiba, Souhila, Kahina** et leurs maris **Nadir et Laabi**, vous étiez toujours présentes quand j'ai besoin de vous, je vous souhaite
une vie florissante.*

*A mes très chers frères, **Yacine, Nouredine** et sa femme **Lynda**, vous étiez là pour moi, et c'est pour cela que je manifeste une pensée
pleine de reconnaissance.*

*A la mémoire de mon très cher frère **TOUFIK**, qui a été toujours dans mon esprit et dans mon cœur, je vous dédie aujourd'hui ma réussite.
Que Dieu, le miséricordieux, vous accueille dans son éternel paradis.*

*A ma copine ma binôme **Siham**, Toute ma famille, mes amies, particulièrement **Lyza et Amanda**, et tous ceux qui me connaissent ;
Tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de notre
travail.*

NAOUEL

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.*

*Je dédie ce travail à mes **deux chers parents**, ma mère et mon père, pour leurs amours, leur présence, leurs sacrifices et leur soutien. C'est eux la source de ma volonté, « que dieu les préserve sains »*

*A mon cher frère **Adel** qui a toujours souhaité que je sois de ceux qui réussissent et il a donnée de son mieux pour qu'il se réalise*

*A la mémoire de ma petite chère sœur **SARAH** qui a été toujours dans mon cœur, J'aurais tant aimé que tu sois présente.*

Que Dieu ait ton âme dans sa sainte miséricorde que dieu l'accueille dans son vaste paradis

*A ma copine ma binôme **Naouel** et toute ma familles et mes amies, particulièrement **Cherifa Lyza, Amanda et Nassima** , en souvenir de notre sincère et profonde amitié et des moments agréables que nous avons passés ensemble*

Tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de notre travail.

SIHAM

LISTE DES ABREVIATIONS

ABC: American Bank of Commerce

ABG: Al Baraka Bancaire Group

ADS : Agence pour le Développement Social

ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements

AGB: Algeria Gulf Bank

AGI : Autorisation Globale d'Importation

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit

ANSEJ : Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes

APS : Secteur Privé en Algérie

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BNP : Banque Nationale de Paris

BTPH : Bâtiment-Travaux Publics et Hydraulique

CAF : Capacité d'AutoFinancement

CE : Commission Européenne

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement

C.G.N.C : Code Général de Normalisation Comptable

CIB : Carte InterBancaire

CNAC : Caisse Nationale d'Allocation Chômage

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CNES : Conseil National Economique et Social

CNI : Conseil National de l'Investissement

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CPP : Concurrence Pure et Parfaite

DA : Dinar Algérien

DR : Délais de Récupération

IMF : Institutions de Micro Finance

IP : Indice de Profitabilité

FGAR : Fond de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises

FMI : Fond Monétaire International

ME : Moyenne Entreprise

ODNG : Organisations de Développement Non Gouvernementales

ONS : Office National des Statistiques

PE : Petite Entreprise

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SG : Société Générale

SFS : Sociétés Financières Spécialisées

TCR : Tableau des Comptes de Résultats

TPE : Très Petite Entreprise

TRI : Taux de Rentabilité Interne

VAN : Valeur Actualisée Nette

LE SOMMAIRE

Introduction générale.....	01
CHAPITRE I : BANQUES ET RATIONNEMENT DE CREDIT AUX PME. APPROCHE THEORIQUE.....	04
Introduction.....	04
Section 1 : Généralité sur le rationnement de crédit.....	04
Section 2 : La théorie de la sélection de la clientèle.....	10
Section 3 : Les modèles explicatifs du rationnement de crédit.....	19
Conclusion.....	27
CHAPITRE II : LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME EN ALGERIE...28	
Introduction.....	28
Section 1 : Les systèmes de financement des PME.....	28
Section 2 : La PME et son financement en Algérie.....	37
Conclusion.....	55
CHAPITRE III : FINANCEMENT BANCAIRE DES PME DE LA WILAYA DE BEJAIA. APPROCHE PAR QUESTIONNAIRE.....	56
Introduction.....	56
Section 1 : le réseau bancaire de la wilaya de Bejaia.....	56
Section 2 : méthodologie de la recherche.....	62
Section 3 : résultat de l'enquête et discussion.....	66
Conclusion.....	94
Conclusion générale.....	95

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Dans la plupart des pays en développement le secteur financier se compose des marchés financiers et des intermédiaires financiers et pratiquement des banques ce sont les seules intermédiaires financiers et leurs fonctions principales est le financement de l'économie grâce à la transformation d'actifs liquides en actifs illiquides, autrement dit collectent de l'épargne et octroi du crédit.

En ce qui concerne l'activité d'octroi de crédit les banques ne s'intéressent qu'à la capacité de remboursement de l'emprunteur ce qui les incite à se protéger contre le risque de défaut du client, en effet la gestion du risque de crédit et les objectifs de la rentabilité poussent les banques à adopter la forme organisationnelle qui rationne le crédit.

Ce rationnement est une conséquence du manque d'information des banques sur le risque des emprunteurs , alors le banquier contrôle l'émission de prêt aux conditions demandée en analysant tous les aspects et paramètres d'une demande de crédit, ces démarches ont pour objectifs de lui permettre d'évaluer de manière approximative le risque qu'il encourt tel que le risque de retrait des dépôts et de non remboursement des crédits.

La surexposition des entreprises au rationnement du crédit est un fait économique marquant qui peut être démontré par ces différents modèles explicatifs du rationnement du crédit ; le modèle de Fried et Howit (1980), le modèle de Jaffee et Russel (1976), le modèle de Stiglitz et Weiss (1981) et le modèle de Williamson (1987).

Le phénomène de rationnement de crédit est expliqué principalement par une certaine forme d'asymétrie d'informations, cette dernière a pour conséquence une incomplétude dans les contrats entre le prêteur et l'emprunteur.

Dans ce contexte les asymétries de l'information désignent la disparité entre l'information dont dispose le client à la recherche du crédit et les fournisseurs des fonds dont on suppose qu'ils sont habituellement désavantagés , elle peut avoir deux origines lorsque certaines informations pertinentes sur la situation de l'emprunteur ne sont pas connues ou publiées aux prêteurs (la sélection adverse) , et l'incomplétude de l'information qui provient du comportement non observable susceptible d'être entreprise suite à la signature du contrat (l'aléa moral).

La banque développe un savoir spécifique sur chaque emprunteur à partir des deux moyens : premièrement grâce à son activité , elle calcule des indices à l'aide de questionnaires, deuxièmement elle développe un savoir spécifique sur chaque emprunteur grâce au suivi du chargé de clientèle, elle obtient également des informations par l'intermédiaire des autres fonctions qu'elle assure, les informations ainsi obtenues ont un caractère privé , toutes ces informations sont soumises à un risque de défaut.

La relation entre le crédit et l'information a été prise en considération par le comité de Bâle qui exige aux banques de minimiser la prise de risque et permettant d'octroyer les crédits aux emprunteurs en étant mieux informées.

Les PME se financent essentiellement auprès des banques, il ressort qu'en Algérie, elles recourent le plus souvent au crédit bancaire qui n'est aucunement facile à obtenir.

Les petites et moyennes entreprises sont sollicitées par les pouvoirs publics pour stimuler la croissance économique. Cette responsabilisation de la PME tient au fait qu'on lui attache une forte contribution à la production de richesse, la création d'emplois, d'une part ainsi que sa flexibilité et sa capacité d'adaptation aux conditions de l'environnement d'autre part. Compte tenu de leur aptitude à favoriser une intégration économique et un développement local harmonieux, de nombreuses mesures de soutien aux PME ont été décidées par l'état algérien au cours de ces dernières années pour les encourager à l'investissement, accès aux financements, accès au foncier industriel, accès aux commandes publiques, restructuration de dette... etc.

Notre travail s'attachera à étudier un certain nombre de questions pour comprendre la problématique de rationnement du crédit, nous focaliserons notre étude sur le rationnement de crédit dans les banques en essayant de répondre à la problématique suivante :

Quelles sont les raisons qui conduisent à l'occurrence de rationnement du crédit envers les PME dans la pratique bancaire en Algérie ?

De cette question fondamentale, nous dégagerons un ensemble de questions secondaires que nous estimons nécessaires pour le bon développement de notre travail :

- Qu'est-ce que le rationnement de crédit et quels sont les facteurs qui l'expliquent ?
- La question de financement des PME en Algérie est toujours problématique ?
- Sur quelle base les banques sélectionnent-elles ces clients ?

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

H1 : Le rationnement du crédit réside dans l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie de l'information.

H2 : Des relations suivies et durables entre une PME et une banque aboutissent à une plus grande chance de disponibilité des crédits, en effet la mise en place de la relation clientèle comme solution au rationnement du crédit.

H3 : Dans le financement bancaire des PME en Algérie, la présence des fortes garanties conduit à réduire les risques.

Pour répondre aux questions et vérifier les hypothèses précédentes, nous avons élaboré un plan de travail qui repose sur une approche théorique basé sur une recherche bibliographique, et ensuite, sur une approche empirique qui consiste en une enquête de terrain auprès d'un échantillon des banques de la wilaya de Bejaia, notre approche consiste en un questionnaire que nous avons adressé aux dirigeants des agences dans le but de déterminer les divers raisons de l'existence d'un rationnement du crédit au PME.

Notre travail est composé de trois grands chapitres. Le premier chapitre, intitulé « banques et rationnement de crédit aux PME. Approche théorique », que nous avons consacré à l'analyse des fondements théoriques de rationnement du crédit, dans lequel nous avons défini le rationnement du crédit et présenté la théorie de la sélection de la clientèle, ainsi nous avons démontré les différents modèles explicatifs du rationnement de crédit. Le second chapitre, intitulé « le financement bancaire des PME en Algérie », est consacré à la PME et son financement en Algérie. Dans le troisième chapitre, intitulé « financement bancaires des PME de la willaya de Bejaia. Approche par questionnaire », sera consacré à une étude de terrain auprès des banques de la wilaya de Bejaia, dans le but de comprendre la problématique de rationnement du crédit en Algérie. Cas les banques de la wilaya de Bejaia.

CHAPITRE I

CHAPITRE I

BANQUES ET RATIONNEMENT DE CREDIT AUX PME. APPROCHE THEORIQUE

INTRODUCTION

La question de l'existence d'un rationnement du crédit bancaire a depuis longtemps été soulevée et cela à cause du déséquilibre sur les marchés du crédit. L'explication du rationnement du crédit réside dans l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie de l'information, bien avant d'illustrer cette hypothèse, il convient de définir le rationnement du crédit qui désigne le fait que parmi des demandeurs de crédit supposés identiques, certains obtiennent le crédit et d'autres ne l'obtiennent pas, bien que ces derniers soient prêts à payer des taux d'intérêt plus élevés. Le rationnement du crédit fait aussi référence à une situation où certaine catégorie d'individus soient incapables d'accéder au marché du crédit.

Dans la première section nous analyserons et expliquerons le rationnement de crédit ensuite dans la deuxième section sur l'asymétrie d'information supportée par la banque dans son activité d'octroi de crédit et l'importance de l'information hard et soft, ainsi que la relation bancaire dans la sélection de la clientèle. Enfin dans la troisième section nous essayons de présenter quelques modèles explicatifs du rationnement de crédit tel que : le modèle de Fried et Howit (1980), le modèle de Jaffee et Russel (1976), le modèle de Stiglitz et Weiss (1981) et le modèle de Williamson (1987).

SECTION 1 : GENERALITES SUR LE RATIONNEMENT DE CREDIT

Le terme rationnement est fréquemment utilisé dans la littérature économique. Il signifie qu'une banque refuse de prêter à un emprunteur potentiel aux conditions demandées.

1. Définition du rationnement de crédit

La notion de rationnement de crédit est très utilisée dans le langage économique et financier. Plusieurs auteurs ont donné leurs avis par rapport à une définition formelle du terme. Pour BESTER et HELMUT, le rationnement de crédit se décrit par le fait que « lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent

pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et /ou de fournir plus de bien en garantie car la demande de crédit est inférieure à l'offre et l'ajustement se fait par l'offre et non par les prix »¹.

D'après STIGLITZ et WEISS, il y a rationnement de crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur même si celui-ci disposant de ressources suffisantes et que le prêt lui est toutefois refusé (certains emprunteurs sont contraint par des lignes de crédit fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe quelles circonstances, d'autres sont purement refusés de prêts)².

En bref, le rationnement de crédit est pour une banque le fait de limiter ou contrôler l'émission de prêt envers un emprunteur potentiel aux conditions demandée (quantités et prix ou taux d'intérêt).

2. Les différents types de rationnement du crédit

Le terme rationnement signifie qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandées. Il désigne les quatre types ci-dessus.

Type 1 : Dans une situation de rationnement (de type 1), la banque accorde un crédit pour un montant inférieur à celui demandé, Cette définition repose sur l'hypothèse qu'il existe une relation positive entre montant emprunté et difficultés de remboursement. Le modèle développé par Keeton (1979) est fondée sur une spécification particulière de la fonction de coût de la banque, celle-ci prend ses décisions en fonction de la taille des prêts individuels et non en fonction du montant global prêté. Ainsi, à partir d'un certain montant demandé, la banque rationne le crédit³.

Type 2 : Dans une situation de rationnement de type 2, les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. De plus, ils sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé et à apporter des collatéraux (c'est-à-dire des garanties) plus importants. Il a notamment été analysé par Stiglitz et Weiss (1981) et de Williamson (1987)⁴. Le rationnement de types 2 est

¹Disponible sur : www.ladissertation.com.

²Idem.

³ANNE J,(2000), «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p60.

⁴Idem.

qualifié de rationnement « pur ». Dans ce cas, la demande est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix.

Type 3 : le troisième type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. L'origine de ce rationnement provient de l'appréciation différente que la banque et l'emprunteur portent sur la probabilité de réussite du projet, Hodgman, (1960) les anticipations de la banque diffèrent de celles de l'entreprise⁵.

Type 4 : Le quatrième type de rationnement est appelé redlining dans la littérature anglo-saxonne (Stiglitz et Weiss, 1981). Les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent un crédit car ils sont trop risqués : quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché du crédit. Dans ce cas, le rationnement ne s'explique pas en termes d'adéquation de l'offre et de la demande par les quantités, c'est un refus de prêter même si les banques disposent de suffisamment de ressources⁶.

3. Les mécanismes du rationnement du crédit

Dans un premier temps nous étudierons de négociation entre une banque et une entreprise, portant sur l'octroi d'un crédit et sur le taux auquel il est éventuellement accordé. Chaque banque est supposée avoir un comportement actif et n'accorder de crédits qu'aux entreprises susceptibles de les rembourser, à un taux qu'elle fixe unilatéralement, tout en sachant qu'il existe des limites à ce taux d'intérêt, qu'elle ne peut dépasser sous peine de voir l'entreprise cliente renoncer à sa demande de crédit. Par ailleurs la banque n'accorde des crédits que si ceux-ci lui rapportent plus qu'un placement alternatif (sur le marché monétaire ou sur le marché financier) et surtout si le coût des fonds nécessaire à la banque pour financer ce prêt est inférieur au rendement qu'elle espérait en obtenir.

3.1. La négociation du taux d'intérêt

Chaque entreprise soumet son projet à une banque, en supposant que chaque banque étudie tous les projets qui lui sont soumis. Le nombre de projets soumis à une banque donnée dépend du taux de base bancaire affiché par cette banque, ces taux étant observables sans coût par les entreprises. On suppose que le nombre d'entreprises déposant un dossier varie en sens inverse du taux de base bancaire.

⁵ANNE J, (2000), «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p60.

⁶Idem.

Après étude, la banque connaît les caractéristiques des projets de tous ses clients potentiels (ayant déposé un dossier à la banque considérée). La banque est donc en mesure de discriminer entre ses différents clients, alors en fixant ces taux la banque doit prendre en considération quatre éléments⁷ :

- Les caractéristiques du projet, telles que les anticipées que l'on peut résumer par la loi de probabilité qui suit le rendement aléatoire.
- La probabilité de défaut de l'entreprise, on suppose ici qu'une entreprise est mise en faillite lorsqu'elle ne peut rembourser l'intégralité du capital et des intérêts de l'emprunteur contacté. Si l'entreprise fait faillite, la banque recouvrera quand même une certaine fraction de sa créance.
- La possibilité que l'entreprise peut avoir à ce financé ailleurs, par émission d'action par exemple, soit le taux auquel l'entreprise peut emprunter ailleurs qu'à sa banque. Si le taux proposé par la banque est supérieur à ce taux, l'entreprise ne demandera finalement pas de crédit à sa banque.
- Le fait que si le rendement net moyen du projet est inférieur au taux proposé, l'entreprise ne demandera pas non plus de crédit, et retirera son dossier.

3.2. La détermination des crédits accordés

La banque classe l'ensemble des projets par rentabilité décroissante, par rentabilité il fait entendre le taux de rendement espéré. La banque servira tous les projets jusqu'au moment où le revenu tiré du projet est inférieur au coût de son financement.

Deux cas sont envisageables, le premier est celui où la banque sert tous les projets qui lui sont adressés, ceux-ci a lieu si le rendement du projet est supérieur au taux du marché monétaire et si les réserves excédentaires de la banque quand elle accorde tous les crédits restent positives, ou si le rendement du projet est supérieur au taux du marché plus le taux de pénalité. Le deuxième cas est évidemment la situation inverse, où tous les crédits ne sont pas accordés.

Les conclusions provisoires à tirer de ce modèle de distribution des crédits sont les suivantes⁸ :

- Il se peut que des projets rentables pour les entreprises ne soient pas financés, dans ce cas il existe un rationnement quantitatif de crédit (ne s'exerce pas par les taux d'intérêt débiteur).

⁷ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net>.

⁸ Idem.

- Une entreprise rationnée peut toujours proposer de payer un taux d'intérêt plus élevé, elle ne se verra quand même pas attribuer de crédit, lorsque l'offre de crédit est donnée, alors que, si cette offre était plus grande, elle en obtiendrait peut-être un (type 2) du rationnement à la Stiglitz et Weiss 1981.
- A la marge il est possible qu'un projet soit financé par une banque, alors qu'un autre, en tout point semblable, ne l'est pas (par la même banque), du fait du coût croissant de l'endettement bancaire.
- Une entreprise peut obtenir d'une banque un crédit pour un projet, alors autre entreprise ayant déposé exactement le même dossier auprès d'une autre banque, se verra refuser ce crédit (type 1 du rationnement à la Stiglitz et Weiss 1981). En effet, selon le nombre et la qualité des projets déposés auprès d'une banque, et selon la structure du bilan de la banque, un projet peut être, ou ne peut être servi.
- La notion de fonction d'offre de crédit n'a plus de sens de ce modèle, l'offre de crédit dépend en effet de manière essentielle de la demande de crédit. La banque n'offre du crédit qu'aux entreprises qui le demandent. Il n'est donc pas possible de construire une fonction d'offre de crédit indépendante de la fonction de la demande.

4. Impacts du rationnement de crédit

Les institutions auxquelles il est possible d'en avoir accès aux crédits, si elles deviennent restrictives et se donnent aux opérations qui limitent leur émission de crédit, ou alors se mettent dans une situation dans laquelle le risque de prêt est plus grave, cela aura bien des effets sur les ménages et l'économie.

4.1. Sur les ménages

En ce qui concerne les ménages, en premier lieu l'investissement crée l'épargne ; dans une économie d'endettement, le crédit joue un rôle important, dans ce sens qu'il permet l'investissement, en effet la répression des émissions de crédit peut avoir un impact sur l'épargne car, ce sont les gains qui y sont générés qui constituent l'épargne des ménages et des entreprises qui à son tour forme les ressources des banques ; ce qui revient à dire que l'épargne aussi crée l'investissement. Par ailleurs, l'augmentation du taux d'intérêt d'une part décourage l'investissement et réduit la croissance⁹.

En second lieu, les dépôts non rémunérés ; du fait que les ménages ne profitent pas des crédits liés à leurs dépôts. Donc cela est dû à la sélection adverse. Lorsqu'il y a

⁹ « Finance et banque : le rationnement du crédit » disponible sur le site : www.cloudfront.net.

rationnement de crédit, si les prêteurs exercent un pouvoir de monopole, l'offre de l'épargne est réduite.

4.2. Sur l'économie

En premier lieu, le rationnement de crédit conduit l'économie au ralentissement ; sur une vue générale, la sélection adverse et le taux d'intérêt élevé a permis de satisfaire et d'accroître le nombre d'emprunteurs douteux dont les projets sont relativement peu rentables, sont ignorés de la banque ou n'existe même pas. D'autre part, l'analyse de Stiglitz et Weiss apparaît claire dans les pays en voie de développement où les banques se caractérisent par une surliquidité et les entreprises, en particulier les PME souffrent des problèmes de financement, et par conséquent entraîne un ralentissement de l'activité économique.

En second lieu, le rationnement de crédit, un risque pour la banque elle-même ; la banque se protéger contre les risques et les aléas liés aux opérations de prêt à travers le rationnement de crédit. Lorsque une banque limite ses crédits, elle limite en même temps ses possibilités de gains, d'autre part lorsqu'elle accorde un crédit à un client moins sûr qui accepte de payer un taux élevé parce qu'elle a anticipé un bénéfice élevé, elle peut se retrouver, en cas d'asymétrie d'information post-ante, dans une situation déplorable pouvant même aller jusqu'au risque d'illiquidité voire même le risque de faillite¹⁰.

5. Imperfection du marché du crédit

Des entreprises proposant des projets d'investissements rentables se voient refuser des prêts bancaires même à un taux d'intérêt élevé. En situation de crise financière et économique, la restriction de l'accès au crédit bancaire s'en trouve renforcée.

Selon la théorie keynésienne, les ajustements se font par les quantités, le rationnement va obéir plus à la loi de Keynes qu'à celle de Walras, qui est un ajustement par les prix. En effet, selon D.R. Hodgman (1961), même dans les conditions de parfaite concurrence, les prêteurs peuvent refuser de financer certains clients. Par exemple, plus on demande à une banque de faire crédit, plus le taux d'intérêt sera élevé, mais ce n'est pas par ce que le taux d'intérêt est élevé que les revenus de la banque augmentent forcément¹¹.

¹⁰ « Finance et banque : le rationnement du crédit » disponible sur le site : www.cloudfront.net.

¹¹ Disponible sur le site : www.africmemoire.com.

Au contraire, selon Hodgman, plus la banque prête, à un taux d'intérêt élevé, moins les entreprises individuelles sont capables de rembourser. Selon lui, le taux d'intérêt augmente la probabilité de faillite et la fonction d'offre n'est pas une fonction linéaire du taux d'intérêt, mais elle a une forme curviligne. Dès lors, le rejet d'une partie de demande de financement est analysé comme une stratégie élaborée par les banques dans le but de maximiser leur profit. Le rationnement du crédit individuel demeure donc compatible avec la réalisation d'un optimum pour les offreurs. Ce type de rationnement traduit en réalité l'échec des forces du marché à réaliser un équilibre entre l'offre et la demande globale.

Selon Jaffé et Modigliani¹², tout en s'appuyant sur la fonction de crédit non linéaire, distinguent deux types de rationnement ; selon l'idée du rationnement dynamique, la banque augmente le taux, l'offre de crédit va baisser car les banques ou les IMF de second rang vont éviter d'élever immédiatement le taux d'intérêt. Elles vont par contre ajuster les quantités de monnaie en observant une période plus ou moins longue avant de réagir. Quant au rationnement statique, Jaffé et Modigliani estiment qu'en permanence, il y a des agents qui ont se trouver rationnés. Mais il n'y a pas autant de taux d'intérêt que de débiteurs. Il y a quatre ou cinq classes de taux en fonction de la qualité et la dimension de l'entreprise tant individuelle que commerciale. A l'intérieur d'une même classe, les entreprises individuelles les plus performantes auront tous les crédits qu'elles demandent et les moins bonnes seront rationnées jusqu'à un certain niveau. Dans une même classe, il y aura des emprunteurs qui auront tous le crédit qu'ils désirent pendant que d'autres moins bonnes seront rationnées.

SECTION 2 : LA THEORIE DE LA SELECTION DE LA CLIENTELE

L'asymétrie d'information supportée par la banque dans son activité d'octroi de crédit explique le phénomène de rationnement de ce dernier. Celui-ci se définit comme une situation de disparité entre l'information dont dispose le client à la recherche du crédit et les fournisseurs de fonds dont on suppose qu'ils sont habituellement désavantagés sur le plan de l'information. Cette asymétrie a pour conséquence une incomplétude dans les contrats.

Dans la perspective théorique des asymétries d'information, la sélection de sa clientèle par une banque réside donc dans l'imperfection de l'environnement informationnel dans lequel celle-ci évolue. Une demande de crédit peut ne pas être

¹² Disponible sur le site : www.africmemoire.com.

satisfaite si la banque se trouve dans l'incapacité de traiter cette incertitude, plus exactement dans l'incapacité d'évaluer le risque associé à cette demande soit sa probabilité. Avant d'être transposé au marché du crédit par Stiglitz et Weiss (1981), les effets d'une inégalité d'informations pertinentes, ont d'abord été formalisés par Akerlof (1970).

Le problème d'asymétries d'information génère deux origines ; soit du fait qu'un partenaire dispose de plus d'information que l'autre, soit des coûts d'obtention de l'information ; deux aspects directs de l'asymétrie de l'information sont l'anti-sélection et aléa moral.

1. L'asymétrie de l'information : L'anti-sélection ou sélection adverse

Le principe de sélection adverse est un problème où l'asymétrie d'information se situe avant la signature du contrat. Ce risque de sélections adverses est dû au fait qu'il est difficile pour la banque de distinguer les bons et les mauvais emprunteurs.

La sélection adverse caractérise des situations où certaines informations pertinentes sur la situation de l'emprunteur ne sont pas connues du prêteur. Cette asymétrie de l'information conduit à une allocation du crédit inefficace et notamment à des phénomènes de rationnement du crédit. En effet, la banque ne peut exiger des taux d'intérêts supérieurs car seuls les mauvais emprunteurs seraient toujours candidats au prêt. Pour diminuer son risque, la banque préfère limiter le montant des crédits octroyés. Ce problème de sélection adverse peut être réduit si la banque exige des emprunteurs qu'ils lui donnent des cautions pour garantir le prêt. Cependant, particuliers et petites entreprises peuvent difficilement fournir des cautions adéquates à la banque.

Les travaux de G. Akerlof (1970)¹³ ont introduit la notion d'anti-sélection appelée sélection adverse qui est un problème d'opportunisme précontractuel. Elle est due au fait que l'une des parties dispose d'informations privées avant que la transaction soit réalisée. Dans son célèbre article « The Market for "Lemons" » étudie l'impact de la présence d'asymétrie d'information, sur le marché des voitures d'occasion. Dans son modèle, des agents souhaitent vendre leurs voitures d'occasion, dont la qualité n'est connue que d'eux. Les acheteurs, le principal, se retrouvent dans une situation de sélection adverse : ils connaissent la qualité moyenne des voitures, mais pas la qualité d'une voiture donnée.

¹³ JEAN MAGNAN B, (2006), « Marché et organisation : concurrence ou complémentarité », Université Aix-Marseille III, P23.

Le raisonnement d'Akerlof est le suivant ; Pour résoudre le problème d'asymétrie d'information, les acheteurs proposent un prix reflétant la qualité moyenne de l'ensemble des voitures, mais si ce prix convient aux vendeurs possédant une voiture de qualité moindre, dont le prix réel est inférieur au prix moyen, il ne convient pas à ceux ayant des voitures de qualité. Ces derniers refusent de participer, ne laissant sur le marché que les voitures de mauvaise qualité. La conclusion du modèle est qu'une forte sélection adverse entraîne une situation où les seuls agents présents sur le marché sont ceux de mauvaise qualité.

Les réponses à l'anti-sélection qui conduit à l'élimination des bons produits du marché est la solution du laisser-faire donc on peut développer trois solutions¹⁴ :

- Coté vendeur : Le vendeur peut proposer un système de garantie aux acheteurs afin de véhiculer une image de sérieux et de crédibilité, par exemple par des engagements type services après-ventes. Ou bien, pour les vendeurs de services, l'instauration de label de qualité, la mise en avant de diplômes professionnels.
- Coté acheteur : L'acheteur doit tenter de s'informer au maximum à partir des données observables sur l'entreprise, les produits... etc.
- Solution externe: C'est un moyen coercitif pris par une instance extérieure à la relation. Elle instaure une réglementation qui rend obligatoire la révélation de tout ou partie de l'information par le vendeur ou qui va instituer des procédures de recours efficaces contre les produits de mauvaise qualité. En général la solution retenue se met en place au niveau interne c'est-à-dire au sein de la relation entre les partenaires par l'instauration d'un système reposant sur la confiance mutuelle. En effet, la confiance va permettre d'obtenir une solution plus efficiente pour les deux parties. On peut supposer que les individus peuvent adopter un comportement discrétionnaire c'est-à-dire modifier leur comportement en fonction du co-contractant (avoir confiance ou méfiance). La théorie des jeux montre qu'il y aura un effet négatif de ce comportement discrétionnaire donnant lieu à un résultat sous-optimal pour les deux parties et un effet positif provenant d'un comportement de confiance réciproque aboutissant à la situation optimale. Ainsi pour éviter cette situation de méfiance réciproque, il faut que la transaction soit répétée un nombre infini de fois ou un nombre fini mais dont la date d'échéance n'est pas connue : alors chaque partie aura intérêt à adopter un comportement de confiance.

¹⁴ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net>.

2. L'asymétrie de l'information : Aléa moral

Dans ce cas, l'asymétrie d'information se situe après la signature du contrat entre le principal et l'agent. Il y a un hasard moral lorsque le défaut d'information pousse celui qui détient l'information à ne pas respecter vraiment l'accord conclu avec celui qui ne la détient pas.

Selon la définition donnée par Nyssens M. cité par Maystadt J.-F. (2002), l'aléa moral apparaît lorsqu'une partie prenante de la transaction doit entreprendre une action alors que l'autre partie ne peut ni observer, ni contrôler, ni contraindre l'exécution du contrat. L'aléa moral entre un prêteur et un emprunteur survient en effet après octroi du crédit. Le contrôle de l'utilisation des montants prêtés reste donc primordial et cette fonction a un coût non négligeable. Stiglitz et Hoff (1990)¹⁵ cités par Maystadt J.-F. (2002), indiquent qu'il est coûteux d'assurer que les emprunteurs prennent des décisions qui maximisent leur probabilité de rembourser. Dès lors, en raison du volume des prêts demandés, ce risque d'aléa moral mène les banques traditionnelles à ne pas accorder aux micro-entrepreneurs. Ainsi le rationnement de crédit lié au problème d'aléa moral touche davantage les entreprises de petite taille.

Pour Holmström (1979)¹⁶, l'aléa moral résulte d'une situation dans laquelle des actions privées de l'agent peuvent apparaître et modifier son comportement : Il a longtemps été accepté que le problème d'aléa moral peut apparaître quand des individus s'engagent dans un partage de risque où des actions privées peuvent affecter la distribution du résultat.

Arrow (1963)¹⁷ est l'un des premiers à formaliser le problème de l'aléa moral, pour cela, il prend l'exemple du marché de l'assurance médicale, tel que décrit précédemment. Il explique qu'une assurance ne peut être efficace que si l'agent, l'assuré, n'a pas de contrôle sur la probabilité d'apparition de l'événement pour lequel il est assuré. Cependant, un tel cas de figure est rare. Or, si l'agent est capable d'influencer sur les événements, cela risque d'entraîner un comportement opportuniste de sa part. Arrow (1963) prouve que la généralisation de l'assurance santé a entraîné une augmentation des coûts médicaux, les gens allant plus facilement voir leur médecin quel que soit le problème. Shavell (1979) complète les résultats d'Arrow en révélant que les agents adoptent également un comportement préventif face à la maladie moindre quand ils sont assurés, sachant qu'ils pourront se faire soigner

¹⁵ www.memoireonline.com, Economie et Finance.

¹⁶ Jérémie Bertrand, (2017), « Nature et gestion de l'information : impact sur le financement relationnel bancaire », économies et finances, université Lille II droit et santé, version 22 mai 2017.

¹⁷ Idem.

facilement. Dans tous les cas, ce type de comportement opportuniste entraîne une impossibilité pour le marché de se développer.

Les solutions pour contrecarrer le hasard moral La théorie moderne de l'agence dont l'objectif est de reprendre le problème de divergence d'intérêt entre le principal et l'agent définit deux types de solutions¹⁸ :

- Le principal peut instaurer un système de surveillance et se faisant assister d'experts en gestion indépendants de l'entreprise.
- Le principal peut mettre en place des mesures incitatives qui vont récompenser ou pénaliser l'agent selon qu'il se comporte ou non conformément aux intérêts du principal.

3. L'imperfection de l'information

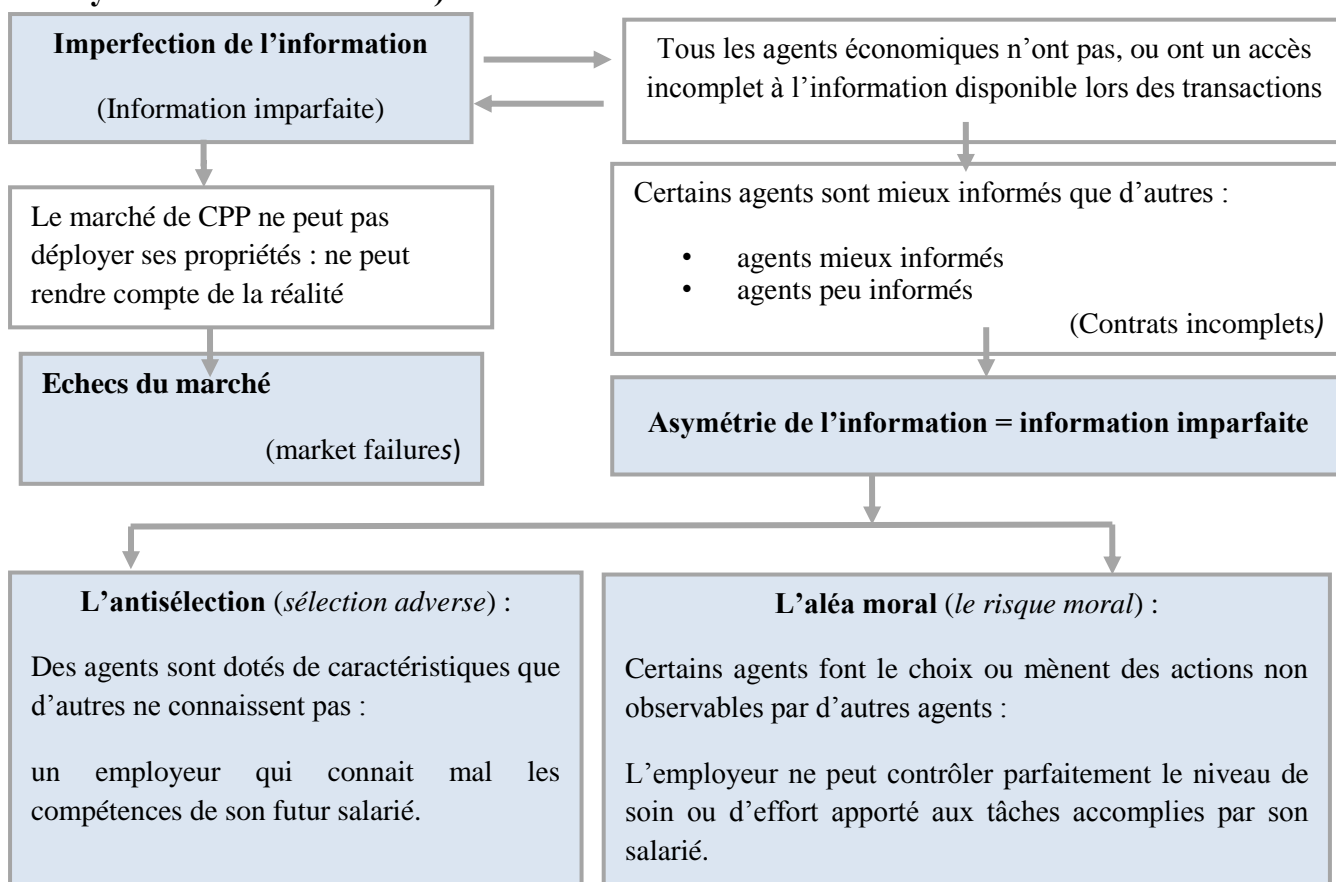
Le système des prix ne divulgue pas gratuitement la totalité de l'information pour l'ensemble des agents économiques ; cette situation permet de définir une imperfection d'information, et cette dernière est la condition nécessaire et suffisante à partir de laquelle se développent les comportements opportunistes, par voie de conséquence, apparaissent des asymétries d'information.

Pour Manchon (2001), « l'imperfection du savoir bancaire résulte uniquement d'une volonté de l'emprunteur de masquer la qualité de ses projets »¹⁹.

¹⁸ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net>.

¹⁹ BARBE, D., 2006, « Les fondements contractuels des relations entre banques et emprunteurs », Revue Française d'Economie, Vol. 37, N° 4, pp. 11-120.

Figure N° 1 : représente l'imperfection de l'information (les deux types d'asymétries d'information)



Source : G. AKERLOF, J. STIGLITZ et M. SPENCE (2001).

4. L'importance de la collecte de l'information dans la sélection de la clientèle

Le rôle du traitement de l'information dans le cadre de l'intermédiation bancaire est de première importance dans la prise de décision d'octroi de crédit, car l'information est une unité de base dans la détermination de la qualité de projet.

La banque est en effet confrontée à un problème d'asymétrie d'information due à l'opacité informationnelle des emprunteurs. Cette opacité varie avec les emprunteurs, pour résoudre ce problème d'asymétrie d'information la banque peut acquérir deux types d'information : de l'information hard, en externe, par le biais de l'information publique, et de l'information soft, en interne, par le biais de la relation de clientèle.

4.1. Information « HARD »

L'information Hard est définie comme une information quantitative, contenue notamment dans les documents comptables, sous forme des chiffres, des bilans comptables, rentabilité des titres... etc, elle est facilement transmissible et stockable, elle peut être transmise et utilisée par différentes personnes sans jamais perdre de sa

qualité. Elle permet au banquier de faire une comparaison plus aisée et une analyse de résultat pour prendre une décision de l'accord ou de refus de prêt, cette méthode de traitement de l'information permet de réduire le coût d'octroi du crédit et d'accroître la vitesse de prise de décision. Elle est obtenue à travers une analyse financière.

4.2. Information « SOFT »

L'information Soft est définie comme une information qualitative, sous forme des textes, des commentaires et des opinions. Elle ne peut être entièrement vérifiée que par l'émetteur de l'information (l'entreprise). Celle-ci peut cependant la transmettre à d'autres personnes, telles que sa banque, via du temps et de multiples contacts personnels. Cependant, chaque transmission entraîne un coût important pour l'entreprise. Ce coût provient du temps qu'elle passe à établir sa relation avec la banque, afin de transmettre la meilleure information possible et d'être évaluée correctement. Cette méthode permet aussi à la banque de prendre la décision sur le prêt. Elle est obtenue à travers des analyses et des études.

4.3. La distinction entre Hard et Soft

Une littérature récente établit des distinctions à faire entre l'information soft et l'information hard Peterson (2004)²⁰, porte sur leur nature, sur la collecte et les facteurs cognitifs.

Tableau N° 1 : la distinction entre information Hard et Soft

Information hard	Information soft
<ul style="list-style-type: none"> • l'information hard est quantitative « des nombres » (il s'agit de bilans comptables, de rentabilités des titres, etc.). • elle est impersonnelle ne dépend pas du contexte dans lequel elle est produit (l'information hard est exhaustive et explicite). • Absence des notions de jugement, d'opinion et de perception font. 	<ul style="list-style-type: none"> • l'information soft est qualitative généralement sous forme de texte « des mots » (opinions, idées, projets, commentaires, etc.). • elle est personnelle et incorpore le contexte de sa collecte et de son traitement • présence des notions de jugement, d'opinion et de perception font.

Source : réalisé sur la base de Godbillon. C et Christophe. J .G, (2005), p 04.

²⁰Brigitte Godbillon.C et Christophe.J.G,(2005), « Gestion du risque de crédit dans la banque : information Hard, information Soft et manipulation »,université Robert Schuman, Strasbourg III, Dernière version octobre (2005).

5. La relation clientèle et sélection des PME

La force de la relation entre la banque et la PME induit la génération de l'information privée qui réduit l'asymétrie d'information, et par conséquent, favorise la décision d'octroi du crédit en faveur de la PME. Cette relation est caractérisée par plusieurs facteurs qui interviennent dans le processus d'évaluation et dans le comportement du rationnement du crédit de la banque.

Dans ce cadre, la durée de la relation entre la banque et la PME a été reconnue dans les modèles théoriques traitant de la question du choix de financement. Elle abaisse les coûts de l'emprunt et la probabilité d'exigence des garanties par la banque. Elle permet également de réduire l'asymétrie d'information entre la banque et la PME et ainsi la probabilité du rationnement du crédit. Par contre, Cole et al. (1998)²¹ constatent que la durée de la relation n'est pas aussi importante que la relation « intense » elle-même, puisque celle-ci augmente la probabilité d'obtenir un crédit supplémentaire et avoir une réponse favorable pour la demande du prêt de la part de la banque.

En outre, les relations bancaires multiples d'une entreprise affectent son accès au crédit. D'un côté, cette multibancarité diminue le risque de pénurie des liquidités de la banque et évite d'abandonner les projets d'investissement par les entreprises. D'un autre côté, le recours des PME à une seule banque réduit leur pouvoir de négociation et augmente celui de la banque, facilite l'accès au financement de la PME et rend les projets d'investissement à financer rentable. Dans ce sens, la décision de la banque sur l'octroi du crédit à une PME est influencée par le nombre des relations bancaires nouées par l'entreprise.

En dernier lieu, l'historique d'endettement bancaire représente également un signal fiable de solvabilité de l'emprunteur, et l'investissement de la banque dans la récupération des informations sur l'entreprise joue un rôle primordial dans la décision du rationnement du crédit prise par la banque.

Plusieurs études empiriques mettent en évidence l'impact positif de la relation entre la banque et l'entreprise sur la disponibilité du crédit. Elles ont souligné les bénéfices associés à l'existence d'une relation bancaire de long terme. Pour Chan et al. (1986), les informations recueillies sur un emprunteur lors des opérations de prêt précédentes peuvent être réutilisées par la banque pour évaluer les nouvelles demandes de crédit de ce dernier. Par ailleurs, le fait de traiter avec un grand nombre

²¹SALAHDDINE A, HACHIMI A, ZIN M,(2016), « Le rationnement de crédit : théorie et pratiques », la revue marocaine de gestion et d'économie, vol 3, N° 7, pp.23-37.

d'emprunteurs permet à la banque de recouper les informations entre elles et d'en tirer des enseignements pour évaluation des nouveaux clients. Comme le suggèrent Mayer (1988) et Hellwig (1991), l'information privilégiée obtenue par la banque après l'octroi du crédit garantit la pérennité de la relation²².

L'existence de relations étroites entre l'emprunteur et sa banque semble être le dispositif le plus efficace pour limiter les problèmes de rationnement. Les résultats empiriques de Petersen et Rajan (1994) sont particulièrement clairs sur ce point. Selon eux, plusieurs variables permettent, en effet, d'augmenter la disponibilité du crédit : l'âge de l'emprunteur et l'ancienneté des relations bancaires, la multiplicité des services offerts par les banques prêteuses. D'autres auteurs arrivent à des résultats comparables et affinent la notion de « force des relations bancaires ». Hoshi et al. (1990) et Elsas et Krahnen (1998) montrent ainsi que les banques ayant eu une longue relation avec les emprunteurs fournissent à ces derniers une assurance de liquidité en cas de dégradation non anticipée de leur situation²³.

Comme le soulignent Petersen et Rajan (1994), les PME pourraient avoir intérêt à entretenir leur relation d'endettement afin de faciliter leur accès au crédit. Pour eux, une banque n'examinera une demande de crédit que si elle espère récupérer les coûts fixes associés à l'évaluation initiale de la demande. L'espérance de revenu étant plus importante en situation de monopole, on en conclut que la probabilité d'un rationnement est plus faible lorsque l'entreprise entretient une longue relation avec une seule banque, Foglia et al.(1998)²⁴ affirment que les entreprises les plus risquées ont un endettement bancaire diversifié (plus grand nombre de banques ; engagement moins fort avec une seule banque) que les entreprises de bonne qualité. Pour certains, la multiplicité des relations bancaires des entreprises les plus fragiles proviendrait d'une volonté de cacher les informations passées les concernant. Les emprunteurs les plus risqués, rationnés par leur ancienne banque, seraient donc contraints de changer leurs sources de financement.

²² SALAHDDINE A, HACHIMI A, ZIN M, (2016), « Le rationnement de crédit : théorie et pratiques », la revue marocaine de gestion et d'économie, vol 3, N° 7, pp.25-37.

²³ Dagobert N., (2015), « Asymétrie d'information et du crédit dans les PME Camerounaise », Cameroun, N° fall, p44.

²⁴ Idem.

SECTION 3 : LES MODELES EXPLICATIFS DU RATIONNEMENT DE CREDIT

Plusieurs auteurs ont donné leurs avis par apport au rationnement du crédit à travers une étude explicative, nous présenterons les principaux modèles micro-économiques décrivant le rationnement de crédit, tel que le modèle de Fried et Howit (1980), le modèle Jaffee et Russel (1976), le modèle de Stiglitz et Weiss (1981), le modèle de Williamson (1987).

1. Le modèle de Fried et Howit

Dans le modèle Fried et Howit (1980), le contrat implicite porte sur le partage du risque de taux. Selon les hypothèses du modèle, la banque est neutre au risque de variation des taux d'intérêt, contrairement aux emprunteurs. Si les conditions de refinancement de la banque varient suite à un choc non observable par l'emprunteur, la banque crée alors une rigidité des taux en ne répercutant par les variations sur les clients. D'une part, il est coûteux des changer les termes des contrats en cours, et d'autre part, la banque souhaite garder ses clients. En effets ; si elle leur imputait les variations des taux, ceux-ci changeraient d'institution. La banque devrait alors faire face à des coûts administratifs (frais d'ouverture de dossier) sur les nouveaux clients. En contrepartie de cette rigidité des taux débiteurs, la banque applique aux emprunteurs des taux supérieurs à ceux du marché, et rationne les nouveaux clients. L'emprunteur, quant à lui, s'engage à rembourser une certaine somme, quels que soient les chocs aléatoires qu'il subit. Les critiques de la théorie de Fried et Howit portent sur le fait que les hypothèses sont proches des conclusions. De plus, dans la pratique, il n'est pas évident que l'emprunteur soit plus adverse au risque de variation des taux que le prêteur²⁵.

Dans la théorie des contrats implicites, contrairement aux contrats incitatifs, le respect du contrat n'est plus lié à l'existence de pénalités, mais a la réputation. Celle-ci est un bien public qui s'acquiert grâce à une relation de long terme. La réputation permet de diminuer l'incertitude. Dans la théorie des contrats implicites, en raison de leur bonne réputation à protéger, le comportement des emprunteurs est connu, et l'asymétrie d'information est uniquement liée aux états de la nature.

La réputation est complétée par la confiance. La confiance dans la stratégie d'un co-contractant a force exécution dès que celui-ci a une réputation à protéger. Le

²⁵ANNE J,(2000); «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p77.

contrat implicite est auto réalisateur car les gains immédiats procurés par son non-respect sont inférieurs aux pertes liées à la destruction de la réputation et du lieu de confiance. Non seulement la relation de clientèle permet aux emprunteurs qui ont acquis la confiance de la banque de continuer à obtenir des crédits en cas de restriction de l'offre de monnaie, mais elle leur assure également de pouvoir se procurer des fonds en cas de besoin de liquidité.

En conclusion sur la relation de clientèle, rappelons qu'elle procure à la banque d'autres sources de profit que le taux d'intérêt payés sur les crédits. Les banques sont donc incitées à prêter de préférence aux emprunteurs déjà clients. De plus, l'éventualité d'un futur rationnement incite les clients à fournir les efforts nécessaires pour mener à bien leur projet, et à dévoiler à la banque le montant exact de leurs revenus. Cependant, si la relation de clientèle permet de diminuer les frictions informationnelles, elle ne les annule pas.

2. Le modèle de Jaffee et Russel(1976)

Introduisent l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs. Leur modèle est fondé sur l'impossibilité d'observer les coûts de défaillance. La clientèle des banques est divisée en deux groupes impossibles à distinguer.

Le premier groupe est composé d'emprunteurs honnêtes et malhonnêtes. Pour ne pas être réparés, ces derniers se comportent comme les emprunteurs honnêtes. Les emprunteurs malhonnêtes ne remplissent pas leurs engagements si les coûts de défaillance sont inférieurs au montant à rembourser. Le deuxième groupe est composé d'emprunteurs chanceux et malchanceux. Si leurs revenus sont suffisants, ils remboursent la banque.

S'il existe un contrat de prêt unique, les emprunteurs honnêtes paient une prime pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes. C'est le même principe que celui d'Akerlof(1970) ou les propriétaires de bonnes voitures vendent à un prix moyen en raison de la présence de voitures de mauvaise qualité sur le marché. Les emprunteurs honnêtes de Jaffee et Russel préfèrent un marché avec rationnement. En effet, la prime versée au prêteur pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes est inférieure à celle versée sans rationnement. Dans le modèle de Jaffee et Russel, les demandeurs sont rationnés sur la quantité qu'ils désirent emprunter (rationnement de type1) car le risque de défaillance est croissant avec le montant du crédit²⁶.

²⁶ANNE J,(2000); «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p78.

3. Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)

Stiglitz et Weiss (1981) montrent que le marché du crédit peut-être caractérisé à l'équilibre par un rationnement du crédit. Des effets de sélection adverse et d'incitation peuvent amener la banque à préférer un rationnement quantitatif du crédit à un ajustement entre offre et demande à partir des taux d'intérêts. Dans ce modèle, la banque joue le rôle de l'acheteur non informé d'Akerlof (1970) et l'emprunteur est le vendeur ayant toute l'information sur le bien qu'il compte vendre. En se référant à la littérature sur la contrainte de crédit, « ces modèles supposent généralement que les banques élaborent, sous la forme d'un contrat de prêt, un schéma d'incitation semblable à celui utilisé par la plupart des organisations insérées dans des environnements informationnels comparables. Il consiste à établir un rapport hiérarchique en sens inverse de l'asymétrie d'information: l'agent imparfaitement informé construit les règles du jeu de façon à maximiser son profit anticipé étant donné sa connaissance du comportement optimal de l'autre agent »²⁷.

Stiglitz et Weiss utilisent le terme de rationnement du crédit pour caractériser deux situations²⁸:

- a) Lorsqu'entre des demandeurs de crédits qui semblent identiques, certains reçoivent des crédits et d'autres non, et que les demandeurs rejetés ne reçoivent pas de crédits même s'ils offrent de payer un taux d'intérêt plus élevé.
- b) Lorsqu'il existe des groupes identifiables qui, avec une offre de crédit donnée, sont incapables d'obtenir un crédit quel que soit le taux d'intérêt, même si avec une offre de crédit plus importante.

Leur principal apport est de montrer que le taux d'intérêt influence la probabilité de défaillance des projets, dans ce modèle, prêteurs et emprunteurs sont neutres par rapport au risque. Ils se situent dans un cadre d'asymétrie d'information ex ante : les emprunteurs connaissent le rendement espéré et le risque (c'est-à-dire la probabilité de réalisation de l'état défavorable de la nature) de leur projet alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espéré du projet. Tous les investissements ont la même taille et les coûts de faillite ne sont pas pris en compte. Les taux d'intérêt ne servent pas de variable d'ajustement car ils influencent la nature des transactions par un effet d'anti-sélection et un effet anti-incitatif.

²⁷Joumady P, (2001), « L'analyse de Stiglitz et Weiss 1981 », université de Lyon II.

²⁸ PSILLAKI M., (1995), « Rationnement des crédit des PME : une tentative de mise en relation », université de Montréal », revue international des PME, Vol 8 ,N°3-4 p,65

L'effet d'anti-sélection signifie que, si le taux d'intérêt augmente pour ajuster l'offre et la demande, seuls les emprunteurs les plus risqués (parmi ceux qui ont des rendements moyens espérés identique) se présentent sur le marché. En raison de ce phénomène, s'il existe un nombre discret d'emprunteurs potentiels (dont les projets ont le même rendement moyen espéré mais un risque différent), le profit de la banque n'est pas une fonction monotone du taux d'intérêt. En effet, au-delà d'un certain niveau, une légère augmentation de ce taux entraîne une modification de la composition des demandeurs car les emprunteurs peu risqués se retirent²⁹.

L'effet anti-incitatif signifie que, si le taux d'intérêt augmente un emprunteur ayant le choix entre deux projets de même espérance de rendement et de risques différents entreprendra le plus risqués³⁰.

En raison de ces deux effets, au-delà d'un certain niveau de taux d'intérêt, toute augmentation de celui-ci entraîne une diminution du profit espéré de la banque. C'est une différence importante avec le modèle de Modigliani et Jaffee où le profit varie positivement avec le taux d'intérêt.

3.1. Le profit espéré en fonction du taux d'intérêt

Stiglitz et Weiss dans leur modèle de 1981. L'existence de la sélection contraire affecte la rentabilité de la banque. En effet, le rendement de la banque dépend de la probabilité de remboursement des prêts, elle a donc intérêt à identifier les clients qui sont les plus enclins à rembourser. Toutefois, il est difficile d'identifier les « bons » des « mauvais » emprunteurs. La banque a alors recours à des mécanismes de révélation de l'information. Le taux qu'une entreprise est prête à payer est utilisé à cette fin. Les entreprises qui sont prêtes à payer de forts taux d'intérêts sont supposées être en moyenne plus risquées ; elles sont prêtes à emprunter à de forts taux d'intérêts car leur probabilité de remboursement est faible. Plus le taux d'intérêts augmente, plus le risque moyen des emprunteurs augmente, les profits de la banque pouvant alors décroître.

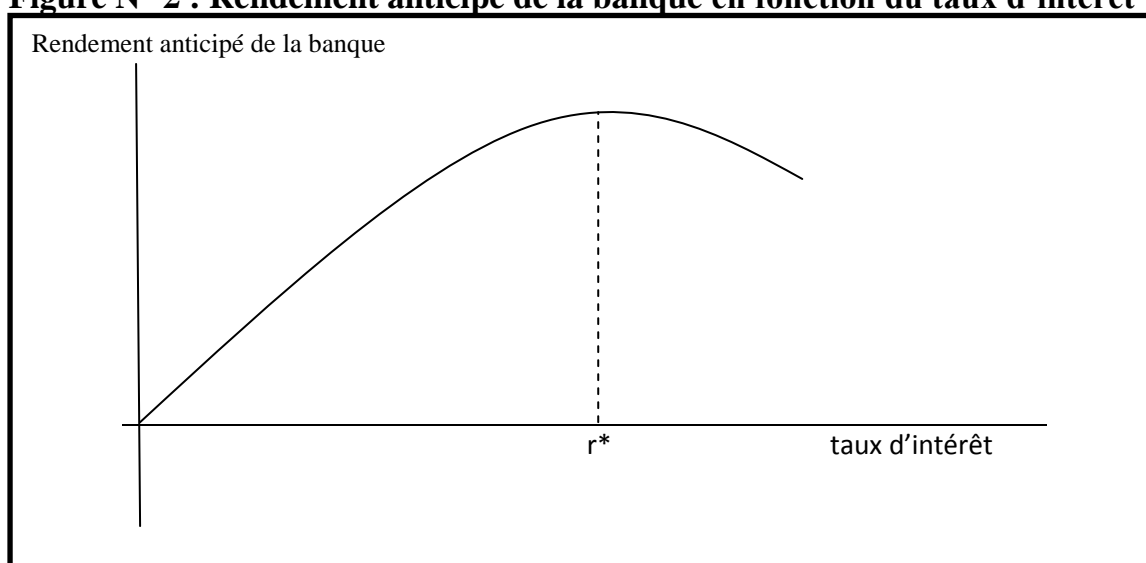
Une fois le crédit accordé, un effet d'aléa morale peut amener la banque à être réticente à prêter à des taux élevés. En effet, lorsque le taux d'intérêt varie, cela a une influence sur le comportement des emprunteurs, car une augmentation du taux d'intérêt entraîne une baisse du rendement du projet de l'entreprise. Par conséquent les entreprises augmentent le risque du projet afin de maintenir la rentabilité.

³⁰ANNE J, (2000), «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p69.

En raison de ces deux effets le rendement anticipé de la banque est décroissant à partir d'un certain taux d'intérêt r^* , optimal par la banque, comme indiqué sur la figure N°2.

À l'équilibre, la demande et l'offre de crédit sont fonction de taux d'intérêt, l'offre est déterminée par le taux optimal (r^*), il est concevable qu'à ce taux ; le rendement prévu de la banque est maximal ou la demande de fonds excède l'offre. Le taux d'intérêt (r^*) est un taux d'équilibre, la banque ne fournira pas de prêts à des entreprises à un taux supérieur à (r^*). Un tel prêt est trop risqué et le rendement attendu de se prêt est inférieur au rendement d'un prêt au taux r^* . Les taux d'intérêts n'équilibrent pas l'offre et la demande, le crédit est rationné.

Figure N° 2 : Rendement anticipé de la banque en fonction du taux d'intérêt



Source : Stiglitz et Weiss 1981

Cette relation entre le taux d'intérêt et le profit espéré de la banque s'explique par la différence entre l'objectif de la banque et de l'emprunteur. La banque souhaite que l'emprunteur respecte sa promesse de remboursement, alors que celui-ci cherche à maximiser le rendement de son projet.

3.2. Le profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet

- **Relation de définition**

B : Le montant emprunté

r : Le taux d'intérêt

R : Le revenu dégagé par le projet

C : Les collatéraux

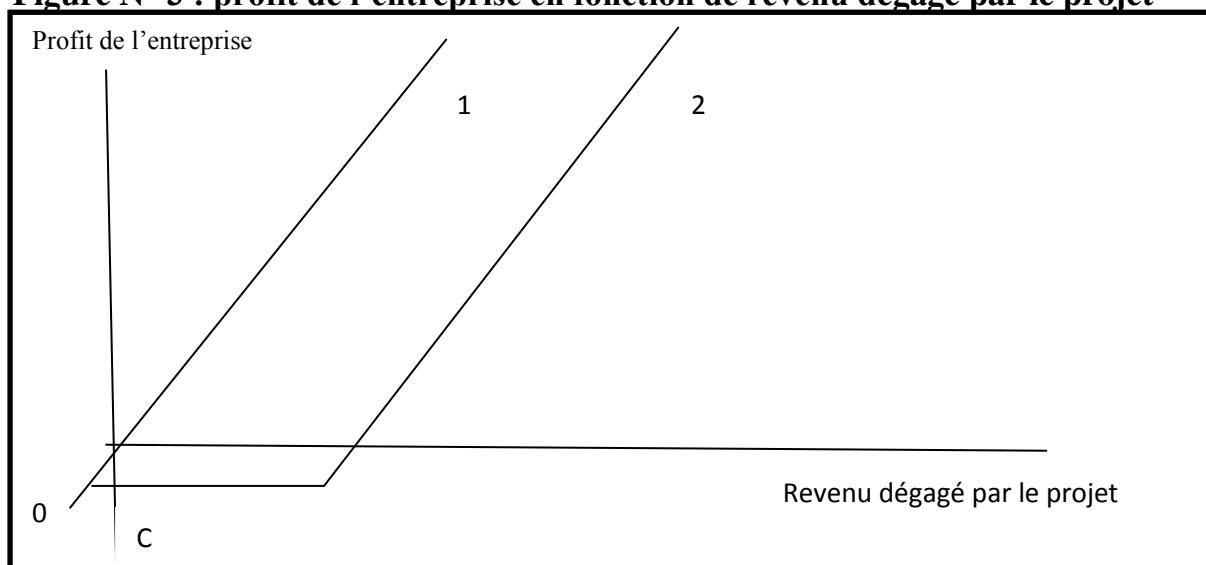
- **Relation de comportement**

$$\Pi(R,r)=\max (R-(1+r) B ; -C)$$

$$C+R \leq B (1+r)$$

L'emprunteur ne rembourse pas la banque si R , le revenu dégagé par le projet plus C (les collatéraux), sont insuffisants c'est-à-dire si : $C+R \leq B (1+r)$ le profit de l'emprunteur est : $\Pi(R,r)=\max (R-(1+r) B ; -C)$ ³¹. En cas d'échec, sa perte se limite aux collatéraux, en cas de réussite, son profit n'est pas limité, sur la figure profit de l'entreprise lorsqu'elle autofinance son investissement.

Figure N° 3 : profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet



Source : Stiglitz et Weiss 1981

La droite N°1 représente le profit de l'entreprise lorsqu'elle finance elle-même son investissement. La droite N°2 représente le profit de l'entreprise lorsqu'elle emprunte à la banque. Au point d'intersection entre la droite N°2 et l'abscisse, le profit est nul car le revenu dégagé par le projet est égal aux remboursements (déduction faite des collatéraux).

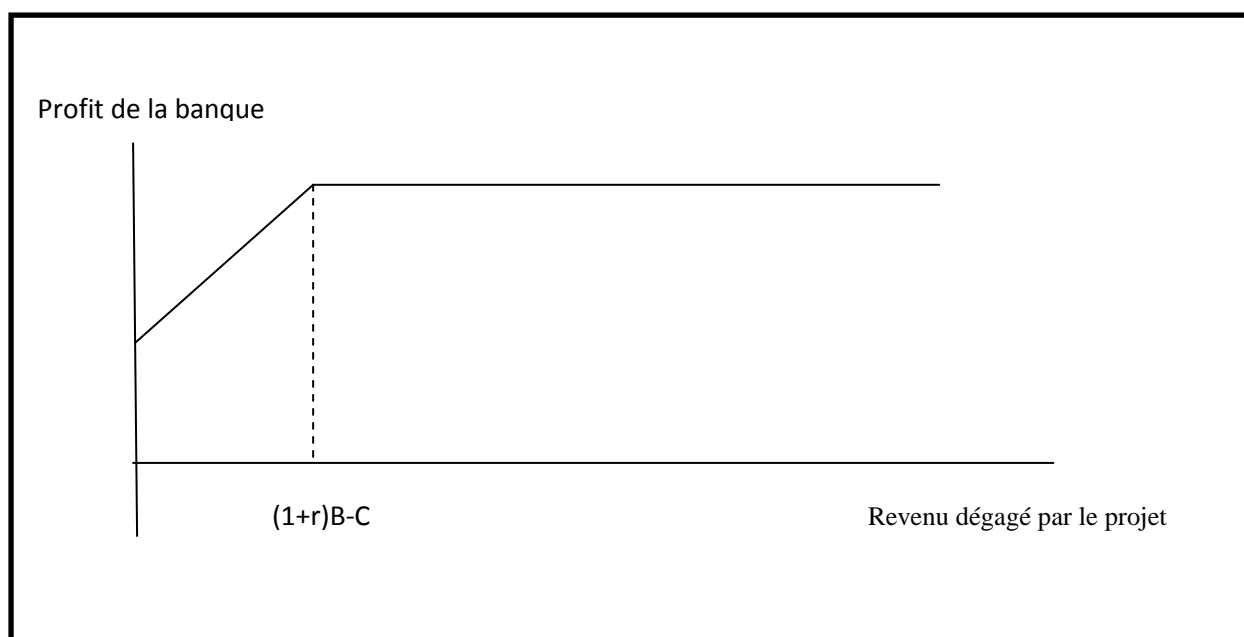
3.3. Le profit de la banque en fonction de revenu dégagé par le projet

La banque cherche à identifier les emprunteurs qui ne respecteront pas leur promesse de remboursement. Pour ce, elle met en place un mécanisme de filtrage basé sur le taux d'intérêt : dans un contexte d'asymétrie d'information, plus une entreprise disposée à payer un taux d'intérêt élevé, plus sa probabilité de défaut est grande.

³¹ANNE J, (2000); «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p70.

Stiglitz et Weiss définissent une deuxième sorte de rationnement, le redlining (rationnement de type 4) qu'ils présentent de manière moins détaillée. Ils supposent alors qu'il est possible d'identifier le risque des emprunteurs. Dans ce cas, des groupes entiers d'emprunteurs sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt. Les emprunteurs concernés par le redlining sont de deux sortes. Certains sont trop risqués, et d'autres sont écartés car la banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Ces deux types d'emprunteurs correspondent aux clients rationnés sur le marché du crédit dans la pratique³².

Figure N° 4 : profit de la banque en fonction de revenu dégagé par le projet



Source : Stiglitz et Weiss 1981

4. Le modèle de Williamson (1987)

Williamson (1987) montre que dans un marché de crédit avec asymétrie d'information et existence de coût de contrôle, l'équilibre de rationnement de crédit tel que défini par Stiglitz et Weiss (1981) et Keeton (1979) peut exister. A l'équilibre il peut exister une situation pour laquelle, dans un groupe d'emprunteurs potentiels identiques, une partie reçoit du crédit, alors que l'autre n'en reçoit pas. Le modèle de Williamson (1987) se fonde sur les coûts de contrôle³³.

³²ANNE J, (2000), «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p71.

³³Guiranesamba. N, (2008), « institutions financières et développement économique », économies et finances, université d'Auvergne - clermont-ferrand I, version 09 juillet 2008.

Williamson(1987) se situe dans un cadre différent de celui de Stiglitz et Weiss :l'asymétrie d'information n'est pas ex ante mais ex post, la banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains emprunteurs sont malhonnêtes et ne la remboursent pas, même si leurs revenus sont suffisants, dans ce cas, les contrats de dette sont des arrangements optimaux entre prêteurs et emprunteurs et permettent d'économiser des coûts de surveillance, assimilés à des coûts de faillite (le contrat où le prêteur contrôle complètement l'emprunteur est équivalent à la faillite), comme la probabilité que le prêteur surveille l'emprunteur et les coûts de surveillance augmentent avec le taux d'intérêt, le prêteur rationne le crédit si cette augmentation est supérieure aux remboursement obtenus grâce à l'accroissement du taux d'intérêt.

Le modèle de Williamson (1987) peut donc générer un équilibre de rationnement du crédit dans le sens de Stiglitz et Weiss (1981) et Keeton (1979). Ce type de rationnement doit contraster avec ceux de Jaffee et Russell (1976) et Gale et Hellwig (1985), dans lesquels les agents sont rationnés dans la mesure où ils ne peuvent pas emprunter tout ce qu'ils aimeraient étant donné le taux d'intérêt en vigueur. En effet, Williamson (1987) envisage un modèle, où son sous-modèle de marché de crédit serait intégré dans un cadre d'équilibre général dynamique³⁴. Dans ce modèle, les prêteurs pourraient détenir des bons du trésor d'une période et octroyer des prêts à des entrepreneurs, et des agents autres que les prêteurs détiendraient le stock de monnaie. Le gouvernement financerait son déficit budgétaire par l'impression de monnaie et l'émission de bons du trésor. Par conséquent, s'il existe un rationnement du crédit à l'équilibre, le taux d'intérêt réel sur les bons du trésor sera essentiellement fixé à la marge, et une augmentation permanente du ratio des bons du trésor à la monnaie, conduirait à une éviction des prêts dans le marché du crédit sans aucun effet sur le taux d'intérêt réel sur les bons du trésor.

³⁴ Guiranesamba. N, (2008), « institutions financières et développement économique », économies et finances, université d'Auvergne - clermont-ferrand I, version 09 juillet 2008.

Tableau N° 2: Résumés certains modèles explicatifs du rationnement du crédit

Modèles	Causes de rationnement du crédit
Hodgman (1960)	La probabilité de défaut de remboursement de l'emprunteur
Jaffee et Modigliani (1969)	La banque ne peut appliquer le taux d'intérêt correspondant au risque présent
Turgot (1970)	La rigidité de taux d'intérêt sous contrainte des institutions
Jaffee et Russel (1976)	La banque rationne les emprunteurs à certains montants critiques de crédit puisque la probabilité de défaillance des débiteurs malhonnêtes devient trop importante
Stiglitz et Weiss (1981)	Aléa moral ex ante : la probabilité de réalisation de projets financiers est faible et ce risque connu par les emprunteurs
Williamson (1987)	Coût de surveillance important

Source : réalisée à partir de Tuan-Anh PHUNG, (2009), p 39

CONCLUSION

L'emploi de l'expression rationnement de crédit, suppose implicitement que la demande est supérieure à l'offre, et que par conséquent, les banques ne prêtent pas tout ce qu'elles peuvent, lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts alors que d'autres n'en obtiennent pas.

L'asymétrie d'information caractérisant la relation banque-entreprises, il est clair que la banque met en place le rationnement de crédit sur la base de plusieurs caractéristiques qu'elles soient liées à l'entreprise elle-même, à la banque, au projet objet de financement, au prêt proposé par l'institution financière.

L'imperfection de l'information et des comportements des agents associés à la relation prêteurs / emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du phénomène de rationnement de crédit. Les relations de clientèle qu'entretient la banque avec ses clients, en mettant à sa disposition une base de données internes sur l'entreprise cliente, lui permettent de limiter les asymétries d'information ex-ante et ex-post mais aussi de réduire le coût de recherche d'information. Elles améliorent la qualité de portefeuille de la banque en éliminant peu à peu les entreprises risquées.

CHAPITRE II

CHAPITRE II

LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME EN ALGERIE

L'efficacité d'une PME n'est pas seulement en relation avec son capital humain ou la qualité des services et produits qu'elle offre sur le marché, mais dépend également des moyens de financement accessibles lui permettant de financer ses besoins en investissement et exploitation. Tout au long de sa vie, l'entreprise doit trouver des solutions de financement pour ses différents besoins. Il existe une panoplie de sources de financement offertes aux PME.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité.

SECTION 1 : LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DES PME

Tout au long de leur existence, d'abord lors de leur création, puis pour assurer leur fonctionnement et leur développement, les entreprises ont besoin de fonds. L'entreprise doit se doter d'un outil de production et financer son cycle d'exploitation, notamment ses stocks et ses créances clients. Le financement des entreprises désigne l'ensemble des ressources qu'elles doivent se procurer pour faire face à leurs besoins. Les sources de financement est très diverses.

Les petites et moyennes entités rencontrent souvent de sérieuses difficultés à trouver les capitaux nécessaires à leur fonctionnement et à leur développement. Ainsi, le système bancaire constitue, à côté des fonds propres, la principale source de financement pour les petites et moyennes entreprises.

1. Le financement formel des PME

1.1. L'autofinancement

L'autofinancement est une partie intégrante du financement des investissements par fonds propres, du financement interne. Selon le code général de normalisation

comptable (C.G.N.C), l'autofinancement constitue « le surplus monétaire (ressource) généré par l'entreprise et conservé durablement pour assurer le financement de ses activités »³⁴. En fait, il s'agit de financer des projets de l'entreprise en décidant la mise en réserve d'une partie ou de la totalité des bénéfices. L'autofinancement représente la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes distribués au cours de l'exercice.

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{Dividendes}$$

Les entreprises s'appuieront sur leur ressources propres pour se financer, ce recours à des fonds propres peut résulter d'un appel à des associés anciens ou nouveaux en leur proposant de souscrire à « une augmentation de capital »³⁵, mais l'entreprise peut également recourir aux fonds qu'elle a générés par son activité.

Cette pratique d'autofinancement consiste à mobiliser la part des richesses créées par l'activité de l'entreprise³⁶. Il constitue sa ressource interne essentielle destinée à financer en tout ou en partie les investissements, l'accroissement des besoins en fond de roulement et à accroître les liquidités. En d'autres termes, l'autofinancement est la réalisation d'investissement au moyen des ressources propres de l'entreprise. Pour recourir à l'autofinancement, l'entreprise doit avoir préalablement constitué des réserves.

Il existe plusieurs types d'autofinancement : L'autofinancement d'enrichissement (ce sont les réserves de l'entreprise), l'autofinancement de maintien (ce sont les amortissements et les provisions).

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser dans l'entreprise afin de la financer. Ce phénomène n'est pas rare. Elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du

³⁴ Saïd Radi, (2017), « Sources de financement des petites et moyennes entreprises (PME) et contraintes de survie », Journal européen scientifique, vol 13, N°25, pp 321-336.

³⁵ L'augmentation du capital constitue une création de nouvelles actions achetées par des actionnaires déjà présents dans l'entreprise ou bien par de nouveaux actionnaires. Lorsque les fonds supplémentaires sont apportés par de nouveaux actionnaires, cela signifie l'ouverture du capital et donc un partage de pouvoir et de bénéfices avec les nouveaux souscripteurs. Cependant, contrairement aux sociétés cotées en bourse où l'augmentation du capital est ouverte. Au niveau des PME, elle est généralement fermée, étant donné que les actionnaires majoritaires sont souvent soucieux de la préservation de leur indépendance et de leur contrôle

³⁶ Ferribri Queet, (1997), « Les plans de financement », Edition ECONOMICA, Paris, p 16.

marché³⁷. Le recours systématique et prioritaire à l'autofinancement s'explique notamment sur la base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et d'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé.

Sur le plan stratégique, l'autofinancement garantit aux entreprises une liberté en matière de choix d'investissement. Tandis que financièrement, la minimisation du recours à l'endettement permet les entreprises d'améliorer leur rentabilité en réduisant le fardeau des charges financières. Néanmoins, un autofinancement trop élevé peut inciter la mise en œuvre d'investissements inutiles, comme il peut amener l'entreprise à négliger l'endettement qui peut améliorer la rentabilité des fonds propres grâce au phénomène de l'effet de levier.

L'autofinancement est la source la plus utilisée pour financer les investissements des PME en Algérie.

1.2. Le capital-risque

Le capital risque est une composante du capital investissement qui comprend également (capital-développement, le capital-transmission et le capital-retournement). C'est une technique de financement très répandue en occident et connue aux États-Unis sous le nom de « Venture Capital », elle comprend une panoplie des activités ce qui a engendré certaines difficultés de définition et d'approche.

L'une des formes que peut prendre l'ouverture de capital d'une entreprise (notamment la PME).le capital-risque est défini par SHILSON comme étant : « *Le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes* »³⁸. Le capital-risque permet de faire entrer des investisseurs au capital de la société pour augmenter les capitaux de l'entreprise. Le principal risque pour les investisseurs est de ne jamais trouver acquéreur pour revendre leurs actions si l'entreprise ne se développe pas, ou de tout perdre si la société est dissoute.

Le capitale risque se trouve face à une situation particulière par rapport au cadre théorique classique, son financement est principalement minoritaire, pendant une durée de temps définie mais non bornée à l'échéance. Le capitale risque est un ensemble d'étape qui a pour objectif d'étudier à la fois, la qualité du business plan proposé et la qualité du management de la PME. Ce processus a pour finalité de

³⁷Wtteewulghe. Robert, (1998), « La PME : une entreprise humaine », édition DeBoeck Université Paris-Bruxelles, p 126.

³⁸Idem.

mesurer le degré de confiance sur lequel va être construit le partenariat ou suivi. C'est une étape importante sur l'organisation et le management de la PME, un autre facteur important est à mettre en avant l'ouverture du capital à un organisme du capital-risque est généralement un choix volontaire de la part du dirigeant³⁹.

Les critères de sélection retenus par les sociétés de capital-risque pour investir dans une société sont généralement les qualités humaines et managériales des dirigeants, la fiabilité de l'information dispensée par l'entreprise, l'existence d'opportunités sur le marché choisi est la possibilité d'établir un accord détaillé avec les dirigeants. Une des conditions principales à l'entrée d'une société du capital-risque au capital de la PME, et donc la réduction de l'asymétrie informationnelle, le contrôle de l'information et de la politique financière, voire l'association du « capital-risqueur » aux décisions financières qui s'ensuivent, réduisent bien entendu l'autonomie de la PME et impliquent l'émergence de coûts d'agence importants, les utilisateurs probables du capital à risque sont les entreprises moyennes à croissance rapide.

Selon BELLETANTE et LEVRATTO, cela explique également le rôle marginal de ce type de financement, plutôt qu'un substitut au crédit bancaire, il apparaît qu'il s'agit d'un mode de financement complémentaire à ce dernier. L'arrivée d'une société du capital-risque qui intervient dans la gestion de l'entreprise et en effet susceptible de rassurer les banques⁴⁰.

Notons qu'en Algérie, ce système de financement des PME par capital risque est au stade embryonnaire, et donc, c'est le financement par crédit bancaire et microcrédit qui sont mis à la disposition des PME pour se financer. En effet, l'économie algérienne est en transition vers l'économie de marché gardant toujours la caractéristique d'une économie d'endettement.

1.3. Le marché financier : l'introduction en bourse

Le financement via le marché financier présente de nouvelles opportunités de développement et croissance pour les PME. En effet il leur permet de détenir des fonds propres importants, acquérir une image transparente et saine, accroître leur notoriété. L'introduction en bourse pour les PME est une reconnaissance de la capacité de leur développement.

³⁹Michel Marchesnay, (1998), « PME de nouvelles approches », Edition ECONOMICA, Université du Paris IX-Dauphine, p 114.

⁴⁰Wtteewulghe. Robert, (1998), « La PME : une entreprise humaine », édition DeBoeck Université Paris-Bruxelles, p 144.

Toutefois, cela n'est pas simple et représente un coût important. En fait, l'entreprise doit bien se préparer avant de s'introduire en bourse, il lui faut du temps et d'énergie, afin de s'adapter aux différentes mutations. Plusieurs caractéristiques peuvent encourager ou décourager l'introduction en bourse pour une entreprise telle que sa taille, le stade de son développement, le nombre d'années de son existence, l'expérience de son propriétaire -dirigeant, la nature de son activité, et la présence ou l'absence d'une politique de croissance au sein d'elle.

Une forme classique de l'ouverture du capital est l'introduction en bourse, du point de vue de l'analyse économique le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. La cotation en bourse permet d'offrir à l'investisseur une source relativement faible d'informations et de résorber l'asymétrie existant entre l'entreprise et le marché, les exigences de transparence de la part des autorités boursières réduisent les possibilités pour le dirigeant de détériorer volontairement sa comptabilité en vue de réduire artificiellement le bénéfice. Néanmoins, la liquidité des titres de PME sur des marchés boursiers est généralement inférieure à celle des grandes entreprises.

Les cotations sur un marché boursier peut offrir une série d'avantages aux PME tels que l'accélération de la croissance, une diversification des sources de financement, la facilitation des démarches de succession, l'obtention de capitaux à des conditions plus avantageuse ou encore l'accroissement de la notoriété de l'entreprise⁴¹. Ce mode de financement n'est pas accessible aux PME en Algérie, la bourse d'Alger est toujours dans son état embryonnaire. En plus de cela, la taille, l'âge et la fragilité de ces entreprises ne leur permettent pas de supporter les différents coûts inhérents aux opérations effectuées sur ce marché.

1.4. Le financement bancaire (le financement traditionnel)

En plus de leurs sources internes, les PME peuvent se financer également en recourant à la banque. Cependant, le recours à l'emprunt bancaire est en forte relation avec la capacité du remboursement et d'endettement et le risque encouru par le prêteur. Actuellement, les banques proposent des emprunts bancaires qui se différencient par les durées, les modalités de remboursement, les taux d'intérêt, les garanties, les conditions de remboursement.

Le crédit aux PME est une opération d'investissement à risques contre les quels la banque doit prendre des précautions pour s'en prémunir les méthodes d'analyse de

⁴¹Wtteewulghé. Robert, (1998), « La PME : une entreprise humaine », édition DeBoeck Université Paris-Bruxelles, p145.

risque utilisées par des banques sont toutes souvent rigides et reposent sur des informations standardisés tel que des grilles de « scoring »⁴² devant permettre de probabiliser les risques, son accord est déterminé par une relation partenariale susceptible de résoudre le problème d'opacité informationnelle qui le caractérise. Cette manière d'agir facilite la collecte des informations propres à la configuration de l'entreprise, nécessaire pour la prise de décision bancaire, dans cette négociation commerciale, la position de la PME n'est pas toujours favorable⁴³.

Les contraintes de financement sont plus grandes pour les entreprises de petites taille, le secteur bancaire ne prête pas à des individus ou à des entreprises, même si ceux-ci sont prêts à supporter des charges d'intérêts élevées couvrir les frais supportés par la banque. En théorie, cette inefficacité de marché se produit dès lors que les banques ne sont pas en mesure d'appréhender les caractéristiques de leurs clients et sont dans l'incapacité d'estimer au regard du risque, la contraction de l'accès de crédits aux PME, relative à des imperfections de marché.

Il faut dire qu'en dépit du développement de la finance et de ses instruments, le financement bancaire constitue encore la première source de financement des PME, car celles-ci ne peuvent pas prétendre aux financements par les marchés. Le financement direct sur le marché boursier est réservé davantage aux grandes entreprises cotées. Conséquence directe, de nombreuses PME souffrent encore de la rareté de capitaux. Cette problématique de financement des PME, qui touche, certes à des degrés divers, les entreprises des économies avancées et celles des économies en voie de développement et émergentes, a mobilisé l'intérêt de nombreux chercheurs, depuis bien avant. Et pour tenter de mieux la cerner et comprendre ses causes, certains économistes se sont intéressés de près aux pratiques des institutions bancaires. C'est le cas, notamment, de Berger, Frame et Miller (2005), Akhavein, Frame et White, (2005). Les conclusions de ces éminents chercheurs affirment qu'en effet ce sont les petites structures qui souffrent le plus du rationnement du crédit comparativement aux grandes entreprises, et voient dans la cotation des PME ou « le crédit scoring »⁴⁴ une sérieuse alternative pour réduire les asymétries d'information et favoriser l'accès aux financements pour ces unités de taille réduite.

⁴²« scoring » une technique d'évaluation d'un prospect à l'aide de scores. Cette méthode est utilisée en particulier en marketing direct, pour déterminer la valeur des différents clients contenus dans un fichier. Les critères retenus seront par exemple : la réponse au mailing, le nombre de commandes passées, le montant moyen d'une commande, les modalités et les délais de paiement, la sensibilité aux promotions... etc.

⁴³www.memoireonline.com, Economie et finance.

⁴⁴Le **crédit scoring** est un outil qui permet aux banques d'évaluer le risque représenté par le demandeur de prêt. En d'autres termes, il permet à l'établissement de crédit de garantir la solvabilité du candidat au prêt. Un établissement de crédit cherchera toujours à limiter les risques de non remboursement des crédits qu'il octroie. Ainsi, le crédit scoring permet à la banque de limiter ces derniers en se basant sur un certain nombre de critères. Les critères mis en avant concernent la fiabilité et la solvabilité de l'emprunteur.

Malgré l'existence des sources de financement adaptées aux besoins et aux moyens des petites et moyennes entreprises (crédit-bail, la bourse) et qui sont très sollicitées dans les pays développés, le recours à l'endettement bancaire reste l'unique source pour les PME en Algérie pour le financement de leurs besoins.

1.5. Le financement par le crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à déboursier la somme correspondant au coût d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées « loyers ». En Algérie, le crédit-bail est défini comme « une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé; ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire; et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux »⁴⁵.

L'introduction du crédit-bail (leasing) en Algérie est très récente, le cadre juridique régissant ce mode de financement n'a été mis en place qu'en 1996 par l'ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996. Depuis son introduction en Algérie, plusieurs établissements financiers se sont installés et plusieurs banques se sont lancées dans cette activité.

1.6. Le microcrédit

Le microcrédit est avant tout un outil de développement économique et social, un programme social du fait qu'il vise un large spectre de la population défavorisée en lui fournissant une première aide financière de l'état pour la sortir du cercle vicieux de la pauvreté et un programme économique puisqu'il ambitionne de créer une dynamique de développement tirée par les petites et micro-entreprises. C'est une nouvelle stratégie qui permettant aux personnes de faibles ressources porteurs d'un projet personnel, de bénéficier de prêts que leur refuse le système bancaire traditionnel. Parmi ces nouvelles stratégies on trouve les programmes de développement des micro-entreprises.

Les banques algériennes participent considérablement au financement des PME à travers la venue du dispositif du micro-crédit entamé dès la fin de l'année 1999 et

⁴⁵Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier 1996.

conduit sous les auspices de l'ADS (l'Agence pour le développement social), s'inscrivait dans une problématique de lutte contre la pauvreté et le chômage et projetait d'améliorer les autres dispositifs sociaux mis en œuvre auparavant, ces programmes d'aide et de garantie des crédits des PME sont mise en œuvre par les dispositifs tel que ANSEJ, CNAC, ANGEM,...etc.

Selon VINCENT.F, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs : du montant ; il s'agit généralement de sommes entre 100 et 5000 Dollars, du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de forme de garantie choisie »⁴⁶.

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il consiste en un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur⁴⁷. En effet, il existe deux formes de microcrédit :

- Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle ;
- Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoin de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

2. Le financement informel des PME

Selon M Lelart (1990) la finance informelle se définit comme des mécanismes originaux qui permettent de faire circuler la monnaie en contrepartie d'une accumulation temporaire des créances et des dettes. Elle regroupe l'ensemble des transactions effectuées, en marge des règles établies, par des intermédiaires non agréés et /ou non enregistrés, il est aujourd'hui fréquent de voir que les populations accordent une importance aux circuits informels dans la mobilisation de l'épargne intérieure. La principale concerne la souplesse avec laquelle les transactions sont menées⁴⁸.

⁴⁶ VINCENT .F : « le système du micro-crédit, permet –t-il le développement ? » ; In Revue Problèmes économiques ; N°2666-24 Mai 2000, P25.

⁴⁷ www.memoireonline.com, Economie et finance.

⁴⁸ THOMASIA M, (2003), « Financement des PME : de l'échec des finances formelles au recours des tontines au Sénégal », université CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR, p 45.

Les marchés de la finance informelle sont adaptés à l'environnement économique et social local. Ils sont durables et beaucoup représentent des efforts soutenus. La finance informelle a longtemps été considérée comme un fléau. Il est reconnu désormais que beaucoup de pauvres bénéficient de l'existence de ces marchés financiers informels. Par ailleurs, les mécanismes informels constituent la principale technique d'épargne de beaucoup de pauvres, l'offre de prêt n'est pas service que propose la finance informelle. L'opportunité de faire des dépôts est une composante importante. Des prêts informels de montants considérables correspondent à des épargnes financières.

La finance non formelle se pratique principalement à l'échelle locale et se compose d'activités financières directement accessibles, théoriquement, à l'ensemble de la population. Il y a deux démarches principales : un développement d'organisations au sein de leur propre norme, mais extra-légale par rapport aux lois nationales, la transition d'un établissement vers un organe d'un niveau légal supérieur, comme une banque ou une coopérative de crédit.

Ces deux systèmes peuvent être régis à deux niveaux, le renforcement de la capacité financière des entités de base, comme les regroupements d'aide mutuelle et les organisations populaires ; ou le renforcement de la capacité des groupements de promotion de l'aide mutuelle comme les Organisations de développement non gouvernementales (ODNG).

Les groupements d'aide mutuelle appartiennent toujours à leurs membres et ses contrôles par eux. Ils peuvent être soit des groupes financiers dont le premier objectif est l'intermédiation financière (par exemple en organisant des associations d'épargne rotative et non rotative ou des associations de crédit).

De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel, une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel pour survivre.

➤ **La collecte des fonds auprès de l'entourage**

Autrement appelée « love money » (« argent du cœur » ou « capital de proximité ») la collecte de fonds auprès de l'entourage est généralement utilisée pour un financement rapide et facile à obtenir. Il s'agit de l'argent de proches, famille ou amis, qui deviennent alors actionnaires de votre entreprise. L'intérêt de l'apport de «

love money » au moment de la création d'entreprise montre aux futurs investisseurs que vous avez déjà su convaincre vos proches et que votre projet tient la route.

SECTION 2 : LA PME ET SON FINANCEMENT EN ALGERIE

Les petites et moyennes entreprises contribuent de manière importante au développement économique. Elles constituent la vaste majorité des entreprises dans l'ensemble des économies. Elles sont responsables de la création de la vaste majorité des emplois et représente un tiers jusqu'au deux tiers du chiffre d'affaire au sein du secteur privé. Depuis la fin des années 1980, tous les gouvernements algériens ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays, par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. Et c'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché.

A l'heure actuelle en Algérie, l'amélioration de l'efficacité de PME demeure un enjeu essentiel car cette typologie d'entreprise est fortement pourvoyeuse d'emploi et créatrice de richesse pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME et une batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprise a été engagée.

1. La PME en Algérie

Depuis quelques années les PME font l'objet d'une attention croissante de la part des pouvoirs publics, elles sont un acteur majeur du tissu productif algérien en termes d'innovation et de création d'emplois.

1.1. Définition de la PME

Une petite ou moyenne entreprise est une entreprise dont la taille, définie à partir du nombre d'employés, du bilan ou du chiffre d'affaires, ne dépasse pas certaines limites, les définitions de ces limites diffèrent selon les pays. La PME est « *une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise* »⁴⁹.

⁴⁹Wtteewulghé. Robert, (1998), « La PME : une entreprise humaine », édition De Boeck Université Paris-Bruxelles, p 15.

1.1.1. Définition des PME selon la Commission Européenne (CE)

La définition la plus achevée est proposée par la commission européenne qui voit dans la production d'une définition commune un moyen d'améliorer la cohérence des mesures prises en faveur de ces entreprises et de limiter les distorsions de concurrence. A la première recommandation sur ce point édictée en 1996 en a succédé une nouvelle datée du 6 mai 2003, qui n'en a pas modifié les critères mais a seulement procédé à l'actualisation des seuils financiers.

Selon le guide de l'utilisateur pour la définition de la PME (24/02/2016) et dans le cadre de la commission européenne la recommandation 2003/361/CE telle que publiée au journal officiel de l'Union européenne L124 du 20 mai 2003, est l'unique référence authentique permettant de déterminer les conditions relatives à la qualité de PME: « *la catégorie des micros, petites et moyenne entreprises (PME) se compose des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros* »⁵⁰.

- La moyenne entreprise : sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et soit ont un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas 50 millions d'euros, soit un bilan annuel qui n'excède pas 43 millions d'euros.
- La petite entreprise : sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.
- La micro entreprise : sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

⁵⁰ La commission européenne, (24/02/2016), « le guide de l'utilisateur pour la définition des PME », Luxembourg, Office des publications de l'Union européenne, 2015, p10.

Tableau N°3 : seuil de la commission européenne (24/02/2016)

Catégorie d'entreprises	Effectifs : unités de travail par an		Chiffre d'affaire annuel		Total du bilan annuel
Moyenne entreprise	<250	et	≤ 50 millions €	ou	≤ 43 millions €
Petite entreprise	< 50		≤ 10 millions €		≤ 10 millions €
Micro-entreprise	< 10		≤ 2 millions €		≤ 2 millions €

Source : La commission européenne, (24/02/2016), art 2, « le guide de l'utilisateur pour la définition des PME », Luxembourg, Office des publications de l'Union européenne, 2015, p11.

1.1.2. Définition de la PME en Algérie

En Algérie, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant une (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 4 milliards de Dinars Algériens ou dont le total du bilan n'excède pas un (1) milliard de Dinars Algériens, et qui respecte les critères d'indépendance⁵¹.

- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 400 millions et 4 milliards de Dinars Algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre 200 millions et 1 milliard de Dinars Algériens⁵².
- **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 400 millions de Dinars Algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 200 millions de Dinars Algériens⁵³.
- **La Très Petite Entreprise (TPE)**, ou micro-entreprise est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions de Dinars Algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 20 millions de Dinars Algériens⁵⁴.

⁵¹ La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, art 5 (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017.

⁵² La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, art 8 (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017.

⁵³ La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, art 9 (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017.

⁵⁴ La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, art 10 (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017.

Tableau N°4 : la classification des PME en Algérie

Catégories	Effectif	Chiffre d'affaire	Total du bilan
Moyenne entreprise	50 à 250	400 millions de Dinars à 4 milliard de Dinars	200 millions à 1 milliard de Dinars
Petite entreprise	10 à 49	< 400 millions de Dinars	< 200 millions de Dinars
Micro entreprise	1 à 9	< 40 millions de Dinars	< 20 millions de Dinars

Source : élaboré à partir de la loi n° 17-02 portant la loi d'orientation sur le développement de la PME.

A la fin du 1er semestre 2018, la population globale de la PME est composée de 97,7% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit **1 068 027 TPE** qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,00% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,30%.

Tableau N° 5 : typologie des PME

Type des PME	Nombre de PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	1 036 027	97.7
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	21 863	2.00
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	3 280	0.30
Total	1 093 170	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018, (CNAS).

Tableau N°6: Répartition des PME par Branches d'activité (de S1 2018)

Secteurs d'Activité	PME privées	(%)	PME publiques	(%)
Agriculture	6 877	0.629	96	36.64
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2 936	0.269	2	0.76
BTPH	182 477	6.696	24	9.16
Industries manufacturières	97 728	8.942	75	28.63
Services y compris les professions libérales	561396	51.367	65	24.81
Artisanat	241 494	22.096	/	/
Total	1 092 908	100	262	100

Source: réalisée à partir des données du Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018, (CNAS).

1.2. Les caractéristiques des PME

Les principales caractéristiques de la PME résident sur plusieurs formes permettant d'établir un profil-type de PME, qui varient en fonction des atouts qui leur confèrent des avantages mais aussi des faiblesses qui entravent leur développement :

- La petite taille ;
- Centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant ;
- Faible spécialisation de travail ;
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée ;
- Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés ;
- Structure d'organisation plate ;
- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché ;
- Proximité entre patron et employés ;
- Faible formalisation.

1.3. Les caractéristiques des PME en Algérie

Les PME algériennes ont des caractéristiques qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation, toutes ces caractéristiques visibles dans les PME algériennes sont le produit de l'histoire, d'un environnement socioculturel et juridique, ajoutant à cela un environnement économique qui n'est pas favorable au progrès de ces entreprises sur le plan organisationnel et fonctionnel. Donc plusieurs caractéristiques relatives aux PME Algériennes peuvent être dégagées comme suit :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial) ;
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprises (97.7% des PME en Algérie (2017) appartiennent à la catégorie des TPE avec des effectifs inférieurs à 10 salariés) ;
- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Manque d'encadrement technique (la majorité des PME algériennes souffrent d'un retard technologique ce qui conduit à des conditions de production peu performantes) ;
- Faiblesse de cumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;

- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation ;
- Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées où on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin de la région du grand sud ;
- La prépondérance d'une culture orale dans le travail (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leur plans de stratégie d'exécution, encore moins lors qu'il s'agit du future et du prévisionnel) ;
- Les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier au dans le village.

1.4. Evolution des PME algériennes

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980, Ce type d'entreprises avant cette date n'a joué 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 algériennes ont passées par trois périodes dans leurs évolutions depuis l'indépendance (1962) :

➤ La période de 1963-1982

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des coloniaux. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales. Pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, les pouvoirs publics ont procédé à la promulgation de 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 pays.

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 pas eu d'effets notables 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 N° 66/284 qui a été promulgué en date du 15/09/1966. Ce code a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a donné également naissance à la commission nationale des investissements un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé. Cependant 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, poursuivis d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978). Durant toute cette période, 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 période⁵⁵.

A noté que la commission nationale des investissements n'a ajouté que complexité et lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la commission 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 très lourde et le commerce extérieur était fermé, telles étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée.

➤ **La période 1982-1988**

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcée sous toujours le système de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que⁵⁶:

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;

⁵⁵ Samia GHARBI, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux », Revue de recherche sur l'industrie et innovation, N°238,(mars 2011), p 06.

⁵⁶Farida MERZOUK, (2009), « PME et compétitivité en Algérie », université de Bouira- Algérie, N°238, p 03.

- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement. (CNES 2002) ;

Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :

- Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement ;
- Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité limitée(SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif ;
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires.

➤ **A partir de 1988**

L'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988 par la loi 88-25 du 19/07/1988 qui a libéré le plafond de l'investissement privé et a ouvert à ce dernier d'autres créneaux. De ce fait le nombre des PME/PMI privées est passé à 19 843 entreprises. L'autorisation aux investissements étrangers a été 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 19/02/1991 portant la libération du commerce extérieur, le nombre d'entreprises privées a atteint 22 382 entreprises en 1992. L'année d'après d'autres mesures d'encouragement et d'appui aux PME/PMI par la création de plusieurs institutions de soutien et d'accompagnement, et jusqu'à 2002 en dénombre 188 564 PME/PMI qui emploient 731 082.

La date de 1988 pour l'économie algérienne, est la période de transition vers une économie de marché, ce changement l'a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de ses dettes et pour 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. L'état 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 05/10/1993, ce code a eu pour but⁵⁷ :

- La promotion de l'investissement ;
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- Réduction des délais d'études des dossiers ;

⁵⁷Samia GHARBI, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux », Revue de recherche sur l'industrie et innovation, N°238, (mars 2011), p 06-07.

- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

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

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

A partir de 2000, le poids de la PME/PMI a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé, et la densité a presque quadruplé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001, soit 212 120 entreprises. A la fin de 2010 le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 398 788 entreprises, alors qu'au début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises. Contrairement au nombre des PME/PMI publiques qui a enregistré une diminution de 228, en 07 années. Par contre le total des artisans durant 07 années, a connu une augmentation nette et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 162 085 entreprises à la fin de 2009⁵⁸.

À la fin du premier semestre 2013, les PME privées et l'artisanat représentaient 99,93% du total des entreprises. Malgré les efforts engagés dans le cadre des réformes économiques, dans le but d'améliorer les conditions du secteur, ainsi que le cadre réglementaire de leur activité, plusieurs problèmes continuent à annihiler ces efforts, il y a lieu de citer :

- Le manque d'information sur le secteur de la petite et moyenne entreprise, ce qui contribue à rendre difficile de donner une définition communément admise sur la PME en Algérie.
- Le manque de concertation entre l'Etat et le tissu industriel, peu outillé, afin de faire face à leur environnement administratif, financier, fiscal, réglementaire instable, ...etc.

⁵⁸Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.

Le gouvernement a examiné et adopté en juin 2013 une nouvelle politique industrielle, basée essentiellement sur le renforcement des entreprises, notamment les PME. Elle se concrétise notamment par le réveil et la relance des filières industrielles «dormantes» et par la projection de réels partenariats dans les filières stratégiques où l'innovation technologique est un critère déterminant. Il s'agit donc à promouvoir des filières industrielles stratégiques où l'Algérie recèle un potentiel et dispose d'atouts compétitifs, et d'aider les entreprises à se placer sur le marché international. Le nombre total des PME a plus que doublé, passant de 245 348 en 2001 à 747 934 en 2013, soit une augmentation de 9,73% par année⁵⁹.

Tableau N°7 : Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2001-2013

Années	PME privées	PME publiques	Artisans	Total
2001	179 893	778	64 677	245 348
2002	186 552	778	71 523	261 853
2003	207 949	778	79 850	288 587
2004	225 449	778	86 732	312 959
2005	245 842	894	96 072	342 788
2006	269 806	739	106 222	376 767
2007	293 946	666	116 347	410 959
2008	392 013	626	126 887	519 526
2009	408 155	598	162 085	570 838
2010	618 515	557	135 623	754 695
2011	511 856	572	146 881	659 309
2012	550 511	557	160 764	711 832
2013	578 586	547	168 801	747 934

Source : réalisée par nous-mêmes à partir des données du ministère de la PME et de l'artisanat.

A la fin du premier semestre 2016, le nombre totale des PME toutes catégories comprises s'élève à 1 014 075 entités, alors que leur nombre était de 896 811 entités en 2015, et de 852053 à la fin de l'année 2014.

Tableau N° 8 : Evolution des PME durant la période 2014-2016.

Années	PME privées	PME publiques	Total
2014	851 511	542	852 053
2015	896 279	532	896 811
2016	1 013 637	438	1 014 075

Source : réalisée à partir des données du ministère de l'industrie et des mines

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2017 et le 1er semestre 2018 est de 3,10 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un

⁵⁹Bulletin d'information statistique de la PME, 1er semestre 2013.

accroissement net total de +32 881 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5,39%⁶⁰.

Tableau N°9 : Evolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018)

	S1/2017	S1/2018	Evolution %
Population globale de la PME	1 060 289	1 093 170	3.10
PME privées personnes morales	596 074	628 219	5.39

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018.

2. Dispositifs et mesures publics pour la promotion et le développement des PME Algériennes

2.1. Les dispositifs et programmes 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 la promotion et le développement de la PME en Algérie⁶¹.

2.1.1. Ministère des petites et moyennes entreprises

Le Ministère chargé des PME a été créé en 1991 en vue de promouvoir les petites et moyennes entreprises. Il est chargé des fonctions suivantes:

- Développement des petites entreprises et de promotion ;
- 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.

Il convient de noter, qu'il a eu création sous l'égide du Ministère de la PME de nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur, nous y trouvons entre autres :

⁶⁰Le Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018.

⁶¹Farida MERZOUK, (2009), « PME et compétitivité en Algérie », université de Bouira- Algérie, N°238, p07-08.

➤ **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 de :

- Accueillir et accompagner les entreprises nouvellement créées pour une période déterminée ;
- Gestion location des magasins ;
- Donner des orientations et des conseils dans le domaine de la comptabilité, le droit, le commerce et la finance ;
- Assistance pour la formation sur les principes et les techniques de gestion au cours de la phase de maturation du projet.

➤ **Centres d'aides**

Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs, réduire la durée de création d'entreprises et la gestion des dossiers qui ont bénéficié du soutien des fonds créés au sein du Ministère concerné. En outre, ils visent à développer un tissu économique local et accompagner les petites et moyennes entreprises à s'intégrer dans l'économie internationale.

Ces centres ont pour fonctions:

- L'étude des dossiers et leur suivi, ainsi que 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 et de 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.

➤ **Conseil National Consultatif**

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière. Il a pour mission la promotion

du dialogue et de concertation entre les petites et moyennes entreprises et les associations professionnelles, d'une part et les organismes et les autorités publiques, de l'autre part. Ses fonctions 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.

2.2. Mesures d'accompagnement et de développement des PME Algériennes

Pour la promotion et le développement de la PME en Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place un vaste programme de soutien en faveur de ce secteur. Ce programme vise le renforcement du développement du secteur de la PME et de l'artisanat qui doit s'inscrire dans le cadre de l'insertion de l'économie dans la configuration économique internationale. L'Etat s'engage à assurer le renforcement et l'épanouissement de ces entreprises pour améliorer leur compétitivité et la qualité de leurs produits. Les lignes directrices de ce programme telles qu'elles sont annoncées par la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprises (La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017) visent⁶²:

- De publier et promouvoir la diffusion de l'information à caractère industriel, commercial, juridique, économique, financier, professionnel et technologique relative au secteur des PME ;
- D'encourager toute initiative tendant à faciliter l'accès des PME au foncier ;
- D'ouvrir pour la mise en place de régimes fiscaux adaptés aux PME ;
- De favoriser et d'encourager le développement de la culture entrepreneuriale, ainsi que les nouvelles technologies et l'innovation au sein des PME ;
- De faciliter l'accès des PME aux instruments et services financiers adaptés à leurs besoins ;
- D'encourager les associations professionnelles, les bourses de sous-traitance et les groupements ;
- De renforcer la coordination entre les dispositifs de création et d'appui aux PME aux niveaux central et local.

La mise en œuvre de ce programme s'appuie sur des actions que l'Etat engagé par :

⁶²La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprises, (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017

- La création d'un établissement public à caractère spécifique dénommé « l'agence », chargé de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la PME en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation, y compris l'amélioration de la qualité, la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME ;
- Le financement des actions d'aide et de soutien à la PME, ainsi que des dépenses de fonctionnement de l'agence s'effectuent à travers le compte d'affectation spéciale N° 302-124 intitulé « fonds nationale de mise à niveau des PME, d'appui à l'investissement et de promotion de la compétitivité industrielle » ;
- La mise en place de multiples instruments fiscaux, financiers et monétaires qui viendraient soutenir la PME et l'artisanat ;
- La création de centre d'appui et de conseil à la PME ayant pour principales missions d'appui à l'émergence à la croissance et à la pérennisation des PME, ainsi que leur accompagnement ;
- Création de pépinières chargées de soutenir les entreprises émergentes et de les héberger ;
- Les fonds des garanties des crédits et des fonds d'amorçage conformément à la réglementation en vigueur afin de garantir les crédits aux PME ;
- La création de sociétés financières spécialisées (SFS) ;
- Le ministère chargé de la PME entreprendre en concertation avec les autres ministres et autorités concernés, toute initiative à l'effet d'identifier les besoins des PME en financement et d'impulser la mise en place d'instruments financiers adaptés ;
- La création auprès du ministère chargé des PME, un organisme consultatif dénommé « conseil national de concertation pour le développement » ;
- les programmes de modernisation sont établis et mis en œuvre des PME ;
- La création des associations de TPE représentatif de cette catégorie offrant des services spécifiques à ces TPE ;
- La création des associations et / ou groupements des PME visant l'amélioration de la compétitivité des filières d'activités notamment celles de la sous-traitance ;
- L'agence met en place un système d'information sur les PME afin de servir, notamment d'outil de prospective et d'aide à la décision.

3. Les institutions de soutien et d'accompagnement PME

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.

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

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mise en place en 1997, il appui les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, l'ensemble des projets financés cumul au 30/06/2018 est de 374 325 projets, le secteur des services, est le secteur le plus attractif pour les porteurs de projets accompagnés par l'ANSEJ depuis le lancement de ce dispositif (avec 106 992 projets) suivi du secteur de transport des marchandises avec 56530 projets, puis le secteur de l'agriculture avec 55 232 projets financés.

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

A partir de 2004 et dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité. Concernant les risques de crédits, l'organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la caisse⁶³. L'ensemble des projets financés cumul au 30/06/2018 est de 143 493 projets, avec la création de 300 602 emplois⁶⁴.

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

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie ; accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses guichets uniques décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets. Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements.

⁶³Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et ALI GABOUSSA, (2013), « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Revue des entreprises algériennes n°04, p 44.

⁶⁴Le Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018.

3.4. Fond de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (FGAR)

La création du FGAR obéit à la volonté des pouvoirs publics, représentée par le Ministère d'Industrie et des Mines, de mettre en place des mécanismes permettant de faciliter le financement lors de la création et de l'extension d'une PME. Il constitue, de ce fait, un des nombreux instruments d'une politique dont la finalité est l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME⁶⁵.

Le premier organisme Algérien de garantie des crédits aux PME fut créé en 2004, la mission première du FGAR étant de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises au crédit bancaire en partageant le risque de financement des PME avec les banquiers et ce, par l'octroi de garanties, et pour pouvoir bénéficier de cette garantie le projet doit être:

- Soit la création d'une nouvelle activité économique;
- Soit le développement et l'extension d'une activité économique existante;
- Soit le renouvellement des équipements de l'entreprise.

4. Le rôle de la PME dans l'optique de développement économique Algérien

La place et le rôle des PME dans l'économie suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la croissance économique et au développement économique, par :

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

4.1. La création d'emploi

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. En effet le nombre d'emplois déclaré au 1er semestre 2015 est de 1 341 692 emplois, d'où en retient 1 295 257 emplois offert par les PME privées, et seulement 46 165 emplois offert par les PME publiques, et le nombre d'emplois déclaré à la fin du 1er semestre 2016 s'élèvent à 1 474 277 emplois (1 438 579 emplois offert par les PME privées et 35 696 emplois offert par les PME

⁶⁵Le salon international de l'environnement et des énergies renouvelables d'Alger, 26/12/2018, disponible dans le site : www.fgar.dz/portal/fr.

publiques). Notons que plus de 500.000 jeunes ont créé, à la fin de septembre 2017, des micro-entreprises qui ont contribué à la création de 1.200.000 postes d'emploi.

Notamment en 2018 le secteur privé emploie 6,95 millions de travailleurs, soit 63% de l'emploi total, a appris l'APS (secteur privé en Algérie) auprès de l'Office National des Statistiques (ONS), quant au secteur public, il absorbe près de 4,09 millions de travailleurs, soit 37% de la population occupée qui est de 11,048 millions de travailleurs, indique l'enquête réalisée en avril par cet office sur la situation du marché du travail⁶⁶.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan.

4.2. La création de la valeur ajoutée

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs, implantées sur le territoire national.

La désindustrialisation continue qu'a connue l'économie algérienne depuis les années 90, supportée par le secteur public, est un fait économique marquant. Exception faite de quelques années, l'industrie nationale manufacturière du domaine public a enregistré une décroissance depuis le milieu des années 80. A partir de 1998, le secteur public a commencé à céder progressivement sa place au secteur privé. En 2017, le déflateur du PIB connaît une hausse de 4,7% après les baisses de 2014 et 2015 avec respectivement 0,3% et 6,5% et la hausse modérée de 2016 avec un taux de 1,6%. Cette tendance nouvelle d'un déflateur du PIB positif révèle effectivement des baisses de prix internationaux des hydrocarbures moins importantes dès 2016 et une augmentation conséquente des prix en 2017.

⁶⁶ La fédération des chefs des entreprises, (2018), « entrepreneurs de progrès », Revus de presse, 30juillet 2018, p03.

Les variations des prix de la valeur ajoutée du secteur des hydrocarbures ont été de -32,8% en 2015 par rapport à 2014, de -10,4 % en 2016 par rapport à 2015 et de +24% en 2017 par rapport à 2016⁶⁷.

La croissance du produit intérieur brut (PIB) de l'Algérie a été de 1,3% au 1er trimestre 2018 par rapport à la même période de 2017, a appris l'APS auprès de l'Office National des Statistiques (ONS). Cependant, le premier trimestre 2018 a été caractérisé par un recul de la croissance dans le secteur des hydrocarbures avec une baisse de 2% par rapport au même trimestre de 2017. Quant à la croissance hors-hydrocarbures, elle a été de 2% par rapport au 1er trimestre 2017, tirée essentiellement par les secteurs de l'Agriculture et pêche, du Bâtiment-Travaux Publics et Hydraulique (BTPH y compris services et travaux publics pétroliers) et de l'Industrie.

Au deuxième trimestre 2018, les évaluations trimestrielles du PIB indiquent une croissance économique de 0,7% au lieu de 1,5% durant la même période de l'année 2017. La croissance économique au 2ème trimestre 2018 est caractérisée par une forte baisse dans le secteur des hydrocarbures (-8,2%), mais la croissance hors hydrocarbures (2,8%) reste appréciable essentiellement tirée par le secteur agricole qui connaît une performance soutenue de 8,9% contre 0,7% au 2ème trimestre 2017.

En valeurs courantes, le PIB du 2ème trimestre 2018 connaît une croissance importante de 9,3%, au lieu d'une hausse de 5,1% pour la même période de l'année 2017, ce qui signifie une augmentation du niveau général des prix de 8,6% contre 3,5% pour la même période de l'année écoulée⁶⁸.

4.3. 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.

⁶⁷Mounir Khaled BERRAH, (2017), « les comptes économiques en volume de 2015à2017 », document N°825, p02.

⁶⁸Mounir Khaled BERRAH, (2018), « les comptes nationaux trimestriels 2^{ème} trimestre 2018 », document N°828, p01.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa dimension, petite, moyenne ou grande en plus de la création des emplois et de la valeur ajoutée, en redistribuant le surplus sur les agents économiques, elle joue un rôle moteur dans la vie économique et sociale de tout le pays à travers sa redistribution de la richesse.

CONCLUSION

Les Petites et Moyennes Entreprises constituent l'ossature de toutes les économies et sont un facteur essentiel pour la croissance économique, le dynamisme et la flexibilité d'un pays. Les entreprises ont besoin de faire des investissements cela nécessite des fonds importants qui ne peuvent être assurés seulement par l'autofinancement. C'est pourquoi, le recours au financement externe s'avère nécessaire pour répondre à ces besoins.

L'Algérie a adopté une nouvelle stratégie pour la réduction de la pauvreté et assuré un développement durable, cela en créant des dispositifs d'aide à la création des PME/PMI, et cela a porté effectivement ses fruits étant donné que la création des PME/PMI à travers plusieurs dispositifs mise en place a conduit à la réduction du chômage et créer de la valeur ajoutée.

CHAPITRE III

TROISIEME CHAPITRE

FINANCEMENT BANCAIRES DES PME DE LA WILLAYA DE BEJAIA. APPROCHE PAR QUESTIONNAIRE

L'accès des PME aux financements bancaires en Algérie demeure un obstacle à leur développement. Les PME algériennes se trouvent dans une position financière fragile et restent très dépendantes du crédit bancaire, elles attribuent une importance manifeste pour le financement bancaire, de ce fait sont disposées à offrir des garanties pour s'attacher les services de la banque.

Dans ce présent chapitre nous allons essayer de circonscrire les contraintes qui poussent les banques à hésiter de financer les PME en Algérie, nous avons choisi les banques de la wilaya de Bejaia comme échantillon de notre étude de terrain. Afin que notre étude soit plus détaillée nous aborderons dans ce qui suit une présentation du réseau bancaire puis nous procéderons à l'analyse de la problématique du rationnement du crédit dans l'aspect de la relation bancaire-PME.

Ce chapitre traite de la démarche méthodologique que nous avons suivie et qui repose sur l'élaboration d'un questionnaire qui comporte des questions fermées et des questions ouvertes, ce dernier est adressé aux dirigeants des agences bancaires en vue d'appréhender les mesures et les démarches à suivre pour la prise de décision d'octroi d'un crédit. Nous allons exposer une analyse et une interprétation des résultats obtenus durant l'enquête qui va nous permettre d'avoir une vision générale sur la question de financement des PME aux prêts des banques enquêtées et les différents problèmes rencontrés par ces dernières pour l'interprétation d'une demande de crédit.

SECTION 1 : LE RESEAU BANCAIRE DE LA WILAYA DE BEJAIA

La mise en place d'une structure financière efficace et capable de répondre aux besoins financiers des entreprises de la wilaya de Bejaia est indispensable. C'est dans cet esprit que nous avons choisi de s'intéresser à l'apport des banques de la wilaya aux PME qui évoluent dans son territoire. Il s'agit d'étudier la logique de la répartition des agences bancaires dans toute la région.

1. Présentation de l'espace bancaire de la wilaya de Bejaia

Avant de présenter notre enquête de terrain, il est nécessaire de présenter brièvement le réseau bancaire de la wilaya de Bejaïa qui est très important et figure parmi les plus étendus au niveau national. Son importance apparaît dans l'extension de ses agences. Le réseau des banques de la wilaya de Bejaïa est composé aujourd'hui de six banques publiques et d'un nombre important de banques étrangères.

1.1. L'extension du réseau bancaire de Bejaïa

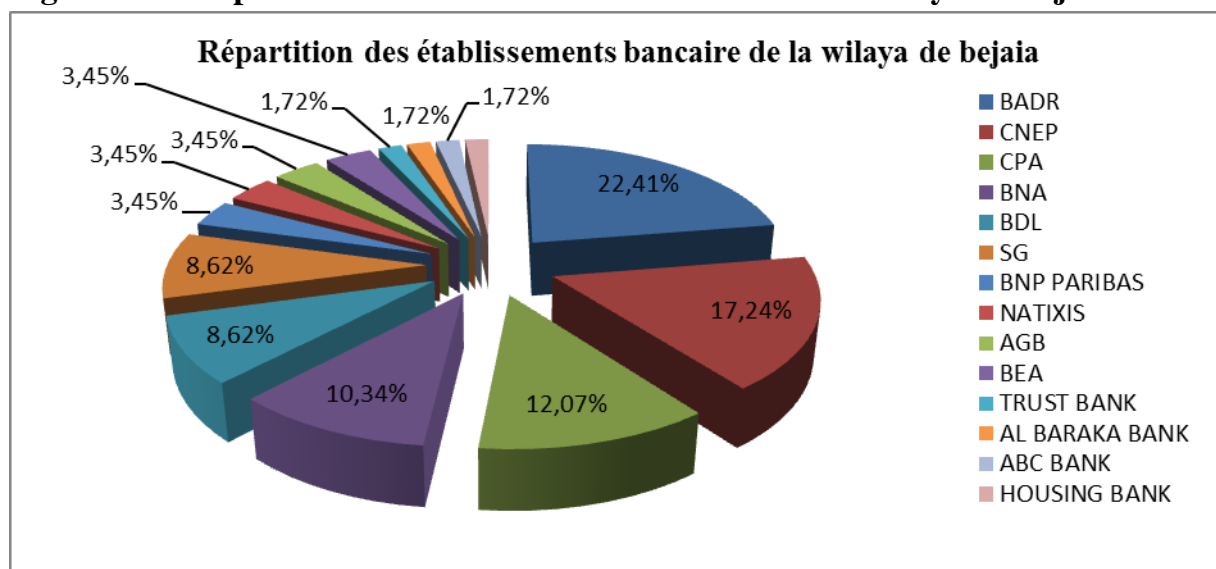
Le tableau N°10 ci-dessous représente la répartition du réseau bancaire au niveau de la wilaya de Bejaia, qui est composé aujourd'hui de six banques publiques (BADR, CNEP, CPA, BNA, BDL, BEA) et d'un nombre important de banques étrangères (SOCIETE GENERALE, NATIXIS, BNP PARIBAS, AGB, AL BARAKA BANK, TRUST BANK, ABC BANK, HOUSING BANK).

Tableau N°10 : Répartition des banques de la wilaya de Bejaïa

Le nom de la banque	le nombre d'agence	Le pourcentage %
BADR	13	22.41
CNEP	10	17.24
CPA	7	12.07
BNA	6	10.34
BDL	5	8.62
Société générale (SG)	5	8.62
BNP PARIBAS	2	3.45
NATIXIS	2	3.45
AGB	2	3.45
BEA	2	3.45
TRUST BANK	1	1.72
AL BARAKA BANK	1	1.72
ABC BANK	1	1.72
HOUSING BANK	1	1.72
TOTAL	58	100

Source : notre enquête Avril 2019

Figure N°5: Répartition des établissements bancaire de la wilaya de Bejaïa



Source : notre enquête Avril 2019

Tableau N°11 : la structure du réseau bancaire de la wilaya de Bejaia

Les banques	Le nombre des banques	Le pourcentage %
Banques publiques	43	74.14
Banques privées	15	25.86
Total	58	100

Source : notre enquête Avril 2019

Le réseau bancaire de la wilaya de Bejaïa est composé de 58 agences, celui des banques publiques comporte à lui seul 43 agences, soit 74.14% du total du réseau, alors que le réseau des banques privées est composé de 15 agences, soit 25.86% du total du réseau.

Le réseau de la BADR possède le plus grand nombre d'agence soit 13 agences, soit 22.41% du total des agences existantes dans la wilaya de Bejaïa ; son rayon d'exploitation est rattaché à une succursale qui est localisée au niveau de la wilaya elle-même, il assure sa direction et sert de pont avec son réseau national (direction générale) qui se trouve à Alger. Les agences de la BADR se trouvent au niveau des villes suivantes : Bejaia, Akbou, Sidi Aich, El-Kseur, Tazmalt, Amizour, Seddouk, Ouzelleguen, Aokas, Kherrata, Souk El Tnine.

La BNA est représentée dans la wilaya de Bejaïa par 6 agences, soit 10.34% du total du réseau de la wilaya. Elle est dirigée par une succursale implantée dans la wilaya et qui couvre également la wilaya de Jijel. Le réseau bancaire de la BNA se trouve au niveau des villes suivantes : Béjaia, El-Kseur, Tazmalt, Souk El Tnine.

Le réseau du CPA, quant à lui comporte 7 agences, soit 12.07% du total des agences implantées au niveau de la wilaya de Bejaïa. Son réseau d'exploitation est assuré par une direction régionale localisée au niveau du chef-lieu de wilaya. Les agences du crédit populaire d'Algérie se trouvent au niveau des villes suivantes : Bejaïa, Akbou, sidi aich, El Kseur, Amizour.

La CNEP est présentée par 10 agences dans la wilaya de Bejaïa, soit 17,24%, leur direction est assurée par la direction régionale qui est mise en place au chef-lieu de wilaya en 2003. Les agences de la CNEP banque se localise au niveau des villes suivantes : Bejaïa, Akbou, Sidi aich, El kseur, Tazmalt, Amizour, kherrata, Tichy.

Le rayon d'exploitation de la BDL est composé de 5 agences, soit 8.62% du total des agences implantées au niveau de la wilaya de Bejaïa. Il est dirigé par une succursale implantée au niveau de la wilaya et qui couvre également d'autres agences localisées dans la wilaya de Jijel. Les agences de la BDL banque se localise au niveau des villes suivantes : Bejaïa, Akbou, sidi aich, El Kseur.

Enfin la BEA, caractérisés par une faible présence en termes d'agences au niveau national, est représentée dans la wilaya de Bejaïa par deux agences seulement, soit 3.45% du total du réseau bancaire de la wilaya, dont leur direction est rattachée au réseau d'exploitation d'Alger centre.

Le réseau des banques étrangères, représenté en Algérie par quelques établissements seulement de différentes nationalités (arabes, françaises et américaines). Commençons par la Société générale (SG) qui est composée de 5 agences, soit 8.62% du total du réseau bancaire de la wilaya, dont leur direction est assurée par une succursale localisée au centre urbain (Sidi Ahmed). Les trois agences se localisent au niveau de la ville de Béjaïa, et les deux autres se trouvent au niveau des villes : Akbou et El Kseur.

La BNP Paribas est présente dans la wilaya de Bejaïa avec deux agences, soit 3.45% localisées au Chef-lieu de la wilaya, et une autre au niveau de la ville d'Akbou, qui sont liés entre elles et avec la direction générale d'Alger.

La NATIXIS est aussi caractérisée par une faible présence au niveau de la wilaya de Bejaïa. Elle est présente également par deux agences soit 3.45%, une au chef-lieu de la wilaya et l'autre à Akbou.

Le réseau de l'AGB comporte deux agences, soit 3.45%, l'une est implantée au chef-lieu de la wilaya, qui a commencé à exercer son activité depuis le début de

l'année 2011 et l'autre est localisé à Akbou depuis 2006. Elles sont toutes les deux liées à la direction générale d'Alger.

AL BARAKA BANK est le premier établissement à capitaux mixtes (publics et privés) soit 1.72%. A été créée le 20 mai 1991, elle entame ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991. Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural d'Algérie (BADR) et le Groupe bancaire Al Baraka (ABG) (Groupe privé d'Arabie Saoudite). Régie par les dispositions de la loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et le crédit, la banque Al Baraka d'Algérie est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la charia islamique⁶⁹.

TRUST banque qui se représente aussi avec une seule agence bancaire, soit 1.72% du total du réseau bancaire de Bejaïa. Elle est localisée au chef-lieu de la wilaya et rattachée au réseau d'exploitation qui se trouve à Alger.

ABC banque qui se représente également avec une seule agence, soit de 1.72% du total du réseau bancaire de la wilaya de Bejaïa, « une filiale du Groupe Arab Banking Corporation, elle est localisée au chef-lieu de la wilaya, elle s'est installée le 19 Février 2012. ABC Bank Algérie est classée meilleure banque privée en Algérie, trois années successives, en 2009, 2010 et 2011. Cette reconnaissance lui a été octroyée par Global Finance Magazine, la revue américaine spécialisée dans le secteur bancaire dans le monde. C'est également la première banque internationale autorisée à s'installer en Algérie, en 1998, suite à l'obtention de son agrément de banque auprès du conseil de la monnaie et du crédit de la Banque d'Algérie »⁷⁰.

Enfin, Housing Bank qui se représente aussi avec une seule agence bancaire, soit 1.72% du total du réseau bancaire de la wilaya de Bejaïa, qui se trouve au chef-lieu de la wilaya, elle s'est installée en 2015.

1.2. La répartition spatiale des banques de la wilaya de Bejaia

De point de vue géographique, la wilaya de Bejaia, composée de 52 communes, elle dispose de 58 agences bancaires. Cependant, seules 12 communes sont dotées d'agences bancaires. Ces agences sont réparties comme suit : le chef-lieu de la wilaya s'accapare à lui seul 26 agences, alors qu'au niveau des autres communes en trouvent uniquement 32 agences qui sont réparties sur 11 communes (Akbou 8 agences, Tazmalt et Amizour 3 agences, El kseur 6 agences, Sidi aich 4 agences, Kherrata et

⁶⁹ www.albaraka.com

⁷⁰ [Www. Bejaïa : ABC Bank inaugure sa nouvelle agence. Fr](http://Www.Bejaia:ABCBankinauguresanouvelleagence.Fr)

Souk El Tnine 2 agences, et une seule agence pour Ouzelleguen, Seddouk, Aokas et Tichy. Cette répartition inégale nous allons la présenter dans le tableau suivant :

Tableau N°12 : répartition spatiale du réseau bancaire de la wilaya de Bejaia

	BADR	BDL	CPA	CNEP	BNA	BEA	BNP	NATIXI	SG	AGB	TRUST	ABC BANK	AL BARAKA	HOUSING	TOTAL	%
Bejaia	3	2	3	3	3	2	1	1	3	1	1	1	1	1	26	44.83
Akbou	1	1	1	1	-	-	1	1	1	1	-	-	-	-	8	13.79
Sidi aich	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	6.90
El-kseur	1	1	1	1	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	6	10.34
Tazmalt	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	5.17
Amizour	1	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	5.17
Seddouk	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1.72
Ouzelleguen	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1.72
Aokas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1.72
Kherrata	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3.45
Tichy	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1.72
Souk El Tnine	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3.45
Total	13	5	7	10	6	2	2	2	5	2	1	1	1	1	58	100

Source : notre enquête Avril 2019.

Comme il est mentionné dans le tableau en dessus, on remarque que le réseau bancaire de la wilaya de Bejaia se répartit d'une manière inéquitable, d'où ces derniers se concentrent dans les communes situées dans la zone pleine, spécialement dans la commune de Bejaia (le chef-lieu de la wilaya) avec 26 agences soit 44.83% du total du réseau, suivi par la commune d'Akbou avec 8 agences soit 13.79% du total du réseau, la commune de El-kseur avec 6 agences soit 10.34% du total du réseau, Sidi aich se couverte par 4 agences soit 6.90% du total du réseau et enfin le reste des communes avec 14 agences soit 24.14%. Ce qui nous permet de désigner les facteurs d'implantation de ces agences dans le territoire de la wilaya. A partir de notre étude, nous avons dégagé deux facteurs essentiels dans l'implantation de ces agences dans certaines communes au détriment des autres. Ces facteurs sont d'une part, la concentration de la population dans ces régions, et d'autre part, la concentration de l'infrastructure économique (les PME) dans ces communes.

SECTION 2 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Afin de consolider notre travail théorique et pour répondre clairement à la problématique posée, nous avons opté pour une enquête de terrain par questionnaire, puisque nous avons jugé que c'est l'outil le mieux adapté à notre étude de recherche, qui est à la fois, quantitative et qualitative, et ce qui va nous permettre de récolter le maximum des informations susceptibles de répondre à nos questions et de vérifier la validité de nos hypothèses de travail. Cependant, pour une meilleure étude nous avons jugé nécessaire de compléter cette analyse par un stage pratique qu'on a effectué au sien de la banque de l'agriculture et du développement rural d'Akbou agence N°358.

Le questionnaire est défini comme une technique de collecte des données qui consiste pour le chercheur à poser de manière identique une même série de questions à tous les participants d'une recherche lorsqu'il procède à une enquête ou à une expérimentation.

1. Objectif de l'enquête

Notre enquête nous permet d'examiner de près la situation des agences bancaires, publiques et privées de la wilaya de Bejaïa. Le but principal de la diffusion de questionnaire est alors de collecter des données sur le degré d'intégration des démarches et des méthodes pour atteindre l'objectif ultime qui est celui de rassembler les informations nécessaires pour confirmer ou infirmer nos hypothèses, et bien entendu pour répondre à la problématique posée.

2. Présentation de l'échantillon de l'étude

Dans le cadre de l'analyse empirique que nous avons accomplie auprès des banques opérant dans la Wilaya de Bejaïa, nous avons opté pour une méthode de l'échantillonnage. L'échantillon peut-être défini comme un sous-ensemble de la population à étudier. Le but est de construire un échantillon, on sera obligé de faire recours aux prélèvements d'un certain nombre d'éléments de la population à étudiée. Nous avons considéré une population de 42 agences des différentes banques. A travers cet échantillon, notre souhait est de travailler sur le maximum d'agences du réseau mis en place ainsi que sur l'ensemble du territoire géographique sur lequel sont réparti, sur les 42 banques interrogées par questionnaire 32 d'entre elles ont acceptées de nous répondre ce qui donne un taux de réponses de 76.19% et un taux de non-réponse de l'ordre 23.81% que nous supposons faible par rapport aux répondants.

Choisis parmi toutes les banques de la wilaya : BNA, CPA, BDL, BADR, CNEP, la NATIXIS-Banque, la BNP PARIBAS, la Société Générale, AGB, Trust Bank, ABC Bank et Housing Bank, soit presque trois quart du réseau bancaire de la région. Sur l'échantillon désiré, et également de respecter les quotas de la répartition spatiale de ces agences bancaires sur le territoire de la wilaya les lieux choisis pour effectuer cette analyse sont les communes : Bejaia, Akbou, El-Kseur, Sidi-Aich, Ouzellguen, Tazmalt, que nous avons choisis en termes de concentration de la population des entreprises (PME) et l'implantation des agences bancaires dans quelques communes, au détriment des autres communes.

Tableau N°13 : Présentation de la taille de l'échantillon global de notre enquête

Nombre de questionnaires	Références	Taux (%)
Nombre de questionnaires récupérés	32	76.19
Nombre de questionnaires non récupérés	10	23.81
Nombre de questionnaires distribués	42	100

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'enquête.

Tableau N°14 : Présentation de l'échantillon de l'enquête

Dénomination social de la banque	Nombres d'agence	Nombres de questionnaires distribués	%	Nombre de questionnaires récupéré	%
BADR	13	7	16.66	6	18.75
BNA	6	4	9.52	4	12.5
BDL	5	5	11.90	5	15.62
CPA	7	5	11.90	4	12.5
CNEP	10	6	14.28	3	9.37
BEA	2	2	4.76	0	00
SG	5	3	7.14	2	6.25
BNP PARIBA	2	2	4.76	1	3.12
NATIXIS	2	2	4.76	2	6.25
AGB	2	2	4.76	2	6.25
TRUST	1	1	2.38	1	3.12
HOUSING B	1	1	2.38	1	3.12
ABC BANK	1	1	2.38	1	3.12
AL BARAKA	1	1	2.38	0	00
TOTAL	58	42	100	32	100

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'enquête.

3. Présentation de la qualité des répondants

Dans le but d'avoir des informations fiables pour notre analyse, nous avons fait de notre mieux pour essayer de toucher et de choisir la qualité des répondants de haut niveau parmi le personnel de chaque agence, le questionnaire est remis soit aux directeurs d'agence ou à un employé qualifié de l'agence. Le tableau N°15 suivant résume le niveau des répondants par pourcentages.

Tableau N°15: présentation de la qualité des répondants

Qualité du répondant	Nombre des répondants	Nombre des répondants(%)
Directeur	16	50
Directeur adjoint	5	15.62
Chef de service	3	9.37
Chargé d'étude	3	9.37
Chargé de clientèle	3	9.37
Chargé d'affaire entreprise	2	6.25
Total	32	100

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'enquête.

D'après le tableau N°15 nous avons constaté que 50% des répondants à notre questionnaire sont composés de directeurs d'agence et 15.62% sont des directeurs adjoints, c'est-à-dire 65.62% sont des répondants de haute responsabilité, ce qui a contribué à la collecte des informations les plus fiables. 11 autres répondants, soit 28.11% sont des chefs de services, des chargés d'étude et des chargés de clientèle (soit 9.37 pour chacune), soit 6.25% sont des chargés d'affaires entreprises. Cela nous permet de dire que notre enquête peut atteindre un pourcentage important proche de la réalité des banques algériennes, et plus particulièrement des banques de la wilaya de Bejaïa.

4. Les conditions de la réalisation de l'enquête

Pour réaliser notre enquête, nous avons choisi d'administrer notre questionnaire par déplacement personnel auprès des directions régionales et les agences bancaires (publiques et privés) implantées à la wilaya de Bejaia (espace choisi pour l'étude), nous avons rencontré plusieurs difficultés à savoir :

- Le refus de certains directeurs de nos répondre et la difficulté de convaincre certains responsables malgré les efforts que nous avons faits ;
- Le non réponse pour certaines questions ;

- La difficulté dans la plupart du temps de trouver un directeur ou un agent disponible, ce qui est expliqué par leurs fonctions et par manque de temps ;
- Certains agences bancaires ont refusés de nos répondre nous orientons d'aller vers les directions régionales ou les directions générales ;
- Certains directeurs ont refusés de nos répondre, quand ils voient notre thème en raison de la confidentialité des données, secret professionnel du métier bancaire ;
- Une perte du temps énorme lors de déplacement dans les diverses régions de la wilaya, au moment du dépôt et de la récupération du questionnaire. Parfois même plusieurs visites à certaines agences pour déposer et récupérer le questionnaire. Cette contrainte est due à la difficulté de convaincre certains responsables sans avoir de résultat dans certains cas.

Malgré toutes ces contraintes que nous avons citées, et qui nous ont nécessité beaucoup d'énergie et plus de patience. Grâce à quelques responsables qui se sont montrés coopératifs avec nous, nous ne sommes encouragées à achever notre enquête, d'où ces derniers nous sont aidés par leur orientation et explication a surmonté ces contraintes pour qu'ils nous aient même demandé de les consulter en cas de difficulté ce qui nous donne plus de volonté pour continuer l'enquête jusqu'à la fin.

5. Contenu du questionnaire

Nous avons élaboré un questionnaire composé de 35 questions (ouvertes et fermées) aux agences bancaires de la wilaya de Bejaia , on a essayé de leur poser toute les questions qu'on trouve pertinentes ; après leur avoir demandé de s'identifier, on leur demande par la suite de nous donner une vision globale sur la collecte des données sur les PME, en outre on leur demande de nous donner des clarifications à propos de la relation qui les entretient avec les PME et l'importance de collecte des informations et son influence sur la prise de décision de prêt bancaire. En plus, le contrôle de l'activité de la PME une fois le crédit est accordé, ainsi que les méthodes spécifiques qu'elles utilisées pour mesurer le risque de crédit. Et enfin, on leur demande de donner des propositions ainsi que des suggestions qui peuvent contribuer à la résolution de la problématique de financement des PME en Algérie. Notre questionnaire est composé de :

- Questions ouvertes, dans lesquelles l'interrogé répond librement ;
- Questions semi-ouvertes, qui combinent une question fermée ;
- Questions fermées, qui imposent quatre choix de réponses : qui autorisent une seul réponse;
- Questions fermées à choix multiples, qui autorisent plusieurs réponses ;

- Questions directes dans lesquelles, l'interrogé exprime son degré d'accord ou de désaccord, à l'égard d'une affirmation.

SECTION 3 : RESULTAT DE L'ENQUETE ET DISCUSSION

Après avoir rappelé les principales lignes de notre méthodologie d'approche, nous allons procéder dans ce qui suit, au traitement et à l'analyse des données recueillies par le questionnaire remplis auprès des agences bancaires.

1. La collecte des données sur les PME

Nous posons cette question dans le but de déterminer le degré de la collecte des données sur les PME dans l'activité de la banque, les réponses à cette question sont mentionnées dans le tableau ci-dessous.

Tableau N°16 : La collecte des données sur les PME

La collecte des données	Effectif	Pourcentage %
La collecte de données sur le PME constitue une partie de vos activités		
Tout à fait	22	68.75
Moyennement	9	28.12
Pas vraiment	1	3.12
Pas du tout	0	00
Votre agence dispose-t-elle d'une cellule (structure) chargée de la collecte de données et de la production d'informations sur les PME		
Oui	10	31.25
Non	22	68.75
Si oui, pensez-vous que cette cellule d'informations est suffisamment structurée au sein de votre agence		
Oui, tout à fait	6	18.75
Oui, moyennement	3	9.37
Non, pas vraiment	1	3.12
Non, pas du tout	0	00
Non répondu	22	68.75
Disposez-Vous de toutes les données nécessaires sur les PME pour la bonne gestion des relations avec celles-ci		
Tout à fait	13	40.62
Moyennement	13	40.62
Pas vraiment	6	18.75
Pas du tout	0	00
Vos données sur les PME sont-elles protégées en matière de respect de vie privé et de sécurité		
Tout à fait	28	87.5
Moyennement	3	9.37
Pas vraiment	1	3.12
Pas du tout	0	00

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après les résultats de notre enquête, que nous avons présentés dans le tableau N°16 ci-dessus, plus de la moitié des enquêtés, voire 68.75% ont répondu affirmativement, 28.12% moyennement, de ce fait nous considérons la collecte des données nécessaires sur les PME comme une partie importante de l'activité de la banque, et selon les mêmes résultats il existe une minorité des agences bancaires qui disposent d'une cellule (structure) chargée de la collecte de données et de la production d'informations spécialement pour les PME (voire 31.25%), avec un degré de satisfaction : tout à fait (18.75%), moyennement (9.37%), pas vraiment (3.12%). A ce niveau, les informations restent insuffisantes, à cause de l'absence de structures spécialisées dans la collecte et la production de l'information.

Selon les données recueillies dans notre enquête la disposition des données nécessaires sur les PME est un avantage pour la bonne gestion des relations entre eux, par un degré d'importance respectivement 40.62% tout à fait, 40.62% moyennement, et un faible pourcentage de 18.75% Pas vraiment. Il est mentionné dans le même tableau que la majorité des banquiers ont affirmé que ces données collectées sur les PME sont protégées en matière de respect de vie privé et de sécurité, voire 87.5%.

Pour un banquier, la connaissance client(PME) peut remplir plusieurs objectifs tel que identifier les produits et les offres (de crédit ou d'épargne) susceptible d'intéresser le client, en fonction de son profil, de sa situation financière, fiscale, parafiscale, patrimoniale, professionnelle, familiale...etc. Ces données recueillies par le banquier à travers les documents nécessaires qui lui sera présenté et qu'ils doivent être en bonne état financière et régulière, doivent être protégées en matière de respect de vie privé et de sécurité.

La collecte des données sur les PME permet au banquier de connaître la personne qu'il a en face de lui même dès les premières interactions, de manière plus large la connaissance client permet d'améliorer le parcours relationnel client, face à des concurrents de plus en plus ardues, et a une clientèle (PME) mieux informée et plus exigeante, les banques doivent implanter une stratégie de gestion de relation client.

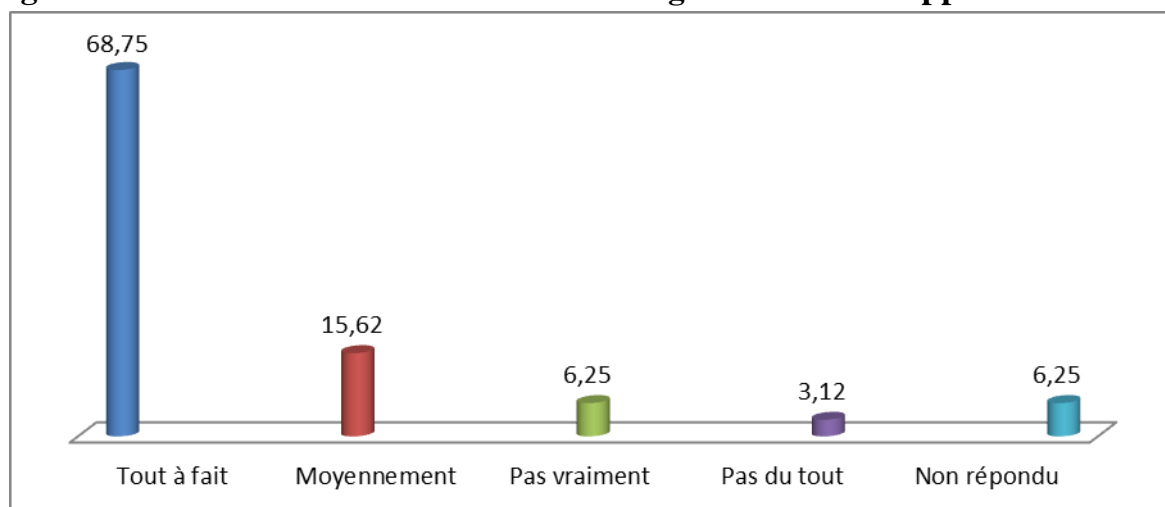
2. La relation banque-entreprises

Nous avons procédé à une série de questions relatives à la relation banque-entreprises vu son importance dans le marché du crédit et son influence positif sur l'accord du prêt bancaire.

2.1. La rétention d'une PME sur long terme

Pour répondre à la question «Pensez-vous que *la rétention d'une PME sur le long terme* est une opportunité pour *l'accroissement de la rentabilité* de la banque et le *renforcement de son positionnement sur le marché* ? », la relation banque-PME réside dans le fait que la résolution des problèmes d'accès des PME aux crédits bancaires passe par une relation durable. Les résultats de l'enquête sont montrés dans la figure suivante :

Figure N°6: la rétention d'une PME sur le long terme comme opportunité



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après la figure ci-dessus, on constate que la plupart des banques (soit 68.75%) ont affirmé que la rétention d'une PME sur le long terme est une opportunité pour l'accroissement de la rentabilité de la banque et le renforcement de son positionnement sur le marché. Enfin deux agences ont choisi de ne pas répondre à cette question.

L'impact positif de la relation entre la banque et l'entreprise est la disponibilité du crédit à travers les sources de profit des taux d'intérêt payés sur les crédits, la banque essaye toujours d'attirer le maximum de clientèle à cause de l'accentuation de la concurrence. Elles s'intéressent aussi à garder ses anciens clients pour les fidélisés, de ce fait la banque renforcera sa position sur le marché concurrentiel.

Les relations de long terme sont également un moyen efficace pour réduire le rationnement des crédits aux entreprises. Une relation de long terme permet la constitution d'une base de données internes et limite ainsi les asymétries d'information ex-ante et ex-post. Grâce à des relations de partenariat suivies, une banque améliore la qualité de son portefeuille puisqu'elle élimine peu à peu les entreprises risquées.

2.2. L'existence de chargés de clientèle- PME au sein de l'agence

Nous avons abordé ces deux questions dans le but de déterminer l'impact de l'existence du chargé clientèle sur la relation banque-PME et sa contribution au renforcement du cadre relationnel.

Tableau N° 17 : La présence de chargés de clientèle-PME au sein de l'agence

Chargés de clientèle-PME au sein de l'agence	Effectif	Pourcentage %
Disposez-vous de chargés de clientèle-PME au sein de votre agence		
Oui	20	62.5
Non	12	37.5
Pensez-vous que leur présence, au sein de l'agence, contribue au renforcement du cadre relationnel et accroît le niveau de la fidélisation de chefs de ces PME		
Tout à fait	18	56.25
Moyennement	2	6.25
Pas vraiment	0	00
Pas du tout	0	00
Non répondu	12	37.5

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête

La disponibilité du chargé clientèle-PME est représentée par 62.5% ce qui signifie que la majorité des agences au niveau de la wilaya de Bejaia dispose d'un chargé de clientèle-PME. Dans le même tableau on a procédé à la contribution au renforcement du cadre relationnel et accroît le niveau de la fidélisation de chefs des PME (soit 56.25%), dont la plus part des banques répondus par « oui » ont affirmé la contribution.

Selon les résultats de notre enquête, 20 agences de la wilaya ont formé leur chargés de clientèles-PME en matière de service clients (PME) vue son importance dans le service client, ce dernier joue un rôle très important dans la gestion de la relation clients. Le rôle de chargé de clientèle tourne sur les conseils, l'orientation, la vente, la proposition des produits qui arrangeraient le client, la réception et l'étude des dossiers de crédit, l'ouverture des comptes et la gestion des cartes CIB, la gestion des réclamations des clients et le suivi des opérations et mesuré l'action commerciale, son rôle est aussi de fidéliser sa clientèle.

La qualification de la qualité de service offert par l'agence à sa clientèle est parmi les facteurs essentiels qui déterminent la résistance de la banque et réunit les autres segments de clientèle bancaires nous avons la qualité de service offert au client.

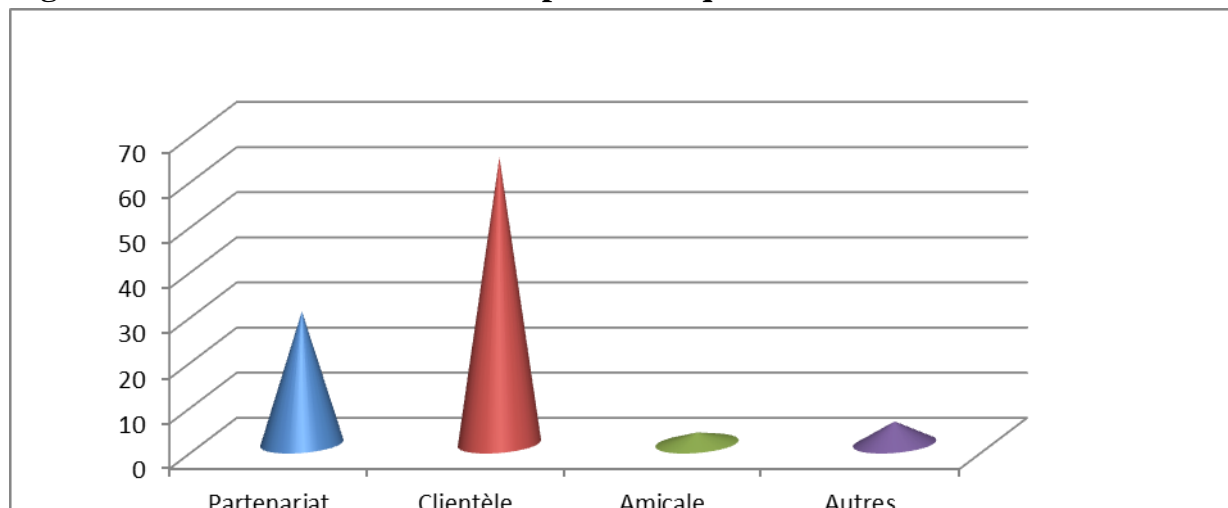
Car le client le mieux servi reste alors fidèle à sa banque et permet d'accroître le sentiment de confiance. Dès son accès à l'intérieure de la banque, le client rentre en contact directe avec le personnel et tisse des relations déterminées par la qualité de l'accueil, la disponibilité et la compétence de celui-ci.

Une banque qui offre une très bonne qualité de service à sa clientèle, signifie que les clients de cette agence sont satisfaits, cela servi à renforcer le cadre relationnel et accroît le niveau de fidélisation.

2.3. Le genre de relation Banque-PME

Les réponses à la question « Quelle est le type de relation que vous entretenez, le plus souvent, avec les PME ? » sont plusieurs, il y a même des cas où on a obtenus les trois propositions à la fois, cela est montrée dans la figure ci-dessous.

Figure N°7 : La relation entretenue par la banque avec les PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

La relation entre les banques et les PME est toujours qualifiée de type clientèle, soit 63.41%, et rarement une relation de partenariat, soit 29.26%, une seule réponse qui a été trop sincère qui qualifier la relation amical (soit 2.43%), et deux autres agences ont indiqué autres qualités de relation (soit 4.87%) tel que: relation commerciale, accompagnement. La majorité des banques sont conscientes de leur relation clientèle qui caractérise leurs affaires avec leurs banques. De ce fait le financement bancaire est plutôt efficace et avantageux. Ainsi, la PME représente une partie importante de la clientèle des banques. Le manque de partenariat entre ces deux agents économique est dû à une méfiance entre eux et à une fragilité du segment des PME. Une seule banque qui a été sincère dans sa réponse, elle a indiqué la réalité des banques algériennes qui entament en générale des relations amicale.

2.4. Degré d'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 les banques.

Tableau N°18: l'importance des PME pour la banque

L'importance des PME pour la banque, ainsi que leurs services d'assistance	Effectif	Pourcentage %
Est-ce que vous considérez les PME comme un élément stratégique de vos activités		
Oui	32	100
Non	0	00
Assurez-vous des services de conseil envers des PME		
Oui	31	96.88
Non	1	3.12
Assurez-vous des services d'assistance envers les PME		
Oui	28	87.5
Non	4	12.5
Y a-t-il un département ou une cellule au sein de votre banque réservée uniquement au PME		
Oui	18	56.25
Non	14	43.75

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Les résultats obtenus dans le tableau ci-dessus enregistre que le degré d'importance de la PME pour les banques (soit 100%), les PME sont considérées comme un élément stratégique dans les activités des banques interrogées, sont évidemment jouent un rôle stratégique dans l'économie nationale, ce qui explique leur importance pour l'avenir de l'économie algérienne.

Selon les banques interrogées la majorité assurent le service de conseil et d'assistance aux PME, la sensibilité de ces derniers aux conjonctures de type économique, réglementaire ou social pousse les banques à offrir des services de conseils à leurs entreprises clients pour les aider dans le choix de leurs projets, et pour mieux maîtriser les risques financières ou ceux liées aux investissements.

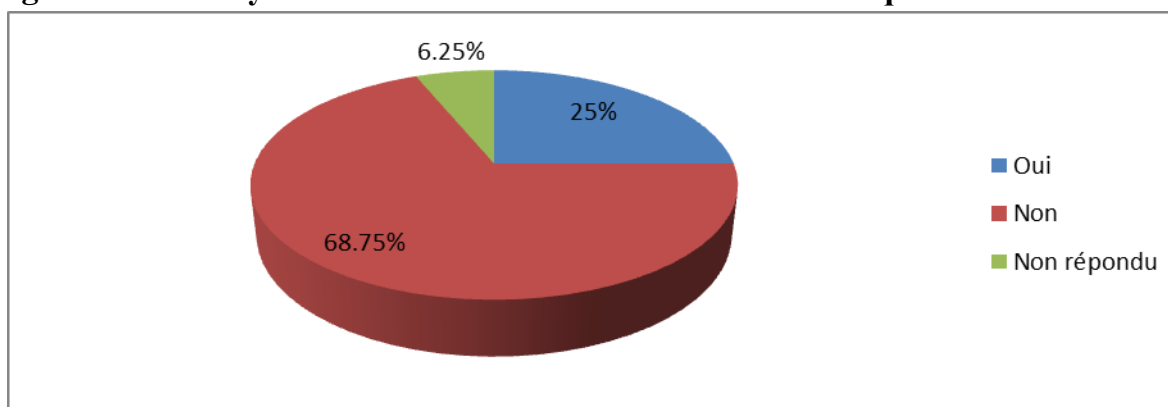
On observe, d'après le tableau N° 18, que la plupart des banques ont répondu par « Oui » donc plus de la moitié ont affirmées qu'elles disposent d'une cellule réservée aux PME soit 56.25%, contrairement aux 14 banques qui ont répondu par « Non », soit 43.75%, alors que il est préférable pour les banques de mettre en place un département spécifique chargé des affaires de PME, mené par des cadres

professionnels avec une bonne connaissance des techniques bancaires et de la situation des PME dans la région, pour mieux gérer les relations avec les PME.

2.5. L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME

Pour répondre à cette question « Etes-vous confronté à une asymétrie d'information lors de vos relations avec les PME ? », les réponses obtenues auprès des banquiers sont représentées dans la figure ci-dessous.

Figure N°8 : L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Les explications accompagnées par la réponse « oui » auprès des banquiers sont :

- Une grande différence entre les chiffres prévisionnels et les chiffres réels ;
- Problème de fiscalité ;
- Demande de financement bien supérieure en comparaison aux fonds propres ;
- Discordance entre prévisionnels confiés et résultats sur les états financiers ;
- Le revenu réel et les chiffres comptables.

D'après les résultats de l'enquête du terrain, on observe que la plupart des banquiers sont répondus par « Non » c'est-à-dire ils n'ont pas confronté à une asymétrie d'information lorsque il s'agit de leur relation avec PME, alors que il existe huit banques qui ont répondu par « Oui », il y a seulement deux banques qui n'ont pas répondu à cette question pour des raisons peut être la non compréhension de la question, ou bien à cause des explications qu'on a demandé.

Parmi les agences bancaires qui ont répondu il y a seulement huit agences (voire 25%) de notre wilaya on a constaté des réponses plus sincères que les autres, ils nous ont assuré que il existe une asymétrie d'information lors de leur relation avec les PME. D'après les explications qu'on a obtenues auprès des dirigeants des agences bancaires

nous avons constaté que cette asymétrie due à la grande majorité des entrepreneurs qui exercent dans l'informel. Ces PME ne sont donc pas en mesure de produire et de communiquer aux banques les informations minimales qui constituent la base de tout un montage financier, 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. 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. Ces résultats nous permettent de déduire que la présence d'asymétrie d'information à la fois de sélection adverse et d'aléa moral, il peut se produire un rationnement du crédit.

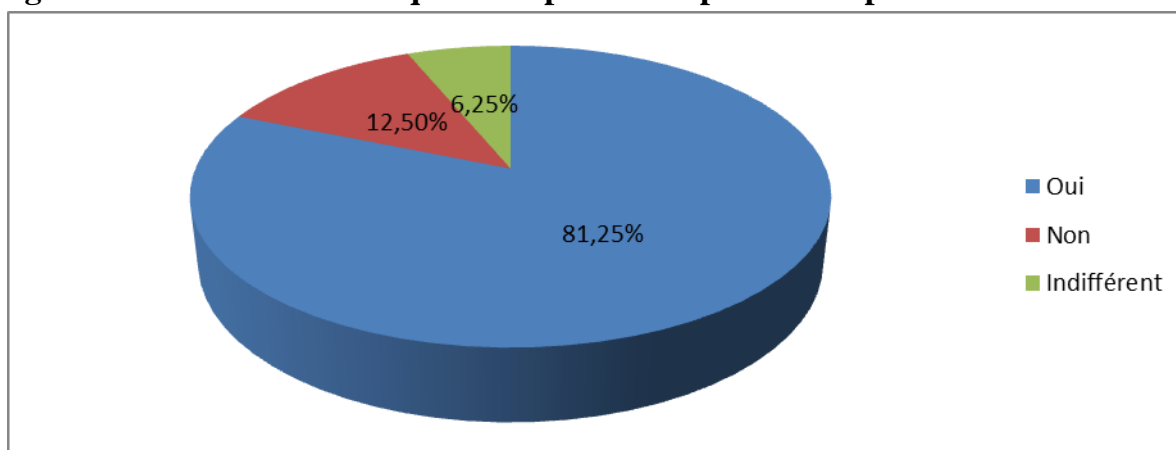
Ces petits entrepreneurs qui exercent dans la clandestinité sont susceptible d'en tirer profit à diffuser des informations à une petite échelle, probablement erronées pour échapper davantage à la fiscalité, qui pèse lourdement sur les entrepreneurs déclarés, et qui constitue l'une des principales causes du glissement d'un bon nombre des entrepreneurs dans l'exercice au « noir ». L'emprunteur dispose d'avantage d'informations pertinentes que le prêteur sur la qualité et les chances de réussite de son projet, ses risques réels et sa rentabilité anticipée. Le prêteur éprouve en effet, des difficultés à évaluer avec exactitude la qualité du projet et à connaître le comportement futur de son client.

On peut dire que d'après les résultats la majorité des agences ne disposent pas d'une asymétrie d'information lors de leur relation avec les PME (voire 68.75%), cela signifie que ces banques ne disposent pas des difficultés dans la sélection de la clientèle, alors qu'une banque réside dans l'imperfection de l'environnement informationnel dans lequel celle-ci évolue. Une demande de crédit par une PME peut ne pas être satisfaite si la banque se trouve dans l'incapacité d'évaluer son projet et les risques associé à cette demande (comme nous l'avons déjà cité dans le premier chapitre).

2.6. Relation banque-PME et prise de décision de la banque

Nous posons cette question dans le but de déterminer si la relation entre la banque et ces clients influence-telle sur la décision d'octroyer un crédit. Les réponses à cette question sont mentionnées dans la figure ci-dessous.

Figure N°9 : la relation banque-entreprise et impact sur la prise de décision



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Dans l'ensemble la plupart des agences ont confirmé que la relation banque-PME influence-elle sur la décision d'octroyer un crédit (voire 81.25%), une relation banque-entreprise de qualité donne la possibilité à la banque d'économiser les coûts de collecte d'informations nécessaires à la prise de décision, en d'autres terme, si les relations sont fréquentes et satisfaisantes, la banque est à même de mieux comprendre l'environnement opérationnel de la clientèle et de connaître ses perspectives. Le climat de confiance créé par les relations de clientèles peut servir de substitut à l'analyse du projet et augmenter la possibilité d'octroyé le crédit. Ainsi que elles réduisent le rationnement car elles rendent l'information plus asymétrique. Il y a que quatre agences parmi les répondantes qui ont considéré que la relation banque-entreprise n'a aucune influence sur la prise de décision (soit 12.5%), autrement dit lorsque l'entreprise est déjà cliente, cette modalité d'action pour ces banquiers devient secondaire et apparaît dominée par la demande de garanties et la limitation du volume de crédits accordés, il existe deux banque qui négligent l'importance de cette modalité sur la prise de décision (soit 6.25%).

3. Disponibilité de l'information et prise de décision de la banque

Dans ce qui suit nous avons procédé à une autre série de questions relatives à la conviction que le fait de disposer ou non de l'information nécessaire et pertinente sur les PME et son influence sur la décision porte sur les demandes des dossiers jugés recevables par la banque. Nous avons jugé important de réserver une partie de notre questionnaire à ce sujet pour bien élucider l'état de l'intégration de cette démarche au niveau des agences de notre échantillon.

3.1. L'insuffisance de l'information et processus de prise de décision

Tableau N°19 : L'impact de la disponibilité de l'information sur les PME

Disponibilité de l'information sur les PME et processus de prise de décision	Effectif	Pourcentage %
Avez-vous la conviction que le fait de disposer de l'information nécessaire et pertinente sur les PME est indispensable dans le processus de votre prise de décision		
Oui, tout à fait	29	90.62
Oui, moyennement	3	9.38
Non, pas vraiment	0	00
Non, pas du tout	0	00
Sur le total des demandes de crédits reçues, veuillez indiquer approximativement, le niveau d'importance de la part des demandes rejetées pour motif d'insuffisance d'informations nécessaires		
Très important	3	9.37
Important	6	18.75
Peu important	15	46.87
Pas du tout important	7	21.87
Non répondu	1	3.12

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Dans ce qui concerne la conviction que le fait de disposer de l'information nécessaire et pertinente sur les PME est indispensable dans le processus de votre prise de décision, nous avons constaté que la totalité des interrogés ont répondu affirmativement : tout à fait, moyennement avec des pourcentages 90.62%, 9.38% respectivement. Cela signifie que la bonne connaissance de la clientèle à travers la disponibilité des informations nécessaires et suffisantes augmente la chance d'obtenir le crédit. Cette qualité d'information produite et collecté par la banque détermine les caractéristiques de la prise du risque de défaut susceptibles de survenir ex post à la signature du contrat de crédit, pour résoudre ce problème les banques se réfèrent à deux types d'informations afin de décider l'accès des PME aux crédits bancaires. L'évaluation de ces derniers s'appuie donc d'une part sur une information du type « Soft », et de type « Hard ». Le traitement de l'information collectée mènera les banques à prendre les bonnes décisions. Pour les banquiers, la décision d'octroi de crédit demeure tributaire de la qualité des informations qu'ils collectent auprès des entreprises solliciteuses de fonds, de ce fait le rationnement de crédit dont souffrent plusieurs emprunteurs n'est que la conséquence directe du contexte informationnel opaque qui les caractérise.

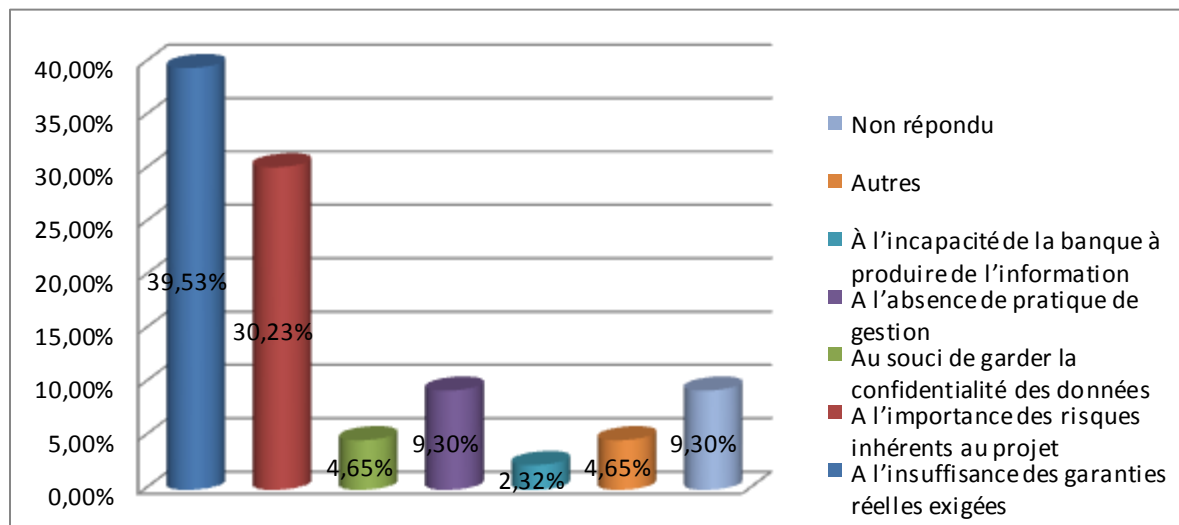
Dans ce qui suit, nous allons aborder le niveau d'importance de la part des demandes rejetées pour motif d'insuffisance d'informations : très important,

important, peu important, pas du tout important avec des pourcentages 9.37%, 18.75%, 46.87%, 21.87% respectivement, une banque uniquement qui n'a pas répondu. Nous avons constaté que d'après les banquiers de notre échantillon le degré d'importance de l'insuffisance d'information sur les demandes rejetées est peu important, si on compare ces deux résultats on peut avoir une contradiction car d'après les réponses des dirigeants des agences la disposition des informations nécessaire sur leurs clients influence sur la décision d'octroi ou de refus de crédit, et d'après les mêmes résultats les demandes rejetées sont pas nécessairement liée au motif d'insuffisance d'information. Mais d'après nos observations nous avons constaté que chaque demande de crédit par une PME peut ne pas être satisfaite si la banque se trouve dans une situation d'un manque d'information, ce qui implique l'incapacité d'évaluer la demande et les risques associés.

3.2. L'origine de l'insuffisance informationnelle sur les PME

La question suivante : « À votre avis, l'insuffisance de l'information sur les projets soumis aux financements par votre agence est due ? » les réponses obtenues auprès des banquiers sont plusieurs et présentées dans la figure ci-dessous.

Figure N°10 : L'origine de l'insuffisance d'information sur les PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après l'analyse des données de notre enquête, et d'après la figure N°10 nous avons constaté que l'origine majeure de l'insuffisance de l'information sur les projets soumis aux financements au sien d'une banque est due à l'insuffisance des garanties réelles exigées (soit 39.53%), ces garanties sont des éléments accessoires aux crédits alloués, mais si les informations nécessaires sur la surface financière et les garanties réelles de l'entreprise à laquelle elle apporte ses concours n'ont pas suffisantes, cela

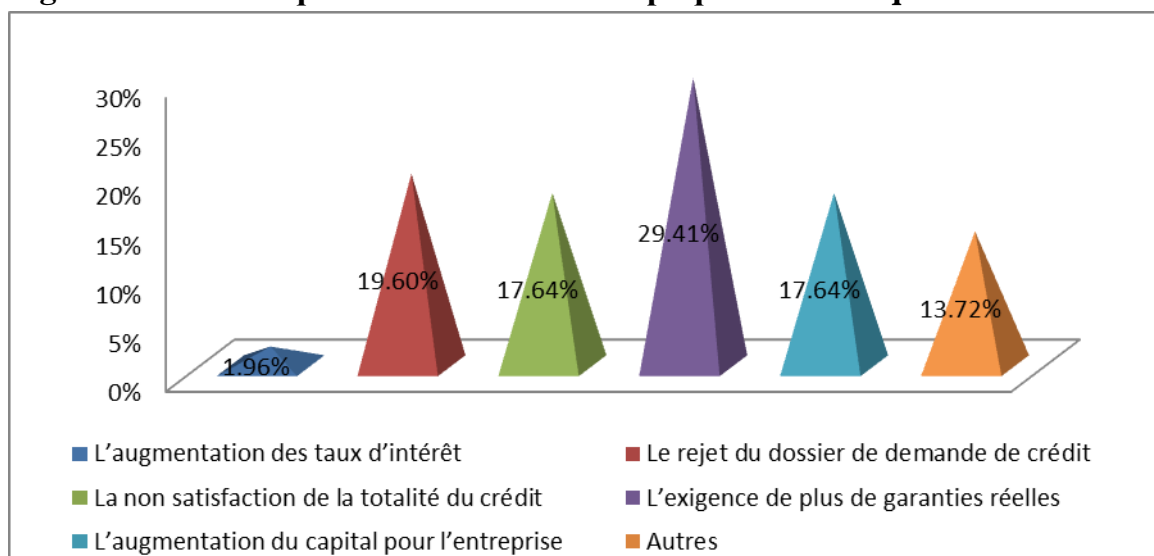
signifier que la banque face à une situation de manque d'information. Comme deuxième origine indiqué par les dirigeants des agences l'importance des risques inhérents au projet (soit 30.23%), l'étude du dossier doit permettre de limiter les risques, de ce fait il doit contenir toutes les informations nécessaires qui lui permettra d'évaluer et d'analyser les risques liés au projet. On a remarqué aussi un taux un peu faible par rapport aux autres origines pour la proposition donnée sur l'absence de pratique de gestion (soit 9.30%), la banque doit mettre en place un système capable de produire des informations, et de les analyser non seulement d'une façon rétrospective (indicateurs de coûts) mais également de façon prospective (planification et objectifs à court terme et à long terme).

Seulement 4.65% des agences interrogées ont affirmé que l'insuffisance de l'information est due au souci de garder la confidentialité des données, cela signifie que l'insuffisance de l'information sur le projet est générée à travers des problèmes de confiance et donc une difficulté de s'assurer que ces données sont confidentielles, même lorsque les dirigeants sont en mesure de le faire, les PME hésitent quelquefois à fournir des informations au sujet de leur entreprise. Une seule réponse qui a été trop sincère qui qualifie sa banque d'une mauvaise qualité de service de la production d'information (soit 2.32%) mais pour ce responsable cela est dû aux mauvaises conditions de travail, nous avons constaté que le manque d'information selon ce responsable est dû à l'incapacité de la banque à produire de l'information au cours de sa relation avec l'emprunteur, nous avons conclu que la capacité des banques à produire de l'information, et à diminuer le risque de sélection adverse et d'aléa moral, et donc le besoin de rationner le crédit. Et enfin, quatre agences ont choisi de ne pas répondre à cette question, et deux autres dirigeants nous ont parlé de l'influence de deux autres facteurs : la qualité bilancielle des PME et la faiblesse de la rentabilité des projets.

3.3. Réaction de la banque vis-à-vis de l'insuffisance informationnelle sur la PME

Les réponses obtenues de l'enquête sont plusieurs et représentées dans la figure suivante :

Figure N°11 : Manque d'informations et réplique de la banque



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Il est mentionné dans la figure N°11 en dessus que presque la moitié des interrogées voient que la démarche à suivre dans le cas de l'insuffisance de l'information nécessaire pour les dossiers jugés recevables envers les PME est l'exigence de plus de garanties réelles (voire 29.41%), cela signifie que parmi les réactions entamer par le banquier envers ces clients en cas de manque d'information est leurs demander plus de garanties réelles, car l'apport de ces derniers peut réduire les risques et augmenter l'octroi de la dette bancaire. en principe une meilleure information sur le projet, prévoyant une garantie réelle perçue comme un signal positif par la banque.

On remarque dans la même figure que le banquier peut rejeter un dossier de demande de crédit en raison de l'insuffisance d'information de la part de la PME (soit 19.60%), ce qui leur paraît risquée, de ce fait la décision d'octroi ou de rejeté d'une demande de crédit ne peut être pertinente qu'avec la collecte de toute information concernant le client, touchant son environnement interne ou externe, et qui peut informer la banque sur son risque de défaillance. Ainsi, afin de collecter les informations de la façon la plus uniforme et la plus complète possible, la banque rassemble ces informations dans un dossier qui s'alimente chaque fois qu'une mise à jour d'une de ces rubriques s'avère nécessaire. Avec un pourcentage proche de premier, neuf agences (soit 17.64%) ont choisi la proposition de la non satisfaction de la totalité du crédit, dans le même taux répond les responsables avec l'augmentation du capital pour l'entreprise (soit 17.64%), l'originalité de l'augmentation de capital réside dans le fait qu'il apporte à une entreprise, présentant un potentiel de croissance important, non seulement des fonds propres mais aussi une assistance dans le management au moment où l'activité de l'entreprise et le risque qui y est associé sont si importants que le

banquier ne peut s'engager à la financer. Une seule réponse du banquier sur la proposition de l'augmentation des taux d'intérêt (soit 1.96%), malgré que la majorité des banquiers ont assuré que les taux d'intérêt sont fixe.

A part les propositions présentées dans la figure, quelques dirigeants et responsables qui ont répondu sur notre questionnaire ont dévoilé d'autres démarches à suivre dans le cas de l'insuffisance de l'information, il n'existe pas une grande différence entre les propositions donné tel que :

- Demander plus de détails et plus d'informations ;
- Demandé les informations ou rejeter le dossier ;
- Chercher plus d'informations ;
- Demander plus d'informations ;
- Demander un compliment d'informations ;
- tout dépend du type d'informations manquantes ;
- exiger des garanties personnelles.

Ces propositions peuvent se traduire par la concentration de la majorité des banquiers sur la demande des informations manquantes aux PME et donner plus de détails sur les dossiers jugés recevables avant la prise de décision , cependant un seul banquier qui nous a proposé une démarche différente tel que l'exigence des garanties personnelles, cela signifie que trop souvent, plutôt que d'étudier en profondeur le dossier de l'entreprise, le banquier se contentera d'analyser la consistance des garanties.

Ces résultats nous permettent de conclure que l'imperfection de l'information est prise en compte, il devient difficile, voire impossible pour le banquier de déterminer la qualité de l'emprunteur et de son projet. Or, les asymétries d'information entre les PME et les banques sont plus importantes, et cette asymétrie d'information sur le marché de crédit serait à l'origine d'un rationnement du crédit.

4. Entretiens directs avec les chefs de PME

Tableau N°20 : L'importance des entretiens directs avec les chefs des PME

L'importance de connaître les chefs des PME	Effectif	Pourcentage %
Procédez-vous à des entretiens directs avec les chefs des PME, demandeurs du crédit,		
Très souvent	26	81.25
Assez souvent	5	15.62
Occasionnellement	1	3.12
Rarement	0	00
Pensez-vous que les chefs de PME vous déclarent régulièrement et exactement leurs résultats comptables et financières		
Oui, tout à fait	11	34.37
Oui, moyennement	14	43.75
Non, pas vraiment	6	18.75
Non, pas du tout	1	3.12

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après les résultats de notre enquête nous avons constaté que la majorité des banquiers soit (81.25%) ont répondu par très souvent, cela signifie que la banque préfère d'effectuer des entretiens direct avec les chefs des PME avant même de procéder à l'étude de leur dossiers de crédit pour mieux connaître leurs besoins et leurs motivations, ensuite assez souvent soit (15.62%), occasionnellement soit (3.12%).lors de l'entretien, d'une part le chef d'entreprise devrait alerter son banquier, d'une manière anticipée, sur toutes informations importantes relatives à la situation de son projet, en matière d'activité, de garanties,...etc. d'autre part le banquier devrait conseiller et orienter ces clients. Cette relation régulière permet de résoudre plus facilement en face à face les difficultés nées à l'occasion d'une demande de crédit

Selon les mêmes résultats nous avons constaté que presque la moitié des chefs des PME déclarent moyennement leurs résultats comptables et financières une fois leurs projets est financé (soit 43.75%), 11 agences (soit 34.37%) ont répondu par oui tout à fait et 6 agences (soit 18.75%) par pas vraiment, uniquement une seule banque (soit 3.12%) qui ont donné une réponse différente aux autres tel que les chefs des PME ne déclarent pas régulièrement leurs résultats comptables et financière, cela signifie que cette banque a une mauvaise image sur ces clients à propos de la qualité des informations comptables et financières offertes.

Les résultats de l'enquête montrent que les banquiers estiment que les PME annonce des faux résultats, ils interprètent tous ces tentatives comme étant conduites par des motifs fiscaux ou commerciaux ou bien dans l'objectif de les tromper et de renégocier leur contrat de crédit. La sensibilité des banquiers, ex ante à la signature

d'un contrat de financement, au risque de sélectionner les candidats à plus forte probabilité de défaut. La considération de ce risque d'anti sélection semble commander le rationnement des demandes de crédit et ceci à l'égard d'entreprises avec lesquelles la banque n'a préétabli aucune relation commerciale.

5. Critères et déterminants opérationnels utilisés par la banque

5.1. Les critères opérationnels utilisés dans le processus de prise de décision

L'objet de ces questions c'est de savoir les critères et les déterminants opérationnels utilisés par la banque dans le processus de prise de décision. Les réponses à ces questions sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N°21 : Les critères opérationnels et processus de prise de décision

Les critères et les déterminants de prise de décision	Effectif	Pourcentage%
Sur la liste des signaux ci-après, veuillez indiquer ceux que vous considérez comme étant déterminants dans votre processus de prise de décision :		
La taille de l'entreprise	10	8.92
La structure financière de la PME	23	20.53
L'ancienneté de la PME	13	11.60
La forme de propriété de la PME	5	4.46
La fourniture de garanties réelles solides	20	17.85
La disposition à payer un coût plus élevé	0	00
Le parcours honorable et honnête de la PME	14	12.5
Niveau de l'apport personnel de la PME	6	5.35
Niveau de l'endettement de la PME	17	15.17
Autres	4	3.57
Sur quels critères êtes-vous basé pour octroyer un crédit aux PME		
Confiance	13	23.63
Garantie	22	40
Autres	20	36.36
Sur quelle base les banques en générales, sélectionnent-elles les bons et les mauvais emprunteurs		
Répondu	26	81.25
Non répondu	6	18.75

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après les résultats de notre enquête, que nous avons présentés dans le tableau N°21 ci-dessus, les différents déterminants que la banque prend en considération dans leur prise de décision qui sont classé par leur degré d'importance à savoir : la structure financière de la PME (soit 20.53%), la fourniture de garanties réelles solides (soit 17.85%), le niveau de l'endettement de la PME (soit 15.17%), le parcours honorable et honnête de la PME (soit 12.5%), l'ancienneté de la PME (soit 11.60%), la taille de

l'entreprise (soit 8.92%), le niveau de l'apport personnel de la PME (soit 5.35%), la forme de propriété de la PME (soit 4.46%), et il y a 4 agences qui ont indiqué autres déterminants (soit 3.57%) tel que :

- Le chiffre d'affaire confié à l'agence, pour les crédits d'exploitations ;
- La rentabilité de projet ;
- Equilibre structurel des bilans, diagnostic financier détaillé (niveau des fonds propres, degré de la rentabilité dégagé, solvabilité) ;
- La rentabilité de l'affaire.

D'après nos observations nous avons remarqué que le principal déterminant dans le processus de prise de décision selon les interrogées est la structure financière de la PME, cela signifie que les informations fournies par les états financiers (bilan, états financiers et flux de trésorerie) sont importantes dans l'évaluation de la capacité de remboursement de l'entreprise. Les variables identifiées pour cerner ce concept sont les fonds propres et la rentabilité des PME. L'attention des banquiers est centrée sur la capacité de remboursement de l'entreprise liée aux résultats financiers de celle-ci. Donc une PME qui dispose d'une structure financière fiable et bonne aura plus de chances au prêt bancaire.

Nous avons remarqué aussi que la fourniture des garanties réelles solides est un déterminant important dans la prise de décision au prêt bancaire. L'introduction de ces garanties dans les contrats de prêt permettrait de discriminer les PME associant à des garanties plus fortes, et contribuerait ainsi à réduire les risques et augmenter l'octroi de prêt bancaire. Comme nous avons vu aussi plus haut que le niveau de l'endettement de la PME est également un déterminant dans la décision d'octroyer un crédit, et cela d'après les dirigeants de nos échantillons, le banquier consulte souvent la centrale des risques pour connaître l'évolution de l'endettement global de leurs clients auprès des autres banques.

Ces résultats impliquent aussi qu'il y a des banques qui utilisent le parcours honorable et honnête de la PME comme étant un déterminant dans sa prise de décision, le risque analysé dans le cadre de prise de décision dépend du comportement honnête de l'emprunteur (PME), à travers la fourniture des efforts nécessaires pour mener à bien son projet. L'ancienneté de la PME permet à la banque de collecter des informations facilement et d'une façon plus rapide, sa lui permettra de prendre une bonne décision. Un autre déterminant qui a été pris en compte par les dirigeants dans leur prise de décision est la taille de la PME. Par rapport à la grande entreprise, la PME comporte un surplus de risque. Il résulte notamment de la personnalisation de l'entreprise, des éventuelles carences managériales du dirigeant, de la taille de

l'entreprise elle-même et des asymétries informationnelles, Cela peut se justifier la préférence des banquiers d'octroyer des crédits aux grandes entreprises que les petites et moyennes entreprises.

Par un pourcentage peut important le niveau de l'apport personnel de la PME influence sur le processus de prise de décision, si l'apport personnel minimum n'est pas atteint, la banque sera réticente pour octroyer un prêt et pourra exiger du créateur des garanties supplémentaires, en d'autres termes, de la hauteur de l'apport personnel dépend l'avenir du projet et le niveau de risque de la banque. D'où l'importance de mettre toutes les chances de son côté dès les prémices du projet. Le créateur doit tout mettre en œuvre pour gonfler au maximum son apport personnel. Et avec un pourcentage faible proche de ce dernier la forme de propriété de la PME est un déterminant secondaire du point de vue des banquiers de nos échantillons. Le déterminant de la disposition à payer un coût plus élevé n'est pas pris en compte par les banques dans leurs prises de décision.

Pour les banquiers les résultats du questionnaire montrent, les critères les plus utilisés par les agences dans leurs prises de décision. Ces critères sont les garanties, la confiance (soit 40% et 23.63% respectivement classées). Quelques dirigeants nous ont proposé d'autres critères (soit 36.36%). On observe que l'octroi de crédit se base surtout sur le critère de garantie qui assurent le remboursement de ces crédits (comme nous avons obtenu dans les résultats précédente), la confiance ni qu'un élément completif à l'octroi de crédits. Il faut signaler aussi que quelques banques s'intéressent à d'autre critères tels que :

- Analyse du bilan et TCR, étude d'endettement, solvabilité ;
- Etude de faisabilité ;
- Le niveau du chiffre d'affaire confié pour l'agence pour une PME déjà en activité ;
- Projet rentable et viable dans le temps ;
- Viabilité des projets, aspects financiers et conformité de la demande, à la politique du risque de la banque ;
- La rentabilité du projet ;
- Situation du marché (concurrence), des garanties présenté, profil du manageretc;
- Niveau de chiffre d'affaire (résultats nets), structure bilancielle, solvabilité, niveau des fonds propres, niveau d'endettement, capacité d'autofinancement(CAF), gestion de trésorerie, historique du client... etc;
- Rentabilité, solvabilité et capacité d'endettement de la PME ;
- Viabilité du projet, rentabilité ;

- Rentabilité du projet ;
- La taille de l'entreprise, plan de charge ;
- Rentabilité, solvabilité ;
- Situation financière de l'entreprise, solvabilité, historique de la PME ;
- Structure de financement des PME, le marché de la PME, la gestion, rentabilité de l'affaire ;
- Rentabilité ;
- Rentabilité du projet ;
- La rentabilité et capacité d'endettements (analyse financière) ;
- L'activité a financé fait partie de la nomenclature des activités financable par la banque édité par la banque d'Algérie ;
- Le dernier banquier indique les propositions que nous avons présentes dans la question 19 (voire l'annexe N°02).

La plupart des banques dans notre enquête se basent sur les états financière (bilan, chiffre d'affaire, TCR, rentabilité du projet, fonds propres, niveau d'endettements, CAF, gestion de trésorerie...etc.) des PME qui permet à la banque d'évaluer la performance économique des entreprises qui demandent des crédits.

Un autre point présenté dans le tableau N°21 concerne les bases de la sélection des bons et des mauvais emprunteurs dans la banque, il existe 26 banques qui nous ont répondu (voire 81.25%), et 6 banques ont choisi de ne pas répondre. Selon les dirigeants qui nous ont répondu, la détermination des états financiers des entreprises (le niveau de chiffre d'affaire, rentabilité, solvabilité) à travers une étude des dossiers présents, serve à distinguer entre les bonne et les mauvais clients, cela signifie que un bon client est celui qui dispose d'une bonne structure financière. On a remarqué aussi que la plupart des interrogées basent sur la qualité et la viabilité du projet, ainsi que la capacité de la PME à honorer ces engagement à l'échéance comme étant des déterminants de la qualité de l'emprunteur.

Du point de vue des banquiers interrogés, un bon client est celui qui va présenter des fortes garanties, car cette dernière c'est une exigence lors de la conclusion d'un contrat de prêt pour se prémunir contre l'éventuel risques qui peuvent subvenir dans le déroulement du contrat. Ainsi il existe des agences interrogées utilisent la procédure de la consultation de la centrale des risques banque d'Algérie comme un élément de base dans le but de déterminer la qualité du client et aussi pour avoir une vision sur l'historique de la relation banque-PME.

Seul banquier dont sa réponse est se différencier des autres, il nous a indiqué que un mauvais client ne suivent pas les conseils, n'accordent aucune valeur au service

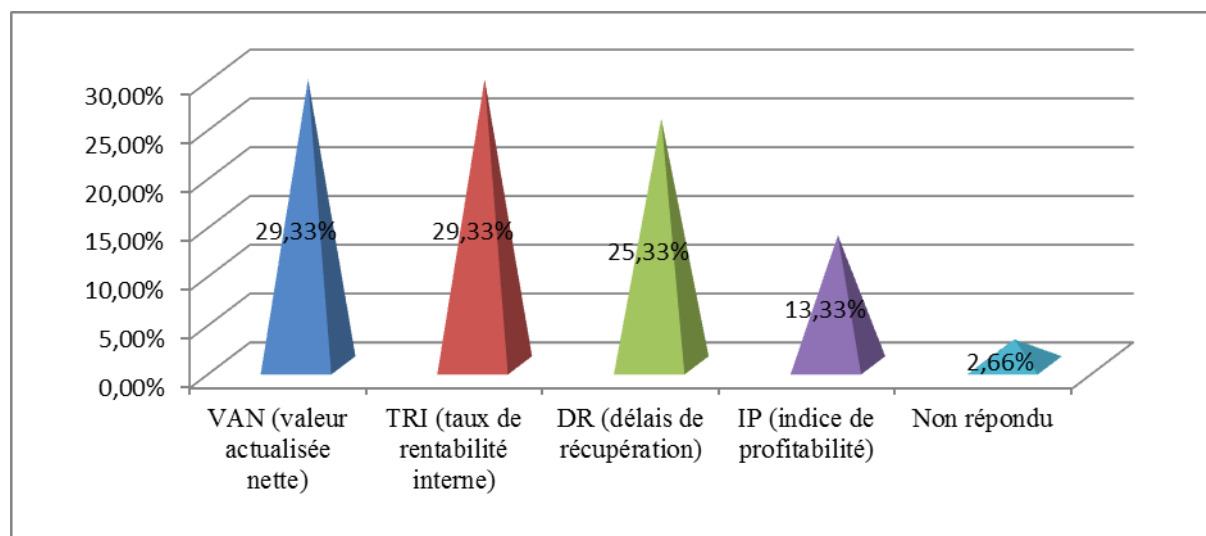
qu'ils reçoivent et ne tiennent pas à établir une bonne relation, par contre les bons clients sont reconnaissants pour les conseils et veulent établir une relation à long terme qui servira à renforcer le climat de confiance.

Ces résultats nous permettent de déduire que les banques basent sur une gamme diversifiée des déterminants de la qualité du client, mais il est nécessaire de mentionner que malgré tous ces déterminants efficaces dans la distinction, les banques trouvent des difficultés à identifier les deux catégories de firmes les « bonnes » et les « mauvaises », sous l'hypothèse de l'information asymétrique. Et l'existence de cette dernière entre les offreurs et les demandeurs sur le marché du crédit serait à l'origine d'un rationnement du crédit.

5.2. Les critères les plus utilisés par rapport à une nouvelle PME

Pour une nouvelle PME ou un nouveau projet, quels sont les critères les plus utilisés par votre banque la réponse à cette question est présentée dans la figure suivante :

Figure N°12 : Les critères utilisés par une banque par rapport à une nouvelle PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après les résultats obtenus de l'enquête, nous avons relevé que la décision du banquier sur la sélection du projet d'investissement, se base principalement sur les deux critères financiers et quantitatifs avec le même taux, qui sont la VAN voire 29.33%, et TRI voire 29.33%, en suite se basent sur le DR voire 25.33%, IP voire 13.33%, enfin deux agences ont choisi de ne pas répondre à cette question en raison de la non utilisation de ces critères. Nous avons conclu que la majorité des banques de

nos échantillons utilisent la méthode de l'analyse financière pour évaluer le projet présenté par le client.

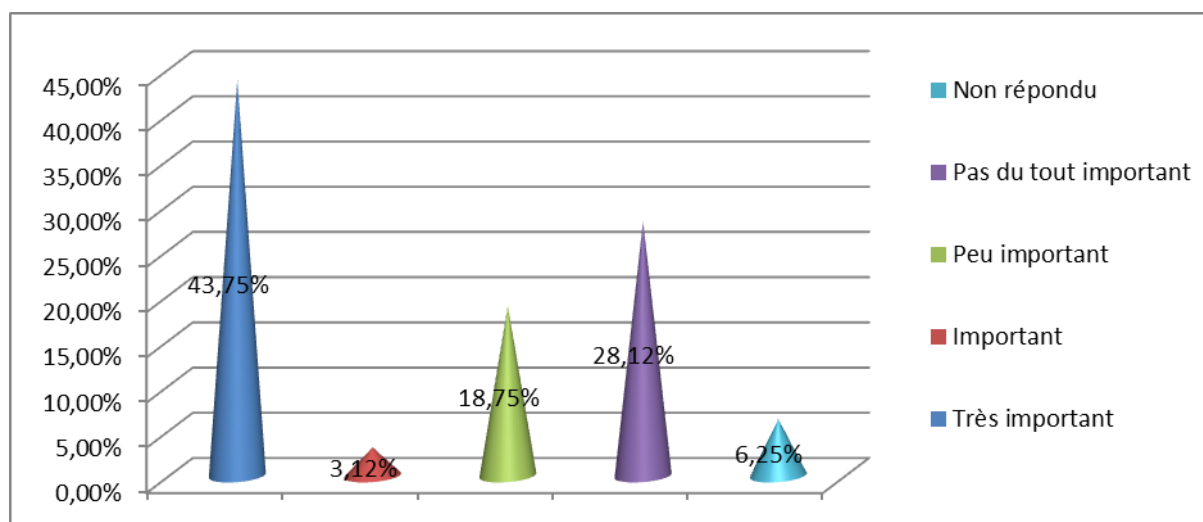
6. Le contrôle de la PME une fois le crédit accordé

Un contrôle continu permet à la banque d'anticiper et de gérer la survenance des risques liés aux crédits accordés aux PME.

6.1. Le degré d'importance de non-respect du contrat de financement

La réponse des banquiers à la question suivante « A quel degré d'importance jugez-vous le niveau de non-respect des contrats de financement par les PME bénéficiaires de crédits (détournement vers le financement d'autres projets) ? », est présentée dans la figure suivante :

Figure N°13 : Degré d'importance de non-respect des contrats financiers par les PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Selon la figure N°13 ci-dessus, presque la moitié des agences interrogées déclarent que il est très important de respecté les contrats de financement une fois le crédit est accordé par les PME (voire 43.75%), il y a uniquement une seule banque qui a jugé que le degré de respect est important (voire 3.12%), les autres agences voient que le niveau du respect des contrats est peu important et pas du tout important, avec des pourcentages 18.75% et 28.12% respectivement. Seulement deux agences ont choisi de ne pas répondre.

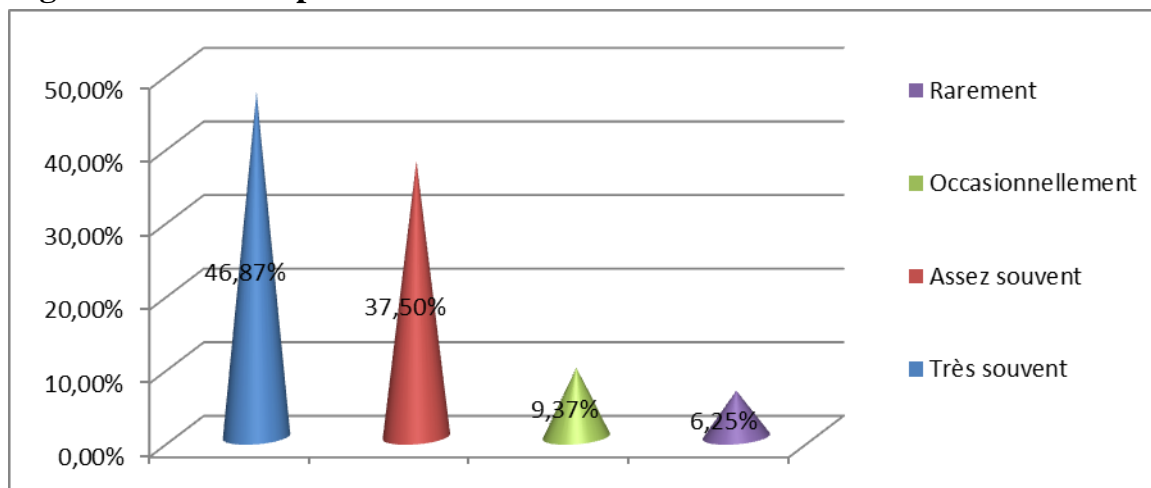
A partir de ces résultats nous avons dégagé l'idée que il est nécessaire de respecté les contrats de financement par les PME bénéficiaires du crédit une fois le

crédit est accordé, en raison que si un emprunteur détourné son financement vers un autre, cela peut introduire un risque, donc il est nécessaire de contrôler de la destination des fonds par un banquier afin de réduire le risque. La considération des comportements opportunistes que peuvent développer les entreprises, une fois le financement accordé et l'investissement réalisé, est également une des raisons théoriques qui poussent les banques à rationner le crédit aux PME. D'après les mêmes résultats nous avons remarqué que presque la moitié des interrogées considèrent que le niveau de respect des contrats n'est pas important, selon ces derniers les actions menées par eux pour limiter le risque, l'effort de contrôle ne permettent pas toujours de réduire de façon économiquement viable ce phénomène. Dès lors, lorsque les coûts de contrôle excèdent les bénéfices attendus de cette action, le prêteur peut préférer limiter son offre de financement aux entreprises. Le marché du crédit est alors dit rationné puisqu'il subsiste une demande excédentaire non satisfaite.

6.2. Surveillance et contrôle des PME par la banque

Pour répondre à la question « Dans le cadre du suivi des PME, vos opérations de surveillance et de contrôle de ces PME sont effectuées », les réponses de nos échantillons des banquiers se résument dans la figure suivante :

Figure N°14 : Les opérations de surveillance et de contrôle des PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

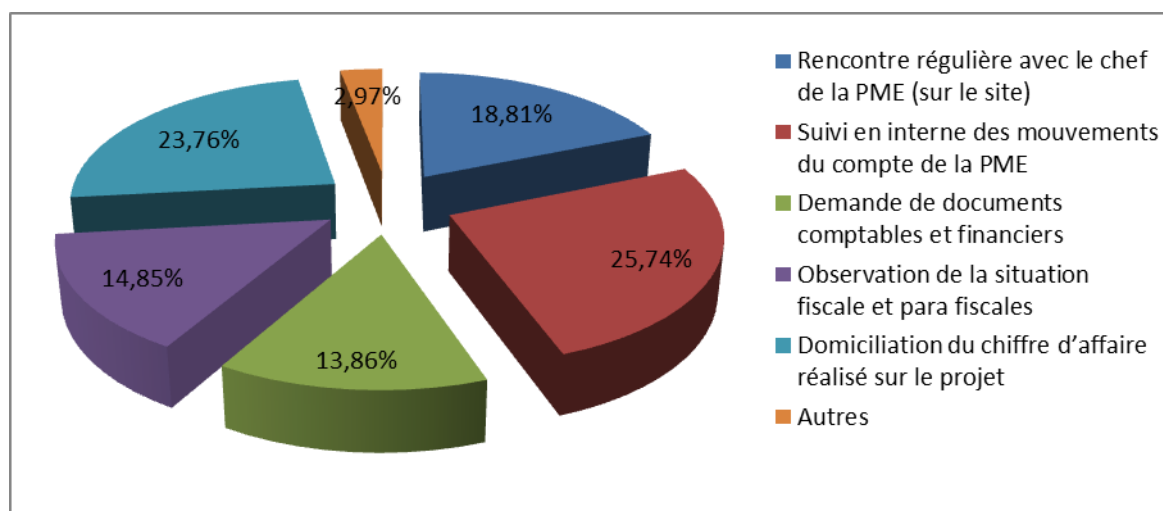
D'après les résultats de notre enquête, que nous avons présentés dans la figure N°14 ci-dessus, la majorité des enquêtés, voire 46.87% ont répondu affirmativement sur l'effectuation très souvent des opérations de surveillance et de contrôle. En suite avec un pourcentage de 37.50% assez souvent, 9.37% occasionnellement et 6.25% rarement.

D'après nos observations nous avons dégagé l'idée que la théorie du rationnement du crédit en asymétrie informationnelle ex post met en évidence le contrôle exercé par la banque une fois le crédit est accordé. D'après les résultats de l'enquête, force est de constater l'incomplétude de l'opération de surveillance et de contrôle. En effet, les banquiers mettent en place, dès la signature du contrat de financement, un suivi régulier de la PME.

6.3. Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de crédit

Le contrôle de l'activité de la PME par la banque une fois le crédit est accordé se fait par plusieurs outils.

Figure N°15 : Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de crédit



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Selon les réponses fournies par les banquiers interrogées, 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 25.74%, domiciliation du chiffre d'affaire réalisé sur le projet avec 23.76%, rencontre régulière avec le chef de la PME (sur le site) avec 18.81%, observation de la situation fiscale et parafiscale avec 14.85%, demande des documents comptables et financiers avec 13.86%, il existe trois agences qui ont données d'autres outils de contrôle, parmi ces agences il y a deux qui ont données la même réponse tel que la visite sur le site et l'autre par le compte rendu de visite.

Lors de l'octroi des crédits, la première préoccupation du banquier est le contrôle de la destination des fonds. Tout au long de la relation de clientèle, les chargés d'affaires collectent de l'information grâce à des éléments de suivi interne liés,

par exemple, au fonctionnement du compte de la PME. Les chargés d'affaires s'intéressent également à des éléments de suivi externe, fondés par exemple sur l'analyse des documents comptables intermédiaires et l'observation de situation fiscale et parafiscale de la PME ainsi que la domiciliation du chiffre d'affaire réalisé sur le projet ou plus largement sur le suivi de la presse légale et locale plus généralement, les chargés de clientèle se constituent une base d'informations privées sur l'entreprise qu'ils complètent avec les appels téléphoniques ou les rencontres physiques ou bien sur le site régulièrement avec les chefs des PME.

7. Types durée de traitement d'une demande de crédit

Les types des crédits les plus sollicités par les PME auprès de la banque, ainsi que la durée de traitement d'une demande de ces crédits, sont représentés dans le tableau suivant :

Tableau N°22 : types et durée du traitement d'une demande de crédit par la PME

Les types et la durée du traitement du crédit	Effectif	Pourcentage%
Quels sont les types de crédits fréquemment sollicités par les PME ?		
Crédit à court terme	25	43.85
Crédit à moyen terme	29	50.87
Crédit à long terme	3	5.26
Quels est, en moyenne, la durée du traitement d'une demande de crédit provenant d'une PME ?		
Moins de 20 jours	10	27.77
Entre 20 et 60 jours	21	58.33
Entre 60 mois 90 jours	4	11.11
Plus de 90 jours	1	2.77

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après notre tableau, on constate que les banques préfèrent d'accorder les crédits à moyen terme et à court terme que les crédits à long terme avec des pourcentages, 50.87%, 43.85%, 5.26% respectivement. Les banques recherchent un profit sans risque à court terme, cette vision permet également d'expliquer partiellement la faible importance des prêts à long terme par rapport au prêt à moyen et à court terme. En effet l'octroi des crédits à moyen et à court terme permet aux banques d'exercer un contrôle plus fréquent et donc plus efficace sur ces entreprises. Par le biais au prêt à court terme la banque réduit l'asymétrie d'information et par conséquent ses risques. Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer.

Dans ce qui suit nous avons procédé un autre point concernant la durée du traitement d'une demande de crédit provenant d'une PME tel que : moins de 20 jours

(voire 27.77%), entre 20 et 60 jours (voire 58.33%), entre 60 moins 90 jours (voire 11.11%), plus de 90 jours (voire 2.77%). D'après les réponses des banquiers interrogés la durée du traitement d'une demande de crédit dépend du montant du prêt demander, en effet dans le cas où le montant de prêt demandé est trop élevé, la décision sera prise au niveau de la banque centrale, et par conséquent cette durée sera plus longue.

Nous avons conclu que la prise de décision dépend de la durée du traitement d'une demande de crédit, plus cette durée est courte plus le client sera satisfait, cela sert à renforcer sa relation avec sa banque et réduire le rationnement du crédit.

8. Perception de l'entreprise et offre de garanties et de taux d'intérêt élevé

La qualification de la qualité de l'entreprise par les garanties offertes et le taux d'intérêt accepté par une PME est représenté dans le tableau suivant :

Tableau N°23 : PME et offre de plus de garanties et de taux d'intérêt élevé

un client acceptant d'offrir beaucoup de garanties et un taux d'intérêt élevé	Effectif	Pourcentage
A votre avis, Une PME acceptant un taux d'intérêt élevé est :		
Une bonne entreprise	5	15.15
Une entreprise risquée	15	45.45
Une entreprise mal gérée	8	24.24
Non répondu	5	15.15
A votre avis, Une PME acceptant d'offrir de garanties importantes est :		
Une bonne entreprise	23	69.69
Une entreprise risquée	1	3.03
Une entreprise mal gérée	2	6.06
Non répondu	7	21.21

Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

La variation du taux d'intérêt sur le marché de crédit influence non seulement la demande sur ce marché mais également le degré de risque associé à l'emprunteur, une augmentation des taux d'intérêts décourage des investisseurs à faible risque et attire des investisseurs prêts à prendre des risques plus importants, cet effet s'appelle le risque de la sélection adverse. Une augmentation des taux peut également pousser les emprunteurs à investir dans des projets plus risqués, ce second effet est appelé le hasard moral. Par conséquent, si une augmentation des taux d'intérêts peut accroître le risque moyen des projets proposés, la banque décidera logiquement de rationner le crédit.

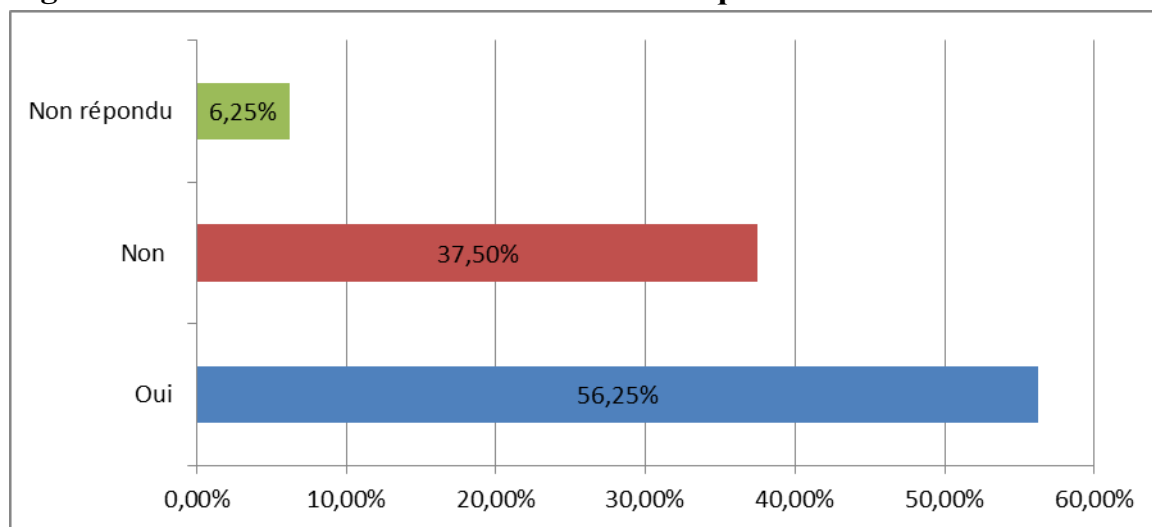
La hausse du taux d'intérêt ne peut être un moyen pour les prêteurs de compenser les risques, en effet la plupart des interrogées considèrent l'acceptation par une entreprise d'un taux d'intérêt élevé comme le signal du caractère risqué (soit 45.45%). Entre autre, pour 24.24% d'entre eux il s'agit d'une entreprise mal gérée, 15.15% il s'agit d'une bonne entreprise. Il y a cinq agences qui ont choisi de ne pas répondre en raison que le taux d'intérêt est fixe.

Par contre, 69.69% des banquiers questionnés considèrent une entreprise qui accepte spontanément d'offrir beaucoup de garanties comme étant une bonne entreprise, 6.06% entreprise mal gérée, 3.03% une entreprise risquée, parmi ces banquiers sept qui ont choisi de ne pas répondre. La banque exige des garanties lorsqu'elle accorde un prêt à une entreprise. Et plus les garanties présentées sont importantes, plus le risque est réduit.

9. Méthodes utilisées et mesure du risque de crédit

9.1. Les méthodes spécifiques pour la mesure du risque de crédit aux PME

Figure N°16 : Les méthodes d'évaluation du risque de crédit PME



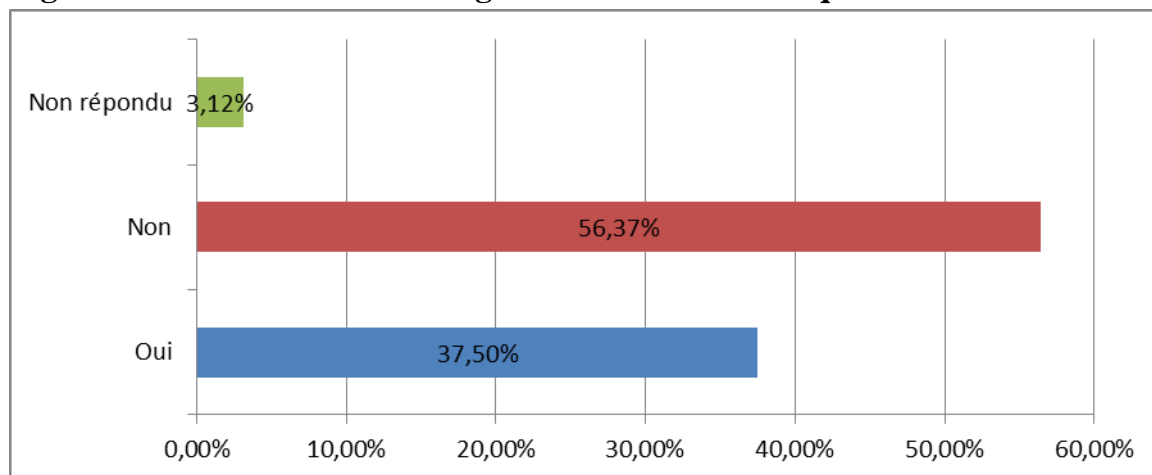
Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

Selon les résultats obtenus dans la figure N°16 ci-dessus, on observe que la majorité des banquiers ont répondu par « oui » soit 56.25%, c'est-à-dire la banque à des méthodes spécifiques pour mesurer le risque de crédit PME, Ainsi, il existe douze banques qui ont répondu par « non » soit 37.5%. Et il y a deux banques qui ont choisi de ne pas répondre. Les méthodes d'analyse de risque utilisées par les banques sont toutefois souvent reposent sur des informations standardisées, permettre de mesurer les risques.

9.2. Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode « scoring »

La réponse des banquiers de nos échantillons à la question « utilisez-vous la méthode « scoring » pour évaluer le risque de crédit des PME ? » est représenté dans la figure suivante :

Figure N°17 : Méthode « scoring » et évaluation du risque de crédit des PME



Source: Elaboré par nous-mêmes, à partir des données de notre enquête.

D'après les résultats obtenus de notre enquête, on remarque que plus de la moitié ont répondu par la non utilisation de la méthode « scoring » pour évaluer le risque du crédit des PME (soit 56.37%), contrairement à 37.5% des banques qui ont répondu par « oui », il existe une seule banque qui a choisi de ne pas répondre à cette question.

La prise de décision lors de l'octroi du crédit. La méthode «scoring » qu'utilise la banque ne besoin que d'un nombre limité des variables quantitatives, pour refuser ou accorder un prêt. En comparant celle-ci avec la méthode basée sur l'historique du crédit. Après avoir passé plusieurs heures entre des agents bien expérimentés et les investisseurs à propos de leurs projets, une décision est prise. Les deux méthodes aident dans la prise de décision, mais la première sollicite moins d'informations et moins d'efforts. Hors que la deuxième demande plus de temps et plusieurs informations. Malgré l'efficacité de la méthode « scoring » la majorité des banques algériennes préfèrent toujours l'utilisation de la méthode classique basée sur l'analyse financière.

10. Quelques suggestions pour résoudre la problématique de financement des PME en Algérie du point de vue des banquiers interrogées

Afin de résoudre la problématique de financement des PME en Algérie, l'ensemble des banques enquêtées ont suggéré plusieurs recommandations :

- La création d'une banque de données qui permettra d'avoir les informations fiables sur les entreprises ;
- Avoir une banque de données fiable pour aider les banques dans leurs prises de décision ;
- Etablir une base de données nationale, inciter les banques à plus de risque et sortir des riches de rentabilité ;
- Améliorer les relations entre les entités économiques du pays, système neutre et fiable, accompagner les nouvelles PME pour un meilleur rendement économiques ;
- Formation des managers des PME dans le domaine du management, développer les organismes des garanties financières (FGAR, CGCI) qui permettent de garantir les PME a première demande, crée des organismes d'accompagnement des PME ;
- Avoir un capital risque pour pouvoir prendre plus de risque et d'accompagner mieux la PME ;
- Les PME doivent être gérée par des manager et non par l'obligatoirement le propriétaire et assouplir les demandes des garanties réelles (hypothèque) autrement dit les garanties activités ;
- La garantie FGAR doit être mieux adaptée, l'état doit établir une base de données sur toutes les PME et par secteur d'activité ;
- Développement de nouveaux fonds de garanties, recourir a d'autre mode de financement (marché financier, actions, emprunt obligatoire) société de capitale risque;
- Il faut tout d'abord résoudre le problème fiscal et parafiscal des entreprises afin d'arriver à un niveau de déclarations fiables ;
- Plus de transparence comptable, centrale à bilans ;
- La déclaration formelle ;
- L'élargissement de champs de financement, réduire le taux d'intérêt, minimiser les importations ;
- Plus de facilités et souplesse dans l'accès des PME au crédit ;
- Que les études technico économique financier présentée soit fiable;
- Dépénaliser l'acte de gestion ;
- Arrêter les programmes d'ENSEJ et d'autre ;
- Code commerce concernent les PME ;
- Le ré-fondement du système bancaire algérien ;
- L'implication de l'état ;
- Actuellement les banques sont à l'écoute de l'économie, en accompagnent les PME dans la création des projets ;
- Le financement d'une PME dépend logiquement de la propriété, l'ancienneté , et l'importance du chiffre d'affaire confié à son compte ouvert à la banque sans

négliger l'importance de la garantie réelle à fournir pour la banque, néant mois, ces PME souffrent souvent de non stabilité, faiblesse du chiffre d'affaires, dépendances fiscales et parafiscale qui influence sur la décisions des banques.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé de définir notre échantillon qui est réduit à l'espace bancaire de la wilaya de Bejaïa. Sa répartition spatiale que nous avons jugée inégale sur l'ensemble de territoires à cause de la concentration de la population et les zones économiques importantes. Et dans le but de déterminer et d'expliquer les raisons qui poussent les banques algériennes à rationner le crédit en vers les PME, nous avons fait recours à une enquête par un questionnaire adressé aux banques de la wilaya de Bejaia.

Ce travail confirme l'existence d'un rationnement fort du crédit pour les entreprises. ces analyses confirme également le rôle important des relations de clientèle pour réduire l'occurrence de ce rationnement, la considération des comportements opportunistes que peuvent développer les PME, une fois le financement accordé et l'investissement réalisé, est également une des raisons théoriques qui poussent les banques à rationner le crédit aux PME.

Les résultats de l'enquête révèlent que la perception d'un risque ou le manque d'information sont deux raisons qui suffisent à conduire les banquiers à rationner leur offre de crédit aux PME, notamment si ces dernières ne sont pas clients ainsi, la détection du risque sur une PME conduit le banquier au rationnement quantitatif de celle-ci et ceci de manière systématique face à des entreprises non clientes. Mais beaucoup plus que la perception du risque, le manque d'information apparaît comme un déterminant essentiel des comportements de rationnement des banques à l'égard des PME. Associé à un manque de transparence, voire de confiance. Donc le manque d'information conduit les banques à ne pas distribuer de crédit. En effet l'origine d'un rationnement entre les prêteurs et les emprunteurs sur le marché de crédit est l'asymétrie d'informationnelle, la structure financière et l'insuffisance des garanties.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

Le développement de la PME a connu un essor remarquable favorisé par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Même si le dispositif institutionnel a évolué de manière favorable, depuis le début des années 2000 et notamment, depuis le lancement du programme national pour la promotion de la PME, les petites et moyennes entreprises algériennes demeurent fragiles et vulnérables. Elles n'arrivent pas à se hisser à un niveau de concurrence et de compétitivité international.

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, l'autofinancement et le crédit bancaire constituaient les seuls moyens de financement des entreprises, aujourd'hui, les opportunités se diversifient de plus en plus, mais leur accès n'est pas aisé pour tout le monde. Il s'agit notamment, du microcrédit, du crédit-bail, ou encore du capital-risque qui se développent progressivement au profit des PME algériennes. Ils sont diversement appréciés. Le recours au marché des capitaux semble pour sa part, relever de l'impossible, vu la nature juridique de la plupart de ces PME qui les exclut pratiquement de tout accès aux outils de crédit, exclusivement réservés aux sociétés de capitaux.

Le rationnement du crédit désigne le refus du secteur bancaire de prêter à des individus ou à des entreprises, même si ceux-ci sont prêts à supporter des charges d'intérêts élevées pour couvrir les frais supportés par la banque, cette inefficacité du marché se produit dès lors que les banques ne sont pas en mesure d'appréhender les caractéristiques de leurs clients et sont dans l'incapacité d'estimer le crédit au regard du risque. La contraction de l'accès des crédits au PME, relative à des imperfections de marché. En ce qui concerne l'occurrence d'un rationnement sur le marché du crédit aux PME, les résultats de l'enquête révèlent que la perception d'un risque ou le manque d'information sont deux raisons qui suffisent à conduire les banquiers à rationner leur offre de crédit aux PME.

Les banquiers soulignent que pour garantir une plus grande disponibilité, des exigences moins dissuasives, un coût de crédit raisonnable et une meilleure assistance-conseil, les PME doivent attester d'une transparence et adopter une approche de pratique de gestion, et présentées des garanties, pour réduire le risque, pour finalement, instaurer un partenariat fondé sur un rapport risques/opportunités partagé. Aussi, les financements bancaires s'appuient-ils sur l'existence d'éléments comptables fiables que les PME n'ont généralement pas. Une difficulté fondamentale qui

handicape fortement le dialogue entre les banques et les PME est le manque de fiabilité des documents comptables que les entreprises présentent aux banques.

Dans le marché du crédit l'asymétrie d'informations est à l'origine d'un rationnement du crédit, de ce fait, l'importance du risque PME observé ex post, et anticipé ex ante dans la politique de provisionnement des banques, peut expliquer leur réticence à financer cette clientèle d'autant plus que les marges réalisées, dans un environnement bancaire fortement concurrentiel, ne suffisent pas à couvrir le risque PME. L'étude du comportement des PME en situation d'asymétrie informationnelle permet de confirmer la surexposition théorique des PME au rationnement du crédit.

Dans la mesure où le dirigeant a intérêt à cacher les résultats de l'entreprise afin de minimiser ses remboursements, le prêteur peut être amené à contrôler l'entreprise financée. Une hausse des taux d'intérêt ou des garanties requises peut en effet provoquer l'apparition des phénomènes d'anti sélection et d'aléa moral, qui finalement limitent l'espérance de profit des banques. Ces dernières préfèrent alors limiter le volume des crédits octroyés plutôt que d'augmenter les taux ou les garanties requises.

Les banques tentent de maintenir avec les entreprises des relations de long terme dans le but de réduire les asymétries informationnelles. Le crédit au PME est un acte d'investissement à risques contre lesquels la banque doit se prémunir, en facilitant la prévision de défaillance des entreprises basée sur des critères d'appréciation de la solvabilité à pouvoir décisionnel élevé. Les méthodes d'analyse de risque utilisées par les banques sont toutefois souvent rigides et reposent sur des informations standardisées telles que des grilles de « scoring » devant permettre de probabiliser le risque. Son accord est déterminé par une relation partenariale susceptible de résoudre le problème d'opacité informationnelle qui le caractérise. Cette manière d'agir facilite la collecte des informations propres à la configuration de l'entreprise, nécessaires pour la prise de décision bancaire. Dans cette négociation commerciale, la position des PME n'est pas toujours très favorable. Les contraintes de financement sont plus grandes pour les entreprises de petite dimension. Aussi l'existence d'une corrélation entre le rationnement du crédit et la taille de l'entreprise.

A cet égard, nous avons opté à présenter quelques suggestions proposées par les banquiers à propos de la problématique de financement des PME en Algérie tel que, la création d'une base de données nationale qui permettra d'avoir les informations fiables sur les entreprises pour aider les banques dans leurs prises de décision, mais il faut tout d'abord résoudre le problème fiscal et parafiscal des entreprises afin d'arriver à un niveau de déclarations fiables et plus de transparence comptable, centrale à bilans, ainsi que la création des organismes d'accompagnement des PME pour accompagner les nouvelles PME pour un meilleur rendement économiques.

CONCLUSION GENERALE

Plus de facilités et souplesse dans l'accès des PME au crédit à travers le développement des organismes des garanties financières (FGAR, CGCI) qui permettent de garantir les PME a première demande, et aussi l'élargissement de champs de financement, la PME doivent recourir a d'autre mode de financement (marché financier, actions, emprunt obligatoire), et améliore la gestion du pratique comme par exemple les PME doivent être gérée par des manager et non par l'obligatoirement le propriétaire.

Et comme dernière suggestion arrêter les programmes d'ENSEJ et d'autre, malgré que les pouvoirs publics ont créé ces structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- ANNE J, (2000); «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris.
- Ferribri Queet, (1997), « Les plans de financement », Edition ECONOMICA, Paris.
- Wtteewulgh. Robert, (1998), « La PME : une entreprise humaine », édition DeBoeck Université Paris-Bruxelles.
- Levretta .N, (2009), « les PME Définition, rôle économiques et politiques publiques », édition de Boeck, Bruxelles.
- Michel Marchesnay, (1998), « PME de nouvelles approches », Edition ECONOMICA, Université du Paris IX-Dauphine.

Articles, revues, et autres

- JEAN MAGNAN B., « Marché et organisation : concurrence ou complémentarité», Université Aix-Marseille III, P23.
- BARBE, D., 2006, « Les fondements contractuels des relations entre banques et emprunteurs », Revue Française d'Economie, Vol. 37, N° 4, pp. 11-120.
- SALAHDDINE A, HACHIMI A, ZIN M, (2016), « Le rationnement de crédit : théorie et pratiques », la revue marocaine de gestion et d'économie, vol 3, N° 7, pp.23-37.
- Dagobert N., (2015), « Asymétrie d'information et du crédit dans les PME Camerounaise », Cameroun, N° fall, p44.
- Joumady P, (2001), « L'analyse de Stiglitz et Weiss 1981 », université de Lyon II.
- PSILLAKI M., (1995), « Rationnement des crédits des PME : une tentative de mise en relation », université de Montréal », revu international des PME, Vol 8, N°3-4 p, 65.
- Tuan-Anh PHUNG, (2009), « Le rationnement du crédit des PME », CNU 06 ; décembre 2009, p 39.
- Saïd Radi, (2017), « Sources de financement des petites et moyennes entreprises (PME) et contraintes de survie », Journal european scientifique, vol 13, N°25, pp 321-336.
- VINCENT .F, (2000), « le système du micro-crédit, permet -t-il le développement ? » ; In Revue Problèmes économiques ; N°2666-24 Mai 2000, P25.

- THOMASIA M, (2003), « Financement des PME : de l'échec des finances formelles au recours des tontines au Sénégal », université CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR, p 45.
- La commission européenne, (24/02/2016), « le guide de l'utilisateur pour la définition des PME », Luxembourg, Office des publications de l'Union européenne, 2015, p10.
- Samia GHARBI, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux », Revue de recherche sur l'industrie et innovation, N°238, (mars 2011), p 06.
- Farida MERZOUK, (2009), « PME et compétitivité en Algérie », université de Bouira- Algérie, N°238, p 03.
- Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et ALI GABOUSSA, (2013), « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Revue des entreprises algériennes n°04, p 44.
- Le salon international de l'environnement et des énergies renouvelables d'Alger, 26/12/2018.
- La fédération des chefs des entreprises, (2018), « entrepreneurs de progrès », Revus de presse, 30juillet 2018, p03.
- Mounir Khaled BERRAH, (2017), « les comptes économiques en volume de 2015à 2017 », document N°825, p02.
- Mounir Khaled BERRAH, (2018), « les comptes nationaux trimestriels 2^{eme} trimestre 2018 », document N°828, p01.
- Brigitte Godbillon.C et Christophe.J.G, (2005), « Gestion du risque de crédit dans la banque : information Hard, information Soft et manipulation », université Robert Schuman, Strasbourg III, Dernière version octobre (2005).
- Jérémie Bertrand, (2017), « Nature et gestion de l'information : impact sur le financement relationnel bancaire », économies et finances, université Lille II droit et santé, version 22 mai 2017.
- Guirane samba.N, (2008), « institutions financières et développement économique », économies et finances, université d'Auvergne - clermont-ferrand I, version 09 juillet 2008.

Lois et règlements

- Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier 1996.
- La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, art 5 (JO DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02) du 11/01/2017.

Rapports d'activité et diverses sources de données

- Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME ».
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.
- Bulletin d'information économique, Ministère de la PME et de l'artisanat.
- Bulletin d'information statistique de la PME, 1er semestre 2013.
- Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1^{er} semestre 2018.

Les Sites Web

- www.ladissertation.com
- www.cloudfront.net
- www.africmemoire.com
- <https://fr.slideshare.net>
- www.Bejaia: ABC Bank inaugure sa nouvelle agence.Fr
- www.fgar.dz/portal/fr
- www.albaraka.com
- www.memoireonline.com

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : La distinction entre information Hard et Soft	16
Tableau N°02 : Résumés certains modèles explicatifs du rationnement du crédit	27
Tableau N°03 : Seuil de la commission européenne (24/02/2016).....	39
Tableau N°04 : La classification des PME en Algérie	40
Tableau N°05 : typologie des PME	40
Tableau N°06 : Répartition des PME par Branches d'activité (de S1 2018)	40
Tableau N°07 : Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2001-2013.....	46
Tableau N°08 : Evolution des PME durant la période 2014-2016.....	46
Tableau N°09 : Evolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018) .	47
Tableau N°10 : Répartition des banques de la wilaya de Bejaïa	57
Tableau N°11 : La structure du réseau bancaire de la wilaya de Bejaia	58
Tableau N°12 : Répartition spatiale du réseau bancaire de la wilaya de Bejaia	61
Tableau N°13 : Présentation de la taille de l'échantillon global de notre enquête	63
Tableau N°14 : Présentation de l'échantillon de l'enquête	63
Tableau N°15 : Présentation de la qualité des répondants	64
Tableau N°16 : La collecte des données sur les PME	66
Tableau N°17 : La présence de chargés de clientèle-PME au sien de l'agence	69
Tableau N°18 : L'importance des PME pour la banque	71
Tableau N°19 : L'impact de la disponibilité de l'information sur les PME	75
Tableau N°20 : L'importance des entretiens directs avec les chefs des PME	80
Tableau N°21 : Les critères opérationnels et processus de prise de décision	81
Tableau N°22 : Types et durée du traitement d'une demande de crédit par la PME	89
Tableau N°23 : PME et offre de plus de garanties et de taux d'intérêt élevé	90

LISTE DES FIGURES

Figure N°01 : Représente l'imperfection de l'information (les deux types d'asymétries d'information)	15
Figure N°02 : Rendement anticipé de la banque en fonction du taux d'intérêt	23
Figure N°03 : Profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet	24
Figure N°04 : Profit de la banque en fonction de revenu dégagé	25
Figure N°05 : Répartition des établissements bancaire de la wilaya de Bejaïa	58
Figure N°06 : La rétention d'une PME sur le long terme comme une opportunité ...	68
Figure N°07 : La relation entretenue par la banque avec les PME	70
Figure N°08 : L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME	72
Figure N°09 : La relation banque-entreprise et son impact sur la prise de décision ..	74
Figure N°10 : L'origine de l'insuffisance d'information sur les PME	76
Figure N°11 : Manque d'informations et réplique de la banque	78
Figure N°12 : Les critères utilisés par une banque par rapport à une nouvelles PME	85
Figure N°13 : Degré d'importance de non-respect des contrats financiers par les PME	86
Figure N°14 : Les opérations de surveillance et de contrôle des PME	87
Figure N°15 : Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de crédit	88
Figure N°16 : Les méthodes d'évaluation du risque de crédit PME	91
Figure N°17 : Méthode « scoring » et évaluation du risque de crédit des PME	92

ANNEXES

Annexe N°01 : Lettre d'accompagnement

Université Abderrahmane MIRA Bejaïa



جامعة بجاية
Tasdawit n'Bgayet
Université de Béjaïa

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Mémoire de Master sur le thème :

« PROBLEMATIQUE DE RATIONNEMENT DU CREDIT EN ALGERIE. CAS
DES BANQUES DE LA WILAYA DE BEJAÏA »

Réalisé par :

M^{elle} MEGROUD Naouel

M^{elle} TENSAOUTI Siham

Tel : 0776 11 23 88/ 0798 93 37 14

Deuxième année master EMB.

Département des Sciences Economiques

Madame, Monsieur ;

Cette enquête est réalisée dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de Master en Sciences Economiques, option, Economie Monétaire et Bancaire. La thématique choisie est l'analyse des raisons qui font que les banques algériennes sont très hostiles vis-à-vis de financement des PME. Elle a pour objectif d'interroger directement les principaux acteurs de ce marché, c'est à dire les banquiers. Pour cela, nous sollicitons votre participation et nous vous prions de nous rendre ce questionnaire bien rempli.

Nous tenons à vous informer que les informations que vous allez mettre à notre disposition dans le cadre de cette enquête seront considérées comme confidentielles et ne seront traitées que pour les fins de notre objectif cité ci-dessus.

Comptant sur votre aimable collaboration, nous vous remercions d'avance du temps que vous consacriez à notre recherche.

Les Etudiantes

MEGROUD Naouel

TENSAOUTI Siham

Annexe N°02 : Questionnaire d'enquête adressé aux banques

Identification de l'agence bancaire :

Nom de l'agence bancaire :

Lieu de localisation :

Qualité du répondant :

Q1. La collecte de données sur le PME constitue une partie de vos activités ?

Tout à fait Moyennement
Pas vraiment Pas du tout

Q2. Disposez-Vous de toutes les données nécessaires sur les PME pour la bonne gestion des relations avec celles-ci ?

Tout à fait Moyennement
Pas vraiment Pas du tout

Q3. Vos données sur les PME sont-elles protégées en matière de respect de vie privé et de sécurité ?

Tout à fait Moyennement
Pas vraiment Pas du tout

Q4. Pensez-vous que la rétention d'une PME sur le long terme est une opportunité pour l'accroissement de la rentabilité de la banque et le renforcement de son positionnement sur le marché ?

Tout à fait Moyennement
Pas vraiment Pas du tout

Q5. Disposez-vous de chargés de clientèle-PME au sein de votre agence ?

Oui Non

Q6. Si oui, pensez-vous que leur présence, au sein de l'agence, contribue au renforcement du cadre relationnel et accroît le niveau de la fidélisation de chefs de ces PME?

Tout à fait Moyennement
Pas vraiment Pas du tout

Q7. Quelle est le type de relation que vous entretenez, le plus souvent, avec les PME ?

Partenariat
Clientèle
Amicale
Autres

Q8. Est-ce que vous considérez les PME comme un élément stratégique de vos activités ?

Oui Non

Q9. Assurez-vous des services de conseil envers des PME ?

Oui Non

Q10. Assurez-vous des services d'assistance envers les PME ?

Oui Non

Q11. Y a-t-il un département ou une cellule au sein de votre banque réservée uniquement aux PME ?

Oui Non

Q12. Avez-vous la conviction que le fait de disposer de l'information nécessaire et pertinente sur les PME est indispensable dans le processus de votre prise de décision ?

Oui, tout à fait Oui, moyennement
Non, pas vraiment Non, pas du tout

Q13. Votre agence dispose-t-elle d'une cellule (structure) chargée de la collecte de données et de la production d'informations sur les PME ?

Oui Non

Q14. Si oui, pensez-vous que cette cellule d'informations est suffisamment structurée au sein de votre agence ?

Oui, tout à fait Oui, moyennement
Non, pas vraiment Non, pas du tout

Q15. Sur le total des demandes de crédits reçues, veuillez indiquer approximativement, le niveau d'importance de la part des demandes rejetées pour motif d'insuffisance d'informations nécessaires.

Pas du tout important Peu important
Important Très important

Q16. À votre avis, l'insuffisance de l'information sur les projets soumis aux financements par votre agence est due : (Veuillez indiquer une seule réponse)

- à l'insuffisance des garanties réelles exigées
- à l'importance des risques inhérents au projet
- au souci de garder la confidentialité des données
- à l'absence de pratique de gestion
- À l'incapacité de la banque à produire de l'information

Autres,

Q.17. Dans le cas de l'insuffisance de l'information nécessaire pour votre prise de décision, pour les dossiers jugés recevables, la démarche de la banque envers la PME consiste en,

- l'augmentation des taux d'intérêt
- le rejet du dossier de demande de crédit
- la non satisfaction de la totalité du crédit
- l'exigence de plus de garanties réelles
- L'augmentation du capital pour l'entreprise
- Autres,

Q.18. Dans l'analyse des demandes de crédits, procédez-vous à des entretiens directs avec les chefs de PME, demandeurs du crédit, pour connaître au mieux leurs besoins et leurs motivations, avant même de procéder à l'étude de leur dossier de crédit ?

Occasionnellement Rarement
Assez souvent Très souvent

Q.19. Sur la liste des signaux ci-après, veuillez indiquer ceux que vous considérez comme étant déterminants dans votre processus de prise de décision : (*Veuillez indiquer les trois principaux seulement*)

- La taille de l'entreprise
- La structure financière de la PME
- L'ancienneté de la PME
- La forme de propriété de la PME
- La fourniture de garanties réelles solides
- La disposition à payer un coût plus élevé
- Le parcours honorable et honnête de la PME
- niveau de l'apport personnel de la PME
- Niveau de l'endettement de la PME
- Autres,

Q.20. A quel degré d'importance jugez-vous le niveau de non-respect des contrats de financement par les PME bénéficiaires de crédits (détournement vers le financement d'autres projets) ?

Pas du tout important Peu important
Important Très important

Q.21. Dans le cadre du suivi des PME, vos opérations de surveillance et de contrôle de ces PME sont effectuées :

Occasionnellement Rarement
Assez souvent Très souvent

Q.22. Les opérations de contrôle et de surveillance des PME se font sous forme de :

- rencontre régulière avec le chef de la PME (sur le site)
- suivi en interne des mouvements du compte de la PME
- demande de documents comptables et financiers
- observation de la situation fiscale et para fiscales
- Domiciliation du chiffre d'affaire réalisé sur le projet
- Autres,

Q.23. Pensez-vous que les chefs de PME vous déclarent régulièrement et exactement leurs résultats comptables et financiers une fois vous avez financé leurs projets ?

- Oui, tout à fait Oui, moyennement
Non, pas vraiment Non, pas du tout

Q.24. Etes-vous confronté à une asymétrie d'information lors de vos relations avec les PME ?

- Oui Non

Si oui, donné l'explication

Q.25. Sur quels critères êtes-vous basé pour octroyer un crédit aux PME ?

- Confiance
Garantie
Autres
Si autres, veuillez préciser S.V.P.....

Q.26. Est-ce que la relation banque-entreprise influence-elle sur la décision d'octroyer un crédit ?

- Oui Non Indifférent

Q.27. Sur quelle base les banques en générales, sélectionnent-elles les bons et les mauvais emprunteurs ?

.....

Q.28. Quels sont les types de crédits fréquemment sollicités par les PME ?

- Crédit à court terme
Crédit à moyen terme
Crédit à longue terme

Q29. Quels est, en moyenne, la durée du traitement d'une demande de crédit provenant d'une PME ?

- Moins de 20 jours
- Entre 20 et 60 jours
- Entre 60 mois 90 jours
- Plus de 90 jours

Q30. 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)

Q31. A votre avis, Une PME acceptant un taux d'intérêt élevé est :

- Une bonne entreprise
- Une entreprise risquée
- Une entreprise mal gérée

Q32. A votre avis, Une PME acceptant d'offrir de garanties importantes est :

- Une bonne entreprise
- Une entreprise risquée
- Une entreprise mal gérée

Q33. La banque a-t-elle des méthodes d'évaluations spécifiques pour mesurer le risque de crédit PME ?

- Oui Non

Si oui, lesquels ?

Q34. Utilisez-vous la méthode « scoring » pour évaluer le risque du crédit des PME ?

- Oui Non

Autres, veuillez préciser

Q35. Que suggérez-vous pour résoudre la problématique de financement des PME en Algérie ?

.....

Merci pour votre collaboration

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : Banques et rationnement de crédit aux PME. Approche théorique	04
Introduction	04
Section 1 : Généralité sur le rationnement de crédit	04
1. Définition du rationnement de crédit	04
2. Les différents types de rationnement du crédit	05
3. Les mécanismes du rationnement du crédit	06
3.1. La négociation des taux d'intérêts	06
3.2. La détermination des crédits accordés	07
4. Impacts du rationnement de crédit	08
4.1. Sur les ménages	08
4.2. Sur l'économie	09
5. Imperfection du marché de crédit	09
Section 2 : La théorie de la sélection de la clientèle	10
1. L'asymétrie de l'information : L'anti-sélection ou sélection adverse	11
2. L'asymétrie de l'information : Aléa moral	13
3. L'imperfection de l'information	14
4. L'importance de la collecte de l'information dans la sélection de la clientèle	15
4.1. Information « HARD »	15
4.2. Information « SOFT »	16
4.3. La distinction entre Hard et Soft	16
5. la relation clientèle et sélection des PME	17
Section 3 : Les modèles explicatifs du rationnement de crédit	19
1. Le modèle de Fried et Howit	19

2. Le modèle de Jaffee et Russel(1976)	20
3. Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)	21
3.1. Le profit espéré de la banque en fonction du taux d'intérêt	22
3.2. Le profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet	23
3.3. Le profit de la banque en fonction de revenu dégagé par le projet	24
4. Le modèle de Williamson (1987)	25
Conclusion	27
Chapitre II : Le financement bancaire des PME en Algérie	28
Introduction	28
Section 1 : Les systèmes de financement des PME	28
1. Le financement formel des PME	28
1.1. L'autofinancement	28
1.2. Le capital-risque	30
1.3. Le marché financier : l'introduction en bourse	31
1.4. Le financement bancaire (le financement traditionnel)	32
1.5. Le financement par le crédit-bail	34
1.6. Le microcrédit	34
2. Le financement informel des PME	35
Section 2 : La PME et son financement en Algérie	37
1. La PME en Algérie	37
1.1. Définition de la PME	37
1.1.1. Définition des PME selon la Commission Européenne(CE)	38
1.1.2. Définition de la PME en Algérie	39
1.2. Les caractéristiques des PME	41
1.3. Les caractéristiques des PME en Algériennes	41
1.4. Evolution des PME Algériennes	42
2. Dispositifs et mesures publics pour la promotion et le développement des PME Algériennes	47
2.1. Les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie	47
2.1.1. Ministère des petites et moyennes entreprises	47
2.2. Mesures d'accompagnement et de développement des PME Algériennes	49
3. Les institutions de soutien et d'accompagnement PME	50

3.1. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	51
3.2. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC).....	51
3.3. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)	51
3.4. Fond de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises(FGAR)	52
4. Le rôle de la PME dans l'optique de développement économique Algérien	52
4.1. La création d'emploi	52
4.2. La création de la valeur ajoutée	53
4.3. La distribution des revenus	54
Conclusion	55
Chapitre III : Financement bancaire des PME de la wilaya de Bejaia. Approche par questionnaire	56
Introduction	56
Section 1 : Le réseau bancaire de la wilaya de Bejaia	56
1. Présentation de l'espace bancaire de la wilaya de Bejaia	57
1.1. L'extension du réseau bancaire de Bejaia	57
1.2. La répartition spatiale des banques de la wilaya de Bejaïa	60
Section 2 : Méthodologie de la recherche	62
1. Objectif de l'enquête	62
2. Présentation de l'échantillon de l'étude	62
3. Présentation de la qualité des répondants	64
4. Les conditions de la réalisation de l'enquête	64
5. Contenu du questionnaire	65
Section 3 : Résultat de l'enquête et discussion	66
1. La collecte des données sur les PME	66
2. La relation entre banque-entreprises	67
2.1. La rétention d'une PME sur long terme	68
2.2. L'existence de chargés de clientèle-PME au sien de l'agence	69
2.3. Le genre de relation Banque-PME	70
2.4. Degré d'importance des PME pour la banque	71
2.5. L'asymétrie d'information lors de relation banque-PME	72
2.6. Relation banque- PME et prise de décision de la banque	73
3. Disponibilité de l'information et prise de décision de la banque	74

3.1. L'insuffisance de l'information et processus de prise de décision	75
3.2. L'origine de l'insuffisance informationnelle sur les PME	76
3.3. Réaction de la banque vis-à-vis de l'insuffisance informationnelle sur la PME	77
4. Entretiens directs avec les chefs de PME	80
5. Critères et déterminants opérationnels utilisés par la banque	81
5.1. Les critères opérationnels utilisés dans le processus de prise de décision	81
5.2. Les critères les plus utilisés par rapport à une nouvelles PME	85
6. Le contrôle de la PME une fois le crédit accordé	86
6.1. Le degré d'importance de non-respect du contrat	86
6.2. Surveillance et contrôle des PME par la banque	87
6.3. Le contrôle de l'activité de la PME par la banque après l'octroi de crédit	88
7. Types durée de traitement d'une demande de crédit	89
8. Perception de l'entreprise et offre de garanties et taux d'intérêt élevé	90
9. Méthodes utilisées et mesure du risque de crédit aux PME	91
9.1. Les méthodes spécifiques pour la mesure du risque de crédit PME	91
9.2. Evaluation du risque de crédit des PME par la méthode « scoring »	91
10. Quelques suggestions pour résoudre la problématique de financement des PME en Algérie du point de vue des banquiers interrogées	92
Conclusion	94
Conclusion générale	95

Bibliographie

La liste des tableaux et des Figures

Annexes

Table des matières

Résumé

En Algérie, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesures d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité, malgré toutes ces mesures le financement des entreprises restent un problème majeur dans l'économie nationale.

L'explication du rationnement du crédit réside dans l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie de l'information, le rationnement de crédit pour une banque est le fait de limiter ou contrôler l'émission de prêt envers un emprunteur potentiel aux conditions demandées. Dans la perspective théorique des asymétries d'information, la sélection de sa clientèle pour une banque réside donc dans l'imperfection de l'environnement informationnel dans lequel celle-ci évolue.

Les résultats de l'enquête révèlent l'existence d'un fort rationnement du crédit pour les entreprises. La perception d'un risque ou le manque d'information associé à un manque de transparence sont deux raisons suffisantes pour conduire les banquiers à rationner leur offre de crédit aux PME. Ils préfèrent alors limiter le volume des crédits octroyés plutôt que d'augmenter les taux ou les garanties requises. Et confirme également le rôle important des relations de clientèle pour réduire l'asymétrie d'information, et par conséquent, l'occurrence de ce rationnement.

L'objet de notre recherche est d'essayer d'explorer la problématique de rationnement du crédit en Algérie, en essayant de faire ressortir les raisons de ce rationnement sur le marché du crédit.

Mots clés : PME, banque, rationnement du crédit, asymétrie d'information, relation banque-entreprise, raisons.