

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



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

MEMOIRE

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

Option : Economie Monétaire et Bancaire

L'INTITULE DU MEMOIRE

**Le rationnement du crédit et la structure
financière des petites et moyennes entreprises**

Préparé par :

- *GUENFIS THIZIRI*
- *SOUAGUI NABILA*

Dirigé par :

Mme RAHMANI.L.

Année universitaire : 2020/2021

Remerciement

Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donnée la force et la volonté et surtout la patience nécessaire pour réaliser ce modeste mémoire. Nous lui sommes redevable de nous avoir guidé et soutenu durant notre long cursus scolaire. Nous formons le vœu et l'espoir qu'il continuera à nous aider à réussir tout ce que nous entreprenons.

*Nous tenons à exprimer nos remerciements pour notre promotrice Mme **BRAHMI LILA**, d'avoir accepté de diriger ce travail par ses conseils et critiques constructives, ses remarques pertinentes, ses corrections, sa gentillesse et sa patience ainsi pour le temps qu'elle a consacré à la réalisation de ce travail.*

Nous remercions également tous les honorables membres du jury d'avoir pris de leur temps afin de lire et d'examiner notre mémoire, ainsi que pour les remarques qu'ils nous adresseront lors de cette soutenance afin d'améliorer notre travail.

Enfin nous exprimons toute notre gratitude à tous ceux qui ont contribués de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.

Dédicace

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail à :

- *Mon cher père Ahmed, ce travail est le fruit de tes sacrifices que tu as consentis pour mon éducation et ma formation.*
- *Ma très chère mère Farida, qui m'a soutenu et n'a jamais cessé de m'encouragé et prier pour moi.*
 - *Mes frères, Fateh et A-Ghani et leurs femmes Samia et Nadjat*
 - *Ma sœur, Kahina à son mari Mehrez*

Pour vôtres bonté, vôtres précieux soutien, vôtres encouragement tout au long de mes années d'étude, vôtres amour et votre affection, ont été pour moi l'exemple de persévérance.

- *Mes adorables nièces (Miral, Céline, Mélina)*

Et
- *Mes neveux (Adam, A-Nour, Hocem-dine, Naoufel)*
 - *Ma grand-mère Yamina que j'adore*
- *A la mémoire de mon grand-père Saleh, Que dieu le garde dans son vaste paradis*
 - *Mes grands-parents maternels.*
 - *Mes oncles, leurs femmes et leurs enfants.*
 - *Mes tantes, leurs maris et leurs enfants.*
 - *Mes cousins et cousines.*
- *Ma binôme Nabila à qui je souhaite beaucoup de succès et de réussites. et a sa famille.*
 - *Mes copines (Nesrine, Farah, kenza)*
 - *Enfin a tous mes collègues de La SARL TIZIRI*

TIZIRI

Dédicaces

Cette recherche est le fruit de plusieurs années de travail. Elle n'aurait pas pu aboutir sans l'aide et le soutien de plusieurs personnes que je souhaite remercier de tout mon cœur. En signe de respect et de reconnaissance que je dédie ce modeste travail, tout en remerciant d'abord « Dieu » le tout puissant de m'avoir accordé le courage, la volonté et patience tout au long de mes études.

A mes chers parents : qui m'ont fourni les meilleures conditions pour terminer mes études, en témoignage de grand amour, tendresse et encouragement. Que dieu m'offre la chance d'être à la hauteur de leurs attentes.

Père, Mère, vous étiez et vous êtes toujours un magnifique modèle de labeur et de persévérance. Vous avez guidé mes premiers pas, vous m'avez toujours servi de modèle et vous restez toute ma vie. Je mets entre vos mains, le fruit de longues années d'études.

Que Dieu vous prête une longue vie, santé et pour que vous restez la splendeur de ma vie.

*A mon très cher frère **Massinissa** et mes très chères sœurs **Kahina, Sabrina et Melissa**. Vous êtes mon autre soutien après mes parents. Je vous dédie ma réussite en expression de mon amour et de ma gratitude. Que Dieu vous bénisse.*

A celle dont la devise a toujours été de tendre vers le plus haut, le plus en avant. Ma grand-mère, que Dieu la protège.

A mes tantes, leurs maris, mes oncles et leurs femmes.

A mes cousins et mes cousines.

A la mémoire de mes grands-parents et ma tante paix à leurs âmes et que Dieu les accueille dans son vaste paradis.

*A ma chère binôme **Tiziri** avec qui j'ai passé une année mouvementée*

A ceux qui ont choisi d'être une bougie brillante pour moi qui a illuminé mon chemin, ils ont donc été mon soutien fort de manières nobles a ceux qui m'ont appris des lettres d'or et des mots de perles a ceux qui ont façonné leurs idées, suscité, éclairant le chemin de la connaissance et succès, mes honorables professeurs.

NABILA

Sommaire

Sommaire

Introduction Générale.....	01
Chapitre I : Le rationnement du crédit.....	04
Introduction.....	06
Section 1 : Généralités sur le rationnement du crédit	06
Section 2 : Notion de l'asymétrie de l'information.....	16
Section 3 : Les modèles de rationnement de crédit.....	23
Conclusion.....	31
Chapitre II : La structure financière des PME.....	32
Introduction.....	33
Section 1 : Généralité sur les PME	34
Section 2 : Présentation des PME en Algérie	46
Section 3 : Financement et structure financière des PME.....	54
Conclusion.....	64
Chapitre III : Le rationnement du crédit des PME maghrébines.....	65
Introduction	66
Section 1 : Le rationnement des PME algériennes.....	67
Section 2 : Le rationnement du crédit des PME marocaines.....	70
Section 3 : Le rationnement de crédit des PME tunisiennes.....	76
Conclusion	84
Conclusion générale.....	85

Abréviations

LISTE DES ABREVIATIONS

AMMC : Autorité Marocaine du Marché des Capitaux

ANDI : Agence Nationale de Développement d'Investissement

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro- crédit

ANPME : Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises.

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien et Emploi des Jeunes

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BFR : Besoin de Fond de Roulement

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CAF : Capacité d'Autofinancement

CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement

CGCI-PME : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement pour la petite et moyenne entreprise

CNAC : Caisse Nationale de l'Allocation Chômage

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

DA : Dinar Algérien

DH : Dirham

DT : Dinar Tunisie

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FGAR : Fonds de Garantie des Prêts aux Petits et Moyennes Entreprises

FR : Fond de Roulement

GE : Grande **E**ntreprise

INSEE : Institut National des **S**tatistique et des **E**tudes **E**conomique

LT : Lang **T**erme

MAD : Dirham Marocain

ME : **M**oyenne **E**ntreprise

OCDE : Organisation du **C**ommerce et **D**éveloppement **E**conomique

PE : **P**etite **E**ntreprise

PME : Petite **M**oyenne **E**ntreprise

PIB : **P**roduit **I**ntérieur **B**rut

PMI : Petite **M**oyenne **I**ndustrie

SARL : Société à **R**esponsabilité **L**imitée

SARL : Société à **R**esponsabilité **L**imité

SCS : Société en **C**ommandité **S**imple

SNC : Société au **N**on **C**ollectif

SPA : Société **P**ar **A**ction

TPE : Très **P**etite **E**ntreprise

TPME : Très **P**etites, **P**etites et **M**oyennes **E**ntreprises

Introduction Générale

Introduction :

L'activité principale des banques est la récolte de fonds des agents économiques ayant une capacité d'épargne pour les distribuer aux agents économiques qui ont un besoin de financement y compris les petites et moyennes entreprises (PME). L'évolution du monde des affaires et le développement économique ne peuvent s'effectuer aisément que si des opérateurs économiques ont la possibilité et la facilité d'avoir accès aux crédits. Cet accès dépend de la stabilité du secteur bancaire qui assume la disponibilité de financement pour les secteurs économiques, notamment pour les entreprises qui représentent un puissant levier de croissance, de création d'emploi et un relais des politiques publiques.

Toutefois, les petites et moyennes entreprises (PME) trouvent des difficultés énormes dans le processus de satisfaction du besoin de financement et cela revient à l'insuffisance de ressources financières internes notamment de l'autofinancement, d'une part, et d'autre part, des difficultés qu'elles trouvent dans sa procédure de financement externe et principalement celui du financement bancaire. Ce dernier est un financement très complexe, surtout dans notre pays, et cela revient aux conditions imposées par les banques et au comportement des PME envers cette source de financement. La banque est confrontée à la rigidité du système bancaire et de la réglementation bancaire, au manque de sécurisation des crédits et à la notion de l'asymétrie informationnelle. La gestion du risque de crédit et les objectifs de rentabilité poussent les banques à adopter la forme organisationnelle qui rationne le crédit.

Et parallèle, le rationnement du crédit peut être défini comme l'une des formes les plus courantes d'inefficience du marché. De ce fait, des entreprises proposant des projets rentables se voient refuser des prêts bancaires même à un taux d'intérêt élevé. En situation de crise financière et économique, la restriction de l'accès au crédit bancaire s'en trouve renforcée.

Subséquent, le rationnement du crédit des PME est un sujet de discussion qui suscite beaucoup de controverses depuis un bon nombre d'années dans le monde. En effet, le phénomène de rationnement s'explique par des problèmes d'asymétries d'information entre des prêteurs et des emprunteurs. Dans ce cas, les banques décident de rationner la quantité de crédit qu'elles accordent car agir sur les taux d'intérêt influence le risque de l'emprunteur. En conséquence, des taux élevés attirent des emprunteurs plus risqués (sélection adverse) et incitent ceux-ci à augmenter le risque de leurs projets (aléa moral).

Motif du choix du thème :

Entrant dans le cadre d'une formation de master spécialisé en ECONOMIE MANETAIRE ET BANCAIRE, le thème de notre travail de recherche est motivé par les deux raisons suivantes :

- L'impact de rationnement des crédits des PME dans l'économie ;
- L'importance des PME, dans l'économie de tout pays d'où la nécessité de les financer.

Objectif de notre recherche :

L'objet de notre recherche est d'analyser les difficultés de financement des PME et les problèmes de rationnement des crédits aux PME.

Problématique de la recherche :

Pour mieux comprendre le rationnement de crédit et la structure financière des PME, nous proposons de répondre à la question principale suivante : quelles sont les sources de financement des PME et les mesures de rationnement des crédits bancaires ?

Afin de répondre à notre problématique, nous avons jugé utile d'évoquer les sous-questions ci-après :

- C'est quoi un rationnement du crédit ?
- Quelle est l'impact de rationnement de crédit sur l'économie ?
- Quels sont les fondements théoriques du financement des PME ?
- Quel sont les moyens disponibles pour le financement des PME en Algérie ?

Hypothèses de la recherche :

Afin de pouvoir mener à bien notre travail, nous allons souligner quelques hypothèses :

H01 : La spécificité des petites et moyennes entreprises se trouve aussi dans leur financement. En effet, bien que les moyens de financement existants sont destinés pour toute entreprise quel que soit sa taille, les PME n'ont pas les mêmes ressources que les GE et n'accèdent pas aussi facilement aux sources de financement externes.

H02 : La problématique du financement des PME est récurrente dans la plupart des pays en développement. C'est pour cela les banques rationnent plus les crédits destinés aux PME, souvent résultat d'une surévaluation du risque qui leur attribué.

Méthodologie de la recherche :

Pour répondre à notre problématique, nous avons adopté une démarche méthodologique basée sur une recherche bibliographique portant sur le rationnement de crédit et les PME, cette recherche nous a permis de mieux cerner la notion de rationnement des crédits ainsi la structure des PME, et ce, à travers des lectures d'ouvrages et de documents traitant notre thème de travail.

Plan du travail :

Pour répondre à notre problématique, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres :

Notre démarche a consisté dans le premier chapitre en la présentation des aspects théoriques sur le rationnement de crédit.

Dans le second chapitre, nous avons abordé les notions générales des PME ainsi les différents moyens de financement de la PME, dont le financement bancaire qui fait l'objet de notre recherche.

Le troisième et dernier chapitre, quant à lui, est réservé pour le rationnement du crédit des PME maghrébines.

Chapitre I

Introduction :

Dans une économie d'endettement, le crédit est le principal outil de création de la monnaie. C'est un acte par lequel une institution financière met à la disposition de ses clients une somme d'argent moyennant le paiement d'un taux d'intérêt (prix de l'argent) pour une période bien déterminée. En effet, le crédit joue un rôle déterminant dans la croissance économique ; l'évolution des prêts et l'utilisation de ceux-ci dans des secteurs rentables aura donc un impact positif sur le développement économique à travers l'augmentation des investissements, de la production et de la consommation.

Le rationnement de crédit, bien qu'étant largement traité par la littérature de l'asymétrie d'information de ces vingt dernières années, demeure un véritable problème pour les secteurs bancaires des pays africains. La majeure partie des individus dans ces pays n'a pas accès au crédit bancaire, parce qu'ils sont trop pauvres, parce qu'ils ne répondent pas aux exigences du secteur bancaire en termes de garantie, parce que leurs activités ne sont pas très bien structurées et donc leur risque ne peut être bien évalué par les prêteurs.

Dans ce premier chapitre, nous allons présenter des généralités sur le rationnement de crédits, comme une première section, dans la deuxième section, nous exposerons les notions de l'asymétrie d'information et on termine par la présentation les différents modèles de rationnement du crédit.

Section I : Généralités sur le rationnement de crédit

Cette section est consacrée aux généralités sur le rationnement de crédit, à travers ses définitions, ses typologies, ses mesures, ses mécanismes et leurs impacts. Mais, il est évident de commencer cette section par une brève présentation de crédit.

1.1. Concepts de bases sur les crédits

Le banquier commence par cerner son client afin de détecter leurs besoins, par la suite, il l'oriente vers le financement qui s'adapte à sa demande vis-à-vis du type de crédit, sa durée...etc.

1.1.1. Définitions du crédit :

Le terme crédit est défini selon plusieurs critères comme suit :

A. Définition juridique :

Le crédit, au sens de l'article 32 de la loi bancaire d'août 1986, est tout acte par lequel un établissement, habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement, et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ou, contracte pour le compte de celle-ci engagement par signature.

Le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme étant : « *tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail* ».

B. Définition économique :

Le crédit met en présence un prêteur et un emprunteur. Le prêteur remet à l'emprunteur un bien matériel ou immatériel ou de la monnaie. Il reçoit en échange de l'emprunteur une quantité de monnaie que ce dernier doit lui restituer à une date ultérieure.

G. Petit-Dutaillis définit le crédit comme suit : « *Faire crédit c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien, ou bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec*

la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. »¹.

1.1.2. Rôle et Caractéristique des crédits bancaires :

A. Rôle et importance de crédit :

Le recours au crédit est particulièrement important pour l'économie d'un pays. En effet, c'est un moyen qui permet à l'économie de tourner, car il donne la possibilité aux agents économiques de se procurer un capital dont ils ne disposent pas, mais qu'ils pourront tout de même utiliser dans le cadre de leurs activités.

B. Caractéristique des crédits bancaires

On distingue quatre principales caractéristiques du crédit bancaire² :

a) **La durée** qui peut être :

- _ A court terme : une durée inférieure à 02 ans.
- _ A moyen terme : sa durée varie entre 02 ans et 07 ans.
- _ A long terme : sa durée varie entre 07 ans et 30 ans.

b) **La confiance** entre le prêteur et l'emprunteur, il doit exister une confiance qui est à la base de toute décision d'octroi de crédit.

c) **La rémunération** : la rémunération de l'argent prêté est proportionnelle au montant des capitaux prêtés et à la durée du risque

d) **Le risque** : Le risque de crédit consiste à la défaillance de l'emprunteur dans le remboursement des crédits. Il présente à toutes les étapes de la relation d'un établissement de crédit et sa clientèle.

1.1.3. Classification des crédits bancaires :

La multitude de produits proposés par les banques peut être subdivisée en plusieurs catégories selon différents critères, en les classant selon leurs objets et spécifie :

- _ **Crédits d'exploitation qui sont** destinés à financer les besoins de fonctionnement des entreprises (financement des stocks, accompagnement du cycle d'exploitation, ...etc.).
- _ **Crédits d'investissement qui sont** destinés au financement des immobilisations.

¹ G. Petit-Dutaillis « les risques du crédit bancaire » ; Edition Dunod, Paris, 1999.p 20

² IDER KARIM, BOUCHEFFA DIHIA, BRAHMI MOHAMED SALAH ;(2017) Etudes des conditions d'octroi d'un crédit d'investissement, cas BADR ; INSTITUT NATIONAL SUPERIEUR DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE, Bejaia .

_ **Crédits de financement du commerce extérieur**, il s'agit des différentes techniques permettant de réaliser le côté financier d'une transaction commerciale internationale.

_ **Crédits aux particuliers (ou à la consommation) qui sont** destinés à répondre aux différents besoins des ménages.

1.2. Le cadre conceptuel de rationnement de crédit :

Le terme rationnement signifie qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et des taux demandés.

1.2.1. Définition :

Le rationnement du crédit c'est toute situation où la demande et l'offre de crédit ne sont pas égales ce qui correspond à un déséquilibre causé par des contraintes extérieures.

Par ailleurs, cette notion est très utilisée dans le langage économique et financière et plusieurs économistes ont donné leurs avis par apport à une définition formelle du terme.

Pour BESTER Helmut¹(1985)³ , le rationnement de crédit se décrit par le fait que « lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autre n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus levés et / ou de fournir plus de bien en garantie car la demande de crédit est inférieure à l'offre et l'ajustement se fait par l'offre et non par les prix ».

D'après Stiglitz et Weiss⁴, il y a rationnement du crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur même si celui-ci disposant de ressource suffisante et que le prêt lui toutefois refusé (certains emprunteurs sont contraints par les lignes de crédit fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe qu'elles circonstance, d'autres sont purement refusés de prêts)⁵.

Yan (1997) précise qu'il y a un rationnement du crédit lorsque l'offre du prêteur ne satisfait pas en totalité la demande de l'emprunteur.

1.2.2. Les différents types de rationnement du crédit

³ HELMUT B., (1985), « *Screening versus Rationing in Credit Markets with Imperfect Information* », The American Economic Review, Vol. 75, N°4, September 1985, P 850.

⁴ STIEGLITZ J E., et WEISS A.(1981), «Credit rationing in Markets with imperfect information», *American Economic Review*, Vol. 71, 1981, pp 393 -410.

⁵ JEAN-LAURENT V., (2009), « *Le rationnement du crédit des PME* », Université de Montpellier I: Tuan-Anh PHUNG, P3.

Nous allons montrer comment une banque peut rationner son crédit à travers les quatre cas de figure suivants⁶ :

Selon Keeton (1979) distingue, d'une part, le rationnement de type 1 (lié au niveau de remboursement), et, d'autre part, le rationnement de type 2 (lié au niveau du taux d'intérêt).

Ang (2000), pour sa part, a identifié quatre (04) types de rationnement :

Type 1 : Le rationnement de type 1 repose sur la faite la banque accorde un prêt pour un montant inférieur à celui qui a été demandé. Pour obtenir un crédit d'un montant plus important, l'emprunteur doit payer un taux plus élevé. Cette définition repose sur l'hypothèse qu'il existe une relation positive entre montant emprunté et les difficultés de remboursement.

Type 2 : Dans une situation de type 2, les banques refusent de s'engager envers certain emprunteur alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ce qui obtiennent le crédit.

De plus, ces emprunteurs sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé et à apporter des collatéraux (c'est-à-dire des garanties) plus importants. La plupart des modèles analytiques s'attachent à expliquer ce phénomène. C'est notamment le cas des modèles Stieglitz et Weiss (1981) et de Williamson (1987).

Le rationnement de type 2 est donc qualifié de pur rationnement. Dans ce cas, la demande est supérieure à l'offre, et contrairement aux modèles néoclassiques, l'ajustement se fait par les quantités et non pas par les prix car le taux d'intérêt influence la probabilité de défaut de l'emprunteur.

Type 3 : Le troisième type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désirer par l'emprunteur. Ce type de rationnement découle de la différence d'anticipation des probabilités de réussite du projet entre l'emprunteur et la banque, celle-ci étant plus pessimiste, et désirant appliquer une prime de risque plus élevée que celle souhaitée.

Type 4 : Le quatrième type de rationnement est appelé dans le vocabulaire anglo-saxon « redlining ». Dans ce cas, les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui ont obtenu le crédit car ils ont été identifié comme trop risqués par la banque : quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché de crédit.

Dans ce cas, le rationnement ne s'explique pas en termes d'apurement du marché et d'adéquation de l'offre et de la demande par les quantités, c'est aussi un refus de prêter. Le « red-lining » correspond donc au rationnement le plus communément observé dans la réalité.

1.2.3. Mesures empiriques du rationnement de crédit

⁶ ANNE J., (2000) ; « le rationnement du crédit dans les pays en développement », le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p60.

Empiriquement, la mesure de rationnement est complexe puisque l'offre et la demande de crédit ne sont pas des données directement observables. C'est pour cela que l'on rencontre diverses mesures de rationnement dans la littérature. Nous nous présentons dans ce qui suit quelques mesures du rationnement⁷ :

- **Mesure proposée par Berger et Udell :**

Berger et Udell (1992, 1995, 2002) appliquent une approche basée sur l'étude des prêts commerciaux, des taux et de leur rigidité. Or, il s'avère que le taux d'intérêt n'est pas une variable permettant d'ajuster l'offre et la demande. Plutôt que d'augmenter le coût du crédit, les banques ne répondent pas à la demande d'où un rationnement quantitatif du crédit. Les mesures de rationnement suivantes considèrent donc uniquement un rationnement par les quantités.

- **Mesure proposée par Petersen et Rajan (1994)**

Une mesure classique qui a été largement utilisée est celle développée par Petersen et Rajan (1994). Elle se fonde sur la théorie du financement hiérarchique de Myers et Majluf (1984). Les PME peuvent utiliser trois sources de financement lorsqu'elles ont un projet à financer. Elles commencent par exploiter la source la moins coûteuse, puis lorsqu'elle n'est plus disponible, passent à celle un peu plus coûteuse à condition que le coût marginal reste inférieur au taux interne de rendement de l'investissement marginal.

En effet, les trois sources que les auteurs considèrent sont les suivantes, de la moins coûteuse à la plus coûteuse : l'autofinancement ou financement interne, la dette bancaire, les crédits commerciaux. Les crédits commerciaux constituent une source de financement à court terme utilisé pour financer le cycle d'exploitation de l'entreprise. Petersen et Rajan (1994) montrent que le recours important aux crédits commerciaux est un indicateur du rationnement de crédit bancaire subi par l'entreprise.

Par ailleurs, cette source de financement a un coût extrêmement élevé et n'est mobilisée que lorsque l'entreprise se trouve dans l'impossibilité de bénéficier du crédit bancaire à hauteur de ses attentes. Cette étude ainsi que de nombreuses autres par la suite (Biais et Gollier, 1997 ; Petersen et Rajan, 1997) ont mis à jour le recours massif aux crédits commerciaux en tant que source de financement pour les PME, d'autant plus que ces dernières sont rationnées.

⁷ HERVE A., et HELEN BUISSON S., (2014), « L'impact de la crise de 2008 sur le rationnement du crédit des PME française », In, Revue intentionnelle PME, Edition Management et Société (EMS), 2014, 27(2), p 95 :113.halshs-01067260

- **Mesure proposée par Cole**

Cole (1998) teste l'impact des relations préexistantes entre une banque et un emprunteur potentiel sur les informations privées facilitant l'octroi de crédit, c'est-à-dire permettant de ne pas être rationné. Il applique pour cela un modèle économétrique de variables qualitatives pour étudier l'évènement binaire crédit accordé et crédit refusé.

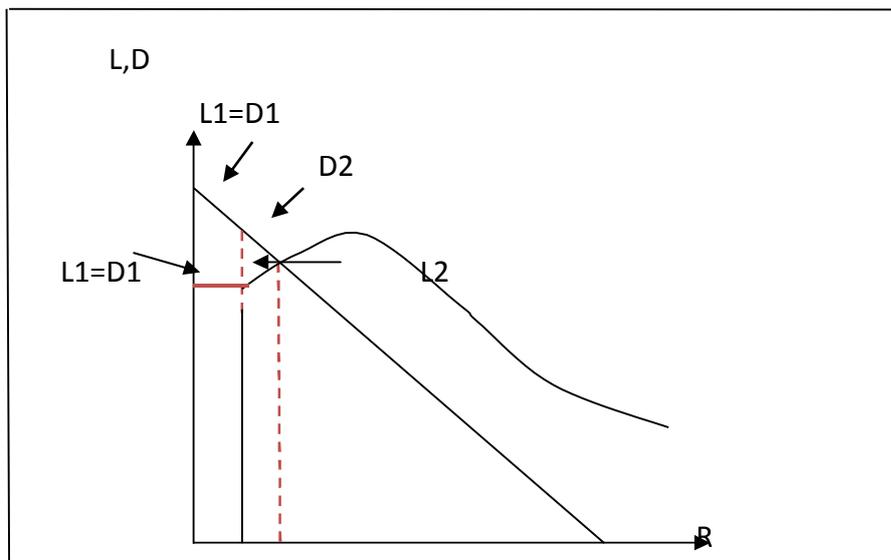
En effet, ces relations comprennent la gestion des comptes courants, de comptes d'épargne, l'octroi de crédits par le passé ainsi que la vente de services financiers (gestion de trésorerie notamment). Il conclut que ces relations banque-emprunteur génèrent de l'information privée qui facilite l'obtention de crédit en réduisant l'asymétrie d'information.

- **Mesure proposée par Jaffee et Modigliani (1969)**

Jaffee et Modigliani (1969)⁸ se sont intéressés à mesurer la part de la demande rationnée dans la demande totale d'une économie. Ils divisent les demandeurs de crédit en deux groupes : sans risque et risqué. Ils supposent en plus que les débiteurs non risqués ne sont pas rationnés et empruntent au taux de base bancaire. Les clients risqués obtiennent des crédits avec les taux majorés d'une prime de risque.

La figure suivante présente la mesure du rationnement de crédit proposée par Jaffee et Modigliani

Figure 1 : Mesure du rationnement, Jaffee et Modigliani.



Source : Jaffee et Modigliani (1969).

⁸ ANNE J., (2000); op-cité, pp 81-82.

D'après la figure ci-dessous, L1 et D1 représentent l'offre et la demande pour les clients non risqués ; L2 et D2 concernent les clients risqués. Le montant du rationnement est égal à $(D2-L2)$, et le degré du rationnement à : $\hat{H} = (D2-L2) / D2$.

Le problème qui se pose et qui survient dans toutes les études cherchant à mesurer le rationnement du crédit est le manque d'information sur la demande ex-ante D2. Pour contourner cette difficulté, Jaffee et Modigliani construisent deux indicateurs. Le premier, H1, est égal à $L1 / (L1+L2)$, il représente le pourcentage de crédit accordés aux clients sans risques (avec $L1=D1$). Le second H2, est égale à $1 / H1$, c'est-à-dire $(L1+L2) / L1$; il représente la proportion de crédit accordés aux clients risqués.

Jaffee et Modigliani démontrent également que H1 varie de manière positive avec le degré de rationnement \hat{H} . Inversement, H2 varie négativement avec \hat{H} . Ils utilisent enfin la proportion de crédits accordés aux clients sans risque pour mesurer le rationnement du crédit. En effet, plus le rationnement augmente, moins les clients risqués obtiennent de crédit, et plus la part des crédits accordés aux clients non risques est importante.

1.2.4. Les mécanismes du rationnement du crédit

Dans un premier temps, nous étudierons la négociation entre une banque et une entreprise, portant sur l'octroi d'un crédit et sur le taux auquel il est éventuellement accordé. Chaque banque est supposée avoir un comportement actif et n'accorder de crédits qu'aux entreprises susceptibles de les rembourser, à un taux qu'elle fixe unilatéralement, tout en sachant qu'il existe des limites à ce taux d'intérêt, qu'elle ne peut dépasser sous peine de voir entreprise cliente renoncer à sa demande de crédit.

Par ailleurs la banque n'accorde des crédits que si ceux-ci lui rapportent plus qu'un placement alternatif (sur le marché monétaire ou sur le marché financier) et surtout si le coût des fonds nécessaire à la banque pour financer ce prêt est inférieur au rendement qu'elle espère en obtenir.

1.2.4.1. La négociation du taux d'intérêt

Dans ce cas, chaque entreprise soumet son projet à une banque, en supposera que chaque banque étudie tous les projets qui lui sont soumis. Le nombre de projets soumis à une banque donnée dépend du taux de base bancaire affiché par cette banque, ces taux étant observables sans coût par les entreprises. Il est ainsi supposé que le nombre d'entreprises déposants un dossier varie en sens inverse du taux de base bancaire.

D'après l'étude, la banque connaît les caractéristiques des projets de tous ses clients potentiels (ayant déposé un dossier à la banque considérée). La banque est donc en mesure de discriminer entre ses différents clients, alors en fixant ces taux la banque doit prendre en considération quatre éléments ⁹:

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

1.2.4.2. La détermination des crédits accordés

La banque classe l'ensemble des projets par rentabilité décroissante, par rentabilité, il fait entendre le taux de rendement espéré. La banque servira tous les projets jusqu'au moment où le revenu tiré du projet est inférieur au coût de son financement. Deux cas, ils sont envisageables, le premier est celui où la banque sert tous les projets qui lui sont adressés, ceux-ci a lieu si le rendement du projet est supérieur au taux du marché monétaire et si les réserves excédentaires de la banque quand elle accord tous les crédits restent positives, ou si le rendement du projet est supérieur au taux du marché plus le taux de pénalité. Le deuxième cas est évidemment la situation inverse, où tous les crédits ne sont pas accordés. Les conclusions provisoires à tirer de ce modèle de distribution des crédits sont les suivantes ¹⁰:

- Il se peut que des projets rentables pour les entreprises ne soient pas financés, dans ce cas il existe un rationnement quantitatif de crédit (ne s'exerce par les taux d'intérêt débiteur).
- Une entreprise rationnée peut toujours proposer de payer un taux d'intérêt plus élevé, elle ne se verra quand même pas attribuer de crédit, lorsque l'offre de crédit est donnée, alors que, si

⁹ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » p46. Disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net>. Consulté le 16/05/2021

¹⁰ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion, op-cité.

cette offre était plus grand, elle en obtiendrait peut-être un (type 2) du rationnement à la Stiglitz et Weiss 1981.

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

1.2.5. Impact du rationnement du crédit :

Le crédit bancaire est l'unité de base de création la masse monétaire. Si les institutions, auprès desquelles il est possible d'en avoir accès, deviennent restrictives et se donnent aux opérations qui limitent leur émission de crédit, ou alors se mettent dans une situation dans laquelle le risque de prêt est plus grave, cela aura bien des effets au sein de l'économie (l'environnement de la banque).

1.2.5.1. Impact du rationnement de crédit sur les ménages

L'investissement crée l'épargne. En ce qui concerne les ménages, dans une économie d'endettement, étant donné que le crédit joue un rôle indispensable, dans ce sens qu'il permet l'investissement, la portée d'une répression des émissions de crédit peut avoir un effet sur l'épargne car en effet, ce sont les gains qui y sont générés qui constituent l'épargne des ménages et des entreprises qui à son tour forme les ressources des banques ; ce qui revient à dire que l'épargne aussi crée l'investissement.

Par ailleurs, l'augmentation du taux d'intérêt, d'une part, décourage l'investissement et réduit la croissance des dépôts non rémunérés. Il s'agit du fait que les ménages ne profitent pas des crédits liés à leur dépôts. Cela est dû à la sélection adverse (asymétrie de l'information). Lorsqu'il y a rationnement de crédit, si les prêteurs exercent un pouvoir de monopole, l'offre de l'épargne est réduite.

1.2.5.2. Impact du rationnement de crédit sur l'économie

Le rationnement de crédit impact l'économie de deux manières essentielles¹¹ :

a. Le rationnement de crédit conduit l'économie au ralentissement

Cette idée revient à dire ce qui est mentionné précédemment. Sur une vue générale, la sélection adverse et le taux d'intérêt élevé, qui a permis de satisfaire et d'accroître le nombre d'emprunteurs douteux dont les projets sont relativement peu rentables, sont ignorés de la banque ou n'existent même pas. D'autre part, l'analyse de Stiglitz et Weiss apparaît claire dans les pays en voie de développement où les banques se caractérisent par une surliquidité et les entreprises, en particulier les PME, souffrent des problèmes de financement et, par conséquent, entraîne un ralentissement de l'activité économique.

b. Le rationnement de crédit, un risque pour la banque elle-même

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

Selon la théorie de la libéralisation financière, dans un système financier surréglementé, les banques ressentent moins le besoin de chercher de nouveaux clients et d'attirer les dépôts, tandis que les épargnants et les emprunteurs potentiels, n'étant pas sollicités, sont amenés à se tourner vers des circuits financiers parallèles.

L'imperfection de l'information et des comportements des agents associés à la relation prêteurs/emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du phénomène de rationnement de crédit. Malgré les solutions proposées, il n'existe pas de solution optimale au premier rang, sauf à faire disparaître le problème d'asymétrie de l'information, ce qui relève un peu de l'utopie.

¹¹ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » p 50-51
Disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net> consulté le 16/05/2021

Section 02 : Notion de l'asymétrie de l'information

L'information occupe une place importante dans les échanges. Lorsque celle-ci est répartie de façon uniforme entre les agents ; on parle de situation symétrique de l'information, le cas contraire d'asymétrie de l'information.

La théorie de l'asymétrie d'information dérive de la discipline qui est connue sous le nom de « l'économie d'information »¹², et a remis en cause les conditions de transparences du marché en concurrence pure et parfaite.

Nous allons limiter cette section à exposer brièvement c'est quoi l'asymétrie d'information, les risques découlant de cette dernière ainsi que ses sources.

2.1. Définition de l'asymétrie de l'information

L'asymétrie d'information est une situation de conflits ou de divergence d'intérêts. Elle apparaît lorsque des informations particulières sont cachées par certains, dont ils sont les seuls à connaître, dans l'objectif de maximiser leurs espérances.

« On parle d'asymétrie d'information lorsque les différents protagonistes d'un échange ne sont pas, également informés, de la qualité exacte du produit ou du service sur lequel porte la transaction, le vendeur dispose généralement d'une meilleure information que l'acheteur.

Ces déficits informationnels créent des perturbations dans le fonctionnement des marchés comme l'a démontré Akerlof dans son célèbre exemple de voitures d'occasions (Lemons) »¹³.

La relation entre l'entreprise qui présente le dossier de crédit, et la banque qui veut financer le projet d'investissement, est caractérisé par une asymétrie informationnelle à différents niveaux. Cela provient du fait que l'entrepreneur dispose d'une information considérée comme étant confidentielle et touchant la valeur du projet ainsi que son propre mode de gestion ; et la banque, qui se trouve dans l'incapacité de choisir les bons projets.

Donc, dans le cadre de financement des PME ; la probabilité de remboursement du prêt, préoccupation du bailleur de fonds ; dépend à la fois de la qualité du projet et du comportement de l'emprunteur au cours du temps.

¹² FEKIH Fatma Zohra, « Etude de la relation crédit –information ; Essai de matérialisation en donnée de pana à travers la mise en place des bureaux de crédits », Univ, Abou Baker Belaid, Tlemcen, 2013/2014, p.64.

¹³ DESCAMPS.C et SOICHOT.J, «Economie et gestion de la banque », Ed, Ems, Paris, 2002, p13.

2.2. Les différents risques découlant de l'asymétrie d'information

Les différents risques qui peuvent provenir de la déficience informationnelle entre le bailleur de fond et l'emprunteur sont exposés comme suit :

2.2.1. Le risque ex ante « l'anti sélection »

C'est la probabilité que les fournisseurs de capitaux prennent des décisions sous optimales du fait que ce dernier est dans l'incapacité de sélectionner parfaitement les bons projets des mauvais. C'est-à-dire, d'une part, octroient des crédits aux entreprises ayant une mauvaise solvabilité et, d'autre part, refusent d'octroyer des crédits aux entreprises ayant une très bonne solvabilité (*sélection adverse ou auto sélection*).

Dans le contexte d'une sélection adverse, la structure financière pourra servir d'un signal pour détecter le choix et la stratégie à appliquer par les bailleurs de fonds.

Dans un célèbre article, intitulé ; « the market for lemons : Quality uncertainly and the market mechanisms», Akerlof.G (1970), il est introduit pour la première fois la notion d'anti sélection (appelée, sélection adverse) en utilisant l'image du marché de voitures d'occasions¹⁴.

Ce marché est constitué de voitures, de bonnes et de mauvaises qualités, dont seul le vendeur connaît les propriétés mais que l'acheteur ne sait pas différencier, donc le risque ex ante. Il ne saura qu'ex post, après avoir roulé, s'il a fait une bonne ou une mauvaise affaire.

Il explique que la difficulté d'identifier la qualité de produits différents, résultant de la sélection adverse, pourrait relever de l'incapacité d'obtenir des informations fiables concernant les caractéristiques de biens apparemment identiques et cela du fait que les individus préfèrent détenir des informations qu'ils considèrent comme confidentielles.

Ainsi, si les bons véhicules ne peuvent pas être distingués des mauvais (rossignols), les vendeurs de bonnes autos veulent un prix suffisant tandis que les vendeurs des rossignols acceptent un prix plus bas. Mais, les acheteurs ne peuvent pas courir le risque de payer le prix normal pour un rossignol. En effet, ils choisissent les voitures présentant un prix intermédiaire (prix moyen)¹⁵ ; ce qui poussent les bons vendeurs à se retirer du marché. Lorsqu'il ne reste plus que les rossignols, les acheteurs se retirent aussi et le marché disparaît.

En transposant ce modèle sur le marché de crédit bancaire, la banque jouerait le rôle de l'acheteur non informé d'Akerlof (1970), et le vendeur serait l'emprunteur, ayant toute l'information sur le bien qu'il comptera vendre.

¹⁴ JEAN MAGNAN B, (2006), « Marché et organisation : Concurrence ou complémentarité », Université Aix-Marseille III, P23.

¹⁵ Résultante de la moyenne des prix des bonnes et des mauvaises occasions

De ce fait, la sélection adverse apparaît dans le cas où l'emprunteur conserve un avantage informationnel sur sa banque. Dans ce cas, la banque fixe des taux d'intérêts assez élevés pour leur permettre de se couvrir de la probabilité de tomber sur de « mauvais emprunteurs », mais ces taux risquent de fuir les « bons emprunteurs » qui mériteraient des taux d'intérêts plus faibles. Ce comportement, censé maximiser le résultat de la banque, encourage les emprunteurs risqués et décourage les emprunteurs de qualité.

Alors, les « bons emprunteurs » considèrent le coût de crédit est trop cher et préfèrent changer d'attitude ou se retirer du marché du financement bancaire, les emprunteurs, aux projets les moins viables et pour qui l'important étant l'obtention du financement, resteront. Cette structure implique une augmentation des coûts de financement pour la PME, ainsi une augmentation des risques de crédit.

Par ailleurs, les emprunteurs risqués ont une demande de crédit moins élastique aux taux d'intérêts, la banque sélectionne involontairement les emprunteurs risqués et se voit dans l'obligation d'augmenter ses taux. Il existe un seuil au-dessus duquel l'augmentation du risque est plus forte que l'augmentation du taux¹⁶. L'ajustement par le prix n'est donc pas une solution efficace.

Il en découle que non seulement les emprunteurs à faibles risques n'ont pas pu trouver le moyen de financer leurs projets, mais tous les emprunteurs à hauts risques n'ont pas réussi à se faire financer car la banque était contrainte de procéder à un ajustement sur les quantités. Le crédit est donc rationné (Stiglitz et Weiss(1981))¹⁷.

La sélection adverse témoigne par conséquent de la difficulté pour les bailleurs de fonds à discerner les meilleurs projets (Chérif(1999)), et que les perdants sont toujours les bons produits et les bons clients.

2.2.2. Le risque ex post « aléa moral »

L'aléa moral, appelé aussi « le hasard moral », provient de l'asymétrie informationnelle qui se crée entre la firme et la banque après signature du contrat de crédit. Cette notion de risque permet de mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultants de l'inobservation de certaines actions et se traduisent par le non-respect des engagements (Arrow(1963)).

Autrement dit, c'est la probabilité que le dirigeant d'entreprise utilise tous ou une partie des fonds alloués à d'autres fins, que celles pour lesquels ils ont été initialement prévus, affectant,

¹⁶ La pénalisation consiste à faire payer une prime de risque plus élevée que le risque effectif

¹⁷ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME », disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net> consulté le 16/05/2021

ainsi, sa capacité de remboursement et laisse planer un doute sur le respect des conditions du contrat¹⁸.

Ce type de comportement, marqué par l'opportunisme au sens de Williamson (1958), peut être adopté à chaque fois qu'il y ait asymétrie de l'information. De ce fait, l'intermédiaire financier est le seul à disposer à la fois des moyens et la motivation pour exercer la fonction de contrôle d'une façon adéquate et cela du fait de sa dimension, ainsi que le montant de la créance.

2.3. Les sources d'asymétrie d'information

On sait que le marché du crédit bancaire est animé par deux groupes d'acteurs : les prêteurs (les établissements de crédit) et les emprunteurs (les PME dans cette étude). Ces entités ont des objectifs généralement divergents. La banque cherche à maximiser son profit moyen espéré et l'emprunteur le rendement espéré de l'investissement. La relation qui s'établit entre ces deux acteurs est qualifiée de relation d'agence.

Elle est pour Jensen et Meckling (1976) : « *un contrat dans lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent* »¹⁹.

En raison de l'absence de congruence des préférences, cette relation est source de conflits d'intérêts inducteurs de coûts (coûts d'agence et de transaction) qui réduisent les gains potentiels de la coopération. Ces conflits naissent soit de l'allocation des décisions régissant le processus de création de valeur, soit de l'appropriation de la valeur créée.

Ainsi, ils trouvent leurs origines dans l'asymétrie d'information, l'opportunisme des acteurs, l'impossibilité de rédiger des contrats complets en raison de la rationalité limitée et de l'incertitude (Charreaux, 1999)²⁰.

a. L'incertitude hypothèse environnementale

La définition de ce concept, contenue dans les travaux de Knight (1921), est faite par comparaison au risque. Pour l'auteur, l'incertitude est la caractéristique essentielle de situation où l'individu voit les conséquences des décisions qu'il prend (ou doit prendre) dépendre des facteurs exogènes dont les états ne peuvent être prédits avec certitude (Cobbaut, 1997). Il correspond donc aux situations non mesurables. A l'opposé, le risque est probabilisable et

¹⁸ Jérémie Bertrand,(2017), « Nature et gestion de l'information : impact sur le financement relationnel bancaire », économies et finances, université Lille II droit et santé, version 22 mai 2017.

¹⁹ Coriat et Weinstein, 1995, « Lathéorie moderne de l'entreprise », librairie générale française, paris.

²⁰ Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME » p 29. Disponible sur le site : <https://fr.slideshare.net> consulté le 16/05/2021

mesurable par une probabilité « objective ». Il intervient lorsque l'incertitude peut être quantifiée.

b. L'opportunisme : hypothèse comportementale

Principal facteur explicatif des coûts de transaction, il s'appréhende comme la recherche de l'intérêt propre, à tout effort calculé pour tromper, désinformer, déguiser, omettre, choquer ou induire en erreur un autre agent (Joffre, 1999). C'est un comportement « stratégique » (qui serait inscrit dans la nature humaine d'après (Williamson, 1975) par lequel les agents recherchent leurs intérêts strictement personnels, quitte à léser l'autre partie, en recourant à la ruse, la mauvaise foi, le mensonge, le vol, la tricherie ou autre formes subtiles de duperie (Gabrié et Jacquier, 1994).

c. La rationalité : hypothèse comportementale.

Être rationnel, selon la conception classique, c'est rechercher le maximum de satisfaction au moindre coût. L'hypothèse forte qui sous-tend cette définition (perfection du marché) lui confère la dénomination de *rationalité pure ou substantive*. Ici, les acteurs sont à même de prévoir tous les états futurs du monde possible et d'anticiper les différents choix de l'autre.

Une alternative plus réaliste est donnée par Simon (1959) et tient compte de l'imperfection et de l'incertitude environnementale : c'est la *rationalité dite limitée et procédurale*. Elle est fondée sur le fait que l'individu a des capacités physiques, mentales, et intellectuelles limitées en raison de l'incertitude et de l'information imparfaite²¹.

Ainsi, face à un problème, celui-ci ne pourrait pas avoir une connaissance de tous les choix possibles ; une connaissance complète de toutes les conséquences de ces choix, ou la capacité à les calculer ; la capacité à comparer ses conséquences, quelque soient leur diversité, en les ramenant à un indicateur unique. Le comportement rationnel est donc limité par ces contraintes environnementales (Coriat et Weinstein, 1995).

d. La taille des PME

Une approche fondée sur les asymétries d'information peut conduire à supposer une relation négative entre la taille et l'endettement. Il se peut, comme le note Rajan et Zingales 1995, que la taille serve de mesure inverse de l'information obtenue par les investisseurs externes. Toutefois, ils n'observent pas que les grandes entreprises émettent plus de titres sensibles aux asymétries d'information.

De plus, la relation négative entre la taille et l'endettement reste spécifique à l'Allemagne. Kremp et Stoss (2001) notent également l'importance du financement bancaire pour les

²¹Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME, op-cité, p 30.

entreprises de petites tailles en Allemagne. Les droits de la faillite et du système de la banque principale (Hausbank) allemand offrent une explication à l'exception allemande qui ne repose pas sur les asymétries d'information avec tous les investisseurs externes. Le cas allemand, mis à part la relation positive entre la taille et l'endettement, est confirmée dans un certain nombre d'études (Rajan et Zingales 1995 ; Booth et *al.*, 2001). D'autres études trouvent des relations faibles (Ozkan 2001)^{34(*)} ou non significative (Kremp et Stoss, 2001) entre la taille et l'endettement et hésitent à conclure.

e. L'influence du caractère familial des PME

Nous définissons l'entreprise familiale comme une unité chargée de produire et d'écouler sur le marché des biens et des services, unité appartenant à des personnes unies par des liens de consanguinité directs ou indirects usant de contrats non formalisés dont l'objectif prioritaire est l'obtention d'un profit minimal permettant la sécurisation du capital investi et la survie des membres de la famille.

Selon Handler (1989, l'entreprise familiale est « *une organisation dans laquelle les principales décisions opérationnelles et les objectifs quant à la transmission sont par les membres de la famille impliqués dans le management ou dans le conseil d'administration* »²².

En effet, l'entreprise familiale est caractérisée par la participation active de la famille dans la gestion de l'entreprise, le contrôle du capital par la famille et la transmission de l'entreprise à la génération future. De ces trois critères, nous pouvons analyser l'influence du caractère familial des entreprises sur leur niveau d'endettement. Dans la plupart des études existantes traitant de la problématique de la structure d'endettement des PME familiales, il a été retenues celles d'Hirigoyen (1982) qui met en évidence une stratégie financière prudente de la part des dirigeants d'entreprises familiales de peur de perdre le contrôle de ces dernières.

Ce comportement de prudence est confirmé dans l'étude de Ward (1988) ; cette dernière montre que les entreprises familiales ont recours à des stratégies de défense de peur de perdre le contrôle familial de l'entreprise. Cette crainte serait renforcée dans les entreprises familiales dans lesquelles le dirigeant serait d'un âge déjà avancé (Tufano, 1996). Selon Donckels (1993), la famille souhaite maintenir l'indépendance financière de son entreprise afin d'en conserver le contrôle.

A cet égard, l'entreprise va privilégier l'autofinancement et éviter l'endettement à long terme. Cependant, une fois la capacité d'autofinancement atteinte, la PME familiale va recourir plus facilement à l'endettement qu'à l'ouverture du capital et ce, de manière à préserver le contrôle

²²Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME, op-cité, pp 31-32.

familial de l'entreprise. Néanmoins, si le financement par dettes évite la dilution de l'actionnariat, il engendre un accroissement du risque de défaillance financière.

Par conséquent, le dirigeant doit réaliser un arbitrage entre la conservation du contrôle et l'augmentation du risque. Pour Kalika (1988), les différences structurelles en termes de différenciation, de formalisation, de planification, de contrôle et centralisation qui existent entre les entreprises familiales et non familiales peuvent s'expliquer par le fait que la taille des PME familiales est généralement plus petites que celles des PME non familiales et qu'au sein des PME familiales, la direction est plus autodidacte que gestionnaire.

D'après Allouche et Amann (1995), les entreprises évitent l'endettement et optent pour des stratégies à long terme plutôt que de court terme lié à un besoin de résultats rapides et ont une aversion à l'endettement. Elles pratiquent aussi plus facilement le réinvestissement des dividendes. Cette aversion et cette crainte de l'endettement sont confirmées par l'étude de Gallo et Villaseca (1996) qui constate la présence d'un faible ratio dette/fonds propres au sein même de ces entreprises familiales.

De tout ce qui précède, il est constaté que le caractère familial des PME pourrait avoir une influence négative sur leur comportement d'endettement du fait que leurs dirigeants ont une crainte de perdre leur contrôle.

f. Un soupçon d'opportunisme

Les contrats sont censés protéger les personnes qui les ont signés et, cependant, d'établir des contrats exhaustifs qui empêchent une harmonisation parfaite des motivations.

L'incomplétude des contrats peut ainsi donner lieu à des comportements opportunistes qui vont engendrer l'incertitude de la relation contractuelle. L'opportunisme suggère une attitude de calcul plus sophistiquée que l'hypothèse classique d'intérêt personnel. Il caractérise l'absence d'honnêteté dans les transactions, le non-respect des règles du jeu économique, la recherche de l'intérêt personnel par la ruse. Il s'accompagne le plus souvent d'une manipulation privée d'information et s'oppose en ce sens à un comportement fondé sur des relations de confiance où la promesse de l'un est synonyme d'engagement. Notons que l'opportunisme introduit la notion de temps dans la pratique des échanges ; la question relative au comportement (comportement effectif/comportement attendu) ne se posant pas dans le contexte de relations instantanées.

Le comportement opportuniste est donc lié à la rationalité limitée et à l'incomplétude de l'information. Les risques sont les aléas qui vont peser sur la transaction et qui peuvent donner naissance à une manipulation et à une déformation de l'information. La difficulté réside dans le fait qu'il ne s'agit pas d'un comportement qui affecte tous les individus et qu'il

est coûteux de reconnaître ceux qui sont opportunistes de ceux qui ne le sont pas. D'où il y a incitation à l'intermédiation financière pour remédier les imperfections du marché du crédit.

Section 03 : Les modèles du rationnement de crédit.

Dans cette section, nous présenterons les différents modèles de rationnement du crédit présenter par plusieurs auteurs : Jaffe et Russel(1976), Fried et Howit(1980), Stiglitz et Weiss (1981), Williamson(1987).

3.1. Le modèle de Jaffee et Russel(1976)

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

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

S'il existe un contrat de prêt unique, les emprunteurs honnêtes paient une prime pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes. C'est le même principe que celui d'Akerlof (1970) ou les propriétaires de bonnes voitures vendent à un prix moyen en raison de la présence de voitures de mauvaise qualité sur le marché. Les emprunteurs honnêtes de Jaffee et Russel préfèrent un marché avec rationnement. En effet, la prime versée au prêteur pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes est inférieure à celle versée sans rationnement. Dans le modèle de Jaffee et Russel, les demandeurs sont rationnés sur la quantité qu'ils désirent emprunter (rationnement de type1) car le risque de défaillance est croissant avec le montant du crédit²³.

3.2. Le modèle de Fried et Howit

Dans le modèle Fried et Howit (1980), le contrat implicite porte sur le partage du risque de taux. Selon les hypothèses du modèle, la banque est neutre au risque de variation des taux d'intérêt, contrairement aux emprunteurs. Si les conditions de refinancement de la banque varient suite à un choc non observable par l'emprunteur, la banque crée alors une rigidité des

²³ ANNE J,(2000), op-cité, p68.

taux en ne répercutant par les variations sur les clients. D'une part, il est coûteux de changer les termes des contrats en cours, et d'autre part, la banque souhaite garder ses clients. En effets ; si elle leur imputait les variations des taux, ceux-ci changeraient d'institution. La banque devrait alors faire face à des coûts administratifs (frais d'ouverture de dossier) sur les nouveaux clients.

En contrepartie de cette rigidité des taux débiteurs, la banque applique aux emprunteurs des taux supérieurs à ceux du marché, et rationne les nouveaux clients.

L'emprunteur, quant à lui, s'engage à rembourser une certaine somme, quels que soient les chocs aléatoires qu'il subit. Les critiques de la théorie de Fried et Howit portent sur le fait que les hypothèses sont proches des conclusions. De plus, dans la pratique, il n'est pas évident que l'emprunteur soit plus adverse au risque de variation des taux que le prêteur²⁴.

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

La réputation est complétée par la confiance. La confiance dans la stratégie d'un co-contractant a force d'exécution dès que celui-ci a une réputation à protéger. Le contrat implicite est auto-réalisatrice car les gains immédiats procurés par son non-respect sont inférieurs aux pertes liées à la destruction de la réputation et du lieu de confiance. Non seulement la relation de clientèle permet aux emprunteurs qui ont acquis la confiance de la banque de continuer à obtenir des crédits en cas de restriction de l'offre de monnaie, mais elle leur assure également de pouvoir se procurer des fonds en cas de besoin de liquidité.

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

²⁴ ANNE J,(2000);op-cité, p77.

3.3. Le Rationnement du Crédit par la Sélection Adverse : Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)

Stiglitz et Weiss (1981) montrent que le marché du crédit peut être caractérisé à l'équilibre par un rationnement du crédit. Des effets de sélection adverse et d'incitation peuvent amener la banque à préférer un rationnement quantitatif du crédit à un ajustement entre offre et demande à partir des taux d'intérêts. Dans ce modèle, la banque joue le rôle de l'acheteur non informé d'Akerlof (1970) et l'emprunteur est le vendeur ayant toute l'information sur le bien qu'il compte vendre.

En se référant à la littérature sur la contrainte de crédit, « ces modèles supposent généralement que les banques élaborent, sous la forme d'un contrat de prêt, un schéma d'incitation semblable à celui utilisé par la plupart des organisations insérées dans des environnements informationnels comparables. Il consiste à établir un rapport hiérarchique en sens inverse de l'asymétrie d'information : l'agent imparfaitement informé construit les règles du jeu de façon à maximiser son profit anticipé étant donné sa connaissance du comportement optimal de l'autre agent »²⁵.

Stiglitz et Weiss utilisent le terme de rationnement du crédit pour caractériser deux situations ²⁶:

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

Leur principal apport est de montrer que le taux d'intérêt influence la probabilité de défaillance des projets, dans ce modèle, les prêteurs et les emprunteurs sont neutres par rapport au risque. Ils se situent dans un cadre d'asymétrie d'information ex ante : les emprunteurs connaissent le rendement espéré et le risque (c'est-à-dire la probabilité de réalisation de l'état défavorable de la nature) de leur projet alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espéré du projet.

²⁵ Joumady P, (2001), « L'analyse de Stiglitz et Weiss 1981 », université de Lyon II.

²⁶ PSILLAKI M., (1995), « Rationnement des crédit des PME : une tentative de mise en relation », université de Montréal », revue internationale des PME, Vol 8, N°3-4, p 65.

De ce fait, tous les investissements ont la même taille et les coûts de faillite ne sont pas pris en compte. Les taux d'intérêt ne servent pas de variable d'ajustement car ils influencent la nature des transactions par un effet d'anti-sélection et un effet anti-incitatif.

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

L'effet anti-incitatif signifie que, si le taux d'intérêt augmente, un emprunteur ayant le choix entre deux projets de même espérance de rendement et de risques différents entreprendra le plus risqués²⁷. En raison de ces deux effets, au-delà d'un certain niveau de taux d'intérêt, toute augmentation de celui-ci entraîne une diminution du profit espéré de la banque. C'est une différence importante avec le modèle de Modigliani et Jaffee où le profit varie positivement avec le taux d'intérêt.

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

D'après Stiglitz et Weiss dans leur modèle de 1981, l'existence de la sélection contraire affecte la rentabilité de la banque. En effet, le rendement de la banque dépend de la probabilité de remboursement des prêts, elle a donc intérêt à identifier les clients qui sont les plus enclins à rembourser. Toutefois, il est difficile d'identifier les « bons » des « mauvais » emprunteurs.

La banque a alors recouru à des mécanismes de révélation de l'information. Le taux qu'une entreprise est prête à payer est utilisé à cette fin. Les entreprises qui sont prêtes à payer de forts taux d'intérêts sont supposées être en moyenne plus risquées ; elles sont prêtes à emprunter à de forts taux d'intérêts car leur probabilité de remboursement est faible. Plus le taux d'intérêts augmente, plus le risque moyen des emprunteurs augmente, les profits de la banque pouvant alors décroître.

Une fois le crédit accordé, un effet d'aléa moral peut amener la banque à être réticente à prêter à des taux élevés. En effet, lorsque le taux d'intérêt varie, cela a une influence sur le comportement des emprunteurs, car une augmentation du taux d'intérêt entraîne une baisse du

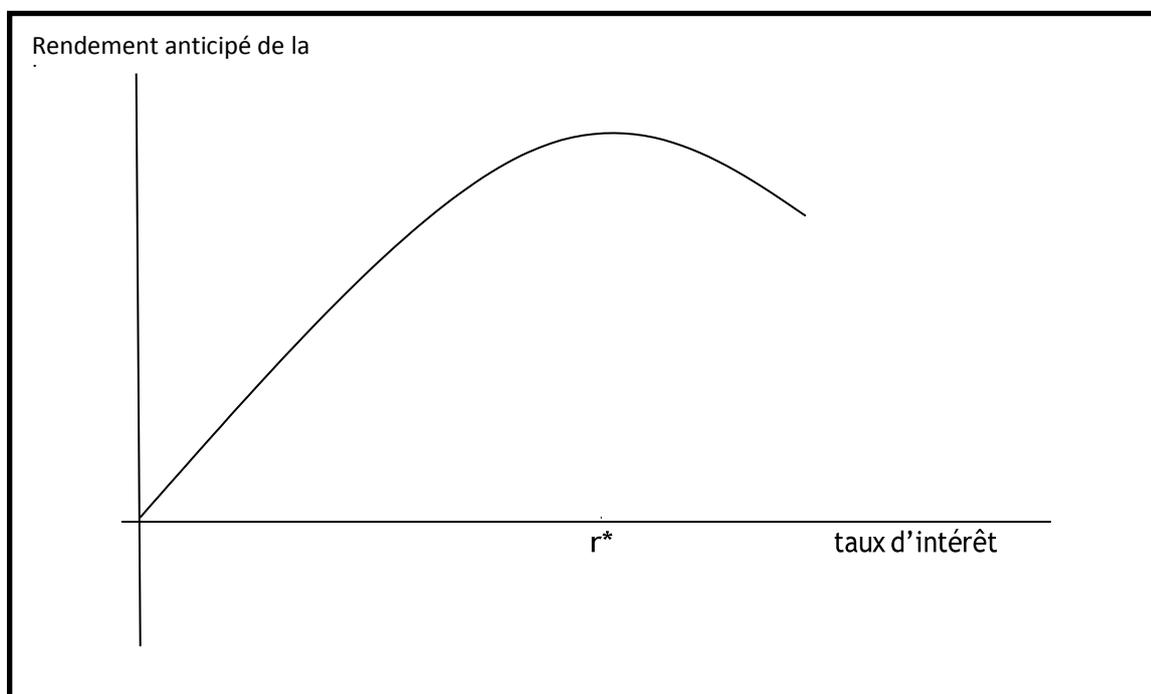
²⁷ ANNE J, (2000), op-cité, p69.

rendement du projet de l'entreprise. Par conséquent, les entreprises augmentent le risque du projet afin de maintenir la rentabilité.

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

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

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



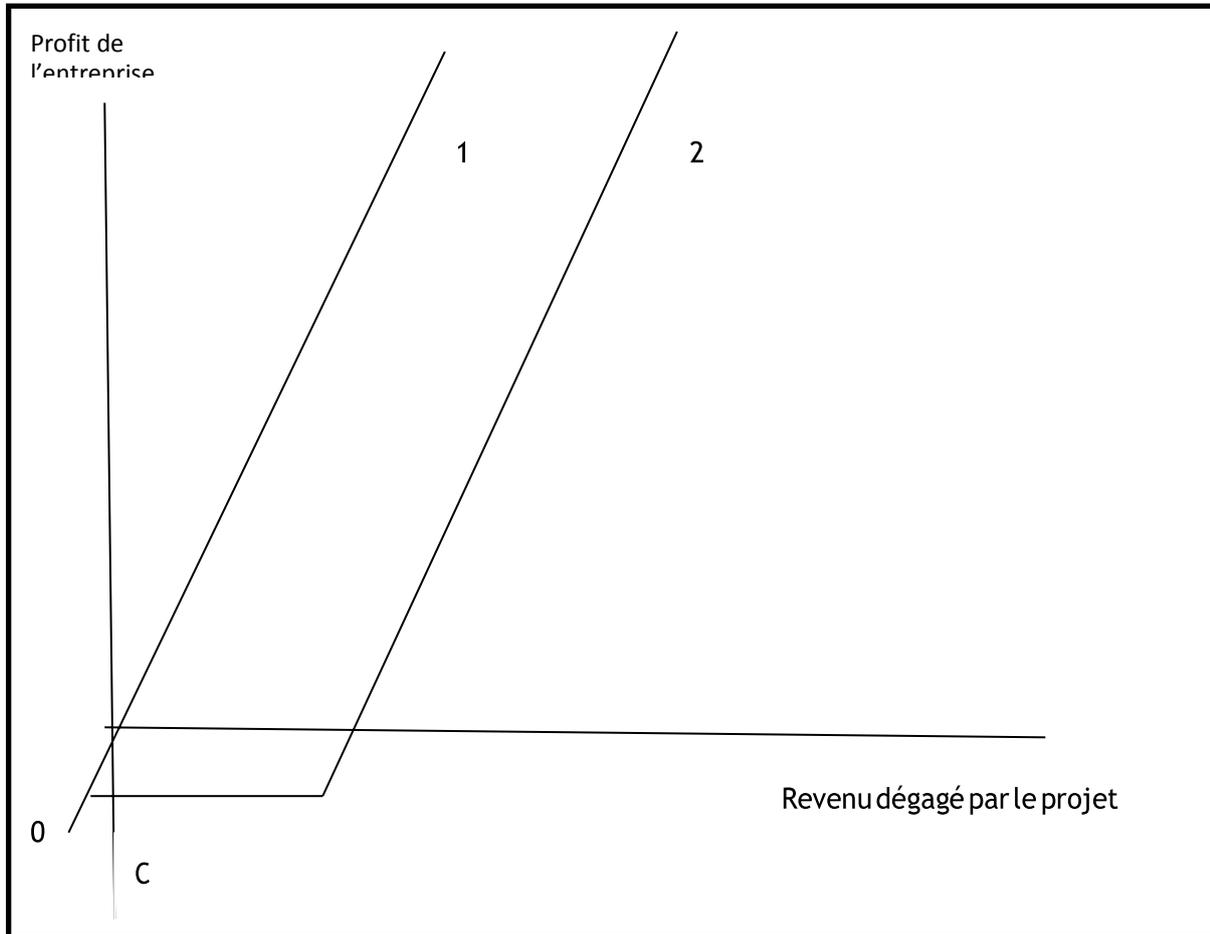
Source : Stiglitz et Weiss 1981

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

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

Dans cette situation, l'emprunteur ne rembourse pas la banque si R , le revenu dégagé par le projet plus C (les collatéraux), sont insuffisants c'est-à-dire si : $C+R \leq B(1+r)^{28}$, le profit de l'emprunteur est : $\Pi(R,r) = \max (R-(1+r) B ; -C)^{29}$. En cas d'échec, sa perte se limite aux collatéraux, en cas de réussite, son profit n'est pas limité, comme la montre la figure ci-après, le profit de l'entreprise lorsqu'elle autofinance son investissement.

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



Source : Stiglitz et Weiss 1981

D'après la figure N° 03, la droite N°1 représente le profit de l'entreprise lorsqu'elle finance elle-même son investissement. La droite N°2 représente le profit de l'entreprise lorsqu'elle emprunte à la banque. Au point d'intersection entre la droite N°2 et l'abscisse, le profit est nul car le revenu dégagé par le projet est égal aux remboursements (déduction faite des collatéraux).

²⁸ B : Le montant emprunté, r : Le taux d'intérêt, R : Le revenu dégagé par le projet, C : Les collatéraux.

Relation de comportement : $\Pi(R,r)=\max (R-(1+r) B ; -C)$, d'où $C+R \leq B(1+r)$

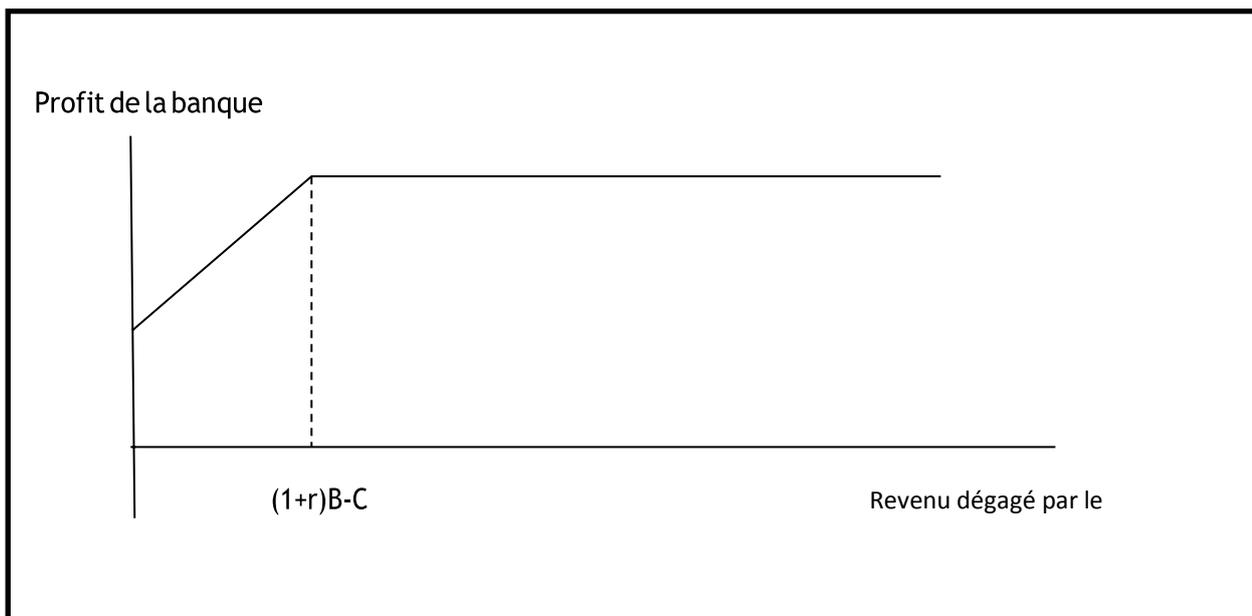
²⁹ ANNE J, (2000) op-cité, p70.

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

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

Par ailleurs, Stiglitz et Weiss définissent une deuxième sorte de rationnement, le redlining (rationnement de type 4), qu'ils présentent de manière moins détaillée. Ils supposent alors qu'il est possible d'identifier le risque des emprunteurs. Dans ce cas, des groupes entiers d'emprunteurs sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt. Les emprunteurs concernés par le redlining sont de deux sortes. Certains sont trop risqués, et d'autres sont écartés car la banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Ces deux types d'emprunteurs correspondent aux clients rationnés sur le marché du crédit dans la pratique³⁰.

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



Source : Stiglitz et Weiss 1981

³⁰ ANNE J, (2000), op-cité, p 71

3.4. Le Rationnement du Crédit dans un Contrat de Dette avec Audit en cas de Défaut :

« le modèle de Williamson (1987) » :

Williamson (1987)³¹ montre que dans un marché de crédit avec asymétrie d'information et existence de coût de contrôle, l'équilibre de rationnement de crédit tel que défini par Stiglitz et Weiss (1981) et Keeton (1979) peut exister. A l'équilibre, il peut exister une situation pour laquelle, dans un groupe d'emprunteurs potentiels identiques, une partie reçoit du crédit, alors que l'autre n'en reçoit pas. Le modèle de Williamson (1987) se fonde sur les coûts de contrôle et non sur la sélection adverse comme dans le modèle de Stiglitz et Weiss (1981).

Le modèle de Williamson (1987) peut donc générer un équilibre de rationnement du crédit dans le sens de Stiglitz et Weiss (1981) et Keeton (1979). Ce type de rationnement doit contraster avec ceux de Jaffee et Russell (1976) et Gale et Hellwig (1985), dans lesquels les agents sont rationnés dans la mesure où ils ne peuvent pas emprunter tout ce qu'ils aimeraient étant donné le taux d'intérêt en vigueur.

En effet, Williamson (1987) envisage un modèle, où son sous-modèle de marché de crédit serait intégré dans un cadre d'équilibre général dynamique. Dans ce modèle, les prêteurs pourraient détenir des bons du Trésor d'une période et octroyer des prêts à des entrepreneurs, et des agents autres que les prêteurs détiendraient le stock de monnaie. Le gouvernement financerait son déficit budgétaire par l'impression de monnaie et l'émission de bons du Trésor. Par conséquent, s'il existe un rationnement du crédit à l'équilibre, le taux d'intérêt réel sur les bons du Trésor sera essentiellement fixé à la marge, et une augmentation permanente du ratio des bons du Trésor à la monnaie, conduirait à une éviction des prêts dans le marché du crédit sans aucun effet sur le taux d'intérêt réel sur les bons du Trésor.

Au final, les principaux modèles explicatifs du rationnement de crédit sont résumés dans le tableau suivant :

³¹ Guiranesamba. N, (2008), « institutions financières et développement économique », économies et finances, université d'Auvergne - clermont-ferrand I, version 09 juillet 2008.

Tableau N° 1 : Résumés certains modèles explicatifs du rationnement du crédit

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

Source : Réalisée à partir de Tuan-Anh PHUNG sous la direction de Mohamed Boutouil et de Hasna louahlia-Gualous Normandie (2009), p 39.

Conclusion :

Le comportement de rationnement de crédit par les banques est le résultat de la prise en considération du risque de crédit, ce risque est qualifié de défaut ou de non remboursement de la clientèle. Pour ce faire, les banques estiment le risque selon des catégories de clientèle, et suivant des procédures propres à chaque banque, c'est-à-dire que les banques n'ont pas les mêmes méthodes d'estimer et d'évaluer le risque, car « les demandeurs de crédit ne présentent pas un risque identique à la banque ».

En effet, les demandeurs de crédit sont de classes différentes en termes de montant de l'emprunt demandé, de types d'opération et ainsi de risque présenté par chaque demandeur, ce qui fait l'objet d'une maîtrise et d'une évaluation de chaque type de dossier présenté chez la banque par sa clientèle.

Ce rationnement est une conséquence du manque d'information des banques sur le risque des emprunteurs. Alors, le banquier doit être extrêmement prudent avant l'octroi d'un concours bancaire. Cette prudence est marquée par la qualité du travail qu'il accomplit lors de l'étude d'une demande de crédit en analysant tous les aspects et paramètres auquel il est lié. Ces démarches ont pour objectif de permettre au banquier d'évaluer de manière approximative le risque qu'il encourt, car nul crédit n'est exempt de risque.

Chapitre II

Introduction :

Les petites et moyennes entreprises (PME), depuis les années 80, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de la croissance économique. Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays³².

La spécificité des petites et moyennes entreprises se trouve aussi dans leur financement. En effet, bien que les moyens de financement existants soient destinés pour toute entreprise quel que soit sa taille, les PME, qui n'ont pas les mêmes ressources que les grandes entreprises (GE), n'accèdent pas aussi facilement aux sources de financement externes.

Les PME et leur financement font l'objet de plusieurs recherches en raison du nombre important et du rôle de cette catégorie d'entreprises dans l'économie. En effet, plusieurs auteurs et chercheurs se sont intéressés au financement des PME, mais leurs recherches sont orientées, pour la grande majorité, vers les caractéristiques de ces entreprises, les moyens de financement et les obstacles rencontrés par ces celles-ci, sans aborder les facteurs influençant leur financement. Ces derniers sont à la fois un frein et un atout pour les PME en termes de financement et constituent le noyau central de notre sujet.

De plus, les caractéristiques des PME et des propriétaires-dirigeants sont déterminants dans la prise de décisions financières et le choix de financement de ces entreprises.

De ce fait, on va essayer de mettre l'accent sur les points, pour ce nous allons diviser notre chapitre en trois sections : La première sera portée sur les notions générales sur les PME ; la seconde se basera sur une brève présentation des PME Algériennes ; et dans la troisième, nous essayerons de traiter le financement des petites et moyennes entreprises et la structure financière des PME.

³² L.J Fillion : « *Le management des PME : de la création à la croissance* », Ed. Pearson Education. Paris. 2007, p3

SECTION 01 : Généralités sur les PME

Pendant longtemps, le développement économique des pays a été lié à la création de la grande entreprise, mais à partir des années soixante-dix, ce tissu économique a connu une émergence de nouvelle entité, qui est la petite et moyenne entreprise. Après avoir donné la définition et le rôle de l'entreprise, nous présentons dans cette section les notions générales sur les PME.

1.1. Définition de l'entreprise :

Il n'existe pas une seule définition de l'entreprise, la complexité des relations entre l'entreprise et son environnement et la diversité de ses fonctions, nous oblige de l'analyser et de la définir de différentes manières, à travers ses activités, sa taille, son statut juridique. Mais, toutes les définitions tentent à mettre en évidence les caractéristiques de l'entreprise. Généralement, deux niveaux sont retenus pour définir l'entreprise³³ :

Niveau macro-économique : elle conçue comme un lieu de création et distribution de richesse en vue de satisfaire des besoins.

Niveau micro-économique : elle est traitée comme une organisation composée d'hommes et des moyennes techniques, financières, d'informations réunis en vue de produire des biens ou des services.

Cependant, on peut dire que l'entreprise est une notion multiforme et pluridimensionnelle dont ses fonctions sont³⁴ :

- **L'entreprise est une unité de production**

L'entreprise est un agent économique dont la fonction principale est la production et la distribution des biens et services qui sont destinés à vendre.

- **L'entreprise est une unité de répartition**

L'entrepris génères des flux physiques de biens et de travail et reçoit des flux financiers. L'entreprise répartit la valeur ajoutée (différence entre la production de l'entreprise et les consommations intermédiaires) entre plusieurs partenaires. Une part de ses bénéfices est

³³ J M Aniac, H Bouganlt « économie d'entreprise » (1994), techniplus, édition N°3, paris, pp12-13

³ R .Brennemann, S.Sépari « économie d'entreprise »,2001.Dunod. France p 23.

réservée à l'autofinancement de l'entreprise et au remplacement des équipements par d'autres équivalents ou plus modernes.

- **L'entreprise est une cellule sociale :**

Le rôle de l'entreprise peut être représenté en deux fonctions :

- ✓ *Une fonction économique* : la production des biens et des services qui sont destinés à la satisfaction des besoins de consommateur.
- ✓ *Une fonction sociale* : elle emploie des individus et contribue à l'absorption du chômage

- **L'entreprise est une organisation dans son environnement :**

Avant de prendre les décisions, les dirigeants des entreprises ont besoin d'avoir une idée précise sur l'état de l'environnement dans lequel ils peuvent évoluer et comprendre de quoi sera fait l'environnement futur.

Cet environnement de l'entreprise est composé des variables externes dominantes économiquement et socialement qui peuvent influencer ses activités, en effet, une entreprise, par sa nationalité ou sa localisation, dépend d'un environnement socioculturel donné avec l'ouverture des frontières fortes, et ses modes de vie sont devenus standards.

Les entreprises dépendent également d'un environnement démographique caractérisé par de très fortes variations d'un pays à l'autre. Par ailleurs, les entreprises se développent dans un univers juridique et économique donné. A ce titre, elles doivent respecter les lois du pays où s'implantent et leur activité soumise aussi à l'évolution de la croissance de ce pays (le choix de l'implantation est une fonction de l'environnement politique et social).

Enfin, l'environnement de l'entreprise dépend de l'intensité ou non de la concurrence de l'environnement technologique dont la rapidité des changements qui y ont lieu affecte les conditions de la concurrence.

1.2. Le rôle d'entreprise :

L'entreprise est le lieu où se crée la richesse. Elle permet de mettre en œuvre des moyens intellectuels, humains, matériels et financiers pour extraire, produire, transformer ou distribuer des biens et des services conformément à des objectifs fixés par une direction et faisant intervenir, selon des dosages divers, des motivations de profit et d'utilité sociale.

Il ne fait pas de doute que l'entreprise joue un nombre important de rôles dans notre économie. Elle peut³⁵ :

- Répondre à la demande des consommateurs ;
- Créer de nouveaux produits ou services ;
- Aider à maintenir ou à diminuer par la compétition, les coûts et les prix à leur plus bas niveau ;
- Procurer de l'emploi ;
- Contribuer à la croissance économique ;
- Encourager à la production pour que le pays soit présent sur les marchés étrangers ;
- Etc....

En effet, une entreprise n'a pas besoin d'être de grande dimension pour jouer tous ces rôles, mais une petite entreprise peut le faire et parfois, elle est même plus avantagée que la grande

1.3. La définition de la PME :

La diversité des définitions de la PME peut être justifiée par³⁶ :

- Une diversité économique : diversité par la dimension, d'abord, car sous cette appellation sont regroupées des entreprises de tailles fortes différentes. Cette même diversité se retrouve au niveau du marché et de produit, attribuées à la PME.

- Une diversité juridique : selon le statut juridique adopté par l'entreprise il existe une pareille diversité.

Pour définir la PME, il faut la subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de références utilisés : d'une part, les définitions utilisant des critères qualitatifs, d'autre part, celles utilisant des critères quantitatifs.

1.3.1 La définition qualitative de la PME

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif, elle permet de mieux cerner la spécificité de la petite dimension, par rapport à la grande

³⁵Rapport de l'Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises - Mémoire diplôme du Cycle Supérieur de Gestion «La création d'entreprise : cas de création d'un établissement de formation professionnelle privé» disponible sur le site : wiki mémoire consulté le : 30/05/2021

³⁶ R. WITTERWULGHE, avec collaboration de Janssen F, « La PME Une entreprise humaine », DeBoeck Université, Paris, 1998, pp 13-14

dimension. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent, à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une entreprise de petite ou moyenne dimension.

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental qui revient avec constance quoiqu'il y ait de variation. La PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »³⁷

De ce fait, le chef d'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives, son rôle est considéré comme déterminant dans la PME, donc ce type d'entreprise est caractérisé par la personnalisation de la gestion.

Ainsi aux Etats-Unis, dès 1953, le « Small Business Act », indique que la définition de la PME reposait sur : l'indépendance de gestion de l'entrepreneur, sa propriété du capital de l'entreprise et le fait de ne pas avoir de position dominante sur le marché,³⁸ donc on peut retenir que cette définition de la PME s'appuie sur l'articulation de trois aspects, qui sont, l'aspect de la gestion, l'aspect financier, et l'aspect économique représenté par le marché.

En effet, en Grande Bretagne, parmi les résultats du rapport Bolton³⁹, la définition donnée aux PME repose sur trois critères :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée : Ce critère traite les éléments liés à la personnalité du dirigeant de PME. Ainsi selon cette analyse, la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.
- Une part de marché relativement restreinte : Le rapport Bolton insistait sur le fait que la PME est une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petite d'un marché. En d'autres termes, ces entreprises ont à faire face à de nombreux concurrents.

³⁷ JULIEN.P.A et MOREL.B, « La belle entreprise », Montréal, Boreal, 1986, p13

³⁸ R. WITTERWULGHE op-cité, pp 15-16

³⁹ Cette commission a été chargée d'analyser la problématique de la PME devant la diminution de la population des PME constatée durant les années sixties, et elle a été placée sous la présidence du Professeur J.E BOLTON, où les résultats de cette analyse débouchèrent sur un rapport dénommé du nom de son président.

Selon le rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché pour leur permettre d'influencer de manière significative sur leur prix de vente en modifiant les quantités qu'elles produisent.

Selon WTTTERWULGHE⁴⁰: « dans certains cas, une définition basée sur pareil concept est clairement influencée par la théorie de la concurrence parfaite, et néglige toutes les PME qui occupent une position de quasi-monopole sur les marchés particuliers, c'est-à-dire des niches ».

- L'indépendance de la société : Il implique qu'une société de taille réduite, qui fait partie d'un groupe plus important, est exclue de la classe des PME.

On remarque que cette définition, convient à celle donnée par le « Small Business Act », à deux critères, et diffère dans le troisième critère, où celle de la « Small Business Act » s'appuie sur l'autonomie financière, et pour le Bolton repose sur l'indépendance de décision.

Ainsi, Djillali LIABES, voyait que la définition qualitative de la PMI algérienne, est nécessaire, dans le temps où la définition quantitative est non opérante. En effet, il recommandait que : « la définition doit prendre en charge des aspects beaucoup plus complexes et qui sont relatifs (en gros) aux types de machines et à l'organisation du travail qu'imposent ces machines, aux modes de gestion et de prise de décision, à la structure des qualifications et aux relations entreprise/marché local du travail, au marché de l'entreprise (les besoins que satisfait la PMI d'une façon générale) »⁴¹.

Cette définition de la PMI algérienne, qui a été donnée pendant l'économie socialiste, ne se distinguait pas à ceux présentées ci-dessus, seulement, elle détaillait bien les critères de définition.

Donc, à travers ces différentes définitions, on peut dire que la définition qualitative est une définition qui repose sur les caractéristiques de la PME, de son dirigeant, et de son environnement.

1.3.2 La définition quantitative de la PME

La définition quantitative permet de cerner plus rapidement et plus facilement ce que l'on entend par « PME », ainsi, cette définition permet de fixer des limites entre la petite, la

⁴⁰ R. WTTTERWULGHE, op-cité, pp 15-16.

⁴¹ D. LIABES, Cahiers du CREAD N°2, 2ème trimestre 1984, pp 15-27.

moyenne et la grande entreprise, afin de réaliser des études statistiques, fiscales, et même d'identifier les entreprises qui bénéficient de certains programmes d'aide.

Des entreprises qui correspondent à ce critère de taille ne répondent pas nécessairement à la spécificité de la PME, d'autres plus grandes peuvent à l'inverse s'inscrire dans le concept PME⁴².

Cerner l'aspect dimension de l'entreprise, reposant sur plusieurs critères, entre autres, nous trouvons, soit à titre unique, soit combinés entre eux: le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre de personnes employées, le chiffre d'affaires, la part de marché, les investissements, les surfaces occupées, les bénéfices, le degré d'association entre propriété et pouvoir, le rayon d'activité géographique, la production annuelle...etc.⁴³

Les critères les plus utilisés⁴⁴ sont : le chiffre d'affaires et le nombre de travailleurs occupés.

- Le chiffre d'affaires : il est considéré, comme critère crédible, qui représente le niveau d'activité de l'entreprise, et son avantage concurrentielle.

- L'effectif : c'est le critère le plus utilisé, pour déterminer la dimension de l'entreprise, en raison de la facilité d'avoir les données correspondant à l'emploi dans les entreprises.

La définition quantitative de la PME varie d'un Etat à un autre, et aussi dans le même Etat d'une institution ou d'un programme à l'autre.

1.4. Typologie des PME

Les petites et moyennes entreprises sont classées selon plusieurs critères :

- Une classification dite économique ;
- Une classification dite juridique.

1.4.1 Classification en fonction du caractère économique

Cette classification revête plusieurs formes diversifiées. Les PME sont classées en fonction de :⁴⁵

- L'activité ;

⁴² R. WITTERWULGHE, op-cité, p 23

⁴³ Ibid, p 25

⁴⁴ J. C PAPILLON, « Economie de l'entreprise de l'entrepreneur à la gouvernance », 2 éd, management et société, Caen, 2000, p 34.

⁴⁵ Rachid ZAMMAR, « Initiation à l'entrepreneuriat », Conférence de Centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rabat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal. P 03.

- Secteur économique déterminé par l'activité principale ;
- La branche et secteur d'activité.

1.4.1.1 En fonction de l'activité

En tenant compte de ce critère, on distingue quatre grandes activités :

- *Activité commerciale* : Consiste à acheter pour revendre sans transformation.
- *Activité industrielle* : Il s'agit de transformer la matière première et vendre des produits finis ou semi-finis
- *Activité agricole* : Consiste à cultiver la terre et vendre la récolte
- *Entreprise de services* : Il s'agit de fournir un travail sans fabrication de produit et les vendre.

1.4.1.2 En fonction du secteur économique déterminé par l'activité principale

Traditionnellement, on distingue trois (03) secteurs :

- *Le secteur primaire* : Ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire, l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- *Le secteur secondaire* : Concerne toutes les entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation comme l'industrie agroalimentaire.
- *Secteur tertiaire* : Il inclut les activités productrices de services et comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services aux entreprises ou bien à des particuliers comme les banques, assurances, transport...etc.

En plus de ces trois secteurs, on trouve le secteur quaternaire qui regroupe toutes les activités de communication (informatique, téléphonique) et de nouvelles technologies.

1.4.1.3 En fonction de la branche et du secteur d'activité

Il s'agit de la classification INSEE (institut National des Statistiques et des Etudes Economiques)

- *Le secteur* : Un secteur d'activité économique est le regroupement des entreprises de fabrication, d'industrie, de commerces ou de services qui ont la même activité principale (au regard de la nomenclature d'activité économique considérée).
- *La branche* : Une branche d'activité est un ensemble d'unités de production qui ont la même activité de production (on parle d'unités de production homogènes). Dans ce cadre, les unités de productions sont classées en fonction du bien ou service qu'elles produisent.

1.4.2 Classification juridique

Il existe plusieurs formes juridiques qui permettent à un porteur de projet de créer une entreprise qui répond à ses attentes, seul ou avec des associés. En optant pour telle ou telle forme juridique, il fixera ainsi le mode d'imposition approprié, tel que défini par la législation fiscale, ainsi que les responsabilités et les obligations qui en découlent.

On distingue deux catégories d'entreprises, à savoir :

- Les entreprises privées (individuelle ou sociétaire) ;
- Les entreprises publiques.

1.3.2.1 Entreprises privées

On distingue :

- ***L'entreprise individuelle*** : Sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'ya pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.
- ***L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)⁴⁶*** : Variante particulière de la SARL. C'est une société de personnes dont le capital social exigé minimum est de 100.000DA. Le propriétaire ne répondra qu'à hauteur de son capital social.
- ***Les entreprises sociétaires⁴⁷*** : Les entreprises sociétaires sont composées de :
 - ***La Société au Nom Collectif (SNC)*** : C'est une société dotée d'une personnalité morale où les associés sont responsables d'une façon indéfinie et solidaire vis-à-vis des tiers.
 - ***La Société en Commandité Simple (SCS)*** : C'est une société hybride qui comprend deux catégories d'associés, qui sont :
 1. *Les commandités* qui engage leurs patrimoines et leurs responsabilités personnelles en qualité de commerçant dans la gestion de l'entreprise.
 2. *Les commanditaires* qui ne s'engagent que proportionnellement à leurs apports et ne peuvent s'impliquer dans la gestion de la société, ni engager ce dernier vis-à-vis des tiers.
 - ***La Société à Responsabilité Limitée (SARL)*** : C'est une société de capitaux dont les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports. L'incapacité ou la faillite d'un associé n'entraîne pas la disparition de ce type d'entreprise. Les

⁴⁶ Forme juridique CNRC, voir : [Http://www.elmouwatin.dz/CNRC-forme-juridique](http://www.elmouwatin.dz/CNRC-forme-juridique)

⁴⁷ Idem.

parts sociales ne sont pas négociables et ne sont pas cessibles que sous certaines conditions très strictes ; ce qui les rapprochent des sociétés par intérêts.

- **Société Par Action (SPA)** : C'est une société dont le capital est réparti entre les actionnaires ainsi leur responsabilité est limitée aux apports, et leurs titres sont librement négociables.

A l'égard aux avantages que présentent les SARL et les EURL, en termes de souplesse de fonctionnement et de simplicité dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME

1.4.2.2 Les entreprises publiques

Ce sont les entreprises dont les capitaux (techniques et équipements financiers) appartiennent à part entière à l'Etat.

Avec la mise en œuvre des programmes de privatisation, leurs nombres tendent à se réduire.

On distingue⁴⁸ :

- **Les régies** : N'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.
- **Les établissements publics** : Ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général.
- **Les sociétés d'économie mixtes** : Ce sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

1.5. Les caractéristiques générales des PME

1.5.1. Une faible spécialisation

Contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'une organisation fonctionnelle garante de la spécialisation, les PME privilégient la polyvalence en effet selon la formule consacrée, on dit que tout le monde fait un peu de tout⁴⁹ ce qui signifie que cette déspecialisation conduit souvent, selon M. Marchesnay et Julien. M.P, à laisser un maximum d'initiative aux personnes, la détermination des plans de charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec l'employé⁵⁰. Même si cette faiblesse peut être considérée, parfois, comme un handicap pour la PME, elle constitue, dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

⁴⁸ LOIRIAUX.J.P, « Economie d'entreprise », Ed. Dunod, Paris, 1993, p.33

⁴⁹ G.A. koukou Dokou, M.Baudour, M.Roge « accompagnement managérial et industrie de la PME », 2000 harmattan, paris, p 02.

⁵⁰ M. Marchesnay, julien M.P, «la petite entreprise», 1998, Vuibert gestion, paris, p 57.

1.5.2. Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les objectifs de base à long terme, les plans d'exécution et les raisons des choix restent, le plus souvent, implicites dans « la tête du patron » et ne font que rarement l'objet de communication et d'explication autres que celles nécessitées par l'action immédiate, car le dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer tout changement de direction. Alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis, des actions projetées, pour servir de référence à toute l'organisation

1.5.3. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé

L'information circule de manière efficace même si elle revêt un caractère informel, elle est souvent partielle, et échangée dans l'action, par contacts directs ou par dialogue, par contre les grandes entreprises doivent mettre en œuvre un mécanisme formel et écrit qui permet de transmettre l'information dans le contrôle.

1.5.4. Un système d'information externe simple

Pas d'étude marketing, mais des rencontres et discussion directe du dirigeant avec ses clients afin de connaître leurs goûts, leurs besoins, des échanges avec ses pairs, alors que pour parvenir à ces buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

1.5.5. La centralisation de la gestion

La spécificité psychosociologique de la PME mentionne le rôle dominant de l'entrepreneur et la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant.

1.6. Les forces et faiblesses des PME

La PME ne peut être considérée ni comme un simple modèle réduit de l'entreprise ni l'inverse de la grande entreprise. Elle est considérée comme une entité propre qui possède des acouets originaux, qui sont principalement en nombre de trois. En contrepartie la PME souffre de divers handicaps qui se situent presque au niveau de toute ses fonctions et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

1.6.1. Les forces des PME :

On distingue les forces suivantes⁵¹ :

1.6.1.1. L'efficacité :

Etant donné que les charges de structure sont plus faibles dans ce type d'entreprise, les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes, de ce fait elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

1.6.1.2. La flexibilité :

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter aux variations qualitative et quantitatives de l'environnement. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME, cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ils sont souvent handicapés et paralysés par leur bureaucratie interne et la longueur de leur commercialisation. Le tissu de la PME réagit à un déséquilibre économique de manière différente selon des situations respectives des entreprises.

1.6.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales :

La modestie de la taille des PME leur permet une gestion de personnel plus efficace et plus économe ; plus efficace parce qu'elle se traduit souvent par une grande souplesse d'utilisation de la main d'œuvre et par une meilleure implication de celle-ci, plus économique parce que la main d'œuvre y est en générale moins qualifiée et peu syndicalisée ce qui tend à réduire le coût de travail.

1.6.2 Les faiblesses :

Les faiblesses largement rencontrées dans le cas Algérien se résument comme suit⁵² :

⁵¹ Vmware.com. consulté le 12/06/2021.

⁵² Kamel et AZIZ BAALI et BOURRAS, « Financement bancaire des petites et moyennes entreprises », Mémoire en ligne, Université de TIZI-OUZOU, 2010

1.6.2.1. Les problèmes liés aux dirigeants :

La délégation de l'autorité et la constitution d'une structure formelle fait partie de l'incapacité de dirigeants, dire même qu'ils sont incapables de gérer leurs entreprises.

1.6.2.2. L'insuffisance des fonds propres :

L'insuffisance des fonds propres se manifeste notamment en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite, ainsi les apports des créateurs sont plus ou moins limités (apport familial).

Il s'agit pratiquement d'un écart dans le fond propre puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et, par conséquent, augmenter leurs possibilités d'endettement.

1.6.2.3. Non liquidité des fonds de roulement :

Parmi les caractéristiques des PME on note la tension assez élevée sur les fonds de roulement, ainsi la gestion des liquidités est classée parmi les priorités d'entreprise. Ainsi selon quelques études, il paraît que l'entreprise peut vivre des années sans projets mais pas sans liquidité. Certains auteurs défendent l'idée que les PME maintiennent plus d'actif liquide que les grandes entreprises, par contre l'idée même est rejeté par d'autre qui ont réaffirmés que si les avances des propriétaires seront déplacées de dettes vers les fonds propres, l'effet de la taille sur le niveau d'endettement sera nul.

1.6.2.4. Les difficultés de croissance :

Cette situation donne lieu à l'état de stress financier que vit l'entreprise notamment en phase de création. Dans cette phase, les PME n'ont pas l'opportunité de négocier les prix, ainsi elles sont contraintes d'accepter ceux offerts par les marchés.

1.6.2.5. La sous-capitalisation :

Elle empêche la maturité des PME puisqu'en phase de démarrage et de la croissance, les PME rencontrent d'autres difficultés telles que le recours excessif aux crédits à court terme, ainsi une croissance rapide pousse l'entreprise à tomber dans ce qu'on appelle l'écart financier, donc elle n'a pas le choix que le recours au financement à court terme.

Section 02 : Présentation de la PME en Algérie

Actuellement et depuis la fin des années 90, les petites et moyennes entreprises occupent une place très importante dans le paysage économique algérien. En effet, l'Algérie a pris conscience de l'importance des PME à partir du milieu des années 90 et a engagé des politiques visant à faciliter la création et le développement de ce type d'entreprises. La création de plusieurs organismes tels que : l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM et des fonds de garantie aux PME, a encouragé les entrepreneurs algériens et notamment les plus jeunes puisque le nombre des PME a quadruplé durant les vingt dernières années.

Dans cette section, nous montrons l'importance des PME en Algérie.

2.1. Définition de la PME en Algérie :

« En Algérie, la petite et moyenne d'entreprise est définie comme étant une entreprise de production de bien et service employant de 1 et 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dans le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars qui respecte le critère d'indépendance ».

A partir cette définition de la PME, on distingue 3 catégories :

La très petite entreprise (TPE) ou micro –entreprise, qui est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalise un chiffre d'affaire annuel inférieur à 20 millions DA ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA »

La moyenne entreprise (ME), qui est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personne, dont le chiffre d'affaire est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA, ou dont le total du bilan exposé entre 100 et 500 millions DA

La petite entreprise (PE), qui est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personne, contre chiffre d'affaire qui ne dépasse pas 200 millions DA, ou un total du bilan qui ne dépasse pas 100 millions de DA.⁵³

Le tableau ci –dessous résume les trois catégories des PME par le nombre d'effectif et chiffre d'affaires en Algérie.

⁵³ Loi n°01-18 de 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME), dans ses articles 04, 05, 06, 07

Tableau N°02 : Catégorie de PME en Algérie

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaires	Le total de bilan
Micro entreprise	1 à 9	Inférieur à 20 Millions DA	N'excède pas 10 Millions DA
Petit entreprise	10 à 49	N'excède pas les 200 Million DA	N'excède pas 100 Millions DA
Moyenne entreprise	50 à 250	200 Millions à 2 Milliards DA	De 100 à 500 Millions DA

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la PME du décembre 2001.

Le tableau ci-dessus interprète la définition de PME selon les critères de chiffre d'affaire et/ou le total du bilan et le nombre d'effectif, quant au dernier critère d'indépendance, il signifie que le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas elles même à la définition de la PME »⁵⁴.

2.2. Les caractéristiques des PME Algériennes

Les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation.

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial) ;
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprises (96,15 % des PME en Algérie (2009) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;

⁵⁴ Loi n°01-18 de 12 décembre 2001, op-cité, l'article 03

- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Manque d'encadrement technique ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance ;
- Manque d'informations fiables, pertinentes actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.⁵⁵

2.3. Rôle et objectif des PME

2.3.1. Rôle des PME dans l'économie nationale

« S'il est indéniable que les PME influencent le développement du tissu économique local et national, de l'innovation et de l'emploi, l'importance de ces effets dépend de l'aptitude de ces firmes à croître de façon durable et soutenue ».⁵⁶

Les PME jouent un rôle important dans l'économie notamment dans la création d'emploi, l'aménagement du territoire, l'innovation et l'exportation.

- **Création d'emploi**

Depuis près de vingt (20) ans, les PME sont considérées comme le principal créateur d'emploi et jouent un rôle important dans la restructuration de plusieurs régions.

« Les PME sont en effet considérées comme l'une des forces principales du développement économique en raison de leur contribution à la création de richesse et d'emplois »⁵⁷

Ainsi, les gouvernements comptent de plus en plus sur elles pour réduire le chômage et soutenir la compétitivité internationale. « Selon certains, les PME contribueraient à la baisse du chômage ».⁵⁸

⁵⁵Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et Ali GABOUSSA(2013) « Les PME en Algérie : Etat des lieux contraintes et perspectives » Revue des entreprises algériennes n°04, P 39.

⁵⁶ LE COINTRE, Gille, Op-cité. page 36.

⁵⁷HADJAR, RAHOO, YUCEFI, L'évaluation de la Mise à Niveau des PME en Algérie, Les communications du colloque international, Ecole Doctorale, Université Sétif 1, les 11 et 12 Mars 2013.

- **L'aménagement du territoire**

Les PME permettent de mieux s'adapter l'offre d'emploi aux besoins locaux, c'est un moyen privilégié pour faciliter la reconversion de certaines régions en développant progressivement l'emploi industriel dans les régions marginalisées dans le passé. « La force des PME viendrait alors de leur avantage fort au territoire dans lequel elles puisent les ressources techniques et financières mais aussi humaines, culturelles et sociales qui leur permettent de partir mieux armées vers de nouveaux marchés ».⁵⁹

- **L'innovation**

« Dans un contexte d'identification de la concurrence internationale, la petite entreprise est un vecteur clé de l'innovation ».⁶⁰

L'innovation est associée au développement de nouvelles connaissances scientifiques ou techniques. Elle est aussi liée à des changements majeurs, développés soit dans les grandes entreprises dotées de cellules de recherches et développement soit dans les petites entreprises de hautes technologies.

Le processus d'innovation est complexe, l'innovation d'une nouvelle technologie dans l'entreprise nécessite la mise en œuvre de modifications qui entraînent des changements dans la chaîne d'organisation. L'innovation s'inscrit ainsi dans la stratégie globale de l'entreprise.

- **La création de la valeur ajoutée**

Pour assurer leurs activités, les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qui elles achètent leurs services et vendent leurs productions, elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises. La création de la valeur ajoutée par une PME se mesure par la différence entre la valeur des biens qu'elle vend et la valeur de ceux qu'elle a du acheter pour produire des ventes.

3.3.2. Les objectifs des PME :

Pour certains acteurs (MARCHESNAY par exemple), les buts des PME sont spécifiques et distincts de ceux des autres entreprises. D'une manière générale, les objectifs des entreprises

⁵⁸ Nadine LEVRATTO, Les PME Définition, rôle économique et politiques publiques, paris, De Boeck 2009, p 14.

⁵⁹ Michel MARCHESNAY. PME de nouvelles approches. Edition ECONOMICA, Université du paris IX-Dauphine, Page 14

⁶⁰ Gérard A.KOKOU DOKOU & Eric VERNIER. La petite entreprise, elle a tout d'une grande. De l'accompagnement aux choix stratégique, France : Le Harmattan, Novembre 2006, Page 16

sont ceux des propriétaires dirigeants. « La petite entreprise ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit voire infantile, d'un archétype d'entreprise : tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence ».⁶¹

Cependant, il est possible de dégager trois types d'objectifs : la pérennité, l'indépendance et la croissance

- **La pérennité**

« Les chefs de ces entreprises sont absorbés par les problèmes quotidiens et ne sont pas en mesure de réfléchir à l'avenir de leur entreprise ». ⁶²

En suivant la tradition, l'entreprise doit appartenir à son créateur qui la transmettra, généralement à ses descendants. L'entreprise est donc avant tout comme un bien familial, un patrimoine qui doit perdurer et rester dans le giron de la famille. « Avec le développement industriel au XIXème siècle va naître une forme d'encadrement social par le patronat. L'entreprise est considérée comme une famille ». ⁶³

- **L'indépendance**

Beaucoup d'entrepreneurs possèdent et dirigent une petite entreprise pour s'affranchir des contraintes sociales et économiques : être son propre patron, ne rien devoir à personne. Autrement dit l'indépendance (autonomie) est la principale raison d'être pour certaines entreprises (notamment les petites).

« L'indépendance de l'entreprise est généralement reconnue comme l'un des traits caractéristiques de la PME et la plupart des organismes s'accordent sur le fait qu'une PME ne doit pas appartenir à un grand groupe. »⁶⁴

Pour être considérée comme une PME, l'entreprise ne doit pas faire partie d'un groupe. Elle est dite autonome dans l'un des deux cas suivants :⁶⁵

Elle ne détient aucune participation dans d'autres entreprises et n'est détenue par aucune autre entreprise ;

⁶¹ M. MARCHESNAY, P.A. Julian, La petite entreprise, principe de l'économie et de gestion .page 23

⁶² HADJAR, RAHOO, YUCEFI.op-cité.

⁶³ Michel MARCHESNAY.PME de nouvelles approches. Page 36.

⁶⁴ Nadine LEVRATTO : « Les PME, Définition, rôle économique et politiques publiques », paris .De Boeck 2009 page 21.

⁶⁵ Ibid. page 22.

Elle détient une participation de moins de 25% du capital ou des droits de vote d'une ou plusieurs autres entreprises et/ou des tiers ne détiennent pas de participation de 25% ou plus du capital ou des droits de vote de l'entreprise considérée.

- **La croissance**

Il n'existe pas de définition unique de la croissance d'une PME. Une première définition de la croissance peut être une étape de transformation au regard de la taille, et/ou des activités d'une entreprise. Ou encore comme l'augmentation des ventes des produits fabriqués.

Les PME en croissance sont des entreprises qui ne connaissent pas de difficultés financières, elles cherchent à conserver ou améliorer leurs positions sur leur marché traditionnel, principalement domestique

2.4. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises. On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir : L'ANDI, L'ANSEJ et l'ANGEM⁶⁶.

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

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

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

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mise en place en 1997, il appuie les créations et le

⁶⁶ Karim SI LEKHAL(Décembre 2012) « Le financement des PME en Algérie », Difficultés et perspectives ,revue N°12 ,P 02

financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008. Or son taux de réalisation dans les projets ne dépasse pas les 56% dans ces meilleurs cas, et l'ensemble des projets financés est d'environ un tiers seulement par rapport à l'ensemble des projets retenus (CHELIL. A & AYAD.S, 2009). Il y a donc une forte déperdition entre le nombre de projets retenus et le nombre d'investissements réalisés.

2.4.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC) :

A partir de 2004 et dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité. Concernant les risques de crédits, l'organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la caisse.⁶⁷

2.4.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) :

Elle est créée en 2004, l'agence qui représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, dont l'objectif de soutenir le développement des capacités individuelle des citoyens, à s'auto-apprendre en charge, en créant leur propre activité économique. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 30 000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA).⁶⁸

⁶⁷ Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et Ali GABOUSSA(2013) « Les PME en Algérie : Etat des lieux contraintes et perspectives » Revue des entreprises algériennes n°04 Page 44.

⁶⁸ Ibid, pp 44-45

2.4.2. Les organismes de garantie

Comme dans toutes les économies, l'accès des petites et moyennes entreprises au financement externe, et plus particulièrement le crédit bancaire, est très difficile puisque les institutions de crédit exigent des garanties qui sont souvent au-dessus des moyens des entreprises de petite dimension pour faciliter l'accès des PME aux différents crédits, l'Algérie a créé deux organismes de garantie : le Fonds de Garantie des prêts aux PME (FGAR) et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

- **Fonds de Garantie des Prêts aux PME (FGAR)**

Ce fonds a été créé par le décret exécutif N°02/373 du 11/11/2002. C'est un établissement

Public, ayant une personnalité morale et une autonomie financière. Le Fonds a entamé officiellement ses activités, le 14 mars 2004.

L'objectif de ce Fonds est de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme, à travers la présentation des garanties pour les entreprises « PME », exigées par les banques. La proportion de la garantie de prêt peut aller jusqu'à hauteur de 70%.

En ce qui concerne les types de prêt garanti, on trouve les prêts d'investissement ou les Fonds de roulement. Ces garanties sont prévues uniquement pour les entreprises adhérentes au Fonds et qui paient une annuelle de 2% du montant du prêt et pendant toute la durée du prêt⁶⁹.

- **La caisse de Garantie des Crédits d'Investissement pour les PME (CGCI-PME)**

Créée en 2004, elle constitue un autre instrument de soutien à la création et au développement des PME, en leur facilitant l'accès au financement. Elle a pour rôle de couvrir les risques relatifs aux crédits d'investissements consentis aux PME. Autrement elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques avec les petits et moyens entrepreneurs.

La plupart de ces institutions sont jeunes, leurs bilans et l'impact de leurs garanties restent modestes, mais elles présentent des perspectives d'essor intéressantes. Quand une entreprise connaît les contraintes que rencontre la garantie financière pour s'introniser dans le paysage bancaire algérien, à condition d'assurer une coordination entre les différentes structures impliquées, une bonne diffusion de l'information économique, commerciale et financière, mais surtout d'instaurer des mécanismes de contrôle, afin de maximiser l'efficacité de leurs

⁶⁹ F.MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », revue économie & management, N°9, octobre 2009.

programmes d'appuis et d'éviter tout dépassement, que peuvent induire le clientélisme et la corruption.⁷⁰

Section 03 : Financement et structure financière des PME

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

Dans cette section, on fait les points sur le financement des petites et moyennes entreprises ainsi sur leur structure financière.

3.1. Notion de financement

3.1.1. Définition du financement des entreprises

Le financement est l'ensemble des techniques et des moyens de règlement mis en œuvre pour la réalisation d'un projet économique et les moyens financiers nécessaires à la création, au fonctionnement ou au développement d'une entreprise.

*Financer : C'est réunir les moyens à bonne fin de réaliser une opération, c'est donc faire en sorte que soient couverts en fin de période, les besoins de ressources en argents ou en moyens de paiement. Une partie du financement est destinée à l'acquisition de moyens de production, c'est-à-dire l'investissement. Une autre partie permet de satisfaire les besoins financiers nés du cycle d'exploitation⁷¹.

Le financement est composé d'une part de moyens financiers que l'entreprise dégage de son activité même, c'est ce que l'on appelle « financement interne ou autofinancement », d'autre part, de moyens financiers à court terme simplement induits par cette activité, tel que le crédit fournisseur. Le reste est obtenu par la voie d'augmentation de capital ou par endettement à long, moyen et court terme. Lorsqu'on parle de structures financières de l'entreprise, au sens large du terme, on fait référence à l'ensemble des ressources qui financent l'entreprise, qu'il s'agisse des capitaux propres, des dettes à long terme, des dettes à court terme ou moyen terme, ou des ressources d'exploitation.

⁷⁰ Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et Ali GABOUSSA(2013) « Les PME en Algérie : Etat des lieux contraintes et perspectives » Revue des entreprise algériennes, n°04 p 17

⁷¹ Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 81.

3.1.2. Les besoins de financement d'une entreprise

3.1.2.1. Un besoin de financement à long terme

Pour pouvoir exercer son activité, une entreprise doit tout d'abord se doter d'un certain nombre d'actifs qui vont être utilisés sur une longue période tel qu'un terrain pour construire une usine, des locaux où seront entreposées les machines utilisées dans le processus de production. En comptabilité, ces éléments particuliers d'une entreprise sont appelés actifs immobilisés, ils sont comptabilisés en haut du bilan dans les comptes de classe 2.

Le financement de cet actif immobilisé suppose que l'entreprise dispose de ressources à LT appelées aussi ressources stables.

3.1.2.2. Un besoin de financement à court terme

Une fois que l'entreprise a acquis les immobilisations qui lui sont indispensables, elle va devoir financer son activité quotidienne c'est-à-dire, financer la constitution des stocks de matière première qui seront utilisés tout au long d'une période donnée pour être intégré dans le processus de production. C'est ce qu'on appelle en comptabilité l'actif circulant.

3.2. Les différents types de financement

L'entreprise doit donc rechercher des ressources, c'est-à-dire des moyens de financement adaptés à ses besoins de financement : investissement ou exploitation.

3.2.1. Le financement d'investissement

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent importants que l'entreprise ne peut pas assurer par ses ressources propres, en l'occurrence, l'autofinancement. De ce fait, elle se trouve dans l'obligation de les compléter par des ressources externes qui peuvent émaner soit du marché financier, soit de la banque⁷².

3.2.2. Le financement d'exploitation

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder de paiements à leurs clients, elles doivent parfois subir des retards dans les règlements. D'une manière générale, l'entreprise peut avoir des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour remédier à la situation l'entreprise va solliciter son banquier qui pourra lui

⁷² Farouk BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p. 81.

proposer des crédits à court terme leur durée est inférieure à un an correspondant à la nature du besoin à financer.

3.3. Mode de financement des PME

Le financement est considéré comme l'ensemble des ressources monétaires nécessaires permettant de disposer d'un bien ou de mettre en œuvre une activité. Le mode de financement d'une entreprise dépend de ce qu'il faut financer.

D'abord, elles peuvent solliciter les moyens financiers de leurs propriétaires ou de leurs actionnaires c'est ce que l'on appelle le financement interne ; ou bien elles peuvent emprunter de l'argent auprès des banques ou auprès d'autres prêteurs, dans ce cas nous parlerons de financement externe.

3.3.1. Les ressources internes de financement

Le financement interne signifie que l'entreprise utilise ces propres moyens et ceux de ses associés pour financer partiellement ou totalement les besoins en équipement en fond de roulement (FR), d'une façon générale, le financement interne est le premier choix.

Chaque entreprise a des bénéfices après impôt qui sont distribués aux actionnaires sous forme de dividendes, l'autre partie est utilisée par l'entreprise pour investir, c'est l'autofinancement.

- **L'autofinancement**

L'autofinancement est le résultat de la somme des dotations aux amortissements (les dépenses nécessaires au renouvellement des équipements), des réserves (provision et bénéfice non distribués), des plus-values, des capitaux propres, des antérieurs de l'épargne, il correspond à l'accroissement des actifs nets réels de l'entreprise durant une période déterminée.

L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur⁷³.

Plusieurs auteurs définissent l'autofinancement comme « la rétention de tout ou une partie des rémunérations annuelles des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise, il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société »⁷⁴.

⁷³ E.Cohen : Gestion financière de l'entreprise et développement financier, édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

⁷⁴ JOBERD P, GILLET R, RAMBOURG P ; Finance du marché, Finance d'entreprise, Diagnostic financier, Edition Dalloz 1994, p 143.

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la (CAF) la capacité d'autofinancement consacrée au financement de l'entreprise après rémunération des associés, il reste l'autofinancement.

L'autofinancement est «*la richesse nouvelle générée par l'entreprise en une Année, une fois que l'on a déduit la rémunération des actionnaires (dividendes)* »⁷⁵.

- **L'augmentation des fonds propres**

L'augmentation des capitaux est une source de financement interne, elle est très utilisée par les PME et la majorité des entreprises familiales. L'entreprise peut se financer, sans faire appel à des fonds externes, en créant de nouvelles actions achetées par des actionnaires (anciens ou nouveaux), soit par l'incorporation des réserves ou bien à travers les comptes courant des associés.

- **Emission d'actions aux profits des actionnaires existants**

Ce mode de financement est identique au financement de départ (lors de la création de l'entreprise), il s'agit d'émettre des actions uniquement au profit des actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire : des liquidités pour renforcer les fonds propres de l'entreprise, comme ils peuvent être en nature : actifs corporels ou incorporels.

Ce type de financement a les mêmes avantages que l'autofinancement en termes de souplesse notamment dans le cas des entreprises individuelles. Dans le cas des sociétés, la décision d'émettre de nouvelles actions doit être approuvée par le conseil d'administration en réunion extraordinaire. De plus, cette forme de financement ne provoque pas d'asymétrie d'information ni de perte de contrôle puisque les actions sont destinées uniquement aux actionnaires existants⁷⁶.

- **L'incorporation des réserves**

L'incorporation des réserves est l'opération qui consiste à transformer les réserves de la société en capital social, elle sert à augmenter le nombre ou la valeur nominal des titres. La décision d'incorporation des réserves est prise par le propriétaire-dirigeant dans le cas des entreprises individuelles. A cette occasion d'incorporation, l'entreprise « *procède à une distribution d'actions gratuites aux associés, au prorata de leur participation au capital* »⁷⁷

⁷⁵ Bolusset.Carole, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007, P.50.

⁷⁶ OUSSAID Aziz, Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes, mémoire de Magistère, 2016, université de TIZI-OUZOU .p65

⁷⁷ Cohen. Elie, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998, p 203.

3.3.2. Les ressources externes de financement :

Les sources externes sont constituées des différents crédits accordés aux PME par les autres agents économiques, notamment les établissements financiers. Les capitaux d'emprunts proviennent de sources différentes selon leurs destinations, leurs durées et permettent de financer l'investissement, le besoin en fonds de roulement et les autres besoins financiers de l'entreprise.⁷⁸

- **Capitaux d'emprunt pour le financement des investissements :**

- **Le crédit ordinaire ou emprunt indivis** : le crédit peut être défini comme l'opération qui consiste à mettre à la disposition d'un agent a besoin de liquidités, de la monnaie pendant une certaine période et contre remboursement à des périodes ultérieures, du capital majoré d'intérêts.

- **Le crédit-bail ou leasing** : c'est une opération indirecte de financement qui consiste en une location de matériel et qui permet aux PME de disposer d'un actif industriel contre le paiement de loyer. Le contrat de crédit-bail est caractérisé par la mise à la disposition d'un matériel au choix, la détermination d'une durée de location, le paiement de loyer et la possibilité de rachat du bien à l'issu du contrat. Le crédit-bail est aussi perçu comme un contrat de location-vente.

- **Capitaux pour le financement du besoin en fonds de roulement**

A ce titre, il s'agit essentiellement des crédits bancaires de court terme entraînant un décaissement de fonds et dénommé à cet effet « crédit par caisse ou de trésorerie ». Plusieurs catégories sont à distinguer :

- **les facilités de caisse** : Ce sont des crédits consentis pour remédier à un décalage de courte durée entre les recettes et les dépenses des entreprises ;

- **le découvert bancaire** : C'est un crédit de trésorerie mis a la disposition d'une entreprise dont les besoins en fonds de roulement (BFR) dépassent les possibilités du fonds de roulement ;

- **le crédit de campagne ou crédit saisonnier** : C'est le type de crédit accordé surtout aux entreprises ayant des activités saisonnières, c'est à dire un type de production qui se réalise à un moment donné de l'année (cas des PME exerçant dans l'agrobusiness) ;

- **Le crédit relais**

⁷⁸ BERKA. Safia « Les relations Banques /entreprises publique : portées et limites », L'université Mouloud MAMMERI T-O, Mémoire de magister, juin 2012.

Il s'agit d'un crédit mis en place dans l'attente d'une importante entrée financière qui peut résulter soit d'une cession d'immobilisation, d'une augmentation de capital, ou d'émission d'emprunts ;

- **L'escompte d'effets de commerce**

L'escompte commercial est une opération de crédit par laquelle la banque met à la disposition du client le montant d'un effet de commerce (document matérialisant une créance) sans attendre l'échéance. Il s'agit donc pour la banque d'acheter l'effet et d'anticiper l'encaissement de sa créance au profit de son client contre déduction d'agios (frais bancaires).

- **Les crédits ou engagements par signature**

Les crédits par signature encore appelés engagements par signature sont des concours accordés par la banque sous forme d'engagement en faveur de l'entreprise pour exécuter une obligation en cas de défaillance de celle-ci. Leur particularité est qu'ils n'entraînent pas de décaissements de fonds sauf en cas de défaillance de l'entreprise. La banque peut engager sa signature de trois (3) manières différentes, soit en se portant caution, soit en avalisant des effets de commerce ou soit dans le cadre d'un crédit documentaire.

A- Les cautions

Les cautions sont une gamme très variée de crédits que la banque accorde non sans prêter de l'argent, mais en prêtant sa propre signature pour le compte de l'entreprise et en faveur des tiers. En vertu de l'acte de cautionnement signé, la banque qui s'est portée garante devra honorer sa signature en cas de défaillance du principal (entreprise). Deux formes de cautions sont à distinguer : les cautions fiscales et les cautions de marchés.

-Les cautions fiscales ou cautions en douane : s'appliquent dans le cadre du fisc comme la douane. Elles sont délivrées par la banque en faveur de la douane pour garantir les transactions douanières des entreprises.

Les principales sont :

- La caution pour entrepôt fictif

C'est un régime par lequel l'administration douanière accorde aux commerçants importateurs, l'autorisation de placer des marchandises dans des magasins ou entrepôts agréés et dont le retrait de ceux-ci est conditionné par la présentation de ladite caution

- L'admission temporaire

Par ce procédé, la douane autorise l'entrée et la circulation de certaines marchandises ou équipements sous douane destinés à l'exportation pendant une durée bien déterminée garantie par une caution bancaire dite « d'admission temporaire ».

-Les cautions sur marchés

Ce sont des cautions délivrées par la banque dans le cadre du lancement et de l'exécution des marchés publics ou privés.

Ce sont essentiellement :

- La caution provisoire ou garantie de soumission :

Qui est délivrée aux entreprises pour leur permettre de participer à des appels d'offre nationaux et internationaux ;

- Caution définitive ou caution de bonne :

Comme son nom l'indique, est destinée à garantir la bonne fin des travaux ;

- La caution d'avance de démarrage :

Qui est destinée à garantir l'acompte (avance de fonds) faite par l'administration à l'adjudicataire lorsque les clauses du contrat le prévoient ;

- La caution de retenue de garantie

Elle intervient pour sa part à la fin de la réalisation des travaux et est destinée à garantir les travaux de toutes formes d'irrégularités ou d'imperfections pouvant survenir après la fin des travaux.

B- L'aval de traite ou d'effet de commerce

L'aval ou l'acceptation consiste pour une banque à se porter garantie pour le compte de son client contre présentation d'un effet de commerce (reconnaissance de créance).

C- Le crédit documentaire (Credoc)

Le Credoc est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'une entreprise s'engage à effectuer un paiement ou à payer un effet de commerce tiré (au bénéfice) sur un tiers (fournisseur extérieur). Il intervient donc dans le cadre des opérations d'import-export en vue d'en faciliter le paiement. L'entreprise dispose donc de plusieurs sources de financement sur lesquelles sera fondé son choix, Un choix qui est effectué parmi plusieurs structures financières habilitées à cet effet.

3.4. La structure financière des PME

3.4.1. Définition de la structure financière

Lorsqu'on parle de la structure financière de l'entreprise, on fait allusion à l'ensemble des ressources qui finance l'entreprise, qu'il s'agisse des capitaux propres, dettes à long terme, des dettes à court terme ou des ressources d'exploitation.⁷⁹

⁷⁹ . G. DEPALLENS et J. J. JOBARD, Gestion financière de l'entreprise, 11ème éd. Dunod, Paris, 1997, P. 811.

Dans son sens étroit, la structure financière est l'ensemble des proportions qui existent à un moment donné entre les différentes ressources de l'entreprise, propres ou empruntées, permanentes ou provisoires.⁸⁰

3.4.2. Objectif et importance de la structure financière :

3.4.2.1. Objectif de la structure financière

L'analyse de la structure financière d'une entreprise a pour objectif de porter un diagnostic sur la santé financière d'une entreprise en examinant son équilibre financier, son aptitude à faire face à ses engagements à court terme et à long terme et partant, sur l'autonomie des décisions de l'entreprise.

3.4.2.2. Importance de la structure financière

La structure financière d'une entreprise est importante pour la direction et les actionnaires car elle définit les différents modes de financement que celle-ci utilise pour soutenir ses opérations. Les deux principales composantes d'une structure financière, le long et court terme, aident à identifier les deux aspects différents d'une entreprise. La structure financière constitue une source d'information aussi bien pour les opérations économiques que pour toutes personnes intéressées par la vie de l'entreprise.

a) Pour les responsables de l'entreprise, la structure financière leur permet d'évaluer la santé financière de celle-ci afin d'orienter leurs décisions dans l'utilisation rationnelle des ressources limitées dont dispose l'entreprise.

b) Pour les bailleurs des fonds, elle constitue un indicateur fiable avant d'accorder un crédit ou prêter l'argent à une entreprise.

c) Pour l'Etat, dans la mesure où l'impôt est fonction du bénéfice et ce dernier à son tour est tributaire de la bonne marche de l'entreprise.

3.4.3. Composition de la structure financière

Le bilan ou le patrimoine est la traduction comptable de l'ensemble des ressources d'une entreprise et leur emploi. Etabli à un moment donné, il se présente techniquement sous la partie de gauche « Actif ou Emplois ».⁸¹

3.4.3.1. Valeurs immobilisées ou Actifs fixes

On enregistre dans cette rubrique tout poste d'actif dont la période de rotation est supérieure à un an. Par définition, les actifs fixes sont des investissements économiques mis à la disposition de l'entreprise pour une longue durée en vue de la production d'autres biens

⁸⁰ P. LAVAUD et FAUSSE, Dictionnaire de gestion, éd. Dunod, Paris, 1985, P. 40

⁸¹ A. CORHAY et M. MBANGALA : Fondements de gestion financière, 2ème éd. de l' Université de Liège, Liège, 2007, PP 13 - 15

lesquels sont destinés à la vente. Les postes contenus dans cette masse peuvent faire l'objet d'un amortissement ou d'une diminution des valeurs selon le cas.

Les principaux postes sont :

- Immobilisations corporelles
- Immobilisations financières
- Créances et prêts consentis à long terme

3.4.3.2. Valeurs circulantes ou Actifs circulants

Tout poste d'actif intervenant dans le cycle d'exploitation est considéré comme actif cyclique. Certains postes enregistrés dans cette rubrique peuvent faire l'objet d'une diminution de valeur. Les principaux postes sont :

- Valeurs d'exploitation
- Valeurs réalisables
- Valeurs disponibles

3.4.3.3. Capitaux permanent

Sont rassemblés dans cette masse, les capitaux (en espèces, en nature ou en industrie) apportés par les actionnaires, propriétaires juridiques de l'entreprise (capital social, primes d'émission) ainsi que les revenus générés par l'activité de l'entreprise et mis à sa disposition (plus-values de réévaluation, réserves, bénéfices reportés ou pertes reportées, subside en capital ou subventions d'équipements). Dans cette masse, figurent également les dettes à moyen et à long terme que l'entreprise a contractées vis-à-vis des tiers créanciers.

3.4.3.4. Dettes à court terme

Il s'agit des dettes que l'entreprise a contractées vis-à-vis des tiers dont le terme, les dettes commerciales et les dettes fiscales et sociales et les autres dettes à court terme.

3.4.4. Déterminants de la structure financière

La structure du capital doit être conçue très soigneusement. La direction de l'entreprise devrait avoir une structure financière cible et les décisions de financement devraient être prises. L'entreprise peut avoir besoin de fonds pour financer ses activités et chaque fois que les besoins sont déterminés, le directeur financier procède au choix des sources de financement les plus importantes.

- **Levier financier**

L'utilisation des sources de financement avec un coût fixe, comme le capital dette et actions, pour financer l'actif de l'entreprise est connu comme effet de levier financier. Si les actifs

financés par la dette donnent un rendement supérieur au coût de la dette, le bénéfice par action augmentera sans une augmentation des investissements des propriétaires.

- **Conditions économiques**

L'économie influe sur le cours des actions. Lorsque le marché financier baisse, les entreprises forment des structures de capital et d'emprunt. Lors des sommets de marché, les entreprises maintiennent des structures de fonds propres.⁸²

- **Contrôle**

Dans la conception de la structure du capital, parfois la gestion existante est régie par son désir de poursuivre le contrôle de l'entreprise. L'équipe de gestion existante ne peut pas accepter seulement ce qu'il faut être élu au Conseil d'administration mais peut également désirer gérer la société sans aucune interférence extérieure.

- **Taux de croissance**

Les entreprises qui sont en phase de croissance de leur cycle financent généralement cette par l'endettement, empruntant de l'argent pour croître plus rapidement.

- **Risque financier, commercial et opérationnel**

Ces risques affectent la structure financière, en entravant les recettes de ventes et à long terme en bloquant la production.

- **Coût du capital**

Mesurer les coûts des différentes sources de financement est un sujet complexe et nécessite un traitement distinct. Inutile de dire qu'il est souhaitable de réduire au maximum le coût du capital.

- **Taille de l'entreprise**

La taille d'une entreprise influence grandement la disponibilité des fonds de différentes sources. Une petite entreprise peut souvent éprouver des difficultés à obtenir des dettes à long terme. Une entreprise devrait faire le meilleur usage de sa taille dans la planification de la structure financière.⁸³

- **Dette et financement par capitaux propres**

Les capitaux propres substantiels, par opposition au capital de la dette, indiquent généralement une performance financière globale optimale. Cependant, les entreprises bénéficient des deux instruments, selon leur situation.

⁸² <http://www.managementstudyguide.com/capital-structure.htm> consulté le : 06/06/2021

⁸³ <http://www.investopedia.com/exam-guide/cfa-level-1/corporate-finance/capital-structure-decision-factors.asp> consulté le : 06/06/2021

3.5. Les structures de financement des PME

Selon leurs spécificités, il existe plusieurs structures de financement.

3.5.1. Les établissements financiers bancaire :

Les institutions financières bancaires sont donc des institutions qui ont pour fonction la collecte, la transformation, et la répartition des disponibilités financières. Leur capacité de création monétaire (scripturale) leur permet de mettre en rapport à travers l'octroi de crédit des agents à besoins de financement qui cherchent des fonds et les agents en excédent de financement qui sont disposés à en placer.

3.5.2 Les établissements financière non bancaires :

Ce sont les structures privées ou publiques qui financent les activités des entreprises mais qui n'ont pas le statut de banque. Ce sont entre autres, le Réseau des Caisses Populaires, et les fonds d'appuis publics mis en place par l'Etat. Toutes ces structures, pour autant qu'elles soient, accompagnent les PME dans le financement de leurs activités. Chacune d'elles définit sa politique et ses conditions. La rationalité des entreprises les oblige cependant à effectuer des choix de financement « calculés » et dans la mesure du possible aux moindres coûts parmi les structures qui se présentent par elles. En effet, le présent et l'avenir de l'entreprise dépendent pour une part essentielle d'une véritable politique de financement ; encore faut-il choisir le mode de financement le plus approprié.

Le choix du mode de financement est une décision qui déterminera l'équilibre du bilan et la rentabilité financière des PME. Un choix qui s'inscrit très souvent dans les pays en développement comme le Burkina Faso, dans un contexte économique plus ou moins difficile. Le promoteur doit en tenir compte car les ressources de financement auront des coûts variables qui affecteront d'une manière plus ou moins significative son résultat.

Ces coûts et contraintes de financement qui traduisent la relation pas toujours satisfaisante entre les entreprises et les banques ont fait l'objet d'études dans la littérature théorique permettant ainsi de comprendre les fondements théoriques du financement des Petites et Moyennes Entreprises.

Conclusion :

Les PME forment la base du tissu économique et se sont-elles qui créent le plus d'emplois et qui contribuent le plus à la croissance, mais il reste que ces dernières sont toujours confrontées à des problèmes, notamment ceux liés au financement ainsi, et faute d'un financement adéquat, de nombreuses PME n'ont pas pu être créées, et d'autre ont mêmes assistés au freinage de leur développement.

Les PME algériennes doivent être soutenues de façon plus adéquate favorisée par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Les PME présentent aujourd'hui des structures économiques, financières et organisationnelles fragiles, laissant suggérer que les efforts de la promotion de la PME n'ont pas aboutis à un décollage satisfaisant, et que la banque n'est qu'un intermédiaire, libre, en fonction de sa politique commerciale et de risque, d'accepter ou de refuser toute demande de crédit qui lui serait faite de la part des PME.

Chapitre III

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Introductions :

Les petites et moyennes entreprises PME doivent disposer des ressources financières nécessaires au maintien de leur activité. En cas de besoin de financement externe, les PME sont dépendantes des banques ; mais en cas des pays en développements, les entreprises petites et de moyennes taille ne répondent pas aux exigences bancaires afin de satisfaire leurs besoins de financement.

Bien que le fait les PME maghrébines souffrent de plusieurs handicaps, mais le sujet des difficultés d'accéder à un prêt bancaire pour ses PME reste le sujet d'actualité dans ces trois pays : l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

C'est pourquoi le présent travail se propose d'analyser le rationnement des crédits et les sources de financement des PME au pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie).

Dans ce chapitre, nous allons traiter le rationnement des PME algériennes et les contraintes de financement comme première section, ensuite à la seconde, nous allons essayer de présenter le cas du Maroc à travers des divers revues, nous exposons c'est quoi la PME au Maroc, les déterminants de rationnement de cette catégorie et les caractéristiques d'accord des crédits à ce type d'entreprises ainsi que leurs sources de financement.

Au final, nous aborderons le cas des PME Tunisiennes, en commençons par une définition et les déterminants du rationnement de crédit au PME, puis les sources de financement de cette dernière.

Et on conclut par une comparaison entre les déterminants de rationnement des PME au pays maghrébines.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Section 01 : Le rationnement des PME algériennes

Nous allons présenter dans cette section les notions de rationnement des PME Algériennes, la définition de ce dernier a été présentée dans le chapitre précédent.

1.1. Le rationnement des PME sur le marché bancaire algérien ⁸⁴

Selon la revue de SI LEKHHAL Karim, intitulé sur le financement des PME en Algérie : Difficultés et perspectives », nous présentons les déterminants de rationnement de crédit des PME sur le marché bancaire algérien. Deux raisons principales qu'on peut citer à travers cette revue.

1.1.1. Le manque de moyens dédiés aux PME

Les données relatives à l'accès des PME au crédit bancaire sont difficilement accessibles en Algérie.

Ce resserrement des conditions de crédit, qui caractérise le système bancaire algérien s'explique d'abord par :

- L'existence d'une certaine culture comportementale de méfiance envers l'entreprise privée, pourtant forte capable de créer de la richesse, un état d'esprit légué par les pratiques de gestion des années de l'économie dirigiste, et qui subsiste encore et ce malgré les nombreuses réformes bancaires engagées, depuis 1989, afin de soutenir le développement du secteur privé. Des réformes de libéralisation économique qui demeurent, néanmoins loin d'être achevées.
- Un manque flagrant des moyens financiers que les banques publiques dédient à ces entreprises. Les montants qui leurs sont alloués sont encore insuffisants et loin d'égaliser ceux des demandes exprimées. Malgré les manquements et la difficulté d'obtenir des montants précis relatifs à la part des prêts accordés aux PME, une évolution des encours des crédits à l'économie en faveur du secteur privé, qui résulte d'une volonté politique de lui donner davantage de moyens financiers, pour permettre l'essor d'un tissu national d'entrepreneurs jeunes, actifs, instruits, en capacité de porter la promesse d'un secteur industriel plus dynamique à l'avenir.
- Beaucoup de porteurs de projets économiquement viables n'ont donc pas accès au crédit bancaire car ils ne peuvent pas satisfaire les exigences des banques algériennes, en matière de garantie, jugées excessives. Ces promoteurs de projets reprochent aux

⁸⁴ SI LEKHAL. K : « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes », In Algerian Business Performance Review, n° 03, juin 2013, PP 19-32.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

banquiers notamment d'exiger des garanties dont la valeur est souvent supérieure au montant du prêt.

- Le dysfonctionnement des procédures de recouvrement, en cas de défaut de paiement, est aussi de nature à motiver sérieusement cette réticence à s'engager davantage dans le financement de l'économie privée.

1.1.2. L'asymétrie d'information et le rationnement de crédits pour les PME

La surexposition des PME algériennes au rationnement du crédit est donc un fait économique marquant, qui peut être démontré par la mobilisation de deux modèles théoriques de rationnement du crédit d'équilibre :

- Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981), dont le fondement est l'existence d'asymétrie d'information « *ex ante* », il est considéré généralement comme une référence dans la littérature économique sur le rationnement du crédit.
- Le modèle de Williamson (1986-87) pour lequel, l'existence d'asymétrie d'information est « *ex post* » par rapport au projet concerné.

Plusieurs éléments relatifs au contexte socioéconomique et politique algérien peuvent être à l'origine de ces asymétries informationnelles entre entrepreneurs et prêteurs.

La grande majorité des entrepreneurs exercent dans l'informel. Ces PME ne sont donc pas en mesure de produire et de communiquer aux banques les informations minimales, qui constituent la base de tout un montage financier, que ses dernières réclament comme préalable à toute éventuelle relation de clientèle future (documents comptables, états financiers, documents légaux et déclarations d'immatriculation et d'impôts...).

Par ailleurs, ces PME sont susceptibles, d'en tirer profit, à diffuser des informations à une petite échelle, probablement erronées pour échapper davantage à la fiscalité, qui pèse lourdement sur les entrepreneurs déclarés, et qui constitue l'une des principales causes du glissement d'un bon nombre des jeunes-entrepreneurs dans l'exercice au « noir », à côté de la complexité des démarches administratives pour la concrétisation de son affaire.

Au total, et en dépit des efforts fournis par les autorités pour faciliter le processus de création d'entreprise ces dernières années, le parcours de l'entrepreneur quant à lui est loin d'être simplifié.

Le fondement des théories de l'asymétrie d'information dans le domaine du financement bancaire des entreprises repose sur le fait que, l'emprunteur dispose davantage d'informations pertinentes que le prêteur sur la qualité et les chances de réussite de son projet, ses risques réels et sa rentabilité anticipée. Le prêteur éprouve en effet, des difficultés à évaluer avec

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

exactitude la qualité du projet et à connaître les comportements futurs de son éventuel client. Subséquemment, les institutions de crédit, mettent en œuvre des mécanismes de contrôle qui auront pour but de réduire cette asymétrie d'information.

D'ailleurs, un comportement naturel des banquiers peut être alors celui de sélectionner avec plus de rigueur les meilleurs projets, afin de réduire les coûts d'agence et les tarifications, que les filtres sont en mesure d'induire. Les projets les moins bons sont dès lors exclus du marché bancaire et l'équilibre passe par un rationnement du crédit. Dans cette situation le principe d'une banque relationnelle peut permettre d'atténuer cette asymétrie d'information, mais il faut faire à ce que l'entreprise ne devient pas captive de sa banque.

Au total, il n'existe aucun outil qui permet aux banquiers de connaître avec justesse les comportements futurs de paiements de leurs nouveaux clients, sur lesquels ils ne disposent pas d'historique de crédit.

Faute d'une bonne connaissance des petits entrepreneurs par les banques et d'une grande expérience de travail de proximité avec les chefs de PME, la forte asymétrie d'information n'a pas pu être compensée par les seules garanties proposées par les entrepreneurs et le système de sécurisation du crédit existant. Dès lors, développer des nouveaux mécanismes de garantie plus efficaces peut apparaître comme une option valide ; la réduction de l'incertitude des banquiers exige aussi une démarche d'information en qualité et en quantité suffisante, pour leur prise de décision.

1.2. Les contraintes financières des PME algérienne ⁸⁵ :

D'après l'article du BECHIR Sabiha et LACHI Oualid, intitulé sur le financement et le développement des PME aux pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc) -Etude comparative-, les difficultés d'accès au financement sont particulièrement pour les PME algériennes :

- La difficulté d'accéder à un crédit bancaire pour les PME, est due et dans une grande mesure, à un manque flagrant des moyens financiers que les banques publiques dédient à ces entreprises ;
- Le manque de moyens dédiés aux PME par les banques et l'insuffisante sécurisation des crédits ;
- Le coût du crédit est élevé, et les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;

⁸⁵ BECHIR Sabiha· LACHI Oualid, « Le financement et le développement des PME aux pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc) -Etude comparative » *Arsad Journal for Economic and Management Studies* ; volume 3, ISSUESPECIAL APRIL2020/P : 343-352.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développements suffisante.

Section 02 : Le rationnement du crédit des PME marocaines

A travers l'article dans la revue marocaine de gestion et d'économie de ABDELOUHAB SALAHDDINE ; AMINA HACHIMI ; MADJIDI a. ZIN, intitulé le rationnement de crédit : théorie et pratiques et l'article dans la revue d'Etudes en Management et Finance d'Organisation du Mohamed Amine ISSAMI ; Chaymae SEMLALI, intitulé le rationnement des crédits bancaires : cas des PME marocaines, nous allons traiter les principaux facteurs qui influencent la prise de décision du banquier, d'où comprendre le phénomène du rationnement du crédit bancaire, selon le contexte marocain. Mais avant cela, nous présenterons les définitions des PME au Maroc.

2.1. La définition de la PME au Maroc

Au Maroc, il n'y a pas une seule définition de la PME. En fait, il existe plusieurs définitions ⁸⁶

2.1.1. La définition de la charte de la PME :

Trois critères sont pris en considération selon la Charte des PME :

- Le premier est relatif à la gérance de l'entreprise qui doit être assurée d'une manière directe par des personnes physiques (propriétaires, ou actionnaires).
- Le deuxième critère est relatif à la propriété du capital ou au droit de vote qui ne peut pas être détenu à plus de 25% par une entreprise ou un ensemble d'entreprises qui ne correspondent pas à la définition des PME.
- Le troisième critère est celui de la taille avec une distinction entre les entreprises existantes (plus de deux ans et celles qui sont nouvelles. Pour être qualifiées de PME, les sociétés existantes doivent obligatoirement avoir un effectif inférieur à 200 employés permanents, avoir un chiffre d'affaires annuel hors taxe qui ne dépasse pas 75 millions DH, et/ou un total bilan limité à 50 millions DH.

2.1.1. La définition de l'ANPME :

Cependant, la définition de la PME élaborée par l'ANPME tient compte uniquement du critère du chiffre d'affaires et fait abstraction de l'effectif de l'entreprise. Selon cette dernière définition, trois types d'entreprises sont distingués :

⁸⁶ Khalid ROUGGANI ; Nabil BOUAYAD AMINE ; « ESQUISSE D'ANALYSE DE LA PROBLEMATIQUE DE FINANCEMENT DES PME AU MAROC » ; voir au <http://revues.emist.ma> consulté le : 24/05/2021.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

- Les très petites entreprises (TPE) sont toutes entreprises ayant moins de 3 millions MAD de chiffre d'affaires.
- Les petites entreprises (PE). Il s'agit d'entreprises ayant entre 3 et 10 millions MAD de chiffre d'affaires.
- Les moyennes entreprises (ME) sont toutes les entreprises ayant entre 10 et 175 millions MAD de chiffre d'affaires.

2.2. Les déterminants du rationnement de crédit des PME Marocaines

Dans cette étude, nous allons ressortir les déterminants du rationnement de crédit, à partir des statistiques et analyses traités d'après des différents auteurs⁸⁷.

D'abord, les auteurs ont démontré que les facteurs qui freinent l'accès au financement bancaire peuvent être liés au secteur d'activité. Au Maroc, les PME sont présentés dans plusieurs secteurs d'activités : l'industrie, le commerce, le BTP, l'immobilier etc. Dans lequel la PME opérant dans le secteur du Textile et le secteur de l'immobilier sont les plus rationnées, Les secteurs d'industrie et du BTP bénéficient plus des autres formes de crédit. Les PME qui opèrent dans ces secteurs sont acceptés par les banques du fait qu'elles disposent d'un actif immobilisé très riche qui peut être une garantie pour la banque. Et aux caractéristiques de son dirigeant, qui varient inversement avec le rationnement à savoir son niveau d'étude, son expérience et son sexe, Dans ce sens, plus le niveau d'étude et le niveau d'expérience du dirigeant sont importants, moins la PME est susceptible d'être rationnée.

La structure financière de l'entreprise, par le manque de fonds propres, sous-capitalisation et manque de réinvestissement

Le niveau de solvabilité et de liquidité de ces PME sont des éléments primordiaux dans le processus de prise de décision du banquier. A cela d'autres facteurs se rajoutent, tels que la relation que la banque entretient avec son client, plus le PME entretiennent de longue relation avec la banque, moins elles sont susceptibles d'être rationnées, et les garanties que la PME présente en couverture de ses engagements.

D'après Mohamed Amine ISSAMI, Chaymae SEMLALI, parmi les variables qui impactent le rationnement sont :

- Le secteur d'activité,
- Le plan de continuité,
- L'effectif,
- Les caractéristiques du dirigeant (niveau d'étude, et son expérience dans le domaine),

⁸⁷ Mohamed Amine ISSAMI, Chaymae SEMLALI, « le rationnement des crédits bancaires :cas des PME Marocaines »Revue d'Etudes en Management et Finance d'Organisation N°9 ? OCTOBRE 2019.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

En effet, le secteur d'activité, plus le plan de continuité et l'effectif augmentent, plus la PME est candidate à être rationner d'une manière totale ou partielle,

Au final, ils ont conclu que les déterminants du rationnement de crédit sont : l'autofinancement, le secteur d'activité, la forme juridique, la durée de la relation bancaire, la solvabilité, la rentabilité de la PME, sans oublier la qualité du dirigeant par rapport au son niveau d'étude et son expérience dans le domaine.

Au résumé, les entreprises de petites et moyennes tailles ayant été rationnées sont celles dont :

- Les secteurs d'activités sont : le textile et l'immobilier ;
- La forme juridique est : SNC ;
- L'ancienneté est inférieure à inférieure à 5 ans ;
- L'effectif est inférieur à 50 personnes ;
- Le niveau du dirigeant est niveau Bac ou inférieur au niveau Bac, plus le niveau d'étude et le niveau d'expérience du dirigeant sont importants, moins la PME est susceptible d'être rationnée.
- L'expérience du dirigeant est inférieure à 10 ans ;
- La durée de la relation bancaire est inférieure à 10 ans ;
- La rentabilité est inférieure à 50 000 MAD ou négative ;
- La multi-bancarisation est unique ;
- L'autonomie financière est inférieure à 60 % ;
- Le ratio de liquidité et de solvabilité sont inférieurs à 1.

Les facteurs influençant la décision d'octroi du crédit à l'égard des PME marocaines sont :

- Secteur d'activité ;
- La forme juridique ;
- L'expérience du dirigeant ;
- Le niveau d'étude du dirigeant ;
- L'autonomie financière ;
- La rentabilité ;
- La relation bancaire.

2.3. Les caractères d'accord d'un crédit au PME/PME marocaines

Malgré leur importance et leur poids dans le tissu économique, les PME font face à un problème majeur : l'accessibilité au financement, elles ont recours dans la majorité des cas au financement bancaire.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Les PME pouvant bénéficier d'un programme de soutien de financement en tenant compte de trois critères : le chiffre d'affaires, le montant du crédit et la durée.

- **Chiffre d'affaires** : TPME/PME, hors promotion immobilière et profession libérale, ayant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 175 millions MAD ;
- **Montant accordé** : Un montant inférieur ou égal à 50 millions MAD ;
- **Durée de remboursement** : La durée du crédit est supérieure ou égal à 12 mois.

En effet, l'accès au financement bancaire reste très rigide pour ces entreprises de petites tailles qui avec les fonds propres dont elles disposent ne peuvent subvenir à leur besoin et pouvoir, par conséquent investir dans des projets rentables suscitant leur croissance et leur développement.

Par ailleurs, comme il a été cité ci-dessus, l'accès au financement bancaire reste très limité pour les petites et moyennes entreprises. Dans la majorité des cas, la demande des clients ne concorde pas avec l'offre du banquier. Ce dernier, pour se prémunir contre le risque de défaut, va réduire le montant que le client désire, tout en augmentant le taux d'intérêt et exiger des garanties assez importantes. Il s'agit d'un rationnement du crédit bancaire.

Afin de faciliter l'octroi des crédits bancaires, d'après Amrhar, L. I. (2013), les chargés d'affaires ainsi que le comité responsable d'accorder des crédits aux PME ont sélectionné d'autres critères d'accordations⁸⁸ :

- **La relation banque/PME** : Les clients qui entretiennent une longue relation avec la banque obtiennent plus facilement les montants de crédits demandés. La banque confirme que l'ancienneté de la relation lui permet d'avoir plus de visibilité sur ses clients, leurs activités et donc de mieux appréhender le risque. Elle peut analyser en amont leur niveau de risque. Elle dispose de l'ensemble des informations sur ses clients, leurs opérations courantes et leurs situations financières.
- **La forme des PME** : la banque privilégie les PME ayant comme forme juridique la SARL. Ainsi, la responsabilité des associés de cette entité est limitée au montant de leur apport dans le capital.
- **Le secteur d'activité** : La banque préfère des secteurs innovants à fort potentiel de croissance qui s'inscrivent dans la dynamique que les pouvoirs publics poursuivent, et les secteurs traditionnels qui doivent être accompagnés par des projets qui visent à moderniser ces secteurs et promouvoir l'emploi.

⁸⁸ Amrhar, L. I. (2013). Rationnement du crédit en situation d'asymétrie d'information dans les PME de la ville Agadir : Résultats d'une enquête, 6ème Conférence internationale sur l'Economie et Gestion Des Réseaux « Economics and Management of Networks » EMN. ville Agadir

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Par ailleurs, nul besoin de rappeler que l'autonomie financière est importante. Les banques privilégient les PME qui sont créatrices de valeur. Ces entreprises seront capables d'honorer leurs engagements et ne présentent pas un niveau de risque élevé pour la banque.

2.4. Les sources de financement des PME marocaines :

D'après OUDGOU Mohamed selon l'article intitulé les difficultés de financement des PME marocaines: analyse critique des dispositifs de financement », (2015), nous citons trois sources essentielles d'accès au financement externe sur les quelles basent les PME marocaines⁸⁹ :

- Le capital investissement
- Marchés financiers
- Les dispositifs d'appui de financement des PME au Maroc.
- **Le capital investissement**

Le Private Equity, ou le capital investissement, est une source de financement par laquelle les investisseurs mettent à dispositions des entreprises les fonds nécessaires à leur développement et leur croissance.

Le capital investissement ou le Private Equity constitue une source de financement alternative et plus adaptée aux PME marocaines, malgré le fait qu'il reste peu connu aux yeux de ces entreprises de petites et moyennes tailles. Il est donc important pour les PME de comprendre l'enjeu derrière ce type de financement.

La mission du capital investisseur ne se limite pas à une injection de fonds, son rôle d'accompagnateur et de catalyseur va permettre aux PME de bénéficier de ces compétences, son expertise et de son réseau relationnel. L'investisseur devient actionnaire de l'entreprise. Il partage avec la PME les risques et les profits futurs. Les deux parties prenantes sont impliquées et collaborent conjointement dans le but de développer l'entreprise et d'améliorer ses performances.

Le Private Equity est très adaptée aux entreprises de petites et moyennes tailles marocaines. En effet, la lourdeur des garanties, exigées par les banques, est absente dans ce type de financement. L'entrée du nouvel investisseur va augmenter les capitaux propres de la PME et réduire par conséquence son taux d'endettement, ce qui lui permettra, de contracter un emprunt bancaire plus facilement et avec de meilleures conditions.

- **Marchés financiers :**

Le marché de financement marocain est composé d'une demande basée principalement sur les grandes entreprises et les PME

⁸⁹ OUDGOU Mohamed ; » Les difficultés de financement des PME marocaines : analyse critique des dispositifs de financement » ;2015 . ;voir le site : <https://www.researchgate.net/publication/287336135>, consulté le : 24/05/2021

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Les marchés boursiers procurent aux PME de nouvelles ressources pour financer leur développement et leur assurent un surcroît de visibilité.

Ces structures de marché ont pour objectif de faciliter l'accès des PME au marché des capitaux, et plus particulièrement leur permettre ainsi de renforcer leurs fonds propres en ayant accès aux marchés boursiers d'une manière plus simplifiée avec des conditions plus souples et une fiscalité avantageuse.

Le marché de financement marocain a tendance à prendre une forme presque oligopole avec une offre concentrée par un nombre limité d'acteurs (les grandes banques) et une demande composée de grandes entreprises et une large population de PME et TPE.

Le faible niveau de transparence des PME au niveau de leurs communications financières est la principale raison invoquée par les banques pour expliquer leur réticence à financer ces entreprises.

- **Les dispositifs d'appui de financement des PME au Maroc**⁹⁰

Dans le but de soutenir davantage le financement bancaire aux très petites, petites et moyennes entreprises (TPME), la banque centrale a mis en place un nouveau dispositif de refinancement à terme ou bien les « prêts garantis ».

Il existe au Maroc deux principaux fonds de garantie, la CCG et ANPME. Ces fonds de garantie présentent une panoplie de produit pour les PME en vue d'inciter les prêteurs de fonds à financer les projets d'investissement et le cycle d'exploitation de ces entreprises de petites et moyennes tailles. Ces organismes ont pour but de faciliter l'accès au crédit bancaire, réduire le coût du financement et finalement améliorer la relation entre les prêteurs et les emprunteurs.

En effet, la Caisse Centrale de Garantie est une institution publique assimilée à un établissement de crédit, sa création remonte à 1949. Elle a pour objectif la contribution à la résolution de la problématique du financement des PME marocaines et d'encourager les banques pour financer les PME. La CCG essaye de faciliter l'accès au crédit pour les PME à travers le cofinancement et la garantie des risques à chaque étape de la vie de l'entreprise.

Par ailleurs L'Agence Nationale pour la Promotion des PME (ANPME)⁹¹, est une structure d'aide et de promotion des PME, créée en 2004 conformément aux dispositions de la charte des PME17. Selon cette charte, l'ANPME est un établissement public doté de la personnalité

⁹⁰ <https://www.researchgate.net/publication/287336135>, consulté le : 24/05/2021

⁹¹ marocpme.gov.ma ; consulté le 20/08/2021.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle de l'Etat et administré par un conseil d'administration. Les deux programmes phares de cette agence sont Moussanada et Imtiaz.

SECTION 03 : Le rationnement de crédit des PME Tunisiennes

Dans cette section, nous allons tenter, en premier lieu, de cerner le terme des PME Tunisiennes. En second lieu, nous présenterons les sources de financement bancaire des entreprises Tunisiennes ainsi que leur avantage et limite, ensuite les déterminants du rationnement de crédit des PME en Tunisie.

3.1. La PME Tunisienne

En Tunisie, il n'y a pas une définition officielle des PME, mais deux définitions alternatives sont utilisées surtout en fonction de certains plans de financement selon les décrets 94-814 et 99-484 :

3.1.1. Le décret 94-814

Relatif aux critères pour le financement par le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des petits Métiers (FONAPRAM), définit les petites entreprises comme celle ayant un coût d'investissement total (fonds de roulement inclus) qui n'excédant pas 50.000 DT.

3.1.2. Le décret 99-484

Relatif à la promotion des PME par le Fond de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI), ce décret définit les petites et moyennes entreprises du secteur tertiaire comme celles ayant un investissement total de moins de 3 millions DT.⁹²

3.2. Les déterminants du rationnement de crédit des PME en Tunisie

Selon Adair P. et Fhima F. (2013), les déterminants du rationnement des PME tunisiennes sur le marché du crédit bancaire montre que les entreprises ne décident pas la demande de crédit sur la base de leur niveau d'activité et leurs ressources internes disponibles qui sont les facteurs « endogènes » à l'entreprise. Leur demande de crédit est déterminée par des facteurs « exogènes », tel le coût du financement et les garanties requises par les banques.

⁹² Achraf Nadhem Gharbi, « Role des banque dans le financement des PME Tunisiennes »Ecole supérieur de commerce de sfax- 4ème GIF 2007

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Les difficultés d'accès au crédit tiennent à l'exigence des banques qui ne décident d'octroyer le crédit que sur la base des moyens garantissant la récupération des fonds prêtés ; la garantie réelle reste la condition cruciale de la relation banque/entreprise en Tunisie. Il en résulte, pour les PME de leur échantillon dont la majorité appartient au secteur tertiaire, une proportion moyenne d'entreprises rationnées, partiellement ou totalement, de l'ordre de 80%.⁹³ Un tel résultat témoigne de l'incapacité des PME tunisiennes à répondre aux exigences des banques pour satisfaire leur besoin de financement.

Dans le cadre de la transformation en banques universelles à vocation généraliste, les banques tunisiennes, qui conservent un préjugé défavorable à l'égard du financement des PME, sont appelées à remplacer leurs modèles classiques d'évaluation du risque par de nouvelles techniques permettant de distinguer les PME à haut risque et à faible risque, et de détecter celles qui ont les meilleures chances de se développer et de survivre. Les banques doivent par ailleurs faire évoluer leurs produits de sorte à tirer une part croissante de leur chiffre d'affaires des commissions et non d'intérêts perçus sur les prêts, ce qui peut profiter aux PME (OCDE, 2007).

Il revient aussi aux autorités publiques de compléter les mesures de soutien au financement des PME par un renforcement de la protection des créanciers en cas de faillite. Une telle action aurait des effets importants dans la mesure où l'exigence de garanties est fondée par la loi tunisienne en matière de redressement judiciaire dont l'objectif est la sauvegarde des entreprises en difficultés plus que la protection des créanciers⁹⁴.

Au final, d'après les auteurs, on constate que les déterminants du rationnement de crédit au PME Tunisien sont :

- Asymétrie d'information sur le marché de crédit
- L'absence d'une forte protection légale des créanciers
- Manque de la garantie réelle
- La concurrence bancaire fait défaut.

⁹³ Adair P. et Fhima F. (2013) « Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques et rationnement du crédit », revue internationale PME, vol 26, n°3-4

⁹⁴ ADAIR P. et FHIMA F. (2009), Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie, *Euro-Mediterranean Economics and Finance Review*, 4-3, PP 26-52.

3.3. Les sources de financement des entreprises Tunisiennes.

Nous présenterons dans ce qui suit les sources de financement des entreprises tunisiennes, en basant sur l'article de Moez ahmed, intitulé « les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien »⁹⁵.

3.3.1. Financement par les fonds propres :

- **L'autofinancement** : représente la richesse créée par l'entreprise. Il constitue sa ressource interne essentielle destinée à financer en tout ou en partie les investissements, l'accroissement des besoins en fond de roulement et à accroître les liquidités. Il est traduit par les actionnaires par une augmentation de la valeur de leur actions et donc par des plus-values.

- **Les avantages et les limites de l'autofinancement :**

- **Les avantages :**
 - ✓ Une source de financement accessible très flexible et facile à la portée de l'entreprise.
 - ✓ Préserve l'indépendance financière et la gestion de l'entreprise.

- **Les limites :**
 - ✓ L'entreprise peut ainsi passer à côté d'investissements rentables.
 - ✓ L'entreprise constituera une cible idéale à une tentative hostile de prise de contrôle.

- **L'augmentation du capital** : l'augmentation peut par ailleurs résulter : Soit d'apports extérieurs en nature ou en numéraire, ces derniers peuvent être libérés par un versement d'espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société. Soit par l'utilisation des ressources propres à la société sous forme d'incorporation des réserves, bénéfices ou primes d'émission. Dans ce cas, ni la trésorerie ni la structure financière de l'entreprise ne seront affectées.

⁹⁵ Moez ahmed , « les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien », IHEC Carthage-Matrise en science comptable 2007.

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

➤ Les avantages et les limites de l'augmentation du capital.

- **Les avantages :**

- ✓ Financer d'importants projets et d'améliorer une situation financière difficile.
- ✓ Renforce la solvabilité de l'entreprise.
- ✓ Assurer la sécurité financière de l'entreprise.

- **Les limites :**

- ✓ L'entreprise doit être cotée en bourse.

3.3.2. Financement par l'endettement :

- **Endettement bancaire :** Le financement auprès du système bancaire se fait par voie de crédit, l'octroi de ce dernier se déroule comme suit : mise à part du diagnostic financier le crédit ne peut être octroyé qu'après une remise à la disposition de la banque d'un dossier comprenant les caractéristiques du projet à financer, le schéma de financement et l'échéancier de trésorerie.

➤ Les avantages et les limites :

- **Les avantages :**

- ✓ Les crédits octroyés sont très variés touchant presque tous les secteurs des PME à savoir industriel, agricole et de pêche ainsi que de l'artisanat.

- **Les limites :**

- ✓ Le processus d'étude d'octroi et de déblocage des crédits par les banques se caractérise par sa lenteur et un côté administratif prononcé.

- **Financement par leasing :** le leasing ou le crédit-bail est une technique de financement par laquelle la société de société de leasing achète simplement un bien déterminé suivant les indications spécifiques du futur locataire et le lui donne en location pour une période déterminée. Le locataire obtient donc un droit de d'utilisation.

-

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

➤ Les avantages et les limites :

• Les avantages :

- ✓ Le leasing n'implique aucun effort d'autofinancement préalable puisque la société de leasing assure et finance l'investissement à 100%.
- ✓ Le crédit-bail permet aux PME à faible capacités d'endettement, de finance leur développement.
- ✓ Le crédit-bail permet aux entreprises à s'équiper sans avoir à investir. ce mode de financement augmente la capacité de la firme à trouver des fonds.

• Les limites :

- ✓ Puisque l'entreprise n'étant pas propriétaire de ses actifs, elle ne peut pas offrir des garanties à des éventuels créanciers.
- ✓ Le cout de crédit-bail est constamment supérieur à celui de crédit bancaire.

- **La banque de financement de la PME :** A pour mission d'accompagner les PME dans chacune des étapes de leur existence. Il a essentiellement par dettes et fonds propres, et partager le risque de financement des PME, gérer les fonds budgétaires⁹⁶.

3.3.3. Les sociétés d'investissement à capital-risque : est une société par action dont les actionnaires sont des investisseurs en capital ces apportent du capital ainsi que leur réseaux et expériences à la création et aux premières phases de développement d'entreprise innovantes ou de technologies considérées comme à fort potentiel de développement et de retour sur investissement.

3.3.4. Les fonds spéciaux : Dans le cadre de la restructuration financière des entreprise tunisiennes affrontées à l'ouverture des marchés, l'état a mis à leurs dispositions certains dispositifs classiques comme le FOPRODI considéré comme instrument de crédit pour les nouveaux promoteurs industriels. FOSDA est dirigé vers les activités agricoles et FONAPRAM vers les projets artisanaux.

⁹⁶ Moez ahmed , op-cit,

Chapitre III le rationnement du crédit des PME maghrébines

Conclusion :

Si les grandes entreprises peuvent aisément se financer auprès des banques ou sur les marchés financiers, les petites et moyennes entités Maghrébines rencontrent souvent de sérieuses difficultés à trouver les capitaux nécessaires à leur fonctionnement et à leur développement. Ainsi, le système bancaire constitue, à côté des fonds propres, la principale source de financement pour les petites et moyennes entreprises.

De nombreuses études ont montré que ce rationnement de crédit dont souffrent les entreprises privées Algériennes, Marocaines et Tunisiennes s'explique, en grande partie, par l'opacité informationnelle qui les caractérise, par leur gestion qui ne répond pas, le plus souvent, aux pratiques du management moderne, par l'asymétrie d'informations entre les dirigeants et les créanciers, ce qui complique l'étude des demandes de crédit et empêche de cerner les risques de remboursement.

En même temps que le manque de concurrence sur le marché bancaire des trois pays (algérien et tunisien, marocain), fortement dominé par les banques publiques, n'est pas propice à la disponibilité des capitaux.

Au final, on constate que les déterminants du rationnement de crédit se diffèrent du manque de de sécurisation des crédits, de l'existence des taux d'intérêt, de réglementaire de l'usure, notamment en Algérie, et au Maroc, de Secteur d'activité de la forme juridique et la situation du dirigeant.

Conclusion Générale

De nos jours, la PME est l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour le développement économique d'un pays en pleine mutation. Les caractéristiques de la PME, notamment la flexibilité et l'adaptation, font d'elle un vecteur principal de développement et de dynamisme économique à travers notamment la création de l'emploi, la contribution à la croissance, à la fiscalité et la création de la richesse.

En effet, des difficultés les fragilisent et empêchent leur bon fonctionnement. Ces difficultés, proviennent de leur environnement extérieur, notamment des établissements de crédit qui se retrouvent face à une panoplie de risques quant à leur financement. La rigidité des banques envers les PME peut affecter la disponibilité des crédits à cette catégorie d'entreprises et peut aggraver leurs problèmes financiers. En tenant compte de l'opacité de ce type d'entreprises, la rigidité de la prise de décision est supposée défavorable au développement de cette catégorie d'entreprises. Le rationnement adopté donc par les banques, pour faire face aux problèmes d'asymétrie d'information, peut nuire à la croissance de ces entreprises.

L'objectif de notre travail était d'essayer de comprendre notamment les causes du rationnement du crédit et d'analyser les sources de financement des PME, en s'appuyant sur le cas des PME Maghrébines, qui évoluent dans un environnement de transition économique, caractérisé par une forte asymétrie d'information. Pour répondre à notre problématique et affirmer ou confirmer nos hypothèses, nous avons divisé notre travail sur trois chapitres.

Dans le premier chapitre, intitulé le rationnement du crédit, nous avons constaté que ce phénomène est une des formes les plus courantes d'inefficience du marché. Des entreprises proposant des projets d'investissements rentables se voient refuser des prêts bancaires même à un taux d'intérêt élevé. En effet le rationnement du crédit s'explique notamment par des problèmes d'asymétries d'information entre des prêteurs et des emprunteurs (Stiglitz Weiss, 1981). De ce fait, les banques décident de rationner la quantité de crédit qu'elles accordent car une action sur les taux d'intérêt influence le risque de l'emprunteur.

En conséquence, des taux élevés attirent des emprunteurs plus risqués (sélection adverse) et incitent ceux-ci à augmenter le risque de leurs projets (aléa moral). C'est pour cela le rationnement est constaté comme une conséquence du manque d'information des banques sur le risque des emprunteurs. Cette information est donc coûteuse à collecter ou indisponible et les banques fixent alors un niveau d'intérêt moyen et rationnent les emprunteurs qui semblent être les plus risqués. Finalement, Le mécanisme d'ajustement des prix permettant d'équilibrer l'offre et la demande peut ne pas se produire sur le marché du crédit bancaire.

Dans le second chapitre, nous avons étudié les différentes sources de financement qui permettent aux entreprises d'avoir plusieurs choix en matière de financement. Aujourd'hui, les entreprises, et surtout les PME, ne peuvent pas assurer intégralement leur financement à l'interne ce qui les oblige à faire appel au financement externe. Cette situation est à l'origine de l'actuelle expansion des banques et des marchés financiers.

A travers les crédits accordés par la banque, nous avons constaté que, malgré l'existence d'autres sources de financement externe comme la bourse à titre d'exemple, la banque reste le partenaire de préférence des PME. Cependant, le banquier devra choisir la structure de financement la plus adaptée à sa clientèle en identifiant leurs besoins financiers réels, de ce fait, il est tenu d'étudier les principes conditionnant l'octroi de ces crédits. Ces derniers devront découler de l'analyse et de l'étude des différents aspects se rapportant aussi bien aux crédits sollicités qu'à leurs demandeurs. En Algérie, les entreprises trouvent non seulement des sources diverses, mais aussi plusieurs organismes d'appui sont mis à leur disposition pour la promotion de leurs investissements ou pour les accompagner.

A travers le troisième chapitre relatif à l'étude comparative de rationnement de crédit des PME Maghrébines, nous avons pu confirmer nos hypothèses. Egalement, nous avons analysé les sources et les difficultés de financement des PME dans ces trois pays (Algérie, Maroc et la Tunisie).

En effet, en Algérie, l'attention vis-à-vis de la PME a été relativement tardive du moins en comparaison aux pays voisins. La PME n'a commencé à avoir du champ qu'à partir des années 90, depuis la PME n'a cessé d'évoluer, et d'enregistrer des résultats intéressants à la faveur des différentes actions consenties par l'Etat, en commençant par le code d'investissement de 1993, passant par la création du ministère des PME, et en arrivant diverses nouvelles mesures. Toutes ces mesures, ont comme objectifs de contribuer au développement de la PME en facilitant le fonctionnement, en l'aidant et en l'encourageant à exploiter ses potentialités, en matière de création de richesse et d'emploi.

En ce qui concerne notre étude sur le Maroc, le tissu économique marocain est constitué majoritairement par des petites et moyennes entreprises représentant plus de 95% des entreprises nationales, considérées comme un levier de croissance économique. Toutefois, ces entreprises de petites et moyennes tailles connaissent des dysfonctionnements au niveau des stratégies adoptées notamment dans leur mode de gestion leur créant ainsi des distorsions vis-à-vis du marché externe.

L'accès au financement constitue le principal passage d'étranglement auquel les PME sont confrontées étant donné que les fonds dont disposent ces entreprises de petites tailles n'arrivent pas à couvrir leur besoin d'investissement. Le financement bancaire demeure le plus préconisé par les PME. Or, ce moyen de financement est très rigide pour ces entreprises. Les banques rationnent la demande de crédit des PME, exigent des garanties assez lourdes et appliquent des taux assez élevés. L'application de ces conditions rigides conduit les entreprises à des situations très précaires, dans la mesure où ces dernières ne sont plus capables d'honorer leurs engagements vis-à-vis des tiers.

A travers l'étude sur les déterminants de rationnement de crédit en Algérie et le Maroc, nous avons constaté que ce dernier est fortement lié à des facteurs quantitatifs et qualitatifs, notamment les caractéristiques du dirigeant, le secteur d'activité dans lequel les PME opèrent, la rentabilité, la durée de la relation bancaire avec la banque et, finalement, la situation financière de la PME. Afin d'optimiser le processus d'octroi des crédits, les banques privilégient les PME opérant dans des secteurs porteurs et créateurs de valeur. Leurs projets doivent favoriser l'emploi.

En effet, l'étude sur les déterminants du rationnement des PME tunisiennes sur le marché du crédit bancaire montre que ces entreprises ne décident pas la demande de crédit sur la base de leur niveau d'activité et de leurs ressources internes disponibles qui sont les facteurs « endogènes » à l'entreprise. Leur demande de crédit est déterminée par des facteurs « exogènes », tels le coût du financement et les garanties requises par les banques. Les difficultés d'accès au crédit tiennent à l'exigence des banques qui ne décident d'octroyer le crédit que sur la base des moyens garantissant la récupération des fonds prêtés ; la garantie réelle reste la condition cruciale de la relation banque/entreprise en Tunisie.

A l'issue de ce travail, nous avons constaté que les petites et moyennes entreprises (PME) sont primordiales pour le développement dans n'importe quel pays. L'importance des PME dans la croissance globale et la stabilité économique est extrêmement cruciale pour un pays en développement comme le cas de ces trois pays l'Algérie, Maroc et Tunisie, où les PME sont la partie principale des entreprises. Malgré le fait que les PME souffrent de plusieurs handicaps, la solution du problème de financement au pays en développement contribuera évidemment à booster l'économie de ce pays.

Finalement, nous pouvons dire que nous avons traité un sujet qui suscite une profonde attirance, qui nous a permis d'améliorer nos connaissances. En outre, nous n'avons pas cité

tous les détails concernant le thème traité qui est le rationnement du crédit et la structure financière des PME, nous souhaitons une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

- A.CORHAY et M MBANGALA « Fondements de gestion financière », 2^{ème} Ed de l'Université de Liège, Liège, 2007.
- ANNE J, « Le rationnement du crédit dans les pays en développement, le cas du Cameroun et Madagascar », Ed l'Harmattan, Paris, 2000.
- Bolusset Carole, « L'investissement », Ed Bréal, Paris, 2007.
- Bouzar. C : « Systèmes financiers : mutations financières et bancaires et crise », Edition El Amel, Alger, 2010.
- BRENNEMANN R et SEPARI S. « Economie d'entreprise », Ed Dunod, France, 2001.
- Chekili S. et Saidane D., « La dimension bancaire et financière : facteur d'efficacité de l'entreprise en Afrique, dans *les facteurs de performance de l'entreprise* », Éditions John Libbey Eurotext, Paris, 1995.
- COHEN. E. « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », Edition EDICEF/AUPELF, 1991.
- Cohen. Elie, « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », Ed EDICEF, France, 1998.
- Coriat et Weinstein, « La théorie moderne de l'entreprise », librairie générale française, paris, 1995.
- DESCAMPS.C et SOICHOT.J « Economie et gestion de la banque », Ed EMS, Paris, 2002.
- Eric VERNIER, Gérard A. KOKOU DOKOU. « La petite entreprise, elle a tout d'une grande. De l'accompagnement aux choix stratégiques », Ed L'Harmattan, France, Novembre 2006.
- Farouk BOUYACOUB, «L'entreprise et le financement bancaire», Ed CASBAH, Algérie, 2000.
- G. DEPALLENS et J.J. JOBARD, « Gestion financière de l'entreprise », 11^{ème} Ed. Dunod, Paris, 1997.
- G.Petit-Dutaillis, « Les risque du crédit bancaire », Ed Dunod, paris, 1999.

- GERARD A., DOKOU K. BAUDOUR M., ROGE M « Accompagnement managérial et industrie de la PME », Ed L'harmattan, Paris, 2000.
- Gillet (R), Joberd (J-P), Navatte (P), Rambourg (P), « Finance d'entreprise, Finance de marché, diagnostic financier, édition Dalloz, 1994.
- J M Aniac , H Bouganlt « Economie d'entreprise », Ed N°3 techniplus , Paris, 1994.
- J.C PAPILLON, « Economie de l'entreprise de l'entrepreneur à la gouvernance », 2^{ème} Ed, management et société Caen, 2000.
- JEAN-LAURENT V., « Le rationnement du crédit des PME », Université de Montpellier I : Tuan-Anh PHUNG, 2009.
- JULIEN P.A et Morel B, « La belle entreprise », Ed. boréal, Montréal, 1986.
- Julien.P.A, Marchesnay.M, « La petite entreprise : Principes économiques et gestion », Ed Vuibert, Paris, 1988
- L.J Fillion : « Le management des PME : de la création à la croissance », Ed. Pearson Education, Paris. 2007.
- LE COINTRE, Gilles (directeur), « Le grand livre de l'économie PME. » Paris, Ed Gualino, LEMAIRE, 2010.
- Levretto N., « Les PME Définition, rôle économiques et politiques publiques », Edition de Boeck, Bruxelles, 2009.
- LOIRIAUX.J.P, « Economie d'entreprise », Ed. DUNOD, Paris, 1993.
- M.Marchesnay, julien M.P, « La petite entreprise », Ed Vuibert gestion, Paris, 1998.
- Michel Marchesnay, « PME de nouvelles approches », Edition ECONOMICA, Université du Paris IX-Dauphine, 1998.
- R Wtterwulge, avec collaboration de Janssen F « La PME : une entreprise humaine », Ed de Boeck, université, paris, 1998.

Travaux universitaires (thèses et mémoires) :

- BERKA. Safia « Les relations Banques /entreprises publique : portées et limites », L'université Mouloud MAMMERE T-O, Mémoire de magister, juin 2012.
- FEKIH Fatma Zohra, « Etude de la relation crédit-information ; Essai de matérialisation en donnée de pana à travers la mise en place des bureaux de crédit », Univ. Abou Baker Belaid, Tlemcen, 2013/2014.
- IDER KARIM, BOUCHEFFA DIHIA, BRAHMI MOHAMED SALAH, « Etudes des conditions d'octroi d'un crédit d'investissement, cas BADR » ; INSTITUT

NATIONAL SUPERIEUR DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE, Béjaia, 2017.

- Jérémie Bertrand, « Nature et gestion de l'information : impact sur le financement relationnel bancaire », économies et finances, université Lille II droit et santé, version 22 mai 2017.
- Kamel et AZIZ BAALI et BOURRAS, « Financement bancaire des petites et moyennes entreprises », Mémoire en licence, Université de TIZI-OUZOU, 2010
- OUSSAID Aziz, « Financement des petite et moyennes entreprise : cas des PME algériennes », Mémoire de Magistère, Université de TIZI-OUZOU, 2016.
- Saida LASRY & F.Zahra EL HACHIMI ALAOUI. Institut Supérieur de commerce et d'Administration des Entreprise-Mémoire diplôme du cycle Supérieur de Gestion « La création d'entreprise : cas de création d'un établissement de formation professionnelle privé », 2004.

Articles, revues, communications et autres

- Adair P. et Fhima F."Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques et rationnement du crédit", Revue Internationale PME, vol. 26, n° 3-4, 2013.
- ADAIR P. et FHIMA F., « Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie, *Euro-Mediterranean Economics and Finance Review*, 4-3, 2009.
- Amrhar, L. I. (2013). Rationnement du crédit en situation d'asymétrie d'information dans les PME de la ville Agadir : Résultats d'une enquête, 6ème Conférence internationale sur l'Economie et Gestion Des Réseaux « Economics and Management of Networks » EMN. ville Agadir.
- BECHIR Sabiha, LACHI Oualid, « Le financement et le développement des PME aux pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc) -Etude comparative » *Arsad Journal for Economic and Management Studies* ; volume 3, ISSUESPECIAL APRIL2020
- Cloutier, C. & Langley, A."Banques et rationnement du crédit", Revue Internationale PME, vol. 26, n° 3-4,2013
- D. LIABES, CAHIERS DU CREAD N° 2, 2ème trimestre 1984.
- Farida MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », revue économie &management, N°9 octobre, 2009.

- Guirane samba.N., « Institutions financières et développement économique », économies et finances, université d'Auvergne - clermont-ferrand I, version 09 juillet 2008.
- HADJAR ; A, BERAHOO ; H, YOUCEFI ; R : « L'évaluation de la Mise à Niveau des PME en Algérie », Les communications du colloque international, Ecole Doctorale, Université Sétif 1, les 11 et 12 Mars 2013.
- HELMUT B., « Screening versus Rationing in Credit Markets with Imperfect Information », The American Economic Review Vol. 75, N°4, 1985.
- HERVE A., et HELEN BUISSON S., « L'impact de la crise de 2008 sur le rationnement du crédit des PME française », In Revue internationale des PME, Edition Management et Société (EMS), 2014.
- JEAN MAGNAN B., « Marché et organisation : concurrence ou complémentarité », Université Aix-Marseille III, 2006.
- Joumady P, « L'analyse de Stiglitz et Weiss 1981 », université de Lyon II, 2001.
- Karim SI LEKHAL, « Le financement des PME en Algérie, Difficultés et perspectives », revue N°12, Décembre 2012.
- Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et ALI GABOUSSA, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Revue des entreprises algériennes n°04, 2013.
- SI LEKHAL. K : « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes », In Algerian Business Performance Review, n° 03, juin 2013.
- Le Financement des PME au Maroc, AMMC ex-CDVM, Mai 2011.
- Mohamed Amine ISSAMI, Chaymae SEMLALI, « LE RATIONNEMENT DES CREDITS BANCAIRES : CAS DES PME MAROCAINES » Revue D'Etudes en Management et Finance D'Organisation N°9, Octobre 2019.
- PSILLAKI M., « Rationnement des crédits des PME : une tentative de mise en relation », Université de Montréal, revue internationale des PME, Vol 8, N°3-4, 1995.
- Rachid ZAMMAR, « Initiation à l'entrepreneuriat », Conférence de centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rabat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal.
- Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME », Paris 2009.

- SI LEKHAL. K : « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes », in Algerian Business Performance Review, n° 03, p.19-32, juin 2013.
- STIGLITZ, Joseph E., et WEISS A., « Credit rationing in Markets with imperfect information” American Economic Review, Vol. 71 ,1981.

Lois et Ordonnance

- LC N° 112/DOMC/2013, Direction des opérations monétaires et des changes, BAM, 2013.
- Loi n°01-18 de 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME), dans ses articles 03, 04, 05, 06,07.

Dictionnaire :

- P.LAVAUD et FAUSSE, Dictionnaire de gestion, Ed. Dunod, Paris, 1985.

Sites internet :

- Com/exam-guide/cfa-level-1/corporate-finance/capital-structure-decision-factors.asp
- <http://revues.emist.ma>
- <http://www.elmouwatin.dz>
- <http://www.elmouwatin-dz/CNRC-forme-juridique>
- <http://www.etudier.com>.
- <http://www.investopedia>.
- <http://www.managementstudyguide.com/capital-structure.htm>
- <https://fr.slideshare>.
- <https://www.researchgate.net/publication/287336135>
- marocpme.gov.ma
- Vmware.com.
- Wiki mémoire.

Liste des illustrations

Liste des Tableaux

- Tableau N° 01 : Résumés certains modèles explicatifs du rationnement de crédit.....31
- Tableau N° 02 : Catégorie de PME en Algérie.....47

Liste des Figures

- Figure N°01 : Mesure du rationnement, Jaffe et Modigliani.....11
- Figure N° 02 : Rendement anticipé de la banque en fonction du taux d'intérêt.....27
- Figure N° 03 : Profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet.....28
- Figure N° 04 : profit de la banque en fonction de revenu dégagé par le projet.....29

Table des matières

Table des Matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....01

CHAPITRE I : Le rationnement du crédit

Introduction.....05

Section 1 : Généralité sur le rationnement de crédit.....06

1.1. Concepts de bases sur les crédits.....06

1.1.1. Définitions du crédit06

1.1.2. Rôle et Caractéristique des crédits bancaires07

1.1.3. Classification des crédits bancaires.....07

1.2. Le cadre conceptuel de rationnement de crédit.....08

1.2.1. Définition08

1.2.2. Les différents types de rationnement du crédit09

1.2.3. Mesures empiriques du rationnement de crédit10

1.2.4. Les mécanismes du rationnement du crédit12

1.2.5. Impact du rationnement du crédit.....14

Section 02 : Notion de l'asymétrie de l'information16

2.1. Définition de l'asymétrie de l'information16

2.2. Les différents risques découlant de l'asymétrie d'information.....17

2.2.1. Le risque ex ante « l'anti sélection ».....17

2.2.2. Le risque ex post « aléa moral ».....18

2.3. Les sources d'asymétrie d'information.....19

Section 03 : Les modèles du rationnement de crédit23

3.1. Le modèle de Jaffee et Russel (1976).....23

3.2. Le modèle de Fried et Howit24

3.3. Le Rationnement du crédit par la Sélection Adverse : Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)	25
3.3.1. Le profit espéré en fonction du taux d'intérêt.....	26
3.3.2. Le profit de l'entreprise en fonction de revenu dégagé par le projet	28
3.3.3. Le profit de la banque en fonction de revenu dégagé par le projet	29
3.4. Le rationnement du crédit dans un contrat de Dette avec Audit en cas de Défaut : « Le modèle de Williamson (1987).....	30
Conclusion.....	31

Chapitre II : La structure financière des PME

Introduction	33
SECTION 01 : Généralité sur les PME.....	34
1.1. Définition de l'entreprise.....	34
1.2. Le rôle d'entreprise	35
1.3 La définition de la PME	36
1.3.1 La définition qualitative de la PME	36
1.3.2 La définition quantitative de la PME.....	38
1.4. Typologie des PME.....	39
1.4.1 Classification en fonction du caractère économique.....	39
1.4.2 Classification juridique.....	41
1.5. Les caractéristiques générales des PME.....	42
1.5.1. Une faible spécialisation.....	42
1.5.2. Une stratégie intuitive ou peu formalisée.....	43
1.5.3. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé.....	43
1.5.4. Un système d'information externe simple.....	43
1.5.5. La centralisation de la gestion.....	43
1.6. Les forces et faiblesses des PME.....	43
1.6.1. Les forces	44
1.6.2. Les faiblesses	44
Section 02 : Présentation de la PME en Algérie.....	46
2.1. Définition de la PME en Algérie	46

2.2. Les caractéristiques des PME Algériennes.....	47
2.3. Rôle et objectif des PME	48
2.3.1. Rôle des PME dans l'économie nationale	48
2.3.2. Les objectifs des PME	49
2.4. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie.....	51
2.4.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI).....	51
2.4.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	51
2.4.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC).....	52
2.4.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).....	52
2.4.5. Les organismes de garantie.....	52
Section 03 : Financement et structure financière des PME.....	54
3.1. Notion de financement.....	54
3.1.1. Définition du financement des entreprises.....	54
3.1.2. Les besoins de financement d'une entreprise.....	54
3.2. Les différents types de financement.....	56
3.2.1. Le financement d'investissement.....	56
3.2.2. Le financement d'exploitation.....	56
3.3. Mode de financement des PME.....	56
3.3.1. Les ressources internes de financement	56
3.3.2. Les ressources externes de financement	57
3.4. La structure financière des PME.....	60
3.4.1. Définition de la structure financière	60
3.4.2. Objectif et importance de la structure financière.....	61
3.4.3. Composition de la structure financière.....	61
3.4.4. Déterminants de la structure financière.....	62
3.5. Les structures de financement des PME.....	64
3.5.1. Les établissements financiers bancaire	64
3.5.2 Les établissements financière non bancaires.....	64
Conclusion	64

Chapitre III : Le rationnement du crédit des PME maghrébines

Introduction.....	66
Section 01 : Le rationnement des PME algériennes	67
1.1. Le rationnement des PME sur le marché bancaire algérien	67
1.1.1. Le manque de moyens dédiés aux PME	67
1.1.2. L'asymétrie d'information et le rationnement de crédits pour les PME	68
1.2. Les contraintes financières des PME algérienne	69
Section 02 : Le rationnement du crédit des PME marocaines.....	70
2.1. La définition de la PME au Maroc.....	70
2.1.1. La définition de la charte de la PME.....	70
2.1.1. La définition de l'ANPME.....	71
2.2. Les déterminants du rationnement de crédit des PME Marocaines.....	71
2.3. Les caractères d'accord d'un crédit au PME/PME marocaines.....	73
2.4. Les sources de financement des PME marocaines	74
Section 03 : Le rationnement de crédit des PME tunisiennes.....	76
3.1. La PME Tunisienne.....	77
3.1.1. Le décret 94-814.....	77
3.1.2. Le décret 99-484.....	77
3.2. Les déterminants du rationnement de crédit des PME en Tunisie.....	77
3.3. Les sources de financement des entreprises Tunisiennes.....	78
3.3.1. Financement par les fonds propres.....	79
3.3.2. Financement par l'endettement	80
3.3.3. Les sociétés d'investissement à capital-risque	81
3.3.4. Les fonds spéciaux	81
Conclusion.....	81
Conclusion Générale.....	84

Bibliographie.....89

Liste des illustrations

Table des matières

Résumé :

L'objectif de notre travail est de tenter d'apporter des éléments essentiels pour comprendre les causes du rationnement du crédit, auquel sont confrontées les PME maghrébines qui évoluent dans un environnement de transition économique, caractérisé par une forte asymétrie d'information. Nous avons également été intéressés, pour bien analyser ce phénomène de rationnement, aux sources de financement de ce type d'entreprises.

L'étude a été effectuée sur la base des rapports et de communications traitant, surtout, les déterminants qui impactent le rationnement de crédit des PME maghrébines, en présentant les résultats d'enquêtes de terrain réalisés par certains organismes notamment financiers.

Les résultats montrent que le rationnement du crédit procède de l'existence de l'asymétrie d'information, à la fois ex ante et ex post à la signature du contrat de prêt. Il constitue un équilibre dans lequel les banques accordent du crédit à certains emprunteurs alors qu'elles en évincent d'autres qui pourraient néanmoins payer un taux d'intérêt plus élevé. Une hypothèse classique est que les petites et moyennes entreprises (PME) sont les plus affectées par le rationnement du crédit.

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

Mots clés : PME, Banque, Rationnement Du Crédit, Asymétrie d'information, Relation Banque-Entreprises.

Abstract:

The objective of our work is to try to provide essential elements to understand the causes of credit rationing, which are faced by Maghreb SMEs which operate in an environment of economic transition, characterized by a strong asymmetry of information. In order to properly analyze this rationing phenomenon, we also looked at the sources of funding for this type of business.

The study was carried out on the basis of reports and communications dealing, above all, with the determinants that impact the credit rationing of Maghreb SMEs, by presenting the results of field surveys carried out by certain organizations, particularly financial ones.

The results show that credit rationing stems from the existence of information asymmetry, both ex ante and ex post at the signing of the loan contract. It is an equilibrium in which banks extend credit to some borrowers while they crowd out others who might still pay a higher interest rate. A classic assumption is that small and medium-sized enterprises (SMEs) are the most affected by credit rationing.

The perception of a risk or the lack of information associated with a lack of transparency are two sufficient reasons to lead bankers to ration their credit offer to SMEs. They therefore prefer to limit the volume of loans granted rather than increase the rates or guarantees required. And also confirms the important role of customer relations in reducing information asymmetry, and therefore the occurrence of this rationing.

Keywords: SME, Bank, Credit Rationing, Information asymmetry, Bank-Business relationship.

الملخص:

الهدف من عملنا هو محاولة توفير العناصر الأساسية لفهم أسباب تقنين الائتمان، التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة المغاربية التي تعمل في بيئة من التحول الاقتصادي، تتميز بعدم تناسق قوي في المعلومات. من أجل تحليل ظاهرة التقنين هذه بشكل صحيح، نظرنا أيضًا في مصادر تمويل هذا النوع من الأعمال.

أجريت الدراسة على أساس التقارير والمراسلات التي تتناول، قبل كل شيء، المحددات التي تؤثر على ترشيد الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المغاربية، من خلال عرض نتائج المسوحات الميدانية التي أجرتها بعض المنظمات، لا سيما المالية منها. تظهر النتائج أن تقنين الائتمان ينبع من وجود عدم تناسق في المعلومات، سواء قبل أو لاحقًا عند توقيع عقد القرض. إنه توازن تقدم فيه البنوك الائتمان لبعض المقترضين بينما تقوم بمزاحمة الآخرين الذين قد يستمرون في دفع سعر فائدة أعلى. الافتراض الكلاسيكي هو أن الشركات الصغيرة والمتوسطة هي الأكثر تأثرًا بترشيد الائتمان.

إن تصور وجود خطر أو نقص المعلومات المرتبط بنقص الشفافية هما سببان كافيان لقيادة المصرفيين إلى تقنين عرض الائتمان الخاص بهم للشركات الصغيرة والمتوسطة. لذا فهم يفضلون الحد من حجم القروض الممنوحة بدلاً من زيادة المعدلات أو الضمانات المطلوبة. ويؤكد أيضًا الدور المهم لعلاقات العملاء في تقليل عدم تناسق المعلومات، وبالتالي حدوث هذا التقنين.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، البنك، تقنين الائتمان، عدم تناسق المعلومات، العلاقة بين البنك والأعمال.