



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE ABDERRAHMAN MIRA DE BEJAIA



Faculté des sciences économiques commerciales et des gestions

Département des sciences de gestion

En vue de l'obtention du diplôme de

Master en science de gestion

Option : Entrepreneuriat

Thème

*Le financement des PME
cas : la BADR de KHERRATA
et la BDL d'AKBOU*

Réalisé par

GADOUM Hana

DJAOUT Yassinia

Encadreur

Mme TALEB Houria

Année universitaire : 2018/2019

REMERCIEMENT

Un mémoire, tant nominatif soit-il, est un travail de réflexion collective,

Donc au terme de ce travail, il nous a fait à la fois un plaisir et un devoir de remercier sincèrement toutes personnes qui ont participé à sa réalisation.

Avant tout, nous remercions le BON DIEU le tout puissant de nous avoir donné le courage, la volonté et la patience pour achever ce modeste travail.

Notre vif remerciement et notre profonde gratitude s'adressent à notre encadreur Mme TALEB qui a accepté de nous encadrer, on la remercie pour sa patience, ses encouragements, ses conseils.

Nos remerciements vont également aux membres de jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail,

Et particulièrement aux services de crédits des deux banques publiques : BADR de KHARATA et BDL d'AKBOU pour leur bienveillance durant notre stage.

On tient à remercier l'ensemble de la promotion SEGC, option ENTREPRENEURIAT.

Enfin, on adresse nos plus sincères remerciements à tous les proches, et à tous nos amis,

Toutes les personnes qui ont contribuées de prêt et de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Avec l'aide de DIEU, j'ai pu réaliser ce modeste travail que je dédie à :

Mes grande mères et mes grands-pères à qui je dois énormément remercier, pour leurs dévouements, leurs amours, leurs sacrifices et leurs encouragements jusqu'au bout, que DIEU leur accorde une longue vie et encore une fois merci.

A mon père qui a cru en moi et qui m'a donné les moyens d'aller aussi loin, ce travail est le fruit de tes sacrifices.

A ma très chère mère affable, honorable, aimable, la source de la tendresse de patience inépuisable, qu'Allah vous bénisse et m'aide à vous satisfaire d'avantage.

A mes sœurs (Célia, Safinas, Nessrin et bouchra).

A ma chère cousine et copine Dounia.

A Toute ma grande famille : mes tantes, mes oncles, mes cousins, mes cousines et tous mes très chères amies et ainsi mon binôme.

GADOUM Hana

Dédicace

Ce modeste travail achève avec l'aide de DIEU le tout puissant

Je dédie ce mémoire à Mes Parents:

Aucune dédicace ne serait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers vous puisse ce travail être la récompense de vos soutiens moraux et sacrifices que vous vous êtes imposés pour assurer mon bien être et mon éducation que DIEU vous garde.

Mon Mari et Ma belle famille

Mes frères :

ACHOUR, DJAAFAR, HAKIM

Mes sœurs :

SABRINA, LYNDIA

Toute la famille :

Oncles, cousins et tantes

Mes amies :

Toute mes meilleures amies de la résidence sans exception surtout ma binôme et sans oublier mes camarades.

DJAOUT Yassinia

Liste des abréviations

ANDI : Agence Nationale de Développement et d'Investissement

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit en Algérie

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.

B.A.D.R : Banque d'Agriculture et de Développement Rurale

B.D.L : Banque de Développement Local

B.N.A : Banque Nationale d'Algérie

B.T.P.H : Bâtiment Travaux Publique et Hydraulique

C.A : Chiffre d'Affaire

C.A.L.P.I : Comité d'Assistance pour la Localisation et la Promotion d'Investissement

C.C.A : Compte Courant d'Associé

C.C.T : Crédit à Court Terme

C.L.T : Crédit à Long Terme

C.M.T : Crédit à Moyen Terme

C.P.A : Crédit Populaire d'Algérie

CACOPATH : Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage Intempéries

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariées

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance au Chômage

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

D.A : Dinard Algérien

DH : Dirham

E.T.S : Etablissement

E.U.R.L : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité

ETB/TCE : Entreprise Travaux Bâtiment

F.G.A.R : Fond de Garantie des crédits aux PME

G.U.D : Guichet Unique Décentralisé

H.H : Hors Hydrocarbure

H.T : Hors Taxe

M.E : Moyenne Entreprise

Mds : Milliards

O.C.D.E : Organisation Coopération et Développement Economique

P.E : Petite Entreprise

P.I.B : Produit Intérieur Brut

P.M.E : Petite et Moyenne Entreprise

P.M.I : Petite et Moyenne Industrie

S.A.U : Surface Agricole Utile

SARL : Société à Responsabilité Limité

T.C.R : Tableau de Compte de Résultat

T.P.E : Très Petite Entreprise

T.P.I : Très Petite Industrie

U.T.A : Unité de Travail Année

V.A : Valeur Ajoutée

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre 1 : Généralité sur les PME Algériennes	
Introduction au chapitre	03
Section 01 : Définitions des PME et leurs sources de financement	04
Section 02 : La place de la PME en Algérie12
Section 03 : Le financement des PME en Algérie	23
Conclusion de chapitre	33
Chapitre 02 : Etude empirique sur la relation entre les PME et la banque	
Introduction au chapitre	34
Section 01 : Idée générale sur les deux banques (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU) et les deux régions KHERRATA et AKBOU	35
Section 02 : Cadre général de l'enquête	46
Section 03 : Analyse des résultats et recommandations.....	50
Conclusion de chapitre	81
Conclusion générale	82

Introduction générale

Introduction générale

Pendant longtemps les petites et moyennes entreprises (PME) n'ont pas suscitées un grand intérêt dans les différentes recherches en sciences de gestion. Ce n'est qu'au début des années 70 que des chercheurs tels que Blau (1970) ; Mintzberg (1982) ont pris en considération l'importance de ce type d'entreprise dans la structure des économies.

Ce qui concerne leurs ressources de financement, les PME essaient de financer leurs investissements d'abord par l'autofinancement avant d'avoir recours aux sources externes (crédit). Le financement externe est une deuxième solution lorsque leurs capitaux sont insuffisants pour financer leurs projets d'investissement.

Aussi, les banques sont des entreprises commerciales, elles ont besoin d'emprunter leurs fonds à des clients à savoir les PME. Outre, les fonctions classiques qu'elles constituent de jouer : collecte de l'épargne et la distribution des crédits aux entreprises qui souffrent d'insuffisance du fond propre, ce qui entraîne une dépendance financière du système productif au système bancaire.

La relation banque-PME constitue un sujet d'actualité dans la mesure où ces deux acteurs jouent un rôle très important dans le système productif d'un pays, en Algérie, la problématique des relations banque-PME s'est posée et se pose toujours. D'ailleurs, ces rapports faisaient, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes mettant l'accent sur l'importance de l'une pour l'autre et les exigences de l'une sur l'autre.

La problématique de notre travail de recherche se résume dans la question centrale suivante : « **Quel type de relation existe-il entre la PME et la banque et quelles sont les variables qui déterminent cette relation ?** »

Autour de cette question centrale, plusieurs questions subsidiaires peuvent découler à savoir :

- ✓ Quels sont les contraintes de développement des PME en Algérie ?
- ✓ La banque facilite-elle l'accès aux crédits pour les PME ?

Introduction générale

Pour essayer de répondre à ces questions, nous avons adopté la méthodologie suivante. En premier lieu, on a réalisé une recherche bibliographique sur le sujet, à savoir, des ouvrages, des articles, des thèses et autres. En deuxième lieu, notre étude empirique porte sur une enquête par un questionnaire et deux entretiens auprès d'un échantillon d'une vingtaine de PME qui sont bénéficiées d'un financement bancaire par les deux banques telles que (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU).

Chapitre 01 :
Généralité sur
les PME
Algérienne

Chapitre 1 : généralité sur les PME Algériennes

Introduction

Toute comme autre entreprises, la PME est une entité économique qui produit un bien ou un service au but de satisfaire un besoin au marché et maximiser son profit, Elle constitue la vaste majorité des entreprises dans l'ensemble des économies. Dans la plus part des économies de monde, les PME sont considéré comme l'une des forces principale de développement économique en raison de leurs contribution à la création de richesse et d'emploi.

En Algérie les PME représentent plus de 95% de l'ensemble des entreprises, et 60 à 70% de l'emploi¹ ; ce sont elles qui créent une grande partie des nouveaux emplois. Cette essore qui est enregistré dans ces dernières années est expliqué notamment par les différents organismes proposés par l'Etat qui encourage et incite à la création d'entreprise.

La moyenne actuelle est de 26 PME/1000 habitants ce qui reste toujours insuffisant, car la moyenne raisonnable est de 45 PME /1000 habitants. Cette faible moyenne enregistrée en matière de création d'entreprise, est due aux difficultés rencontrées par les PME, surtout celle de financement.

L'objet de ce chapitre se limite dans la présentation de la définition des PME dans le Maghreb (Tunisie, Maroc, Algérie), un aperçu sur les PME Algériennes et leurs répartitions, sa place et son rôle pour le développement économique, les mesures d'encouragement en œuvre par l'Etat, les contraintes qui entravent leurs développements, ainsi que les différentes sources de financement.

¹ « Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE) », 2000

Section 01 : Définitions des PME et leurs sources de financement

1. Définition de la PME au Maghreb

La présentation des définitions de la PME au Maghreb, nous permettra de constater si dans ces pays voisins la PME converge vers une même définition.

1.1. La définition (officielle) des PME au Maroc

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition « officielle » de la PME au Maroc. Jusqu'alors deux approches prévalaient :

-la première, largement répandue, consistait à considérer comme PME toute entreprise dont le chiffre d'affaire est de 75 millions DH.

-une seconde, avait été proposée en septembre 2001 par les auteurs du document rédigée à l'occasion du projet « Maroc-vision 2020 ». Suite à une réflexion approfondie d'un échantillon composé de près de 10 000 entreprises, ceux-ci proposaient de définir les PME/PMI Marocaines sur la base des trois critères suivants :

- Total effectifs : < 200 personnes.
- Chiffres d'affaires : < 50 millions DH.
- Total bilan : < 30 millions DH.

Toutefois, depuis la loi 53-00 formant charte de la PME du 23 juillet 2002, cette catégorie d'entreprise a une définition officielle.

Selon l'article premier de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques ; qui en sont les propriétaires, les copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% de capitale ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la PME.(ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissement, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, les organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique à condition que ceux-ci n'exerce, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise).

Par ailleurs, les PME doivent répondre au deux conditions suivantes :

- ✓ Avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes,
- ✓ Avoir réalisé, au cours de derniers exercices, soit un chiffre d'affaire hors taxes inférieur à 75 millions de DH, soit un total de bilan inférieur à 50 million de DH.

Cette même charte propose également des critères spécifique aux entreprises nouvellement créées (c'est-à-dire celle qui ont moins de deux années d'existence) : sont considérées comme PME les entreprises ayant engagé un programme d'investissement initial inférieur à 25 million de DH et respectant un ratio d'investissement par emploi inférieur à 250 000 DH.²

1.2. Définition de la PME en Tunisie

En Tunisie, le conseil du marché financier à proposer une définition des PME à travers son communiqué n°2588 du mercredi 03 mai 2006 (communiqué n° 2588 de CMF relatif à la notion des petites et moyennes entreprises opérant dans les secteurs libres). Cette définition se repose sur deux critères qui sont des actifs immobilisés nets et l'effectif de l'entreprise. Dans le cadre de cette définition, le terme « actif immobilisé net » englobe les immobilisations incorporelles, les immobilisations corporelles et les immobilisations financières.

Selon ce communiqué, sont considérées comme petite et moyen entreprise les entreprises qui vérifient à la fois les deux conditions suivantes :

- ✓ Les actifs immobilisés nets ne dépassent pas les quatre millions de dinars.
- ✓ L'effectif total de l'entreprise est en dessous de 300 personnes.

1.3. Définition de la PME en Algérie

L'Algérie adopte en 2001 la définition de la PME retenue par l'union européenne, fondée sur trois critères qui sont : les effectifs, le chiffre d'affaire et l'indépendance de l'entreprise. La petite et moyenne entreprise est alors définie quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliard de DA ou dont le totale de bilan annuel n'excède pas 500 million de DA, et qui respecte les critères d'indépendance.

² CILLIER Pierre, document mise en ligne le 01/05/2004, « DEFINITION (S) DES PME AU MAROC ET EN EUROPE ».

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

-Personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail année.

L'année à prendre en considération est celle de dernier exercice comptable clôturé.

Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de 12 mois.

-Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de PME.³

Tableau N°01 : la définition des PME

Entreprises	Nombre d'effectifs	Chiffre d'affaire en DA	Total de bilan en DA
Très petite	De 01 à 09	< à 20 millions	< à 10 millions
Petite	De 10 à 49	< à 200 millions	< à 100 millions
Moyenne	De 50 à 250	< à 2 milliards	< à 500 millions

Source : conception personnelle on se référant à la loi 01-18 de la 21/12/2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME.

2. Les sources de financement des PME

Pour réussir à choisir le financement, les PME doivent d'abord connaître les différents sources de financement existantes, en effet, il existe plusieurs sources de financement, y compris : le financement par quasi-fonds propres, le financement par ouverture de capital.

³ Journal officiel de la république Algérienne N° 77, loi N° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, « Article 04 ».

2.1. Le financement par les fonds propres

Dans lesquels les PME utilisent ces propres sources pour financer son activité et elles les considèrent comme une première solution. Nous distinguons :

2.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement est une source propre de financement permet de financer sa croissance sans recours à un intermédiaire extérieur extérieure et sans entraîner des charges financières. « L'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible il est généré par l'activité de l'entreprise ». ⁴

2.1.2. L'augmentation de capital

L'augmentation de capital constitue une création de nouvelles actions achetées par des actionnaires. Lorsque les fonds supplémentaires sont apportés par des nouveaux actionnaires, cela signifie l'ouverture du capital et donc un partage de pouvoir et de bénéfice avec les nouveaux souscripteurs. ⁵

Il peut se faire selon plusieurs modalités :

2.1.2.1. Par incorporation des réserves, des résultats reportés, de prime d'émission ou de résultat de l'exercice

2.1.2.2. Par apport numéraire : l'entreprise doit décider soit d'augmenter la valeur normale des anciens actions, soit de transformer des nouvelles actions au profit des apporteurs.

2.1.2.3. Par apport en nature : cette modalité d'augmentation de capital ce faite sous forme de bien mobilier ou immobilier, corporel ou incorporel.

2.1.2.4. Par une compensation des créances exigibles et liquides sur la société : ce faite dans le cas d'une conversion des fonds en compte d'un associé dans le capital de la société.

⁴ ALBOY Michel et EYROLLES, Paris, 1991, « *financement et cout de capital des entreprises* », page 95.

⁵ ANAIRI Fadoua et SAIDI Radi, MAROC, 2017, « *source de financement des petites et moyennes entreprises et contraintes de suivi* », université Mouhamed de Rabat, page 322.

2.2. Le financement par l'endettement (ou le financement externe)

Est une solution de deuxième ordre auquel l'entreprise recourt lorsque ces capitaux mis en réserve, ne suffisent pas à financer des projets d'investissements non anticipés. En effet, le financement par l'endettement est un crédit bancaire qui permet de financer un projet personnel ou professionnel.

2.2.1. Le financement bancaire

La banque sert d'intermédiaire aux entreprises pour trouver les capitaux nécessaires à leurs investissements, On distingue :

2.2.1.1. Les crédits bancaires à moyen terme (C.M.T)

Le crédit à moyen terme porte sur le financement des immobilisations des entreprises, il est destiné au financement des investissements de différentes natures et d'une durée comprise entre 2 à 7 ans.

2.2.1.2. Les crédits bancaires à long terme (C.LT)

Il s'agit du financement des immobilisations des entreprises, mais dont la durée d'amortissement est supérieure à 7 ans. Donc il s'agit des mobilisations lourdes.

En effet, le crédit à moyen terme n'est finalement qu'une subdivision à long terme, car il demeure la partie la plus courte de ce dernier : la distinction est justifiée donc par des modalités d'octroi tel que précitées.

Les crédits à moyen et à long terme prennent essentiellement deux formes :

a. Le crédit-bail

Est une traduction française du (leasing), donnée par la loi N° 66-455 de 2 juillet 1966, qui est une technique de financement des investissements et qui a pris naissance aux Etats unis ou elle s'est considérablement développée depuis 1952. Le crédit-bail est une opération destinée à financer des biens d'équipements à usage professionnel ou des actifs immobiliers. Il suffit que trois conditions soient remplies pour qu'un bien ou un actif puisse faire l'objet d'une

opération de crédit-bail : il doit être d'un usage durable, identifiable et amortissable. La quasi-totalité des actifs susceptible d'une immobilisation corporel et donc éligible au crédit-bail.⁶

b. L'emprunt bancaire

Le montant demandé par l'entrepreneur est bien entendu en fonction de son projet. C'est généralement grâce au business plans qu'on peut déterminer le besoin de financement généré par le projet.⁷

2.2.1.3. Les crédits bancaires à court terme (C.C.T) : sont des crédits d'une durée inférieure à un an. Sont pour objet de renforcer la trésorerie de l'entreprise. En effet, il existe souvent un décalage au sein de cycle d'exploitation entre les dépenses engagées et les recettes non encore encaissées.

Il existe de types de financement de crédit bancaire à court terme :

a. Les crédits de trésorerie : ils permettent à une TPE soit d'avoir un compte débiteur par une facilité de caisse ou un découvert autorisé, soit de bénéficier d'un crédit à court terme.

b. Les crédits par mobilisation des créances : ils permettent de recevoir en avance le règlement.⁸

2.3. Le financement par quasi-fonds propre

Sont des ressources financières présentés dans le haut de bilan, ils ne font pas partie des fonds mais s'en approche. Ils regroupent notamment les comptes courants d'associées (CCA), titres participatifs, les Mezzanines.

2.3.1. Les comptes courants d'associés

L'apport en compte courant est un prêt accordé par un associé à sa société, lorsque elle besoin de financement ou de trésorerie, Il peut financer tous types de besoin ou d'opération.

⁶ JONATHAN Berk et DEMARZO Peter, France, « finance d'entreprise » Gunther Capelle-Blankad Nicolas couderc, page 838.

⁷ Les entrepreneurs, 03 mars, publié dans « la thématique de financement externe »

⁸ Mini-guide_lesclesdelabanque.com

Ce type de financement est utilisé beaucoup plus par les PME à caractère familiale car il représente plusieurs avantages.

2.3.2. Les prêts participatifs

Sont des prêts distribués par des établissements de crédit pour les PME. Un prêt participatif est un moyen de financement intermédiaire entre un prêt à long terme et une prise de participation. Sa durée généralement est de 60 à 84 mois.

Il présente l'avantage d'être considéré comme des quasi-fonds propre et non comme des dettes.

2.3.3. Financement Mezzanine

Le financement Mezzanine ou appelé aussi subordonnée, est une forme de dette qui accompagne la dette bancaire, Il se situe entre la dette bancaire et les capital (les fonds propres).

2.4. Le financement par ouverture de capitale

L'ouverture de capitale est le processus d'ajouté des nouveaux actionnaires peuvent être des capitaux risqués, ou bien des petits actionnaires à travers une introduction en bourse.

2.4.1 Financement par capital-risque

Le capital-risque est une composante de capital d'investissement qui englobe diverses activités permettant de prendre des participations temporaires et minoritaires au capital de société non cotées.

Ces prises de participation sont réservées à des investisseurs professionnels, qui décident d'entrer au capital d'une entreprise innovante qui existe déjà. Les investisseurs apportent de capital en fonds propres pour les entreprises innovantes avec un fort potentiel de développement.

Le capital-risque se subdivise en deux types de financement :

2.4.1.1. Le capital amorçage

Il intervient avant ou juste au lancement de l'activité d'une nouvelle entreprise.

2.4.1.2. Le capital création

Il sert à financer des nouvelles entreprises au début ou bien pendant son premier développement.

2.4.2. Le financement via le marché boursier

Le marché boursier, appelé également une bourse est un marché boursier formel pour la transaction des valeurs mobilières et les marchandises, donc c'est le lieu de rencontre entre la demande de financement émanant des entreprises et l'offre des capitaux émanant des divers acteurs de marché financier.

Section 02 : la place de la PME en Algérie

1. Aperçus sur les PME Algérienne et leur répartition

Les petites et moyennes entreprises représentent 1 093170 entités. Et sont pour leur majorité des très petites entreprises (TPE) qui forment 97,7% de cette entité, selon le ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement.

Ces PME œuvrent dans différents secteurs et sont présentes sous des statuts juridiques distincts, cependant, plus de 99,9% de ces entreprises appartiennent au secteur privé.

1.1. Répartition des PME selon leur statut juridique

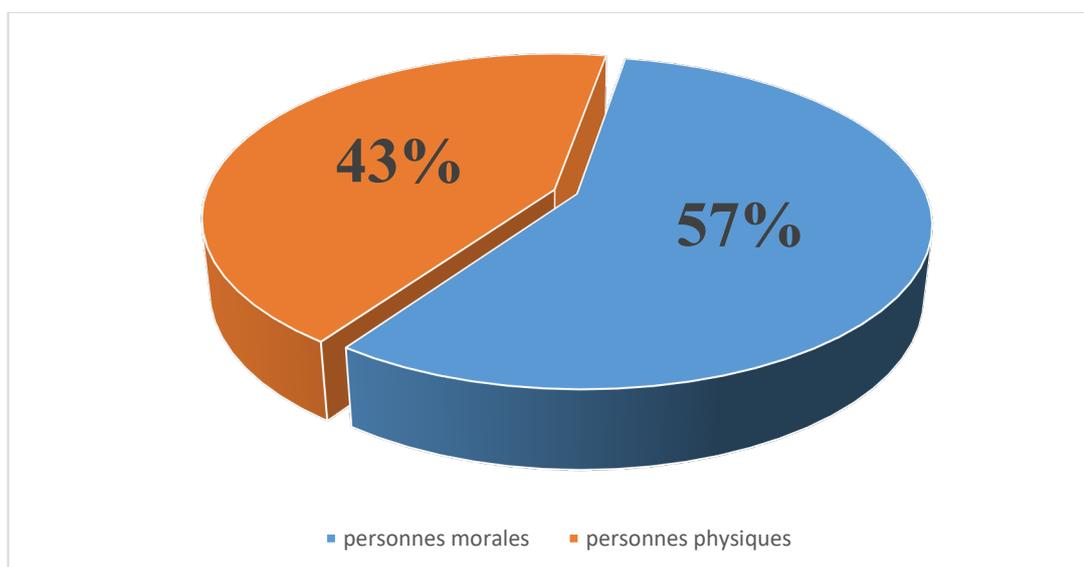
Aujourd'hui, et suite au désengagement de l'état algérien et à la fin de son monopole, c'est le secteur privé qui prédomine dans la plus part des secteurs d'activités économiques comme le montre le tableau suivant :

Tableau N°02 : population globale des PME à la fin de S1/2018

Types de PME	Nombre de PME	Part%
PME privées		
Personnes morales*	628 219	57.47
Personnes physiques**	464 689	42.51
Dont profession libérales	223 195	20.42
Dont activités artisanales	241 494	22.09
S/ totale1	1 092 908	99.98
PME publiques ***		
Personnes morales	262	0.02
S/ total2	262	0.02
Total	1 093 170	100

Source : bulletin d'information N°33 de 1^{er} semestre 2018 du ministère de développement industrielle et la promotion de l'investissement.

Figure N°01 : la population globale des PME à fin de S1 2018



*Source : CNAS **source : CASNOS ***source : ECOFIE

A la fin du 1^{er} semestre 2018, la population globale des PME s'élève à 1 093 170 entités dont plus de 57% sont constitués de personnes morales, et plus de 42% des personnes physiques dont 20% de profession libérales et 22% d'activités artisanales, et une très faible proportion des PME publiques de 0,02%.

1.1.1. La croissance des PME Algériennes

Depuis l'adoption du nouveau code des investissements en 1993 qui se veut être la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie renforcée par les dispositions relatives des investissements en 2001, la tendance à la croissance des PME algériennes connaît une évolution positive comme l'indiquent les statistiques du tableau suivant :⁹

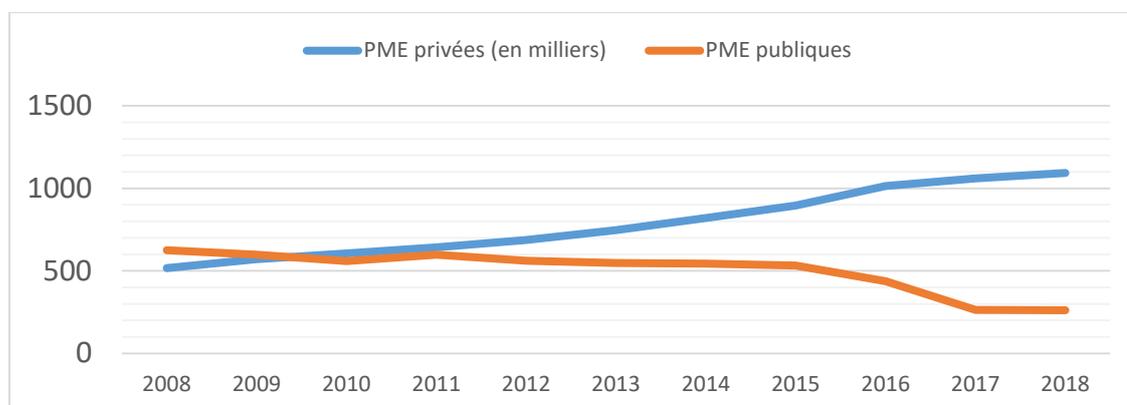
Tableau N°03 : Evolution des PME algériennes durant la période 2008-2018

-	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Privées	517900	570240	618515	642314	686825	747387	820194	896279	1013637	1060025	1092908
publiques	626	598	557	599	561	547	544	532	438	264	262

Source : reproduit à partir des données de l'ensemble des bulletins d'information de (2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018).

⁹ <https://www.academia.edu>

Figure N°02 : évolution des PME algériennes durant la période 2008-2018



Source : conception personnelle à partir des données de tableau n° 02

Le graphique ci-dessus montre que l'évolution des PME privées créées durant la période 2008_2018 suit une courbe ascendante, où il est passé de 519000 en 2008 à 1091908 en 2018. A l'inverse des PME privées, les PME publiques suit une courbe descendante à l'exception de l'année 2011 qui est marquée par la création de quelques entreprises.

1.2. Répartition des PME selon leur taille

La très petite entreprise (TPE) ou la micro entreprise d'envergure familiale domine la structure globale des PME en Algérie. L'examen de la structure de la population des PME selon le nombre des salariés déclarés (voir le tableau N° 04 met en évidence, la prépondérance de la très petite entreprise (TPE) ou de la micro entreprise en Algérie.

Tableau N°04 : répartition des PME privées créées durant le premier semestre 2018 selon la taille.

PME par effectif	Nombre des PME	Part %
Très petite entreprise (TPE) 1 à 9 salariés	1 068 005	97,72
Petite entreprise (PE) 10 à 49 salariés	21 770	1,99
Moyenne entreprise (ME) 50 à 249 salariés	3 133	0,29
Total	1 092 908	100

Source : conception personnelle en se référant au bulletin d'information N°33 de 1^{er} semestre 2018 du ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement.

Comme nous pouvons le constater, les PME de très petites tailles représentent la grande majorité de l'ensemble des nouvelles PME soit 97,72%, et une faible proportion de 1.99% des petites entreprises et seulement 0.29% des moyennes entreprises.

Cependant, on analyse uniquement les PME publiques, nous constatons que, contrairement aux PME privées la catégorie moyenne entreprise prédominante comme le montre le tableau ci-après.

Tableau N° 05 : répartition des PME publiques selon la taille.

PME par nombre d'effectif	Nombre des PME	Part%
Très petite entreprise (TPE) 1 à 9 salariés	22	8,4
Petite entreprise (PE) 10 à 49 salariés	93	35,5
Moyenne entreprise (ME) 50 à 249 salariés	147	56,1
Total des PME publique	262	100

Source : conception personnelle en se référant au bulletin d'information N° 33 de 1^{er} semestre 2018 du ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement

1.3. La répartition des PME par secteur d'activité

Les PME Algériennes exercent dans différents secteurs d'activités. Les PME (personnes morales) exercent dans cinq (5) secteurs : agricultures, hydrocarbures ; énergie ; mines et services liés, BTPH, industrie manufacturières et services (voir tableau n° 05. Quant aux PME personnes physiques sont présentent dans trois (3) principaux secteurs : santé, justice, exploitation agricole. La troisième catégorie regroupe toutes les activités artisanales (voir le tableau n° 05)

Tableau N°06 : répartition des PME personnes morales par secteur d'activité

Secteurs d'activité	PME privées*	PME publiques**	Total	Part en(%)
Agriculture	6 877	96	6 973	1,11
Hydrocarbure, énergie, mines et services liés	2 936	2	2 938	0,47
BTPH	182 477	24	182501	29,04
Industries manufacturières	97 728	75	97 803	15,56
Services	338 201	65	338266	53,82
Total général	628 219	262	628481	100

Source : conception personnelle en se référant au bulletin d'information N°33 de la fin de premier semestre 2018 du ministère de développement industriel et de la promotion de l'investissement d'après la CNAS* et la ECOFIE**.

Les PME (personne morale) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (53,82%), suivi par le secteur du BTPH (29,04%).

Tableau N° 07 : Répartition des PME (personnes physiques) par secteur d'activité

	Santé	Justice	Exploitation agricole	Total	Activités artisanales	Total
Nombre des PME	44993	24672	153530	223195	241494	241494
Part en %	20,16	11,05	68,79%	100%	100%	100%

Source : bulletin d'information N°33, op.cit.

Pour la période considéré, le nombre total des personnes physiques a atteint 464 689 pme, dont 223 195 sont des professions libérales et 241 494 sont des activités artisanales.

2. La place et le rôle des PME pour le développement économique algériennes :

2.1. La création de l'emploi

Les PME constituent une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité, elles assurent entre 60% de la création des emplois dans les pays de l'OCDE (synthèse OCDE 2018). Les PME privées apparaissent comme plus créatrice d'emplois comparativement aux PME publiques. D'après les statistiques qui ont été faite par la direction d'industrie et des mines le taux de croissance d'emplois de 2015 à 2018 est de 6%.

Le tableau suivant illustre clairement les meilleurs résultats réalisés durant la période 2012-2018.

Tableau N° 08 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (2012-2018).

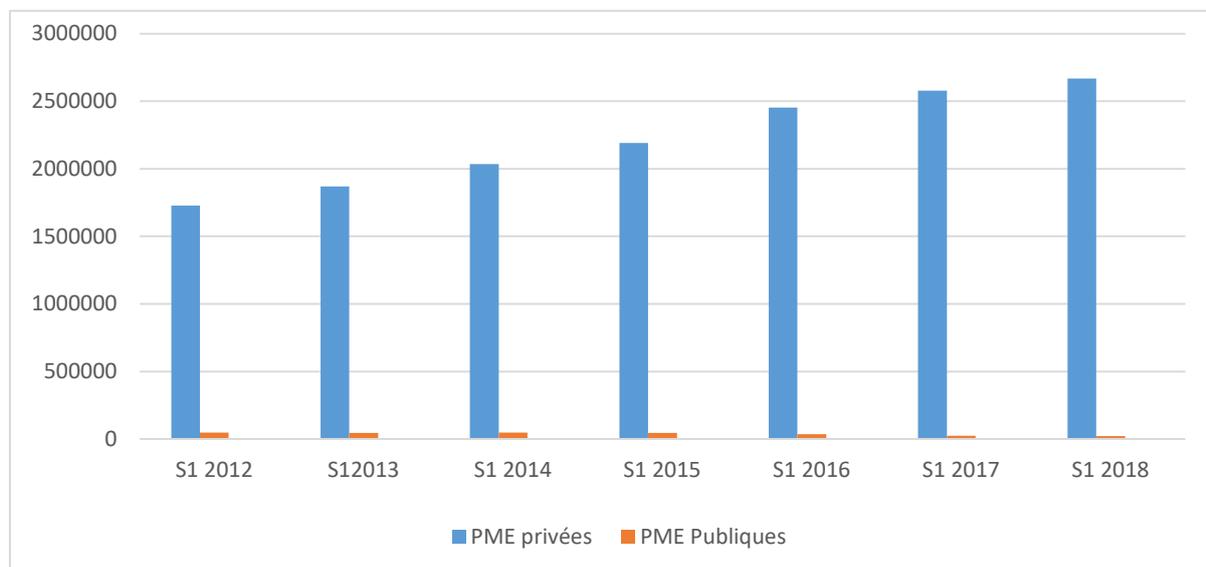
Nature des PME	S1 2012	S1 2013	S1 2014	S1 2015	S1 2016	S1 2017	S1 2018	Evolution % (2012-2018)
PME privées	1728046	1869363	2035219	2192068	2452216	2578279	2668173	54,4
PME publiques	48415	46132	47085	46165	35698	23679	22073	-54,41
Total	1776461	1915495	2082304	2238233	2487914	2601958	2690246	51,44

Source : établis par nos soins sur la base des données des bulletins d'information statistique de la PME N° 23, 29, 31, 33 du ministère de développement industriel et de la promotion de l'investissement.

Depuis une trentaine d'années, le secteur publique a cédé sa place au secteur privé, il ne représente que 22073 emplois en 2018 alors que ce chiffre états de 48415 emplois en 2012, soit une régression de 54,41% des emplois par rapport au nombre de postes existants en 2012. Au même temps, le secteur privé quant à lui est passé de 1728046 emplois en 2012 à 2668173 emplois en 2018, soit un taux de croissance de 54 ,4%.

La figure suivante permet d'avoir une vision plus claire des postes d'emplois générées par le secteur PME.

Figure N° 03 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (2012-2018).



Source : figure établis à partir du tableau N°08

2.2. La création de la valeur ajoutée

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, elle se mesure par la différence entre la production et la consommation intermédiaire. Des chiffres plus précis sont résumés dans le tableau suivant :

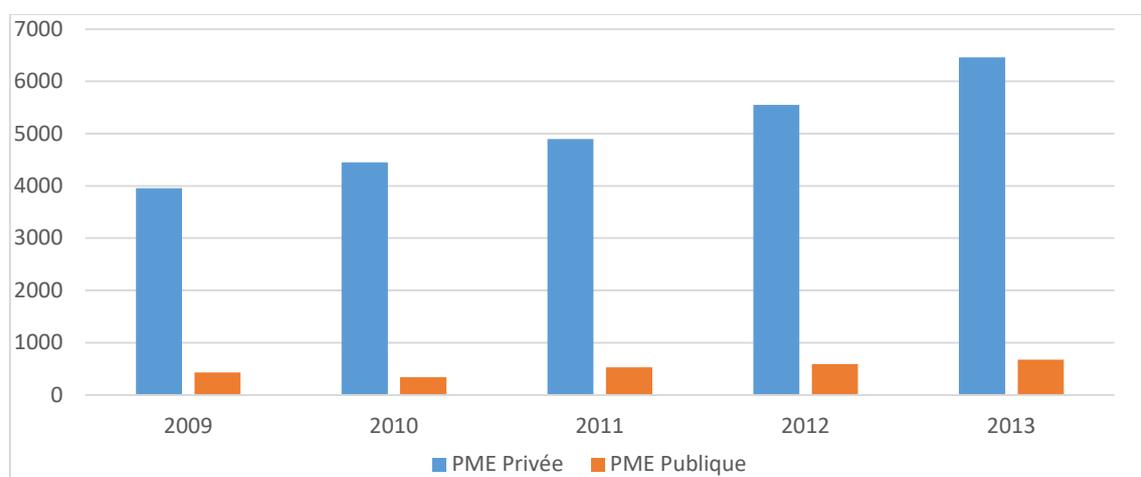
Tableau N°09 : Evolution de la VA par secteur juridique (2009-2013) en mds de DA

Secteur juridique	2009		2010		2011		2012		2013	
	VALEUR	%								
PME privé	3954,5	90,15	4450,76	92,89	4895,64	90,26	5553,31	90,42	6463,18	90,54
PME publique	432,05	9,85	340,56	7,11	528,51	9,74	588,44	9,58	675,06	9,46
TOTAL	4386,55	100	4791,32	100	5424,15	100	6141,75	100	7138,24	100

Source : établis par nous même à partir des données de bulletin d'information statistique de la PME N° 26 de l'année 2014 pages 50.

Nous remarquons, à partir de ces statistiques, que la valeur ajoutée créée par les PME augmente d'année en année et le poids de secteur privé ne cesse de s'affirmer.

Figure N° 04 : contribution des PME privées à la valeur ajoutée



Source : figure établis à partir du tableau N°09

2.3. La contribution de PIB hors hydrocarbures

Le produit intérieur brut (PIB) est l'indicateur le plus retenu pour évaluer la production de biens et services d'un pays pendant une année (perspective monde 28-04-2019). Les PME participent fortement dans la formation de produit brut hors hydrocarbures. Le tableau ci-après résume les statistiques du ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement durant la période allant de 2009-2013.

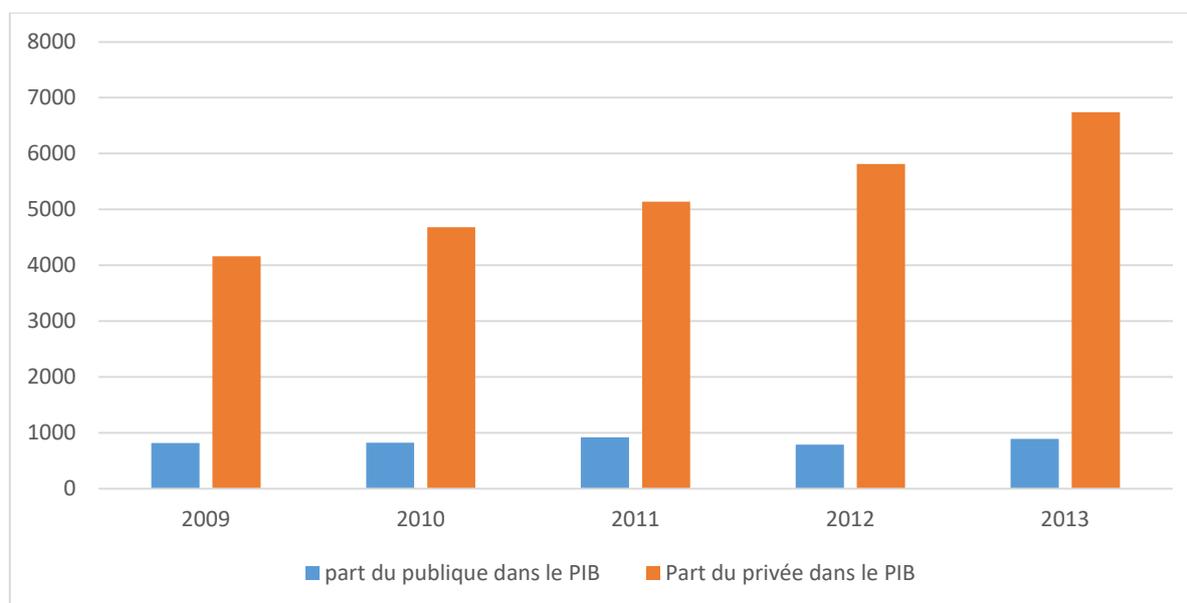
Tableau N° 10 : Evolution de PIB par secteur juridique HH (hors hydrocarbure) en mds DA (2009-2013)

Secteur juridique	2009		2010		2011		2012		2013	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	Valeur	%	valeur	%
Part du publique dans PIB	816,8	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23	793,38	12,01	893,24	11,7
Part du privé dans le PIB	4162,02	83,59	4681,68	84,98	5137,46	84,77	5813,02	87,99	6741,19	88,3
TOTAL	4978,82	100	5509,21	100	6060,8	100	6606,404	100	7634,43	100

Source : bulletin d'information des PME N°26 page 49

La formation du PIB hors hydrocarbure en Algérie est dominée par le secteur privé comme le montre les données de tableau N° 10 ci-dessus. La part de privée est passée de 83,59% en 2009 à 88,3% en 2013.

Figure N°05 : contribution des PME privées au PIB hors hydrocarbures



Source : figure établis à partir du tableau N°10

3. Les contraintes de développement des PME en Algérie

Malgré la diversité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprise, les résultats reste toujours faible à cause de grand nombre de création dans le secteur informel. L'entrepreneuriat algérien reste toujours en recul par rapport au pays voisins.

Plusieurs entraves rencontrées par les entrepreneurs algériens, Nous citons :

3.1. Les contraintes géographiques

Celles-ci sont issues de la nature même du territoire. Elles représentent des obstacles préliminaires que les promoteurs de projet industriel subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement.

Les contraintes géographiques peuvent être appréhendées à travers deux principaux critères : le relief et l'état de foncier.

3.1.1. Le relief

Pour ce qui est du relief, l'espace Algérien se caractérise par un ensemble de montagnes et quelques plaines au nord tandis que le sud est complètement désertique.

Les autres éléments (climat, réseau hydrique...) sont aléatoires surtout ces dernières années. Ceci rend difficile le processus d'implantation des activités économiques en général et industrielles en particulier. Le relief hostile engendre un déséquilibre spatial en termes d'entreprise et une hypertrophie au niveau des espaces urbains.

Il s'avère que la majorité est concentrée au nord centre avec une moyenne de 9,3 PME /1000 habitants, ce qui demeure encore insuffisant ; la bonne norme serait de 20PME/1000 habitants. Les PME privées sont à un taux de près de 39% au nord centre, de 11,6 dans la région est des hauts plateaux et de 5,2% au sud-est.

En effet, les caractéristiques du relief plutôt désavantageuses pour la localisation des activités économiques fait que l'état de foncier industriel, considéré comme l'un des principaux facteurs recherchés par les entreprises, est une ressource rare.¹⁰

3.1.2. Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des comités d'assistances pour la localisation et la promotion des investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul des nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières et importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaire à l'exercice de leurs activités d'exploitation et d'investissement. En d'autres mots, l'accès au foncier

¹⁰BERRAH Kafia et BOUKRIF Moussa, 201, « la problématique de la création des entreprises : une application sur les PME Algériennes », présenté à la conférence internationale sur l'économie et gestion des réseaux, page 06

industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarche administrative, de prix et de modalité de paiement, de régulation... .

A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté de statut juridique des assiettes foncière, dans la mesure où la plupart des investisseurs installées ne possèdent pas d'actes légaux de propriété authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'as pas était réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, assemblée populaire communales, agence foncière et autre organismes.¹¹

3.2. Les difficultés d'ordre administratif

Elles bloquent pour longtemps le processus de création d'entreprise. En effet, la complexité et la lenteur des procédures nécessaire pour la préparation des dossiers de demande soit de crédit soit d'autorisation d'exercer ou même de contrat bail,... décourage l'initiative privé et limite, par conséquent, la volonté des entrepreneurs débutants. Ces derniers finissent également par se trouver devant une multiplicité des pièces à fournir et dont la préparation ou l'obtention suppose aussi et à nouveau la sollicitation auprès d'une autre administration publique, ce qui nous amène dans un cercle vicieux sans issue.

La multiplicité des services à contacter est un autre exemple à donner au sujet des difficultés administratives, mais il ne représente on fait qu'une conséquence logique de la décentralisation de la décision à ce niveau ainsi que l'absence d'une unité ou économique dont la responsabilité permettra de trancher dans ce genre de décision.¹²

3.3. Les contraintes de financement

Une étude de Hamed (2002) sur le financement de 429 micro-entreprises en Algérie, démontre que la majorité des dirigeants recours à la finance informelle, en réponse à la rigidité du secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit. Les lourdeurs bureaucratiques, la corruption et l'absence d'un cadre juridique souple et transparent se

¹¹ SI LEKHAL Karim, KORICHI Youcef et GABOUSSA Ali, « les PME en Algérie : contraintes et perspectives », 2013/04 مجلة أداء المؤسسات الجزائرية العدد page 42.

¹² BERRAH Kafra et BOUKRIF Moussa, 2015, « la problématique de la création des PME en Algérie, revue Algérien de développement économique » N°02, page 26.

conjuguent pour dissuader les entrepreneurs de sortir de l'informel. Les coûts d'ascension et de maintien dans la légalité sont souvent supérieurs aux avantages de l'informalité comme le démontrent des recherches sur les pays en voie de développement.

Une autre étude menée par Nedjadi (2006), les coûts du crédit représentent le principal souci de 60% des entrepreneurs algériens. Le marché des capitaux est très peu développé en Algérie. La seule bourse d'Algérie, la bourse d'Alger créée en 1997, est quasiment inopérante. Pour conclure, il s'avère que les PME sont perçues comme étant tellement risquées par les banquiers que des taux d'intérêts supérieurs ne suffissent pas à les protéger. De lourdes garanties ainsi que des restrictions, notamment sur les différents éléments d'actifs, qui limitent largement la liberté de propriétaire-dirigeant sont également nécessaires, et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop long.¹³

3.4. Les contraintes relatives au marché de travail

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- ✓ Le manque accru des experts en management, les gestionnaires, des techniciens qualifiés... ;
- ✓ L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des couts de licenciement...) ;
- ✓ L'existence d'instituts de formation spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- ✓ L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière de technique modernes de management, gestion et de marketing ;
- ✓ Difficulté de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.¹⁴

¹³ FILLALI Sarra et YUCEFI Rachid, « compétitivité et contrainte de développement des PME en Algérie », revue POIDEX, page 09.

¹⁴ Idem SI LKHEL K page 42.

3.5. Les contraintes d'information

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie Algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information.¹⁵

Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, et à souligner :

- ✓ Absence de banques de données statistiques et d'un système d'information national ;
- ✓ Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;
- ✓ Difficulté d'accès aux sources d'information spécialisées et à internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80% des PME Algérienne n'ont pas accès à internet) ;
- ✓ Indisponibilité des données et d'orientation sur les opportunités d'investissements ;
- ✓ Manque d'information sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économique.

3.6. Les contraintes technologiques

Tout processus de création d'entreprise nécessite une technologie et des équipements qui, en Algérie, s'acquièrent généralement auprès de pays étrangers notamment le marché européen (France, Espagne, Italie,...). Ce qu'implique la maîtrise de la technologie incorporant des systèmes informatiques et électroniques nécessitent des compétences adéquates, les porteurs de projets sont limités par leur formation et leur expérience, non seulement, en matière commerciale et managériale mais surtout dans le domaine technologique.¹⁶

¹⁵ MADOUL M et BOUKRIF. M, Canada, mai 2009 «De l'économie administrée à l'économie de marché ». Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au colloque international.

¹⁶ Idem : BERRAH.K, page 07 et 08.

Section 03 : Le financement des PME en Algérie :

1. Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME

1.1. Agence nationale de soutien pour l'emploi des jeunes

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière destiné au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35 ans (lorsque le projet génère plus de trois postes d'emplois y compris celui du gérant, l'âge limite pourra être porté à 40 ans). Pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services.

L'ANSEJ dispose d'un réseau de 51 antennes, implantées dans toutes les wilayas de pays, ainsi que des annexes situées dans les grandes localités.

Elle a pour objectif de favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes promoteurs, et encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir.

Les diverses missions de l'ANSEJ sont :

- ✓ Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités.
- ✓ Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.
- ✓ Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banque, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).
- ✓ Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement.
- ✓ Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes promoteurs
- ✓ Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.¹⁷

¹⁷ <https://www.ANSEJ.org.dz-index.php>

Le dispositif de l'ANSEJ prévoit trois modes de financement : le financement triangulaire (prêt non rémunéré ANSEJ, apport personnel et crédit bancaire), le financement mixte (prêt non rémunéré ANSEJ et apport personnel) et l'autofinancement (apport personnel). Pour tout projet d'investissement (création ou extension d'entreprise) qui ne dépassent pas dix(10) milliards de dinars. L'ANSEJ donne des prêts à long terme et sans intérêts. Le montant de l'apport personnel varie en fonction de montant de projet. Le tableau ci-dessous montre les trois (3) formes de financement de l'ANSEJ.

Tableau N°11 : les formes de financement de l'ANSEJ

Forme de financement		Prêt ANSEJ	Apport personnel	Crédit bancaire
Financement triangulaire (création et extension)	L'investissement moins de 5 000 000 DA	29%	01%	70%
	Investissement de 5 000 001 DA à 10 000 000 DA	28%	02%	70%
Financement mixte (création et extension)	Investissement moins de 5 000 000 DA	29%	71%	Néant
	Investissement de 5 000 001 DA à 10 000 000 DA	28%	72%	Néant
Autofinancement	Moins de 10 000 000 DA	Néant	100%	Néant

Source : conception personnel à partir des données de site officiel de l'ANSEJ :

« <https://ansej.dz-image-documents> »

Tableau N°12 : répartition des projets financés par secteur d'activités (cumule au 30/06/2018).

Secteurs d'activités	Nombres de projets financés	Impact d'emplois	Montant d'investissement (unité : DA)
Agriculture	55 232	130 155	202 177 508 536
Artisanat	42 772	125 799	109 955 451 632
BTPH	33 144	96 532	126 376 742 933
Hydraulique	545	2 021	3 198 085 711
Industrie	25 586	74 081	117 501 970 321
Maintenance	9 699	22 367	25 510 378 974
Pêche	1 131	5 549	7 499 507 851
Professions libérales	10 323	23 230	25 891 374 915
Services	106 992	248 915	345 093 884 199
Transport frigorifique	13 385	24 132	33 767 158 812
Transport de marchandise	56 530	96 237	145 557 153 559
Transport de voyageur	18 986	43 681	46 632 841 373
Total	374 325	892 699	1 189 162 058 805

Source : conception personnelle à partir des données de bulletin d'information N° 33 des PME, ANSEJ.

Le tableau ci-dessus montre que le secteur des services, est le secteur le plus attractif pour les porteurs des projets accompagnés par l'ANSEJ depuis le lancement de ce dispositif (avec 106 992projets), suivi de secteur de transport de marchandises avec 56 530 projets, puis le secteur de l'agriculture avec 55 232 projets financés.

1.2. La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)

En 2004, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à l'activité économique, elle accorde des aides financiers aux chômeurs de 30 à 50 ans, elles leur donner plusieurs avantages, afin qu'ils puissent obtenir un montant d'investissement qui atteint 10 millions de DA ; soit pour la création d'un projet ou bien l'extension des capacités de production des biens et services d'une activité exercée déjà. Cet organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie qui couvre 70% du montant de crédit accordé.

Les investissements à réaliser dans ce cadre repose exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC.

✓ Pour un investissement inférieur ou égale à 5 millions de DA (5 000 000 DA) :

- Apport personnel 1%
- Prêt sans intérêt (CNAC) 29%
- Crédit bancaire 70%

✓ Investissement supérieur à cinq millions de dinars (5 000 000 DA) et inférieur ou égal à dix million de dinars (10 000 000 DA) :

- Apport personnel 2%
- Prêt sans intérêts (CNAC) 28%
- Crédit bancaire 70%

Tableau N°13 : Répartition des projets financés par secteur d'activité (cumule 30/06/2018).

Secteurs d'activités	Nombre de projets financés	Impact d'emplois	Total financement (millions dinars)
Agriculture	19 698	47 525	78 467,58
Artisanat	12 938	33 900	41 074,92
BTP	8 295	26 590	33 221,19
Hydraulique	332	1 143	2 339,22
Industrie	11 203	32 590	50 695,92
Maintenance	833	2 004	2 434,61
Pêche	451	1 625	3 093,10
Professions libérales	989	2 147	3 858,72
Services	30 714	64 926	109 171,43
Transport marchandise	45 848	69 666	118 383,90
Transport voyageurs	12 192	18 486	28 851
Total	143 493	300 602	471 591,51

Source : conception personnel à partir des données de bulletin d'information statistique des PME N° 33, CNAC.

Nous remarquons que le secteur de transport marchandise prédomine les projets financés avec un montant de 45 848 projets avec un nombre important d'emplois qui représente 69 666 salariés, suivi par le secteur des services avec 30 714 projets.

1.3. Agence nationale de développement des investissements (ANDI)

Est créé en 2001, elle est pour objet 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 (GUD) constituent les interlocuteurs privilégiés des investisseurs. A travers eux, l'ANDI aide l'investisseur à constituer sa société et à démarrer son projet.

Tableau N° 14 : bilan du dispositif ANDI des projets d'investissement par secteur d'activité de l'année 2018.

	Nombr e de projets	Pourcentag e%	Montant (en million de dinars)	Pourcentag e%	Nombre d'emplo is	Pourcentage %
Agricultu re	226	5,48%	82 833	4,94%	9 292	6,48%
BTPH	927	22,47%	121 535	7,25%	12 300	8,58%
Industrie	2 293	55,59%	1 038 684	61,97%	92 211	64,34%
Santé	122	2,96%	55 478	3,31%	4 601	3,21%
Transport	3	0,07%	1 617	0,10%	132	0,09%
Tourisme	299	7,25%	310 079	18,50%	17 407	12,15%
Services	255	6,18%	65 923	3,93%	7 377	5,15%
Total	4 125	100%	1 676 149	100%	143 320	100%

Source : ANDI

En 2018 le nombre des emplois créés par cette organisme est de 143 320 poste, la majorité des projets financés par cet organisme sont de secteur de industrie avec plus de 55,59%. Ce secteur cumule 92 211 emplois, soit 64,34% de l'emploi global par contre, le secteur de BTPH représente 22,47% et enregistre 8,58% des emplois déclarés.

1.4. Agence national de gestion de micro-crédit (ANGEM)

Crée en 2004, elle représente un instrument de réalisation de la politique de gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité, des principales missions consiste à gérer le dispositif de micro crédit et à offrir un accompagnement au gens ayant plus de 18 ans dans la mise en œuvre de leurs activités.

Tableau N° 15 : crédit octroyés par l'ANJEM par secteur d'activité (30/06/2018)

Secteurs d'activités	Nombre de prêts octroyés	Montants accordés	Part (%)
Agriculture	117 134	7 433 009 868	13,86%
TPI	331 023	15 995 425 321	39,18%
BTP	71 879	5 783 400 634	8,51%
Services	172 243	15 654 481 531	20,39%
Artisanat	148 260	8 098 101 652	17,55%
Commerce	3 583	882 383 573	0,42%
Pêche	804	101 097 887	0,10%
Total	844 926	53 947 900 466	100 ,00%

Source : bulletin d'information des PME N° 33, ANGEM.

Nous remarquons que les TPI (très petites industries), les services, l'artisanat, l'agriculture sont les secteurs ayant bénéficié de la majorité des prêt octroyés avec 91 du total.

A côté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont l'objectif est toujours de favoriser la création des PME, on peut citer :

- ✓ Les fonds de garantie des crédits aux PME, crée en 2004 ;
- ✓ Agence nationale de développement des PME, crée en 2005 ;
- ✓ La caisse de garantie des crédits à l'investissement des PME, crée en 2004.

2. Les banques et le financement des PME en Algérie

La disponibilité des moyens financiers est une nécessité primordiale permettant d'assurer la création de l'entreprise, et garantir la continuité de son exploitation. Schumpeter démontre la thèse de la dépendance de l'entrepreneuriat au financement, étant donné que « le

premier besoin de l'entrepreneur est un besoin de crédit »¹⁸. En effet, des projets rentables présentant un fort potentiel de richesse et de croissance économique peuvent ne pas aboutir pour manque de moyen de financement.¹⁹

La banque mondiale à évaluer en 2000 à 15% de taux de financement par les banques des PME en Algérie. Le développement des banques non étatiques, avec une faible capitalisation, qui les poussent à une prudence excessive dans la politique de crédit, ont toutefois permis, avec la réforme d'amorcer une croissance rapide des crédits au secteur privé, qui ont augmenté de 63% de 1999 à 2002 (banque Algérie 2003). Les banques n'accordent pas assez de crédit aux PME ; il y a une absence de marché assurant une offre de capital-risque ou de capitaux d'amorçage. On note aussi l'absence des fonds provenant d'entreprises apparentés ou organismes internationaux, ou encore de société capital-risque pour financer les activités d'innovation. Face à ce constat, ces entreprises puisent dans leurs ressources internes afin de réaliser leurs projets. Le recours à l'autofinancement externe et informel reste toutefois très élevé chez les PME, en réponse à la rigidité de secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit, ce qui dénote une certaine faiblesse de la bancarisation de l'économie. Cette faiblesse met en évidence des problèmes plus structurels, notamment la lourdeur des services bancaires et le renforcement de l'économie informelle, qui représente 30% de l'activité globale (conseil national économique et social).

De plus en plus des recherches s'effectuent dans ce secteur ; les résultats concordants de ces travaux montrent qu'en temps de récession ou de reprise économique, les difficultés d'accéder au crédit bancaire freinent les capacités créatrices et l'émergence d'un tissu de PME, plus critique, elle note que le faible taux de bancarisation de l'économie algérienne et l'insuffisante mobilisation de l'épargne nationale ainsi que le caractère embryonnaire du marché financier sont autant de facteur défavorable. Un nombre important de demande de crédit semis par les PME au banques à états rejeté en raison de l'insuffisance de garantie ou de risque élevé liée aux projets à financer.

¹⁸Schumpeter. J.A. Paris, 1911, « théorie de l'évolution économique » (traduction française 1935, édition complété le 20 avril 2002 à Chicotimi, Québec., vol. CHAP I A III). Dalloz. Consulté l'adresse <http://sbisrvntweb.uqac.ca/archivage/13868093t1.pdf>

¹⁹NANFOSO.T, NGEINA. C.L& others, 2014, « facteurs microéconomiques du déficit de financement des PME » au Cameroun. *African Development Review*, 26 (2). 372

Les crédits aux entreprises font l'objet dans le monde entier de ratios très précis liés aux résultats et à la structure de bilan (qu'on appelle des covenants) ; leurs particularités et leur permettent aux banques de demander le remboursement immédiat et anticiper à l'entreprise de tous les crédits si ses ratios ne sont plus respectés. Effet immédiat, une entreprise qui va mal ou est à court de liquidité se voit demander un remboursement immédiat, cercle vicieux qui précipite évidemment sa chute. Deux dispositifs interviennent comme effet de levier financier des PME. Il s'agit de fonds de garantie aux PME (FGAR) et de la caisse de garantie des crédits d'investissement.

Pour nombre de chefs de PME, le financement en soi n'est pas problématique, mais ce sont les conditions rigides d'accès au crédit qui posent problème. En effet, les garanties exigées pour bénéficiaires d'un concours bancaire, les taux débiteurs élevés, le manque d'information et de communication entre entrepreneurs et les banquiers ainsi que le peu d'importance qu'accordent les cadres d'agences bancaires aux requêtes des investisseurs sont autant d'éléments avancés par les entreprises pour justifier la difficulté d'accès au prêt bancaire. Les banquiers, quant à eux, soulignent que pour garantir une plus grande disponibilité. Des exigences moins dissuasives, un coût de crédit raisonnable et une meilleure assistance-conseil, les entreprises doivent attester d'une transparence et adopter une approche de gestion moderne qui implique aussi bien le marketing, le management rationnel que la maîtrise totale des outils de la finance pour, finalement, instaurer un partenariat fondé sur un rapport risque/opportunité 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 et le manque de fiabilité des documents comptables que les entreprises présentent aux banques, compte tenu de circuits parallèles de facturation ou non-facturation et d'encaissements ou de décaissements non enregistrés comptablement.

Des chiffres inquiétants par leurs consistances, mais aussi et surtout, par leurs répercussions désastreuses sur des milliers d'entreprises concernées (essentiellement des PME), pratiquement toute contrainte à solliciter de coûteux découverts bancaires pour financer leur exploitation. Le problème est qu'elles doivent payer à la banque des intérêts (agios) qu'elles ne peuvent même pas répercuter assez mauvais payeur, pour la part étatique et

qui se trouve être, de surcroît, leurs principaux clients avec l'escale il fait garder de bon relation si on souhaite les préservés. Si dans le passé, l'autofinancement et le crédit bancaire constituaient les seules moyens de financements de entreprises, aujourd'hui, les opportunités se diversifient de plus en plus, mais leurs accès n'est pas aisé pour tout le monde. Il s'agit notamment, de micro crédit, de crédit-bail, ou encore de capital-risque qui se développe progressivement au profit des PME Algériennes, ils sont diversement apprécié. Le recours au marché des capitaux semble pour sa part, relever de l'impossible, vue la nature juridique de la plus part de ces PME qu'il est exclu pratiquement de tout accès aux outils de crédit, exclusivement réservé aux sociétés des capitaux.²⁰

Conclusion

Nous avons basé dans ce chapitre sur les PME dans le contexte Algérien, la répartition de cette catégorie, son rôle dans l'économie, les contraintes confrontés, son financement et quelle relation existées entre ces dernières et la banque.

Au fil de l'étude nous somme arrivé à conclure que malgré l'existence des sources de financement des PME qui sont trop sollicités par les pays développés (crédit-bail, capital-risque, la bourse... etc.), les PME Algériennes recours toujours aux sources traditionnelles, et aux différents organismes d'aides par l'Etat.

« BENBAYER Habib et TRARI-MEJAOUI. H, le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique, page 05 »⁽²⁰⁾

Chapitre 02 :

Etude empirique sur la relation entre la PME et la banque

Chapitre 02 : étude empirique sur la relation entre les PME et la banque

Introduction

La PME est considérée comme la pierre angulaire de l'économie, dans tous les pays. L'importance de cet acteur économique vient du fait de son potentiel de production ainsi que sa capacité à créer de l'emploi et sa flexibilité. Mais, la petite taille de ce type d'entreprise, entrave son accès au marché financier pour se financer, ce qui laisse au secteur financier bancaire son seul recours en cas de besoin.

En effet l'amélioration de la relation entre ces deux acteurs fondamentaux de l'économie d'un pays (la banque et la PME), et la concertation accrue entre eux sont nécessaires pour leurs propres intérêts ainsi que le bon fonctionnement des activités économiques.

Dans ce chapitre on s'intéresse à répondre à deux questions principales : **quel type de relation existe entre les PME et la banque ? Et quelles sont les variables qui déterminent cette relation ?** À travers une étude empirique réalisée dans le territoire dans les deux régions (AKBOU et KHERRATA), sur les différents points de vue et les positions des entreprises qui ont été financé par les deux agences bancaires (BADR et BDL), à propos de cette relation.

Section01 : Idée générale sur les deux banques (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU) et les deux régions (AKBOU et KHERRAT)

Cette section a pour but de présenter les deux banques, ainsi à donner quelques informations sur les deux régions dans lesquels on a réalisé notre étude empirique. Ces informations sont extraites du « document interne de la BADR, document interne de la BDL, ministère des finances, direction générale de budget, direction de la programmation et suivi budgétaires de la Wilaya de Bejaia »

1. La présentation de l'agence B.A.D.R KHERRATA

L'agence BADR KHERRATA du code (360) constitue une décentralisation géographique et un prolongement siège. Elle a été créée par un décret exécutif N°159-87 du 21 mars 1987, mais elle a commencé ses activités le 25 mai 1987, située à la place du : RUE ALLIK LAMRI KHERRATA, (52 Km du chef-lieu de la wilaya, elle exploite une superficie de 186M, loue par l'OPGI KHERRATA). Ce choix d'implantation est jugé stratégique par la direction générale de la wilaya. Son rayon d'exploitation est très large de la commune de DRAA EL GAID jusqu'à la commune de TAMRIDJT (SOUK EL TENIN)

1.1. Les fonctions de l'agence

Les fonctions de cette agence est assurées par 15 éléments réparties selon l'organigramme, les comptes est de 6480 comptes, sont répartis comme suit :

- ✓ 486 : comptes du chèque ;
- ✓ 1126 : comptes courant commerciaux ;
- ✓ 4523 : comptes livret d'épargne ;
- ✓ 345 : compte épargne junior.

La BADR de KHERRAT est participée au :

- ✓ Développement de l'ensemble de secteur de l'agriculture
 - ✓ A la promotion des activités agriculture, artisanales, commerciales, libérales et agroindustrielles ;
-

- ✓ Assurer tous les opérations d'une banque de dépôt ;
- ✓ Financer les structures et les activités de la promotion agricoles ;
- ✓ Financer les structures et les activités de toute nature liée en amont et en aval à la production des secteurs de l'agriculture et l'industriel.

Le financement au niveau de cette agence est diversifié, vu le lieu d'implantation de cette agence et son Royan d'exploitation important, à savoir l'agriculture ; RFIG ; ETTAHADI ; CMT agricole partiellement bonifié et autres, les dossiers des dispositifs ANSEJ, ANGEL et CNAC, les crédits d'exploitation pour les PME.

1.2. La situation actuelle de l'agence B.A.D.R

1.2.1. L'effectif

L'agence est composé de 14 employés activateurs son siège. Tandis que le savoir-faire de ses employeurs lui permet d'intervenir de manière efficace dans tous les métiers de la banque et la finance.

1.2.2. Les clients

La plupart des clients de l'agence sont des particuliers et surtout les retraités. Y'as aussi des clients commerçants et agricoles, elle compte plus de 1400 clients.

1.2.3. Les comptes

Ils ont dans les environs de 7017 comptes de vise, et dans les environs 4000 comptes épargne, 1108 comptes courant commerciaux, et environs de 2000 comptes chèques.

1.3. Composants de l'agence B.A.D.R de KHERRATA

L'agence B.A.D.R de KHERRATA se divise en plusieurs services :

1.3.1. Service clientèle

Les services clientèles traitent les opérations courantes suivantes

- ✓ Ouverture de compte ;
 - ✓ Versement et retrait en espèce ;
-

- ✓ Paiement de chèque ;
- ✓ Certification de chèque ;
- ✓ Compensation et prélèvement ;
- ✓ Achat et vente d'espèce ;
- ✓ Assurer la comptabilisation et la journalisation des écritures comptables et d'arrêter son bilan.

Le service clientèle convient de trois composants :

- ✓ **le guichet dollars et devise**
- ✓ **la caisse** : ce service est chargé de la manipulation des espèces et de fonds, il reçoit les virements des clients, exécute les paiements, des mises à dispositions des chèques à destination et assure les retraitements, le placement de fonds et propose les nouveaux produits.
- ✓ **service portefeuille** : ce service ne manipule pas les espèces car les opérations se font par chèque ; on distingue le virement de compte à acompte, les entrées de chèque et les effets à escompter.

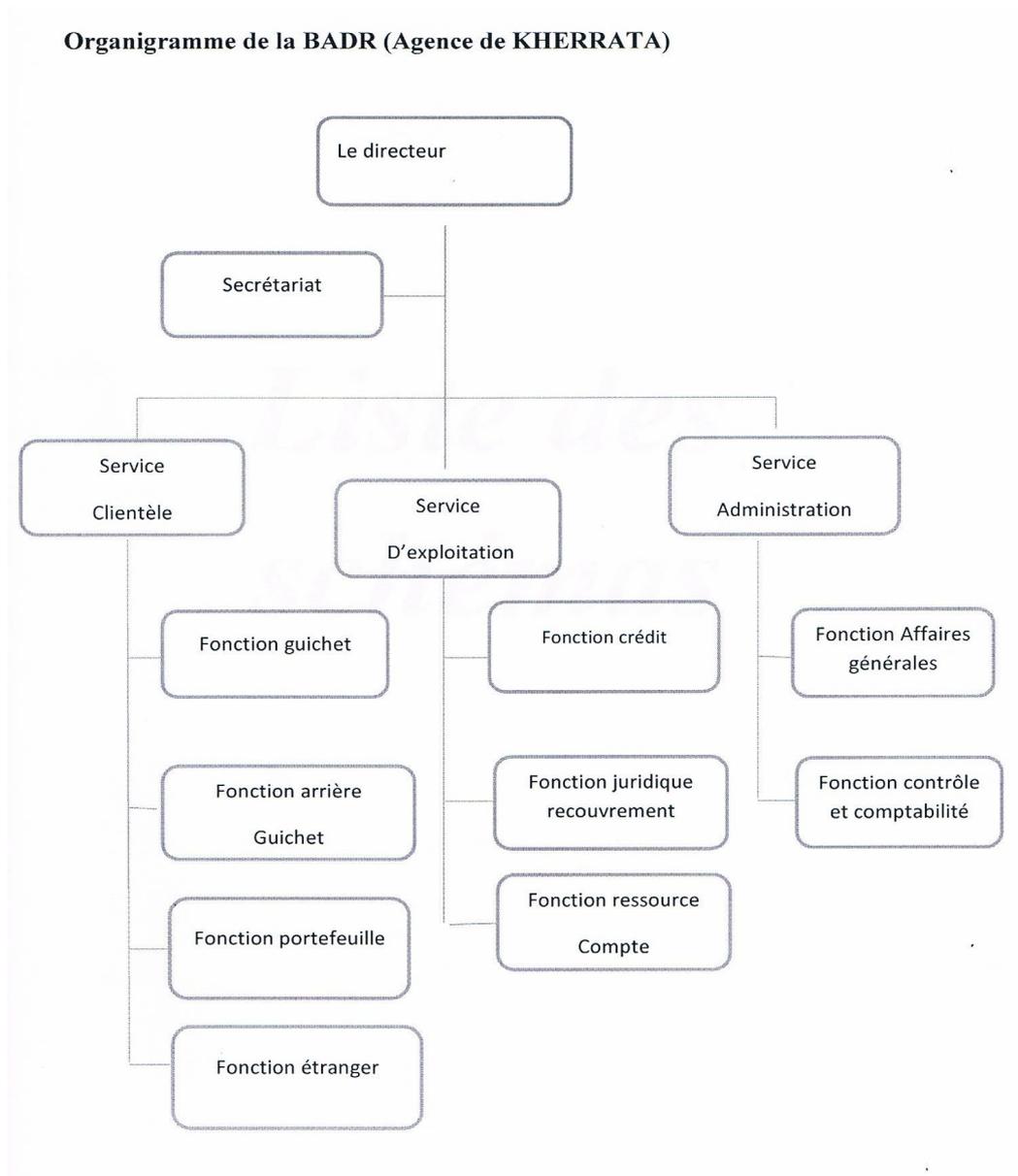
1.3.2. Service de l'exploitation

Cette cellule compose de plusieurs fonction : fonction de crédit, fonction compte et fonction d'affaire juridique et recouvrement.

1.3.3. Service d'administration (cellule comptabilité)

Cette cellule compose par un contrôle de la journée comptable, inventaire et affaires administratifs générale.

Schéma d'organigramme de la B.A.D.R (agence de Kherrata)



1.4. Ressources et emplois de l'agence

1.4.1. Les ressources

L'agence BADR KHERRATA dispose d'un certain nombre important des ressources sur lesquelles elles peuvent accorder des crédits et effectuer des opérations de financement.

Et parmi ces ressources, les suivantes :

✓ **Dépôt à vue :**

- compte de chèque (dinars/devise) ;
- compte commercial (personne morale) ;
- compte commercial (personne physique) ;
- livret d'épargne ;
- compte courant ;
- compte administration.

✓ **dépôt à terme :** c'est un compte de dépôt non matérialisé par des titres bancaires, destiné aux personnes physiques ou morales.

✓ **bon de caisse :** c'est un dépôt à terme matérialisé par un titre par lequel le client sollicite la banque pour souscrire une somme déterminée à une durée de son choix. A l'échéance la banque verse une majoration de capital. Le bon de caisse est destiné aux personnes physiques et morales.

Il peut être nominatif, au porteur ou anonyme, et les intérêts sont discomptés au taux de références de la période, conformément aux conditions générales de la banque.

1.4.2. Les emplois

Les emplois de l'agence sont constitués des différents crédits octroyés par l'agence. A ce niveau on trouve :

✓ **Crédit par caisse**

- crédit d'exploitation ;
 - crédit de compagnie (industriel et commercial),
 - découvert mobilisable ;
 - avances sur facture ;
 - avances sur créances non constatées sur délégation de marché ;
-

-avances sur créances nées à l'exploitation ;

-avances sur marchandises ;

-avances d'exploitation garantie.

✓ **Crédit à moyen terme**

-C.M.T équipements ;

-C.M.T van (pour l'acquisition des véhicules utilitaires).

✓ **Crédit par signature**

-Caution dans le cadre des marchés publics ;

-caution de soumissions ;

-caution de bonne exécution ;

-caution de restitution d'avance forfaitaire ;

-caution de restitution d'avance sur approvisionnement ;

-caution douanière ;

-crédit documentaire.

✓ **Leasing**

✓ **ETTAHADI**

✓ **RFIG**

✓ **ETTAHADI FIDIRATIF**

✓ **Dispositifs : ANSEJ, ANGEM et CNAC**

✓ **Crédit immobilier au milieu rural**

1.5. Présentation de service de crédit

Le service crédit est le service le plus important dans l'agence ; car l'étude et l'analyse d'un dossier de crédit d'investissement sont parmi les opérations principales qui génèrent des produits. Toute mauvaise gestion des crédits peut engendrer des pertes pour la banque, c'est pour cela le service crédit doit être dirigé avec maîtrise afin de minimiser les risques.

1.5.1. Le rôle de service de crédit

On distingue :

- ✓ Etudier les dossiers de financement et les soumettre au comité de crédit et de trésorerie ;
- ✓ Préparer les travaux par le comité et de trésorerie de GRE ;
- ✓ Réception de la clientèle pour information et orientation ;
- ✓ Contrôle, les crédits mis en place par les agences ;
- ✓ Consolider toute les statistiques en la matière ;
- ✓ Recueil des garanties bloquantes ;
- ✓ Suivi des crédits.

2. Présentation de l'agence d'accueil B.D.L d'AKBOU

L'agence BDL 153 a été créé en 2007 situé à AKBOU rue Si LARBI TOUATI avec un effectif de 28 employés sont répartie comme suite 19 cadre et 2 exécutants et 3 guichets et 3 agents de sécurité sous la supervision du directeur BEN AISSON.

Cette agence c'est une utilité économique et sociale. Donc, son activité est :

- ✓ Produire et distribue des crédits adaptés aux projets des entreprises.
- ✓ C'est une banque au service de développement des entreprises.
- ✓ Elle gère les moyens de paiement
- ✓ L'ouverture de compte, versement, vermet.
- ✓ Financer les projets touristiques.
- ✓ Faire correspondre et reformater des projets touristiques.

« Pour le lancement de leurs activités, les deux banques nouvellement créées, la et la BDL... ont bénéficié d'une partie du patrimoine (réseau d'agences) et d'une partie du personnel, des banques dont elles sont issues, BNA et CPA. »

2.1. Les services de l'agence

2.1.1. Service crédit

Le service crédit est le point le plus important au niveau de l'agence par ce qu'il est chargé de :

- ✓ Traitement du dossier (l'étude et l'analyse de projet) ;
- ✓ Suivi permanence de l'évolution des projets financiers ;
- ✓ Suivi de l'utilisation des crédits et de leur remboursement ;
- ✓ Assistance et conseil à la clientèle en matière de financement ;
- ✓ Accueil de garanties exigées.

2.1.2. Service caisse

Ce service est chargé d'exécuté des opérations comportant un mouvement d'espèce ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autre compte et de remplir des tâches administratives qui lui incombent.

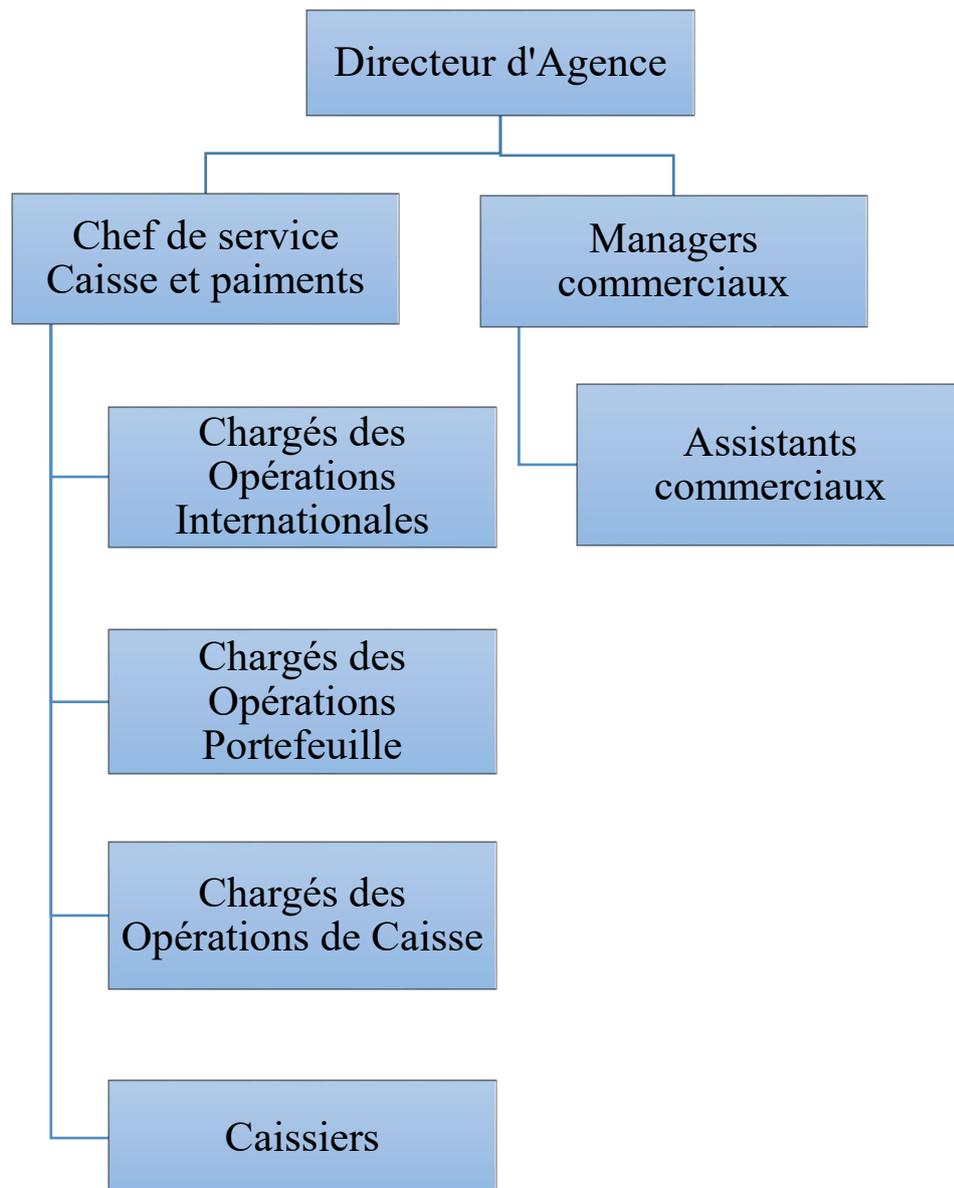
2.1.3. Service portefeuille

Est chargé de traitement des effets et chèques entre le moment de leur remise par les clients en vue de leur escompte ou de leur encaissement et celui de leur présentation aux débiteurs pour recouvrir et mobiliser les crédits.

2.1.4. Service étranger

Son objectif est de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Schéma d'organigramme de la BDL (agence d'AKBOU)



3. Caractéristiques des deux régions

3.1. KHERRATA

Elle situe au sud-est de la wilaya de Bejaia, limitrophe avec la wilaya de Sétif. La population en 2017 est de 37 360 habitants, elle est classée la 4^{ème} dans la wilaya. Sa surface s'étend sur 97,3 KM².

KHERRATA ville de transit sur un axe routier très dense ; la nationale reliant Bejaïa à Sétif, demeure austère sans infrastructure touristique malgré des atouts non négligeables.

- ✓ Le tissu industriel se limite à deux unités, une semoulerie et une usine de teinture pour textile.
- ✓ L'électrification atteint 99%.

3.2. AKBOU

La commune d'AKBOU est la plus peuplée de la willaya de Bejaïa après Bejaïa, la population de la commune AKBOU est évalué en 56 753 habitants. AKBOU est parmi 20 plus riches communes d'Algérie avec un budget communale annuel de deux (2) milliards DA ou la fiscalité représente plus de 95% des rentes de la commune.

AKBOU joue un rôle économique, il dispose d'une zone industrielle avec de grandes entreprises étatique comme Alcovel, mac soum et SONARIC. Ou privé comme Danone, Soummam... etc.

3.3. L'agriculture

Tableau N°16 : La présentation de secteur d'agriculture des deux régions (Kherrata, Akbou)

Commune	KHERRATA	AKBOU
Secteurs		
Les terres	9 769	5 218
La SAU	1 048	1 766
La production élevage	135 404	368 082
La production végétale	53 893	113 691

Source : établis par nous-même d'après les donnes de la direction d'industrie.

On constate qu'en matière des terres disponible c'est la commune de KHERRATA qui a la grande part avec un total de 9 769, par contre dans la SAU, la production élevage et la production végétale c'est la commune d'AKBOU qui a classé par rapport à KHERRATA.

3.4. L'industrie

Tableau N° 17 : nombre des PME et d'emplois dans les deux régions.

Commune	Nombre des PME	Nombre d'emplois	Classement dans la wilaya
AKBOU	2321	7679	02
KHERRATA	711	1157	06

Source : établis par nous-même à partir des donnée de la direction d'industrie.

Nous remarquons, que c'est la région d'AKBOU qui déclare la plus grande part par rapport à KHERRATA avec 2321 entreprises, mais aussi la région de KHERRATA, elle est classé la 6^{ème} au niveau de la wilaya avec un totale de 711 PME.

Section 02 : Cadre générale de l'enquête

La partie empirique nécessite un échantillon sur lequel l'enquête doit être réalisée, elle nécessite aussi la définition de la méthode de collecte des données, (observation, entretien, questionnaire). Dans cette section on a défini l'échantillon choisie et la méthode de collecte des données utilisée ainsi que le choix des questions auxquelles doivent répondre les PME et les banques.

1. Le choix de l'échantillon

Le choix de la méthode de collecte des données nécessite de construire un échantillon, dans notre cas ; on a choisi notre échantillon aléatoirement sans prise en compte aucune représentation statistique de la population étudié, qui est dans notre cas les PME et les banques (représenté par l'une de ses agences) dans les deux régions (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU).

Il est intéressant de savoir ce que chaque petite/moyenne entreprise et chaque banque dans ces deux régions pense de la relation banque/PME. Mais à cause de manque des moyens financiers, matérielle ainsi que le temps qui reste le facteur principale. On pas touché un grands échantillon.

Nous avons pu de retenir un échantillon composé de 20 PME parmi 28 déposé au niveau des entreprises, représentent différents secteurs d'activités, et qui ne réparties pas sur l'ensemble des territoires de la région car, Nous avons basé dans notre étude empirique sur les PME qui ont financés par l'agence de la banque d'agriculture et de développement rurales (BADR) au niveau de KHERRATA, ainsi que les PME financées par l'agence de développement local (BDL) d'AKBOU.

Les deux tableaux qui suivent indiquent quelques informations sur les PME pour notre questionnaire (tableau N°18), et les agences qu'on a choisies pour l'entretien (tableau N°19) :

Tableau N°18 : les PME qui ont accepté de répondre à notre questionnaire.

Numéro	Dénomination social de l'E/se	Forme juridique	Nature d'activité
1	SNC. H.A et fils	S.N.C	Industrie
2	SNC – S	S.N.C	Industrie
3	ETS – S.A	ETS	S.A
4	SARL REV TPBH -S	S.A.R.L	BTPH
5	FMF SERVICOM	E.I	Industrie
6	EURL-CRUST FOOD	E.U.R.L	Commerce
7	EURL-NUMIDOR	E.U.R.L	Industrie
8	EURL-TRANS. M	E.U.R.L	Service
9	SARL-LE CHATEAU BLANC	S.A.R.L	Service
10	EURL-IGLO-DE SUD	E.U.R.L	Commerce
11	MAGIC IMPRESSION PLUS	E.U.R.L	SERVICE
12	HALLIL CARS	E.I	Service
13	B. N	E.I	Commerce
14	G. D	E.I	Service
15	SARL MIXON	S.A.R.L	Industrie
16	DJ. M	E.I	BTPH
17	SNC. AVIVAL TH.ET FILS	S.N.C	Industrie
18	EURL. PRORECY FAB	E.U.R.L	Industrie
19	SARL BOISSON ITHRI	S.A.R.L	Production
20	EURL ASSERSSAM	E.U.R.L	Commerce

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

On constate d'après le tableau ci-dessus que le grand nombre d'entreprise sont en statut juridique d'EURL. Cela justifié par la couverture des dirigeants de leur patrimoine personnel.

Tableau N°19 : les agences qu'on a réalisé avec eux l'entretien.

Numéro	Dénomination de l'agence	Dénomination de la banque
1	Agence Banque d'agriculture et- développement-rurale KHERRATA code 360	BADR
2	Agence-banque-de développement-locale AKBOU code 153	BDL

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

2. La méthode de recherche

Afin de réaliser notre travail, nous avons utilisé les moyens d'investigations représentés par le tableau ci-dessous (un questionnaire et deux interview un avec le directeur de l'agence bancaire BADR de KHERRATA et l'autre avec le directeur de l'agence bancaire de la BDL d'AKBOU).

Tableau N°20 : représentation des outils d'investigations utilisés.

Outils	Population cible	Nombre	Période	But
questionnaire (7 questions fermées et 3 ouvertes et 5 semi fermées)	Les entrepreneurs qui ont bénéficiés d'un crédit bancaire (BADR ou BDL)	20	Du 20/04/2019 au 02/05/2019	Ces deux outils nous a permis la collecte des données et des informations dont le but est de répondre aux questions posées et détecter la relation existe Entre PME/banque
Interview N° 1 (21 questions)	Le directeur de la BADR	01	Le 12/05/2019	
Interview N° 2 (21 questions)	Le directeur de la BDL	01	Le 18/05/2019	

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

3. Le choix de questions

En ce qui concerne les questions qu'on a posé aux dirigeants d'entreprises interrogés, on a essayé de les formuler soigneusement, dans le but d'arriver à entourer la relation qui entretient ces entreprises avec les banques.

En effet, pour avoir une idée générale sur l'entreprise interrogée, on leur demande des informations bien précises, à savoir sa dénomination sociale, sa forme juridique, son chiffre d'affaire, et le nombre d'employés qui y travaillent. En fait, c'est à la base de ces informations, qu'on peut confirmer s'il s'agit d'une entreprise qui fait partie des PME ou pas.

Ensuite, on s'est intéressé dans les autres questions au financement qui représente la relation majeure qui relie les banques et les PME ; et ce, est dans le but de savoir est ce que l'entreprise a fait recours au financement bancaire, et dans ce cas la facilité d'accéder au crédit bancaire,...

Puis, on est passé à leur demander le type des banques avec lesquelles ont travaillé, et selon quel critère ils ont fait ce choix, ainsi que la forme de crédit qui les intéresse le plus et les difficultés qu'ils trouvent lors de leur coopération avec le système bancaire.

Enfin, on leur demande comment, ainsi que des propositions pour améliorer leurs relations avec la banque.

De même pour l'interview qu'on a accordé les directeurs des deux agences bancaires, on a essayé de leur poser toutes les questions qu'on trouve pertinentes ; et qui peuvent nous donner une idée sur la manière dont ces banques coopèrent avec les PME notamment.

En fait, on leur demande de nous donner des clarifications à propos de la relation qu'elles entretiennent avec les PME, en plus les types de crédits sollicités souvent par les PME, et les critères ainsi que les garanties qu'ils exigent avant de l'octroi de ces crédits.

On leur demande aussi s'il y'a des rejets des dossiers de crédit et qu'elles sont les principales causes des rejets de crédits.

En fin on leur demande de donner des propositions ainsi que des suggestions qui peuvent contribuer à l'amélioration et la consolidation de cette relation banque/PME.

Section 03 : analyse des résultats et recommandations

Après récupération des questionnaires déposés dans les différentes entreprises financées par les deux agences dans les deux régions (KHERRATA, AKBOU), nous avons obtenu des réponses qui ont été utiles pour analyser les résultats reçus, afin de retirer les différents points de vue des banques d'une part et des PME d'une autre part, sur la relation entre eux et qui fait l'objet de notre étude. Ainsi que la déduction des différentes interprétations pour but de donner quelques recommandations qui sert le développement et l'amélioration de cette relation.

1. Le dépouillement et l'analyse des outils d'investigations

1.1. La relation banque-PME du point de vue des PME (Questionnaire)

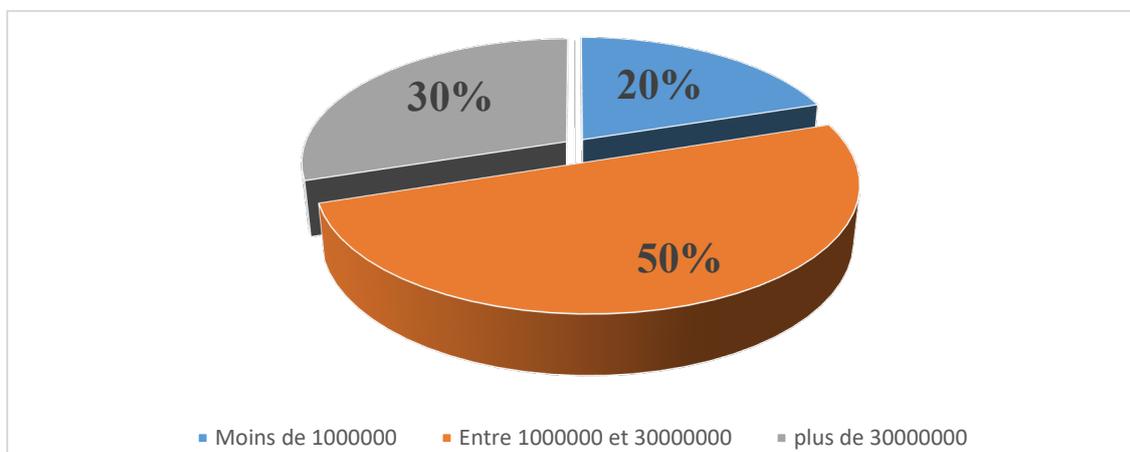
Question N° 01 : quel est le montant de votre chiffre d'affaire ?

Tableau N° 01 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 01.

Réponse	Effectif	Pourcentage%
Moins de 1 000 000,00 DA	04	20%
Entre 1 000 000,00 et 30 000 000,00 DA	10	50%
Plus de 30 000 000,00	6	30%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 01 : représentation graphique des réponses de la question N° 01.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La moitié des PME enquêtés (50%) ont un chiffre d'affaire confiné entre 1 000 000 DA et 30 000 000 DA, 30% de ces PME ayant un chiffre d'affaire plus de 30 000 000 DA, et 20% des PME dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas 1 000 000 DA, et cela s'explique par pré domination des entreprises de la petite taille dans cette catégorie d'entreprise (PME).

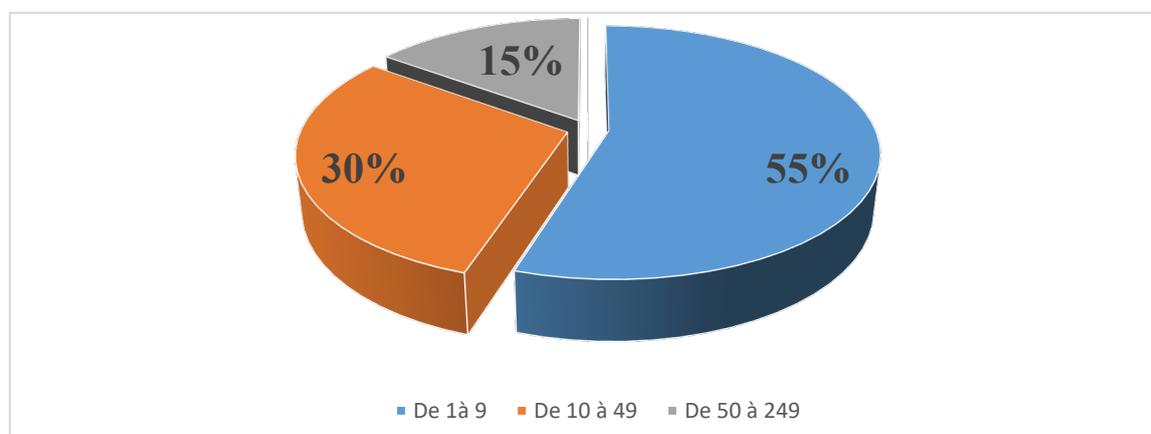
Question N° 02 : quel est le nombre de salariés qui travaillent au sein de votre entreprise ?

Tableau N° 02 : le nombre et le pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 02.

Réponses	Effectif	Pourcentage %
De 1 à 9	11	55%
De 10 à 49	6	30%
De 50 à 249	3	15%
Totale	20	100%

Source : établis par nos soin à partir des données de notre enquête.

Figure N° 02 : représentation graphiques des réponses de la question N° 02.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête

Analyse et interprétation

Le résultat obtenu indique que 55% des PME interrogées emploient entre 1 et 9 salariés, 30% de ces entreprises emploient de 10 à 49 salariés et enfin, les entreprises qui emploient 50 à 249 salariés représentent uniquement 15% de notre échantillon d'enquête. Les PME sont prédominées par les très petites entreprises (TPE), ainsi que leurs moyens insuffisants poussent cette catégorie d'entreprise de choisir un nombre réduit d'employés.

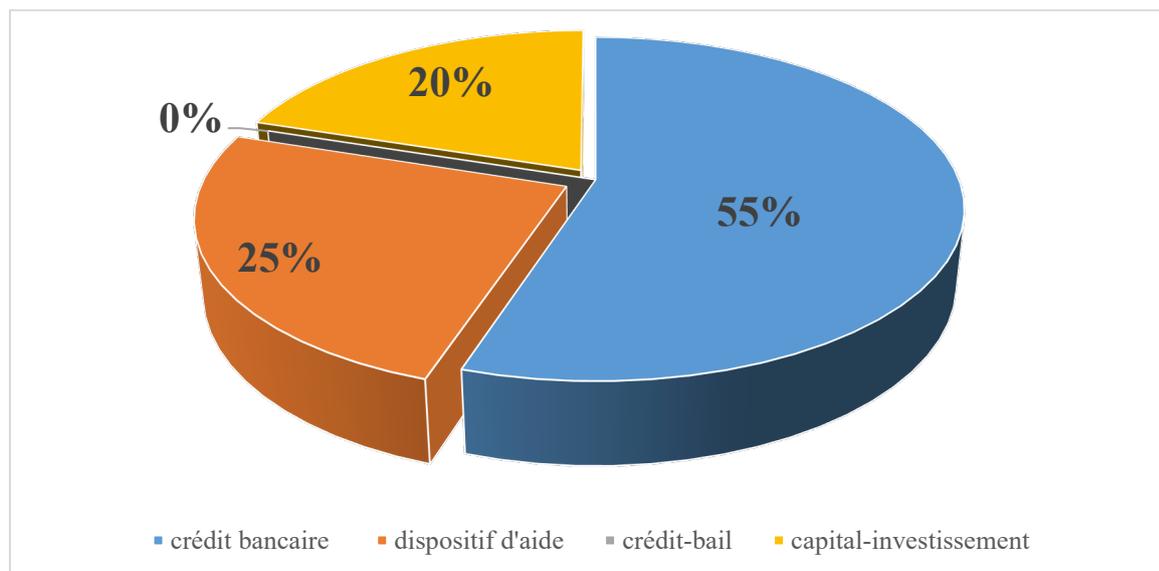
Question N° 03 : par quel moyen avez-vous financé votre projet ?

Tableau N° 03 : Nombre et le pourcentage des réponses obtenus dans la question N°03.

Les moyens de financement	Nombre	Pourcentage%
Crédit bancaire	11	55%
Dispositif d'aide	5	25%
Crédit-bail	0	0%
Capital-investissement	4	20%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 03 : représentation graphique des réponses de la question N° 03.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La majorité des PME (55%) indiquent que les crédits bancaires sont des moyens efficaces pour lancer certains projets en cas de l'insuffisance de leurs capitaux propres. Ainsi que les organismes d'appuis offert par l'Etat, ces derniers sont des facteurs essentiels qui incitent ces entrepreneurs a créés leurs projets. Cela montre l'importance de la banque dans le financement des projets.

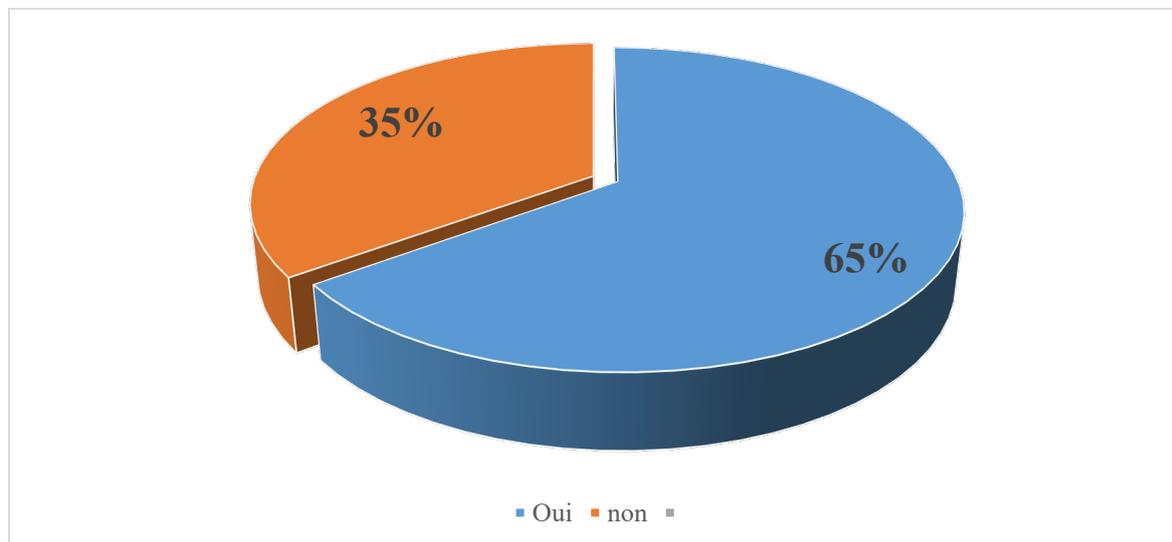
Question N° 04 : A- l'accès au financement bancaire est-il facile ?

Tableau N° 04-A : Nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 04-A.

Réponses	Nombre	Effectif
Oui	13	65%
Non	7	35%
Total	20	100

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 4-A : représentation graphique des réponses de la question N° 4-A.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

Les banques facilitent le processus d'accès aux offres de crédit pour mieux attirer les PME, 65% des PME interrogés ne nient pas ce fait, tandis que 35% des PME sont confrontées à des difficultés lorsque elles demandent un emprunt bancaire.

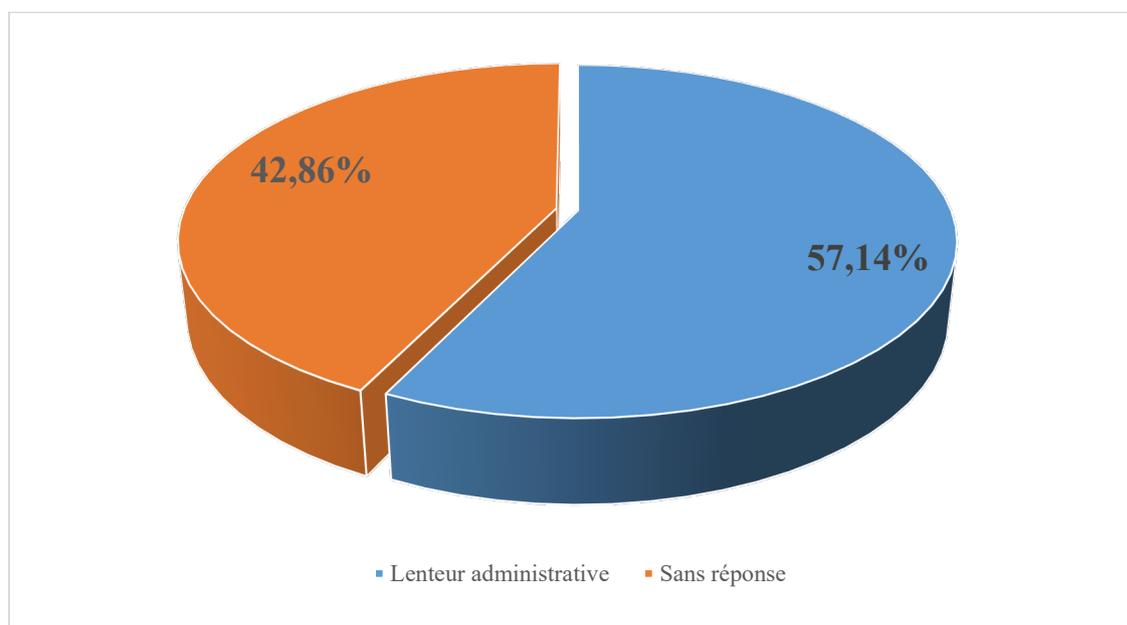
Question N° 04-B : si non pour quoi ?

Tableau N° 04-B : nombre et pourcentage des justifications de la question N° 04-B.

Modalités	Nombre	Pourcentage%
Lenteur administrative	4	57,14%
Sans réponse	3	42,86%
Total	7	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 04-B : représentation des justifications de la réponse N° 04-B.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

D'après ces justifications, 57,14% disent qu'ils ont trouvé plusieurs difficultés au niveau de l'administration (lenteur administratif), surtout pour les débutants.

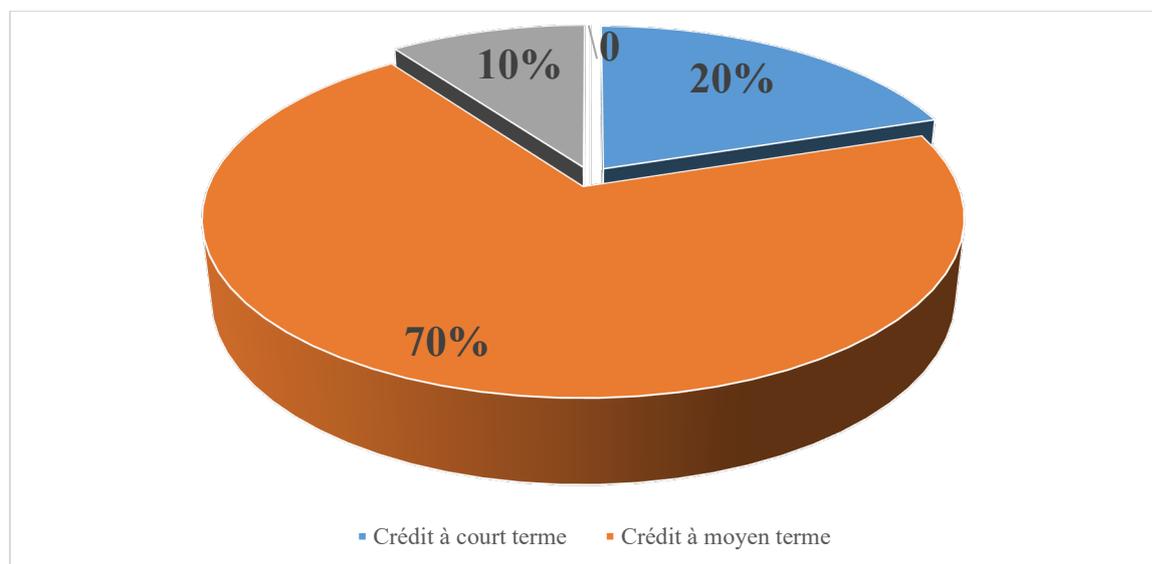
Question N° 05 : quel est la forme de crédit que vous avez sollicité ?

Tableau N° 05 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N°05.

Réponse	Nombre	Effectif
Crédit à court terme	4	20%
Crédit à moyen terme	14	70%
Crédit à long terme	2	10%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 05 : représentation des réponses obtenues dans la question N° 05.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

D'après les résultats obtenus, les crédits à moyen terme c'est la forme de crédit la plus demandée par les PME (70%), et cela due à la spécificité de ce type des crédits en matière de taux d'intérêt appliqué, la durée de remboursement ainsi que les types de besoins à réaliser. Alors que 20% de ces entreprises demandent des crédits à court terme et seulement 10% qui demandent les crédits à long terme.

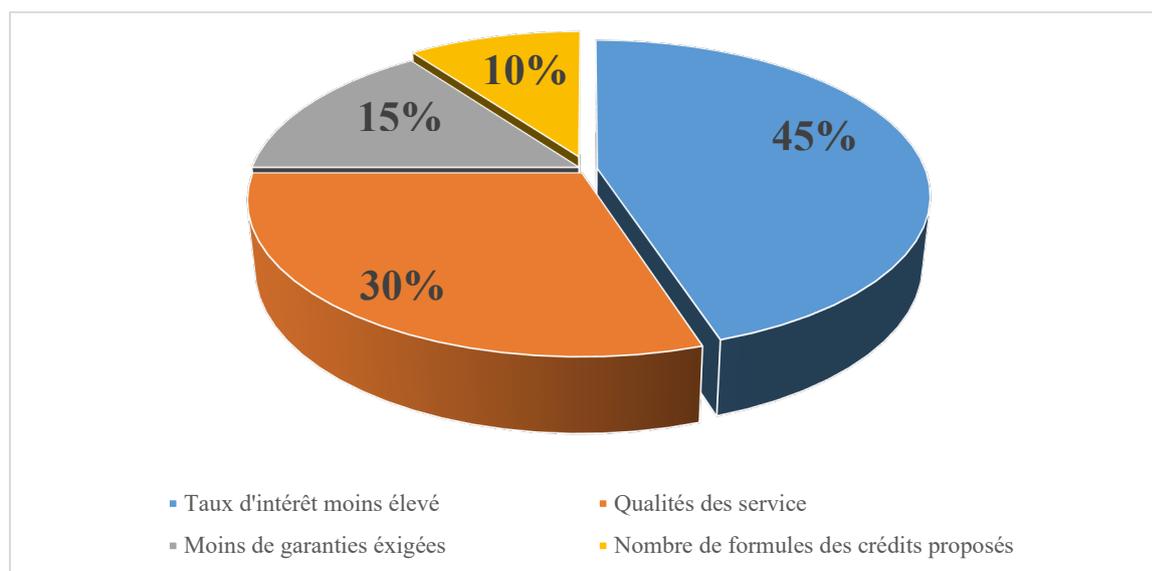
Question N° 06 : sur quel critère vous avez choisiez votre banque ?

Tableau N° 06 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 05.

Réponse	nombre	Pourcentage%
Taux d'intérêt moins élevé	9	45%
Qualités des services	6	30%
Moins de garanties exigées	3	15%
Nombre de formules des crédits proposés	2	10%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir de notre enquête.

Figure N° 06 : représentation des réponses obtenues dans la question N° 06



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La majorité des PME interrogées se basent dans le choix de leurs banques sur deux critères principaux : le taux d'intérêt moins élevé (45%) et la qualité des services (30%) offerts par la banque. 15% des PME choisissent leur banque par rapport aux garanties demandées. Le nombre de formule des crédits proposés par la banque ne pose pas un problème pour la plus part des PME (10%), puisque l'ensemble des banques offrent les mêmes formules de crédit.

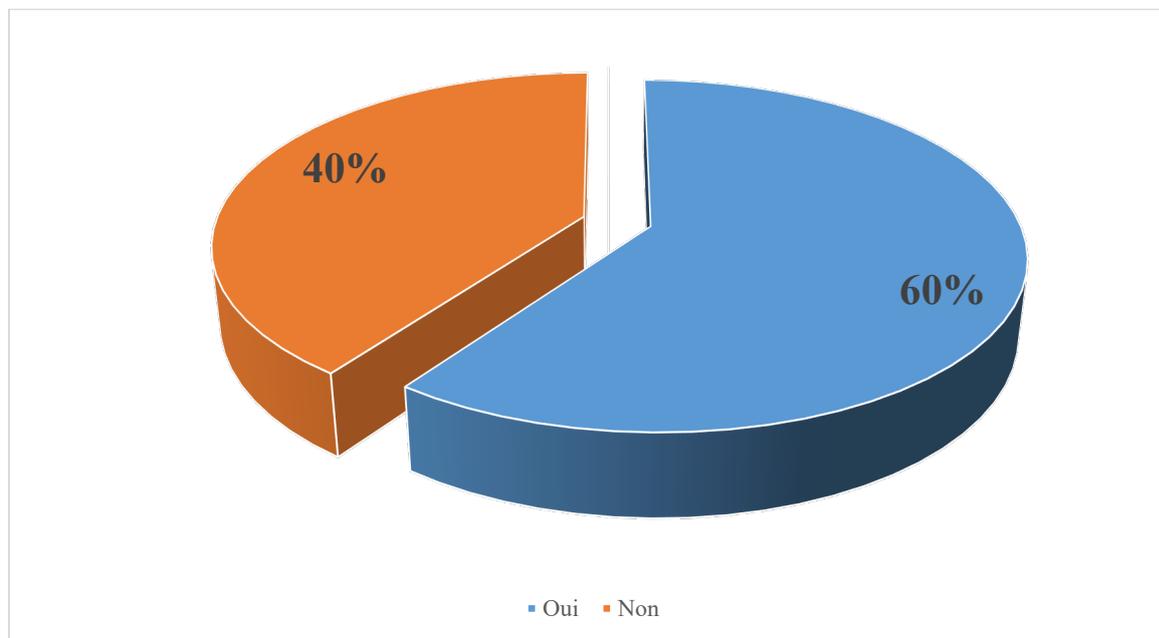
Question N° 07 : trouvez-vous que les garanties exigées par la banque sont raisonnables ?

Tableau N° 07 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 07.

Réponses	Nombre	Effectif
Oui	12	60%
Non	8	40%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 07 : représentation des réponses obtenues dans la question N° 07.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La majorité des PME interrogés (60%) considèrent les garanties exigées par les banques sont raisonnables, puisque elles cherchent d'assurer le remboursement des crédits accordés.

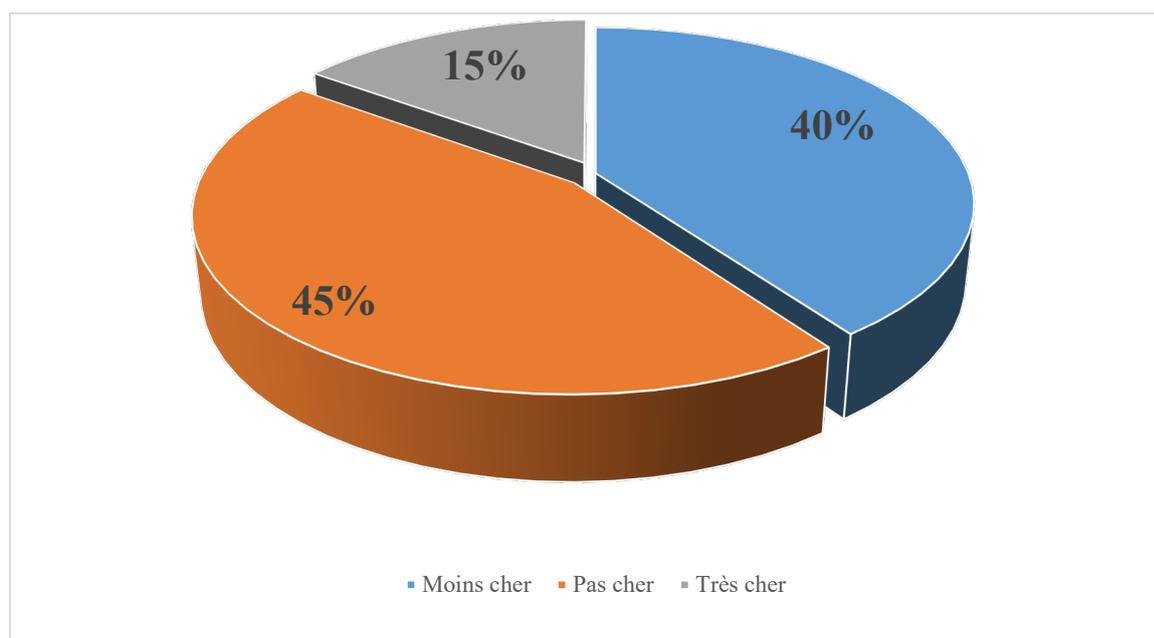
Question N° 08 : quel est votre avis sur le coût de crédit octroyé par votre banque ?

Tableau N° 08 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 08.

Réponse	Nombre	pourcentage
Moins cher	10	50%
Pas cher	7	35%
Très cher	3	15%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 08 : représentation graphique des réponses obtenues par la question N° 08.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La plus part des PME interrogées (45%) pensent que le cout octroyé par leurs banque n'est pas cher, et seulement 15% qui pensent que ce cout est très cher.

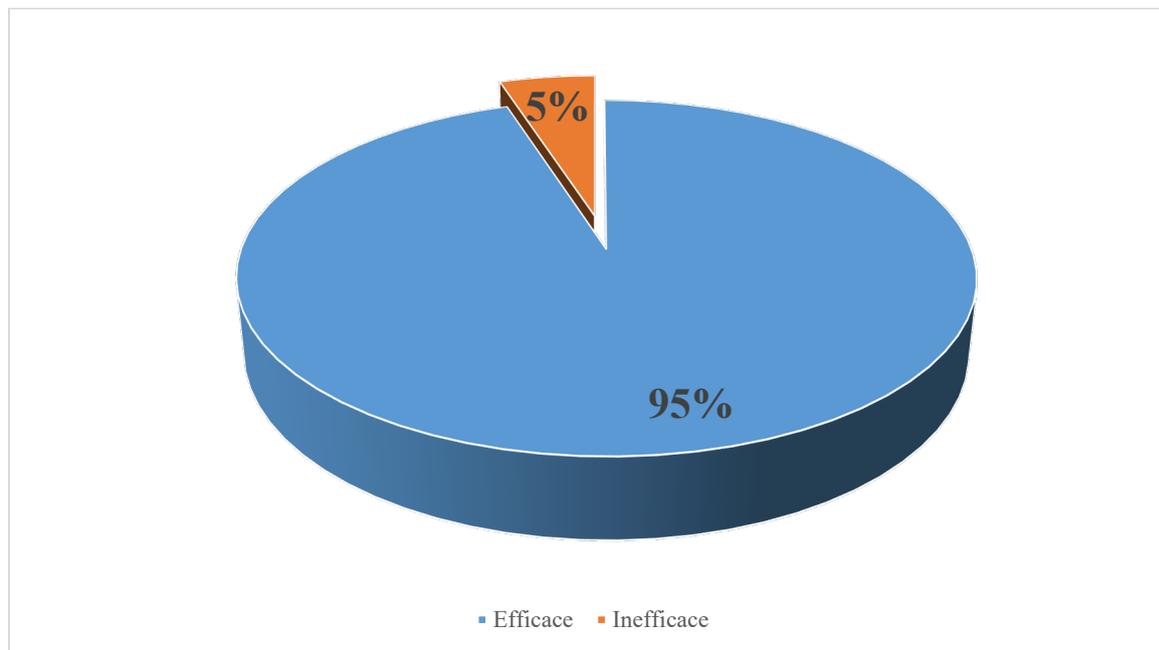
Question N° 09 : que pensez-vous de la banque comme une source de financement ?

Tableau N° 09 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 09.

Réponse	nombre	Pourcentage %
Efficace	19	95%
Inefficace	1	5%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 09 : représentation graphique des réponses obtenues par la question N° 09.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

95% des PME en question considèrent les banques comme une source efficace de financement, alors que 5% considèrent l'inverse.

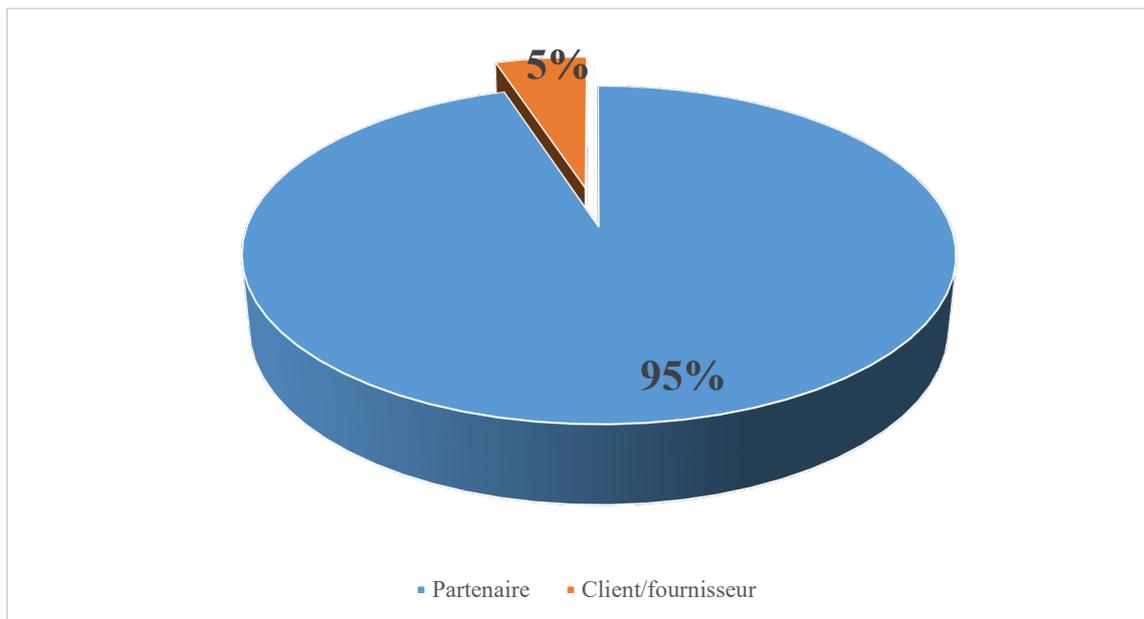
Question N° 10 : quelle relation entretenez-vous avec la banque ?

Tableau N° 10 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 10.

Réponses	nombre	Pourcentage%
Partenaire	19	95%
Client/fournisseur	1	5%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 10 : représentation graphique des réponses obtenues dans la question N° 10.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

D'après les résultats, 95% des PME interrogées sont des partenaires avec la banque, tandis que seulement 5% qui sont des fournisseurs/client.

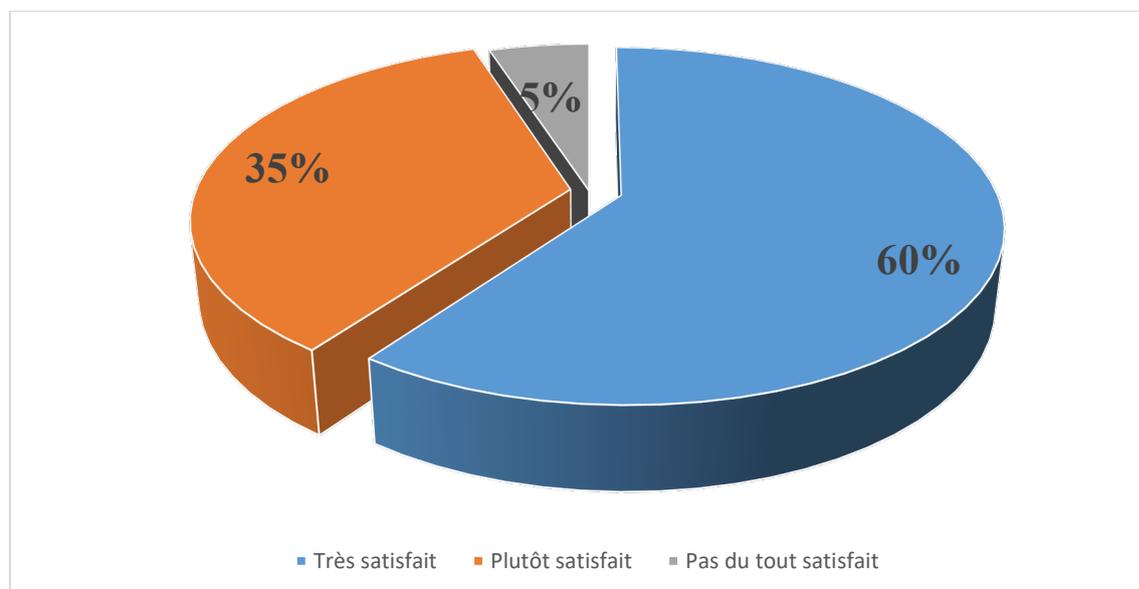
Question N° 11 : êtes-vous satisfait de votre financement ?

Tableau N° 11 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 11.

Réponses	Nombre	Pourcentage
Très satisfait	12	60%
Plutôt satisfait	7	35%
Pas du tout satisfait	1	5%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 11 : représentation graphique des réponses obtenues dans la question N° 11.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La majorité des PME interrogées soit 60% sont très satisfait de financement octroyé par leurs banques, 35% des PME sont plutôt satisfait, et le reste (5%) sont pas du tout satisfait.

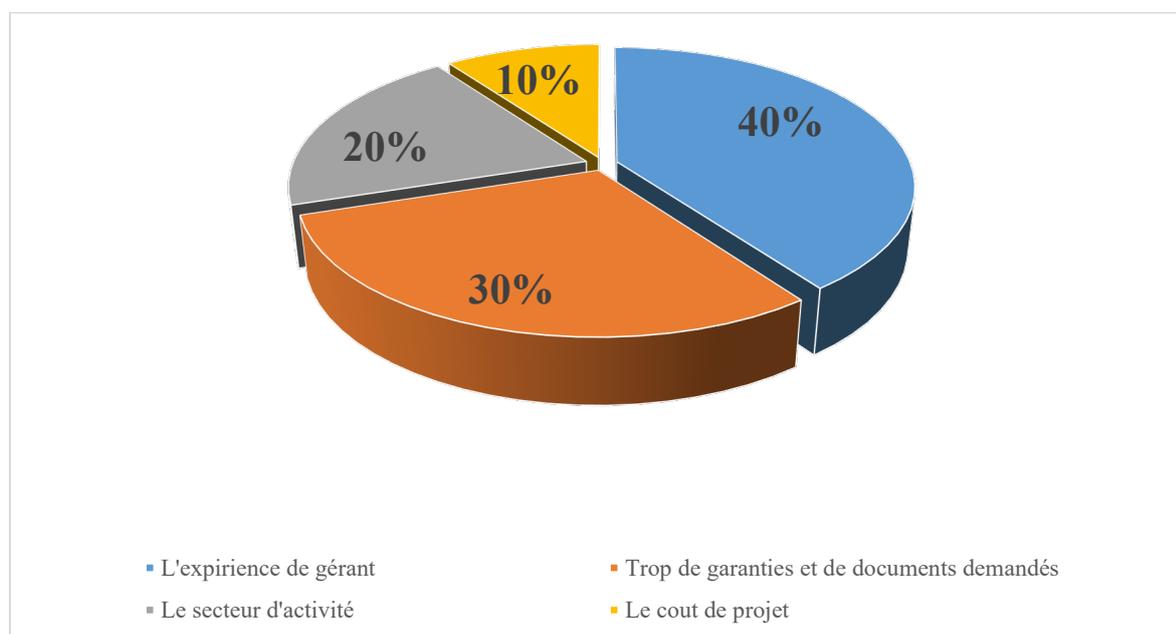
Question N° 12 : d'après vous quels sont les facteurs qui empêchent la possibilité d'obtenir un emprunt bancaire ?

Tableau N° 12 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 12 :

Réponses	Nombre	Pourcentage
L'expérience de gérant	8	40%
L'exagération des garanties et la multiplicité des documents demandés	6	30%
Le secteur d'activité	4	20%
Le cout de projet	2	10%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 12 : représentation graphique des réponses obtenues dans la question N° 12.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

Le facteur principal qui empêche l'obtention de l'emprunt bancaire pour la majorité des PME en question (40%) est le manque d'expérience des gérants car les banques le prennent en considération lors d'une opération d'octroi de crédit. L'exagération des garanties et la

multiplicité des documents demandés posent aussi un problème pour d'autres PME soit 30% car demander des garanties exagérées n'est pas évident pour une entreprise qui vient de commencer son activité.

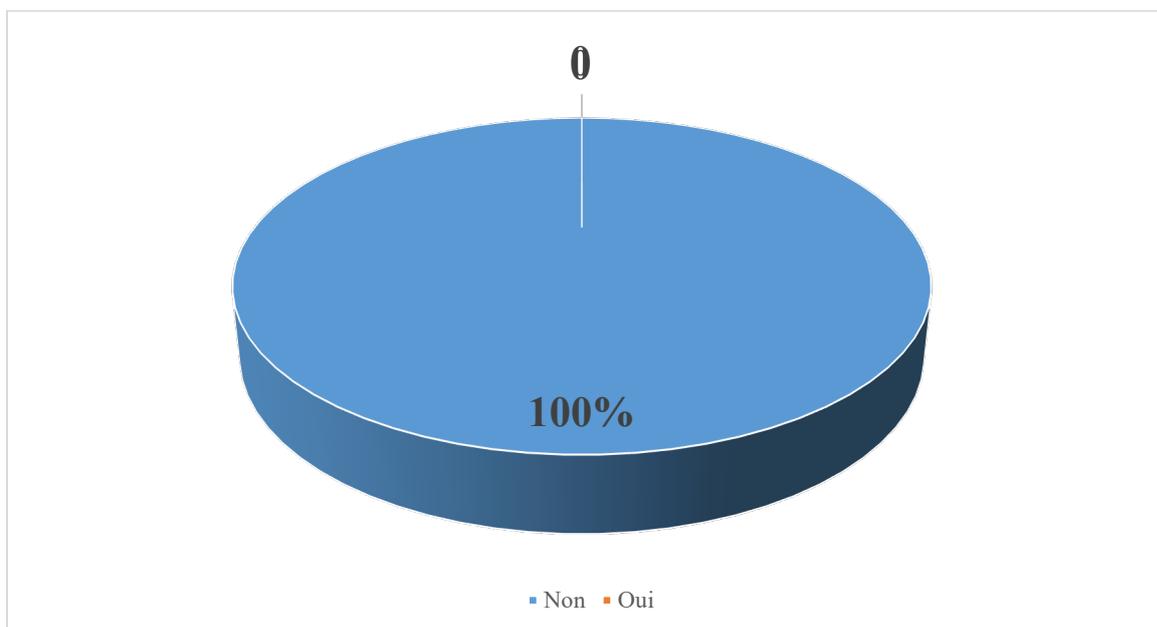
Question N° 13 : accédez-vous à d'autres services hors prêt ?

Tableau N° 13 : nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 13.

Réponses	Nombre	Pourcentage %
Non	20	100%
Oui	0	0%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 13 : représentation graphique des réponses obtenues dans la question N° 13.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

La totalité des PME interrogées (100%) n'ont pas besoins des services hors prêt.

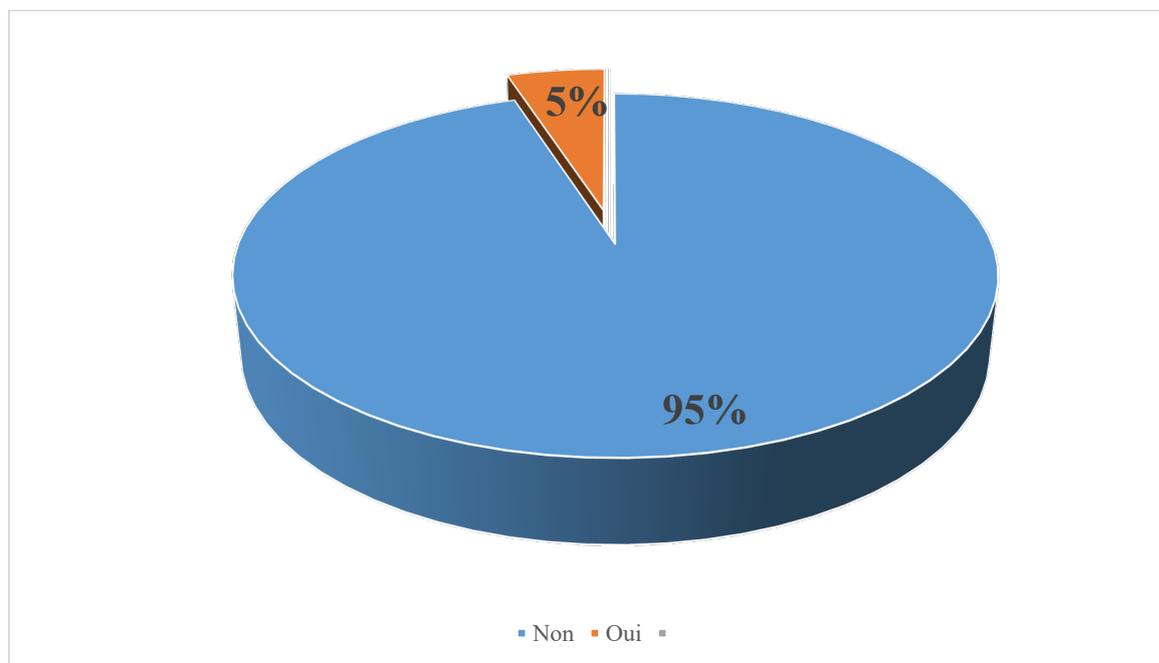
Question N° 14 : A- accédez-vous à d'autres moyens de financement autres que la banque ?

Tableau N° 14 : A- nombre et pourcentage des réponses obtenues dans la question N° 14.

Réponses	Nombre	Pourcentage%
Non	19	95%
Oui	1	5%
Total	20	100%

Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Figure N° 14 : A- représentation graphique des réponses obtenues dans la question N° 14.



Source : établis par nos soins à partir des données de notre enquête.

Analyse et interprétation

95% des PME interrogées n'accèdent à aucun moyen de financement à part la banque, alors que seulement 5% de ces PME qui utilisent un autre moyen de financement.

Question N° 14 : B- si oui, lesquels ?

L'entreprise qui nous a répondu par oui accède à l'emprunt chez sa famille et ces amis.

Question N° 15 : quelles sont vos propositions pour améliorer votre relation avec la banque

Les PME interrogées proposent pour améliorer leur relation avec la banque de

- ✓ tenir aux engagements et être prévenant avec son banquier ;
- ✓ la discipline et le sérieux dans le travail ;
- ✓ travailler avec un seul conseiller client ;
- ✓ minimiser les taux d'intérêts et les garanties exigées ;
- ✓ Améliorer la qualité des services offrir.

1.2. La relation banque-PME du point de vue des banques

1.2.1. Interview (1) : cette interview s'est déroulée avec le directeur de l'agence bancaire de KHERRATA, elle a duré une heure (1h).

Question N° 01

La structure de votre agence est-elle efficacement organisée de sorte à répondre aux attentes des entrepreneurs ?

Réponse N° 01

Le directeur déclare que son agence est organisée par des services, et tous les ménagers et les conseillers sont fournies pour répondre aux besoins des clients.

QuestionN°02

Les PME font elles-parties de votre portefeuille clientèle ?

Réponse N° 02

Oui, cette agence bancaire travaille beaucoup plus avec ce type d'entreprises, elles constituent 70% de notre clientèle.

Question N° 03

Quels sont les besoins exprimés en général par les PME ?

Réponse N° 03

Les besoins exprimés en général par les PME sont :

- ✓ les besoins de financement des projets d'exploitations et d'investissement ;
- ✓ besoins de liquidité.

Question N° 04

Quelle est en moyenne le nombre de dossiers de crédit sollicités par les PME traités par mois au niveau de votre agence ?

Réponse N° 04

La moyenne des dossiers de demande de crédit de la part des PME dans notre agence est entre 10 à 20 dossiers par mois.

Question N° 05

Y a-t-ils rejets de demande de crédit des PME par votre agence ?

Réponse N° 05

Oui, ils y'en a, mais pas souvent, et on les rejetait pour ces raisons :

- ✓ Dossier incomplet ;
- ✓ Absence de garanties tangibles ;
- ✓ Secteur d'activité saturé ;
- ✓ La structure financière de l'entreprise ;
- ✓ Insuffisance de la demande ;
- ✓ Absence des informations fiables sur les PME.

Question N° 06

Quels sont les secteurs d'activités au niveau des PME qui font l'objet de plus de financement par votre banque au cours de ce dernier exercice ?

Réponse N° 06

La majorité des dossiers de demande de crédit des PME qu'on a reçus durant l'année précédente demandent le financement de secteur ETB/ TCE.

Question N° 07

Quelle est la proportion moyenne de dossiers de demande de crédit sollicité par les PME qui ont bénéficié de d'un financement, au cours de votre dernier exercice ? Et quelle est la proportion moyenne de refus de dossier de demande de crédit ?

Réponse N° 07

Le taux de dossiers de crédits qu'on a accepté varie entre 25 à 50%, et on a refusé 5 à 25% des dossiers.

Question N° 08

Avez-vous une bonne connaissance des différents entrepreneurs des PME qui vous approche pour des demandes de crédit ?

Réponse N° 08

Oui, on a une bonne connaissance des entrepreneurs des PME qui reviennent nous demander un crédit.

Question N° 09

D'après vous le dirigeant qui vous inspire confiance est-il forcément solvable ? Pourquoi ?

Réponse N° 09

Oui, tout à fait normal, un dirigeant solvable c'est celui qui est capable de payer ses dettes et faire face à ses engagements, et ce que nous cherchons, c'est le remboursement de notre argent dans le délai.

Question N° 10

Quel est le processus d'analyse d'un dossier de demande de crédit dans votre agence ?

Réponse N° 10

Pour les anciens clients qui fréquentent notre agence depuis longtemps, il s'agit pas de traiter leurs dossiers de crédits puisque nous leurs faisons confiance, mais pour les nouveaux clients on suit cette procédure :

- ✓ La structure financière de l'entreprise pour les différents ratios ;
- ✓ L'activité de l'entreprise ;
- ✓ La rentabilité avant et après le financement ;
- ✓ Les garanties présentées ;
- ✓ Le chiffre d'affaire ;
- ✓ La prise de décision finale.

Question N° 11

Quelle est la durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit ?

Réponse N° 11

On analyse un dossier de crédit dans une durée allant d'une semaine à un mois.

Question N° 12

Est-ce que vous obligez les entreprises clientes à constituer un dossier pour chaque nouvelle demande de crédit ?

Réponse N° 12

Oui, nos clients sont obligés de refaire le dossier de crédit à chaque nouvelle demande, pour mieux gérer les opérations liées à l'octroi des crédits.

Question N° 13

Combien de temps met une entreprise pour encaisser le montant du crédit que vous lui accorder en général ?

Réponse N° 13

L'entreprise en général, prend environs deux mois pour encaisser le montant de crédit accordé.

Question N° 14

Quels sont les types des crédits les plus sollicités par les PME ?

Réponse N° 14

On propose pour notre clientèle différents types de crédits tel que :

- ✓ crédit d'exploitation : taux d'intérêt (8,5%), durée de remboursement (1 an) ;
- ✓ Crédit d'investissement : taux d'intérêt (5,25%), durée de remboursement (5 ans) ;
- ✓ CMT équipement ;
- ✓ CMT agricoles partiellement bonifié ;
- ✓ ETTAHADI.

Question N° 15

Quels sont les documents que vous exigez impérativement pour la constitution d'un dossier technique complet de demande de crédit par les PME ?

Réponse N° 15

Le chargé des dossiers de crédit vérifie tous les documents qui présentent le projet, et remis au client un accusé de réception des dossiers de crédit, il détermine les délais de réponse après l'étude et traitement, il présente le dossier au comité de crédit. Pour le dossier de crédit d'investissement il se constitue de :

- ✓ Demande manuscrite ;
- ✓ Copie de registre de commerce authentifié ;
- ✓ Carte fiscale ;
- ✓ Permis de conduire ;
- ✓ Extrait de rôles ;
- ✓ Mise à jour CNAS, CASNOS, CACOPATH ;
- ✓ Facture pro-forma ;
- ✓ Bilans prévisionnels sur 05 ans ;
- ✓ Bail de location sur 05 ans ou acte de propriété ;
- ✓ Etat des moyens humains et matériaux.

Question N° 16

Quelles sont les informations (en termes de ratio) que vous recherchez au cours de l'analyse financière des documents collectés ?

Réponse N° 16

Les informations en termes de ratios recherchées au cours de l'analyse financière des documents collectés sont :

- ✓ Ratio de solvabilité ;
- ✓ Ratio d'endettement norme ;
- ✓ Ratio de rentabilité norme ;
- ✓ Ratio de structure.

Question N° 17

Quels sont les différents taux d'intérêts que vous proposez aux PME ?

Réponse N° 17

Pour les crédits d'investissement on applique un taux d'intérêt égal à 5,25%, et pour les crédits d'exploitation c'est 8,5%.

Question N° 18

L'octroi de crédit aux PME comporte-t-il des risques pour votre agence ? Si oui, lesquels ?

Réponse N° 18

Oui, la mauvaise gestion des crédits peut engendrer des pertes pour la banque en cas de non solvabilité de client, donc il ne va pas rembourser la somme empruntée avec ses intérêts.

Question N° 19

Quelles sont les garanties que vous exigez pour les PME en matière de demande de crédit ?

Réponse N° 19

On base sur des garanties corporelles lors de l'octroi de crédit aux PME telles que :

- ✓ Hypothèque sur terrain et construction ;
 - ✓ Nantissement matériel et équipement ;
-

- ✓ Nantissement de bon de caisse.

Question N° 20

Comment appréciez-vous la qualité de gestion financière des PME ?

Réponse N° 20

La qualité de gestion financière des PME est moyenne nous l'apprécions à partir de bilan TCR.

Question N° 21

Avez-vous des propositions pour améliorer votre relation avec les PME ?

Réponse N° 21

Pour améliorer notre relation avec les PME nous proposons :

- ✓ Créer un guichet spécial pour les PME ;
- ✓ Diminuer les garanties exigées sur les PME ;
- ✓ Utiliser des garanties qui sont directement liées aux investissements ou à la croissance de l'entreprise ;
- ✓ Motiver le personnel de la banque pour mieux travailler et fournir plus d'effort ;
- ✓ L'existence d'une communication fiable ;
- ✓ Sensibiliser les PME sur le rôle de financement bancaire.

1.2.2. Interview (2) : cette interview s'est déroulée avec le directeur de l'agence bancaire de AKBOU, elle a duré une heure (1h).

Question N° 01

La structure de votre agence est-elle efficacement organisée de sorte à répondre aux attentes des entrepreneurs ?

Réponse N° 01

Oui, tous les agents de la banque sont pour un seul objectif qui est la satisfaction des besoins des clients.

Question N° 02

Les PME font-elles partie de votre portefeuille clientèle ?

Réponse N° 02

Oui, 70 à 80% de notre clientèle sont des PME.

Question N° 03

Quelles sont les besoins exprimés en général par les PME ?

Réponse N° 03

Les besoins les plus exprimés par les PME sont les besoins de financement d'exploitation ou d'investissement.

Question N° 04

Quelles est la moyenne des dossiers de demande de crédit sollicités par les PME, traité par moi au niveau de votre agence ?

Réponse N° 04

On traite plus de 20 dossiers par mois.

Question N° 05

Y'a-t-il rejet de demande de crédit des PME par votre agence ?

Réponse N° 05

Oui il y'a des rejets mais rarement en cas de :

- ✓ Manque de garanties ;
- ✓ Faiblesse de l'entreprise (chiffre d'affaire) ;
- ✓ Secteur d'activité saturé.

Question N° 06

Quels sont les secteurs d'activités au niveau des PME qui font l'objet de plus de financement par votre banque au cours de ce dernier exercice ?

Réponse N° 06

Les PME qui demandent les crédits au niveau de notre agence sont la plupart de secteur service et industrie durant ce dernier exercice.

Question N° 07

Quelle est la proportion moyenne de dossier de demande de crédit sollicité par les PME, qui ont bénéficié de votre part d'un financement au cours de votre dernier exercice ? Et quelle est la proportion moyenne de refus de dossier de demande de crédit ?

Réponse N° 07

- ✓ Taux d'acceptation est plus de 50% ;
- ✓ Taux de refus est moins de 25%.

Question N° 08

Avez-vous une bonne connaissance de différents entrepreneurs des PME qui vous approche pour des demandes de crédit ?

Réponse N° 08

Oui, on a une très bonne connaissance avec l'ensemble des PME qui nous sollicitent.

Question N° 09

D'après vous le dirigeant qui vous inspire confiance est-il forcément solvable ? Pourquoi ?

Réponse N° 09

Oui, c'est sur un dirigeant solvable est capable de rembourser son emprunt avec ses intérêts dans le délai, et ça nous inspire confiance.

Question N° 10

Quel est le processus d'analyse d'un dossier de demande de crédit dans votre agence ?

Réponse N° 10

- ✓ Analyse de la structure financière de l'entreprise par les différents ratios ;
- ✓ Analyse de l'activité ;
- ✓ Analyse de la rentabilité ;
- ✓ Prise de décision finale.

Question N° 11

Quelle est la durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit ?

Réponse N° 11

On analyse un dossier de demande de crédit pendant une semaine.

Question N° 12

Est-ce que vous obligez les entreprises clientes à constituer un dossier pour chaque nouvelle demande de crédit ?

Réponse N° 12

Oui, nos clients sont obligés de refaire le dossier de demande de crédit à chaque nouvelle demande.

Question N° 13

Combien de temps met une entreprise pour encaisser le montant de crédit accordé ?

Réponse N° 13

Juste après la satisfaction des garanties exigées, l'entreprise peut disposer le crédit accordé.

- ✓ Pour un renouvellement d'un dossier de crédit à court terme (exploitation) ne dépasse pas 20 jours.
- ✓ Pour une nouvelle demande de crédit à court terme est après le recueil des garanties 30 jours maximum après notification de l'accord.

Question N° 14

Quels sont les types de crédits les plus sollicités par les PME ?

Réponse N° 14

Les crédits les plus sollicités par les PME sont les crédits d'investissement (les crédits à moyen et à long terme), les crédits par signature (caution, aval, crédit documentaire).

Question N° 15

Quels sont les documents que vous exigez impérativement pour la constitution d'un dossier technique complet de demande de crédit par PME ?

Réponse N° 15

Les documents exigés pour la constitution de dossier de crédit d'investissement sont :

- ✓ Demande de crédit d'investissement ;
- ✓ Copie légalisé des statuts pour les personnes morales ;
- ✓ Copie légalisé de registre de commerce ;
- ✓ Copie légalisé de titre de propriété, acte administratif, bail de location de terrain et/ou de local d'exploitation ;
- ✓ Bilans définitifs et TCR y compris les annexes réglementaires des trois derniers exercices ;
- ✓ Bilans et TCR prévisionnels étalés sur la durée de crédit sollicités ;
- ✓ Pièces fiscales et parafiscales récentes ;
- ✓ Etude technico économique de projet comprenant ;
- ✓ Factures pro-forma et/ou contrats commerciaux ;

Question N° 16

Quelles sont les informations (en termes de ratio) que vous recherchez au cours de l'analyse financière des documents collectés ?

Réponse N° 16

Les informations en termes de ratios recherchées au cours de l'analyse financière des documents collectés sont :

- ✓ Ratio de la structure financière ;
- ✓ Ratios de liquidité ;
- ✓ Ratios de gestion ;
- ✓ Ratios de solvabilité ;
- ✓ Ratios de rentabilité.

Question N° 17

Quels sont les différents taux d'intérêt que vous proposez aux PME ?

Réponse N° 17

Le taux d'intérêt appliqué sur les crédits d'exploitation est 8,5%, et pour les crédits d'investissement est de 6%.

Question N° 18

L'octroi de crédit aux PME comporte-t-il des risques pour votre agence ? Si oui, lesquels ?

Réponse N° 18

Oui, le principal risque c'est le non remboursement.

Question N° 19

Quelles sont les garanties que vous exigez pour les PME, en matière de demande de crédit ?

Réponse N° 19

Nous exigeons dans notre agence ces garanties : Hypothèque, biens immobiliers, les nantissements.

Question N° 20

Comment appréciez-vous la qualité de gestion financière des PME ?

Réponse N° 20

On peut dire qu'elle est moyenne.

Question N° 21

Avez-vous des propositions pour améliorer votre relation avec les PME ?

Réponse N° 21

A cause de la lenteur administrative qui existe dans notre pays nous proposons de diminuer les garanties exigées et le nombre des documents demandés car ces derniers sont parmi les principales causes qui empêchent et découragent les PME.

2. Les interprétations

Le financement bancaire de la PME et sa relation avec la banque est une question qui est intéressée par plusieurs auteurs, de nombreuses études empiriques ont été effectuées afin de mieux comprendre cette relation complexe. Plusieurs méthodes différentes ont été utilisées des modèles économétriques, d'autres ont préféré de se focaliser sur l'une des deux parties de la relation de financement PME ou banque, un troisième groupe a procédé la collecte des données en diffusant des questionnaires, qui est le travail que nous avons réalisé.

D'après notre enquête il s'avère opportun de faire une analyse et interprétation de la part de la banque d'une part et de la PME d'une autre part :

2.1. L'interprétation des résultats obtenus par les deux banques :

On procéder à l'analyse et l'interprétation en ce qui concerne la banque en mettant l'accent sur les points suivants :

2.1.1. La place des PME dans les activités bancaires

On remarque, d'après les résultats obtenus que les deux agences bancaires interrogées sont organisées avec tous ses services et managers pour répondre et satisfaire les besoins des entrepreneurs et elles s'intéressent beaucoup plus aux PME car ses dernières constituent la

majorité de leurs portefeuille clientèle, cependant elles occupent plus de la moitié des crédits sollicités.

2.1.2. Les différents services offerts aux PME

Concernant les services offerts aux PME, les deux banques assurent des services de conseils et d'assistances aux PME, en addition à ces services li différents types de crédit (court, moyen et long terme) qui est la base de tous les services bancaires.

2.1.3. Les garanties et les taux exigés

En ce qui concerne les garanties, les deux banques exigent des garanties corporelles telles que les nantissements et les hypothèques, Aussi le taux de crédit différent pour les deux banques selon le type de crédit accordé et les garanties exigées, en plus les deux banques obligent les PME clientes à constituer un dossier de crédit pour chaque nouvelle demande de crédit pour mieux gérer les opérations de crédits.

2.1.4. Les risques et les obstacles à la prestation des services bancaires aux PME

L'insolvabilité de l'emprunteur est parmi les risques majeurs qui comportent des pertes pour les deux banques enquêtés. Et la faiblesse des garanties présentées par les PME et l'absence de crédibilité des états financiers des entreprises sont considérés comme des obstacles majeurs à la prestation des crédits aux PME pour les deux banques.

2.2. L'interprétation des résultats obtenus par les PME

Concernant les PME, la procédure de l'analyse et l'interprétation va se positionner sur les points suivants :

2.2.1. Préciser la catégorie des entreprises enquêtées (déterminer à travers les critères mis en œuvre, à savoir le chiffre d'affaire et le nombre d'employés)

La majorité des PME interrogées déclarent un chiffre d'affaire qui confiné entre 1 000 000 DA et 30 000 000 DA ce qui explique par le montant important des ventes réalisés.

Cependant la majorité des PME ont indiqué qu'ils disposent d'un nombre d'employés inférieur à neuf, qui dans plusieurs cas, du à leurs tailles réduites et aux faibles moyens de ces PME.

2.2.2. Le rôle de financement dans le développement des PME

Concernant le rôle de financement, la plupart des PME interrogées considèrent le problème de financement comme un obstacle majeur à la croissance de leurs entreprises, pour cette raison elles ont optés pour les crédits bancaires, aussi les apports personnels (capital investissements) sont des moyens sécurisés et efficaces pour monter certains projets, ainsi l'incertitude sur le futur de projet rend les entrepreneurs plus prudents de prendre des crédits bancaires.

2.2.3. Les différents types de relation banque-PME

On remarque d'après les résultats obtenus que la relation banque-PME soit très active. La plupart des PME en question approuvent qu'elles accèdent facilement au crédit bancaire en se basant dans le choix de leurs banques surtout sur le taux d'intérêt appliqué et la qualité de service. La banque est considérée comme une source de financement efficace par la majorité des PME. Aussi la plupart des PME interrogées sont satisfaites de financement de leurs cycles d'exploitations par les deux banques.

2.2.4. Limites et obstacles de cette relation

Il existe des limites pour contracter un emprunt bancaire, nous constatons d'après les résultats obtenues que ces limites soient liées plutôt à l'entreprise après tout autre agent. La plupart des PME enquêtées approuvent que l'expérience de gérant c'est la raison principale dont empêche les PME d'octroyer un crédit. Un nombre assez considérables des PME interrogées déclarent que les garanties exagérés et trop documents demandés, la saturation de secteur d'activité et le cout de projet, sont des facteurs qui limitent leurs possibilités d'obtenir des crédits bancaires.

3. Les recommandations

L'amélioration et le développement de la relation banque/PME est nécessaire pour leurs propres intérêts ainsi que le bon fonctionnement des activités économique. Dans le but de la renforcer et consolider, on s'est basé sur les propositions que nous avons reçues de la part de certaines PME ainsi que de la part des banques, pour sortir avec des recommandations citées ci-dessous, en espérant qu'elles apporteraient du bien à cette relation :

3.1. Les recommandations adressées aux banques

- ✓ Il faut faciliter l'accès des PME au crédit ; créer ou améliorer l'infrastructure nécessaire au crédit mis à la disposition de cette catégorie d'entreprise, pour encourager le secteur des PME, et pour lui permettre à faire recours aux crédits et aux financements bancaires.
- ✓ Il faut créer un service spécial PME et appliquer un système de participation des agences et des responsables des relations clients aux bénéfices ;
- ✓ Rendre flexible le système des garanties ;
- ✓ Proposer des produits adéquats avec les attentes des clients ;
- ✓ Garantir la transparence, la crédibilité et la confiance.

3.2. Les recommandations adressées aux PME

- ✓ Relever le niveau de l'éducation financière et entrepreneuriale ;
- ✓ Garantir la transparence et la crédibilité de l'information ; et la confiance ;
- ✓ Optimiser l'organisation et la structuration de l'entité, ce qui facilite de lui proposer des crédits adéquats et les produits nécessaires.

3.3. Les recommandations adressées à l'Etat

En raison de l'importance de secteur des PME, l'Etat doit prendre des différentes mesures pour faciliter l'accès de ces entreprises au financement, notamment :

- ✓ Elimination des obstacles juridiques et réglementaires ;
- ✓ Libéraliser les taux d'intérêt pour renforcer la compétitivité dans le secteur bancaire, et pour encourager les PME à recourir au financement bancaires ;
- ✓ Offrir une formation aux PME en matière d'établissement d'états financiers.

Conclusion

L'enquête que nous avons effectué sur un échantillon de l'ensemble des PME avec les deux agences bancaires (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU), nous a permis de mieux cerner la qualité de la relation banque-PME et spécifiquement la relation de crédit.

Cette analyse nous a permis de détecter plusieurs variables qui influencent la nature de la relation et spécifiquement l'obtention d'un financement bancaire pour les PME dans les deux régions KHERRATA et AKBOU. Ce sont les variables bancaires telles que l'importance de l'information, de l'historique, des garanties, du taux d'endettement et du type d'entreprise. En dehors de ces variables, les résultats ont aussi fait ressortir l'importance de la rentabilité, l'insuffisance des capitaux propres, le manque de garanties, le chiffre d'affaire et du secteur d'activité.

Conclusion générale

Les banques et les PME sont les deux acteurs essentiels dans l'économie d'un pays, en particulier les pays en voie de développement, où toute décision liée à ces deux acteurs influence directement sur la santé de l'économie nationale. D'où la nécessité d'adéquation entre ces deux acteurs pour leurs propres intérêts et pour le bon fonctionnement des activités économiques.

A partir de nos recherches nous avons étudié la relation existe entre les PME et les banques, ainsi aux facteurs qui déterminent cette relation.

Afin de répondre à notre problématique, nous avons divisé notre travail en deux parties : une partie théorique, où on a présenté quelques définitions des PME dans les pays de Maghreb et ses sources, ainsi les PME dans le contexte Algérien et leurs relations avec la banque.

L'enquête sur le terrain menée auprès d'un échantillon composé de vingt (20) PME privées qui ont bénéficié d'un crédit bancaire par les deux agences bancaire (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU), en utilisant deux outils d'investigations : le questionnaire et l'entretien, ils nous a permis de recueillir des informations et ainsi d'obtenir des résultats qui apportent certains éléments d'explication à notre problématique de recherche.

L'étude a révélé que malgré les obstacles qui se trouvent par les deux parties que ce soit la banque ou les PME, la relation entre eux reste très active, on se basant sur ces différents variables à savoir :

- Les banques s'intéressent beaucoup plus aux PME, car ces dernières constituent la majorité de leur portefeuille clientèle.
- Le taux d'intérêt et la qualité de services sont les principaux critères de choix de la banque.
- les PME sont trop satisfaites de financement bancaire, et elles le considèrent comme une source efficace pour leurs financements d'exploitation.

Plusieurs obstacles sont trouvés par les PME, tels que l'expérience de gérant qui est le facteur majeur qui empêche les PME d'obtenir un emprunt bancaire, ainsi que les garanties exagérées et la multiplicité des documents demandés par les banques, sans oublier la lenteur administrative rencontrée dans la plupart des administrations Algériennes. D'une autre part les

Conclusion générale

banques à leurs tours refusent certains dossiers à cause de la faiblesse des garanties présentées et l'absence de crédibilité des PME.

Nous pensons que notre travail a contribué, en partie, à comprendre la nature de la relation existe entre les PME et les banques, et aussi au déterminants de cette relation. Néanmoins, comme tout autre travail de recherche, force est de reconnaître que notre étude présente une principale limite qui est la taille réduite de notre échantillon (les banques et les entreprises enquêtées), ne nous permettant pas de généraliser les résultats sur l'ensemble de la population étudiée. Cette principale limite demande des approfondissements et peut constituer des perspectives à d'autres recherches ultérieures.

Table de matière

Introduction générale	1
Chapitre 01 : généralité sur les PME	3
Introduction de chapitre	3
Section 01 : définition des PME et leurs sources de financement	
1. Définitions de la PME au Maghreb.....	4
1.1. La définition officielle des PME au Maroc	4
1.2. Définition de la PME en Tunisie.....	5
1.3. Définition de la PME en Algérie.....	5
2. Les sources de financement des PME	6
2.1. Le financement par les fonds propres.....	7
2.1.1. L'autofinancement.....	7
2.1.2. L'augmentation du capital	7
2.1.2.1. Par incorporation des réserves, des résultats reportés, de prime d'émission ou de résultat de l'exercice.....	7
2.1.2.2. Par apport numéraire.....	7
2.1.2.3. Par apport en nature	7
2.1.2.4. Par une compensation des créances exigibles et liquide sur la société.....	7
2.2. Le financement par endettement (le financement externe).....	8
2.2.1. Le financement bancaire.....	8
2.2.1.1. Les crédits bancaires à moyennes termes (CMT).....	8
2.2.1.2. Les crédits bancaires à long terme (CLT).....	8
a. Le crédit-bail	8
b. L'emprunt bancaire	9
2.2.1.3. Les crédits bancaires à court terme (CCT)	9
a. Les crédits de trésorerie.....	9
b. Les crédits par mobilisation des créances	9
2.3. Le financement par quasi-fonds propres	9
2.3.1. Les comptes courants d'associés	9
2.3.2. Les prêts participatifs.....	10
2.3.3. Financement Mezzanine	10
2.4. Le financement par ouverture de capital	10
2.4.1. Le financement par capital risque	10
2.4.1.1. Le capital amorçage.....	10
2.4.1.2. Le capital création.....	11
2.4.2. Le financement via le marché boursier.....	11
Section 02 : la place de la PME en Algérie	
1. Aperçu sur les PME Algériennes et leurs répartitions.....	12
1.1. Répartition des PME selon leurs statuts juridiques	12
1.1.1. La croissance des PME Algériennes.....	13
1.2. Répartition des PME selon leurs tailles.....	14
1.3. Répartition des PME par secteur d'activités	15
2. La place et le rôle des PME pour le développement économique Algérien.....	17
2.1. La création de l'emploi.....	17
2.2. La création de la valeur ajoutée.....	18
2.3. La contribution de PIB hors hydrocarbures.....	19
3. Les contraintes de développement des PME en Algérie	20
3.1. Les contraintes géographiques	20

Table de matière

3.1.1. Le relief.....	21
3.1.2. Les contraintes liées au foncier industriel.....	21
3.2. Les difficultés d'ordres administratifs	22
3.3. Les contraintes de financement	22
3.4. Les contraintes relatives au marché de travail	23
3.5. Les contraintes d'information	24
3.6. Les contraintes technologiques	24
Section 03 : le financement des PME en Algérie	
1. Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME.....	25
1.1. Agence nationale de soutien pour l'emploi des jeunes	25
1.2. La caisse nationale d'assurance chômage	27
1.3. Agence nationale de développement des investissements.....	29
1.4. Agence nationale de gestion de micro-crédit	30
2. Les banques et le financement des PME en Algérie	30
Conclusion de chapitre	33
Chapitre 02 : étude empirique sur la relation entre les PME et la banque	
Introduction au chapitre	34
Section 01 : idée générale sur les deux banques (BADR de KHERRATA et BDL d'AKBOU) et les deux régions (KHERRATA et AKBOU)	
1. La présentation de l'agence BADR de KHERRATA	35
1.1. Les fonctions de l'agence	35
1.2. La situation actuelle de l'agence BADR	36
1.2.1. L'effectif.....	36
1.2.2. Les clients	36
1.2.3. Les comptes	36
1.3. Les composants de l'agence BADR de KHERRATA	36
1.3.1. Service clientèle.....	36
1.3.2. Service de l'exploitation	37
1.3.3. Service d'administration (cellule comptabilité).....	37
1.4. Ressources et emplois de l'agence	38
1.4.1. Les ressources	38
1.4.2. Les emplois	39
1.5. Présentation de service de crédit	41
1.5.1. Le rôle de service de crédit	41
2. Présentation de l'agence d'accueil BDL d'AKBOU.....	41
2.1. Les services de l'agence	42
2.1.1. Service crédit	42
2.1.2. Service caisse.....	42
2.1.3. Service portefeuille.....	42
2.1.4. Service étranger	42
3. Les caractéristiques des deux régions.....	43
3.1. KHERRATA	43
3.2. AKBOU.....	44
3.3. L'agriculture.....	44
3.4. L'industrie	44

Section 02 : cadre générale de l'enquête

1. Le choix de l'échantillon.....	46
2. La méthode de recherche.....	48
3. Le choix des questions	49

Section 03 : analyse des résultats et recommandations

1. Le dépouillement et l'analyse des outils d'investigations.....	50
1.1. La relation banque-PME de point de vue des PME (questionnaire)	50
1.2. La relation banque-PME de point de vue des banques.....	65
1.2.1. Interview (01)	65
1.2.2. Interview (02)	71
2. Les interprétations	77
2.1. L'interprétation des résultats obtenus par les deux banques	77
2.1.1. La place des PME dans les activités bancaires	77
2.1.2. Les différents services offerts aux PME	78
2.1.3. Les garanties et les taux exigés.....	78
2.1.4. Les risques et les obstacles à la prestation des services bancaires aux PME.....	78
2.2. Interprétation des résultats obtenus par les PME	78
2.2.1. Préciser la catégorie de l'entreprise enquêtée (déterminer à travers les critères mis en œuvre, à savoir le chiffre d'affaire et le nombre d'employés).....	78
2.2.2. Le rôle de financement dans le développement des PME	79
2.2.3. Les différents types de relation banque-PME.....	79
2.2.4. Limites et obstacles de cette relation	79
3. Les recommandations.....	80
3.1. Les recommandations adressées aux banques.....	80
3.2. Les recommandations adressées aux PME.....	80
3.3. Les recommandations adressées à l'Etat	80
Conclusion de chapitre	81
Conclusion générale	82

Bibliographie

Liste des tableaux

Liste des figures

Annexes

Résumé

A

-ALBOY Michel, AYROLLES, Paris 1991, financement et cout de capital des entreprises, page 95 ;

-ANAIRI Fadoua et SAIDI Radi, Maroc 2017, source de financement des petites et moyennes entreprises et contraintes de suivi, université Mouhamed de Rabat, page 322 ;

B

-BENBAYER Habib et TRARI-Mejaoui. H, le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique, page 05

-BERRAH Kafia et BOUKRIF Moussa, 2013, la problématique de la création des entreprises : une application sur les PME Algériennes, présentée à la conférence international sur l'économie et gestion des réseaux, page 06 ;

-BERRAH Kafia et BOUKRIF Moussa, 2015, la problématique de la création des PME en Algérie, revue Algérien de développement économique N° 02, page 26 ;

-BOUKRIF M et BERRAH K 2013 la problématique de création des entreprises page 07 et 08

C

-CILIER Pierre, document mise en ligne le 01/05/2004, « définition (s) des PME au Maroc et en Europe ».

F

-FILLALI Sara YOUCEFI Rachid, compétitivités et contraintes de développement des PME en Algérie, revue POIDEX, page 09 ;

J

-JONATHAN Berk et PETTER Demarzo, France, finance d'entreprise Gunther Capelle-Blankad Nicolas couderc, page 838 ;

-Journal officiel de la république Algérienne N° 77, loi N° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, article 04 ;

L

-Les entrepreneurs, 03mars 2016, publiée dans la thématique de financement externe ;

M

-MADOUI M et BOUKRIF M, Canada mai 2009, de l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au colloque international ;

N

-NANFOSO.T, NGIENA.C.I, & others, 2014, facteurs microéconomique du déficit de financement des PME au Cameroun. African Development Review, page 372 ;

O

-Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE) 2000 ;

S

-SCHUMPETER J.A, Paris 1911, théorie de l'évolution économique (traduction française 1935, édition complété le 20 avril 2002 à Chicoutimi, Quebec., vol. CHAP I A III). Consulté l'adresse <http://sbisrvntweb.uqac.ca/archivage/13868093t1.pdf>;

-SI LEKHAL Karim, KORICHI Youcef et GABOUSSA Ali, 2013, les PME en Algérie : contraintes et perspectives, page 42 ;

Sites

Mini-guide_lesclesdelabanque.com ;

<https://www.academia.idu> ;

<http://www.ansej.org.dz-index.php> .

Liste des tableaux

Tableau N°01	La définition des PME.....06
Tableau N°02	Population globale des PME à la fin de SI/2018.....11
Tableau N°03	Evaluation des PME Algériennes durant la période 2008-2018.....12
Tableau N°04	Répartition des PME privé créent durant SI/2018 selon la taille 13
Tableau N°05	Répartition des PME publiques selon la taille14
Tableau N°06	Répartition des PME personnes morales par secteur d'activité15
Tableau N°07	Répartition des PME (personnes physiques) par secteur d'activité15
Tableau N°08	Evolution des emplois déclarés par type de PME (2012-2018).....16
Tableau N°09	Evolution de la VA par secteur juridiques (2009-2013) en mds de DA....17
Tableau N°10	Evolution de PIB par secteur juridique HH en mds de DA (2009-2013)..18
Tableau N°11	Les formes de financement de l'ANSEJ25
Tableau N°12	Répartition des projets financés par secteurs d'activités (cumule au 30/06/2018).....26
Tableau N°13	Répartition des projets financés par secteur d'activité (cumule 30/06/2018).....27
Tableau N°14	Bilan du dispositif ANDI des projets d'investissement par secteur d'activités 2018.....28
Tableau N°15	Crédits octroyés par l'ANJEM par secteur d'activité (30/06/2018).....29
Tableau N°16	La présentation de secteur d'agriculture des deux région KHERRATA, AKBOU.....42
Tableau N°17	Nombre des PME et d'emplois dans les deux régions43
Tableau N°18	Les PME qui ont accepté de répondre à notre questionnaire45
Tableau N°19	Les agences qu'on a réalisé avec eux l'entretien.....45
Tableau N°20	Représentation des outils d'investigation utilisés.....46

Liste des figures

Figure N° 01	La population globale des PME à la fin de SI 2018.....12
Figure N° 02	Evolution des PME Algériennes durant la période 2008-201813
Figure N° 03	Evolution des emplois déclarés par type de PME (2012-2018)17
Figure N° 04	Contribution des PME privés à la valeur ajoutée18
Figure N° 05	Contribution des PME privées au PIB HH19

Annexes

Dans le cadre de notre mémoire de fin de cycle en science économique et gestion option entrepreneuriat, intitulé « financement des PME » nous vous prions d'accepter de remplir le questionnaire suivant, sachant que cette étude revêt un caractère purement scientifique et de secret professionnel est strictement pris en considération.

Questionnaire

Q 01 : la structure de votre agence est-elle efficacement organisée de sorte à répondre aux attentes des entrepreneurs ?

- Oui
- Non
- Pas suffisamment

-Justifier votre réponse s'il vous plaît.

-.....

Q 02 : les PME font elle partit de votre portefeuille clientèle ?

- OUI
- NON

-Si oui, quelle est la proportion qu'elles représentent par rapport à votre portefeuille clientèle entreprise ?

-.....

Q 03 : quels sont les besoins exprimés en générale par les PME ?

-.....

Q 04 : quelle est la moyenne des dossiers de demande de crédit sollicité par les PME traités par mois au niveau de votre agence ?

- Moins de 10
- De 10 à 20
- Plus de 20

Q 05 : y a-t-il un rejet de demande de crédit des PME dans votre agence ?

- Oui
- Non

-Si oui quelles sont les principales causes du rejet d'un crédit sollicité par les PME ?

- Dossier non bancable
- Organisation interne de l'entreprise
- La structure financière de l'entreprise
- Le manque d'information

- ✓ Autres réponse

Q 06 : quels sont les secteurs d'activités au niveau des PME qui font l'objet de plus de financement par votre banque au cours de ce dernier exercice ?

.....

Q 07 : quelle est la proportion moyenne de dossier de demande de crédit sollicité par les PME qui ont bénéficié de votre part d'un financement au cours de votre dernier exercice ? Et quelle est la proportion moyenne de refus de dossier de demande de crédit ?

- ✓ Pourcentage de validation des demandes : 25%, de 25 à 50%, plus de 50%
- ✓ Pourcentage de refus des demandes : 25%, de 25 à 50%, plus de 50%

Q08 : avez-vous une bonne connaissance des différents entrepreneurs des PME qui vous approche pour des demandes de crédit ?

- ✓ Oui
- ✓ Non
- ✓ Pas suffisamment

Q09 : d'après-vous, le dirigeant qui vous inspire confiance est-il forcément solvable ? Pourquoi ?

- ✓ Oui
- ✓ Non

Commentaire

Q10 : quel est le processus d'analyse d'un dossier de demande de crédit par votre agence ?

.....

Q11 : quelle est la durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit ?

- ✓ Une semaine
- ✓ Une semaine à un mois
- ✓ Plus d'un mois

Q12 : est-ce-que vous obligez les entreprises clientes à constituer un dossier pour chaque nouvelle demande de crédit ?

.....

Q13 : combien de temps met une entreprise pour encaisser le montant du crédit que vous lui accordez en général ?

.....

Q14 : quels sont les types de crédits les plus sollicités par les PME ?

.....

Q15 : quels sont les documents que vous exigez impérativement pour la constitution d'un dossier technique complet de demande de crédit par les PME ?

.....
.....

Q16 : quels sont les informations (en terme de ratio) que vous recherchez au cours de l'analyse financière des documents collectés ?

.....
.....

Q17 : quels sont les différents taux d'intérêts que vous proposez aux PME ?

.....

Q18 : l'octroi de crédit aux PME comporte-t-il des risques pour votre agence ? Si oui, lesquels ?

- ✓ Oui
- ✓ Non

.....
.....

Q19 : quelles sont les garanties que vous exigez en contre-partie ?

.....

Q20 : comment apprécierez-vous la qualité de gestion financière des PME ?

- ✓ Excellente
- ✓ Moyenne
- ✓ Mauvaise

Q21 : avez-vous des propositions pour améliorer votre relation avec les PME ?

.....

Dans le cadre de la préparation de projet fin d'études, sous le thème « **le financement des PME en Algérie** », nous vous prions de bien vouloir contribuer à l'enrichissement de notre étude, en veillant remplir ce présent questionnaire sachant que cette étude revêt un caractère purement scientifique et le secret professionnel est strictement pris en considération.

Merci d'avance pour votre collaboration.

Identification de l'entreprise

Dénomination:.....

Siège social:

Forme juridique :

- SARL
- SNC
- EURL
- Entreprise individuelle
- Autre, précisez

Secteur d'activité

- Commerce
- Service
- Industrie
- BTPH
- Autre, précisez

Activité de l'entreprise

- Activité principale
- Activité secondaire

Identification de la personne interrogée

Nom et prénom :

Poste occupé:

Q7) Trouvez-vous que les garanties exigés par la banque sont raisonnable ?

Oui

Non

Q8) Votre avis sur le cout du crédit octroyé par votre banque ?

- ✓ Pas cher
- ✓ Moins cher
- ✓ Très cher

Q9) Travaillez-vous avec d'autres banques ?

Oui non

Si oui, pour quel raison ?

.....

Q10) Que pensez-vous de la banque comme source de financement ?

- ✓ Efficace
- ✓ Inefficace

Q11) Quelle relation entretenez-vous avec votre banque ?

- ✓ Partenaire
- ✓ Fournisseur / client
- ✓ Autre

Q12) Êtes-vous satisfait de votre financement ?

- ✓ Très satisfait
- ✓ Plutôt satisfait
- ✓ Pas du tout satisfait

Q13) D'après vous quels sont les facteurs qui empêchent la possibilité d'obtenir un emprunt bancaire ?

- ✓ Le secteur d'activité
- ✓ Le cout de projet
- ✓ La qualité de l'entreprise

L'expérience de gérant

Q14) Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ?

Oui Non

Si oui,

lesquels ?.....

.....

- Crédit-bail
- Capital-risque
- Bourse
- Autre (s)

Q15) Quelles sont vos propositions pour améliorer votre relation avec la banque ?

.....

Merci une deuxième fois pour votre collaboration.

Résumé

Nous avons essayé dans ce travail d'explorer la problématique de financement bancaire des PME, en s'interrogeant sur le type de relation existe entre la banque et la PME et distinguer les variables qui déterminent cette relation. Pour apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous avons effectué une enquête de terrain auprès d'un échantillon de PME qui ont bénéficié d'un crédit bancaire par l'une de ces deux banques (BADR de KHERRATA ou BDL d'AKBOU), et les directeurs des deux agences précitées. Au terme de cette enquête nous avons constaté que la relation entre la PME et la banque est très active, en raison que cette dernière s'intéresse beaucoup plus aux PME, et la PME à son tours la considère comme une source efficace pour leurs financements d'exploitations.

Mots clés : financement, banque, PME, crédit bancaire.

Abstract

in this work, we have tried to explore the problem of bank financing for SMEs, by asking about the type of relationship between the bank and the SME and distinguishing the variables that determine this relationship. To provide some ansewrs to our problématique, we carried out a field survey of a sample of SMEs who benefited from a bank loan frome one of these two banks, and the directors of the two aforementioned agencies.

The end of this survey, we found that the relationship between the SME and the ban kis very active, because this sector is much more intersted in SMEs, and the SME in turn considers it an effective source for their financing operating.

ملخص

في هذا العمل، حاولنا استكشاف مشكلة التمويل المصرفي للشركات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق السؤال عن نوع العلاقة بين البنك والشركات الصغيرة والمتوسطة وتمييز المتغيرات التي تحدد هذه العلاقة. لتقديم بعض الإجابات لمشكلتنا، أجرينا

تحقيقا ميدانيا لعينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي استفادت من قرض بنكي من أحد هذين البنكين وأيضا مع مديري الوكالتين السابق ذكرهما. في نهاية هذا الاستطلاع، وجدنا ان العلاقة بين الشركات الصغيرة والمتوسطة والبنك نشطة للغاية، لان هذا القطاع يهتم أكثر بكثير بالشركات الصغيرة والمتوسطة، ويدوره تعتبره الشركة مصدرا فعالا لتمويلها.