

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

Problématique du rationnement du crédit bancaire Cas des PME de la wilaya de Bejaia

Réalisé par :

M^{lle} BAZIZ Assia

M^{lle} HARKOUK Meriem

Encadré par :

Dr. YAHY Zahra

Les membres de jury :

Président : Dr.MIMOUNE Lynda

Examineur : Dr.ASSOUL Naouel

Rapporteur : Dr.YAHY Zahra

Année universitaire : 2021/2022

Remerciements

Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant qui nous a mené jusqu'au bout du chemin et nous a donné le courage de réaliser et mettre au point cette recherche. Nous adressons également nos remerciements à notre encadreur Dr.YAHI qui nous a guidé, conseillé et aidé pour l'achèvement de ce travail.

Nous tenons à remercier également nos chers parents, nos frères et sœurs, qui par leurs prières et leurs encouragements nous avons pu surmonter tous les obstacles.

Un remerciement aux dirigeants d'entreprises et aux responsables et chargés d'affaires des agences bancaires de la wilaya de Bejaia pour leurs réponses à nos questionnaires et questions.

Ainsi à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.

Nous remercions de même les membres du jury qui ont accepté de faire partie de notre soutenance.

Dédicaces

Je dédie ce travail à mes chers parents, aucune dédicace ne pourrait être à la hauteur de leurs efforts et sacrifices. Ils sont toujours là pour m'épauler dans le meilleur comme dans le pire, leur encouragement et soutien m'ont aidé jusqu'à l'achèvement de mes études. Que Dieu leur procure la bonne santé et une longue vie.

A ma précieuse sœur et mes chers frères, vous êtes magnifiques.

Que Dieu vous garde pour moi.

A mes tantes et cousines que j'adore.

A ma binôme Assia ainsi sa famille.



Meriem

Dédicaces

En guise de reconnaissance envers Dieu le tout puissant, je dédie ce modeste travail.

A mes très chers parents,

Ma joie, ma force et mon exemple dans cette vie. Vos sacrifices et votre dévouement m'ont procuré la chance et le courage, merci d'être toujours là pour moi, merci d'être vous.

A mes chères sœurs

Lamia, Wassila, Kahina, Melissa et ma préférée Changez que dieu vous donne la santé, courage, amour et surtout réussite.

A mon cher frère Nabil que Dieu te gardera pour nous.

A ma grande mère Taous.

A ma chère copine Amel, que dieu te préserve merci pour ton aide.

Ma chérie MINA

A Mr Brahim, je vous remercie pour vos conseils, votre patience et aide durant la réalisation de mon mémoire.

A ma binôme Meriem et sa famille.



ASSIA

LISTE DES ACRONYMES

ANADE : Agence Nationale d'Appui et de développement de l'Entrepreneuriat.

ANDI : Agence National de Développement de l'Investissement.

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit.

ANIREF : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière.

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

BTPH : Bâtiment -Travaux Publics et Hydraulique.

CCT : Crédit à Court Terme.

CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'investissements.

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

CLT : Crédit à long terme.

CMT : Crédit à Moyen Terme.

DR : Délais de Récupération.

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité limité.

FGAR : Fonds de Garantie des prêts aux petites et moyennes entreprises.

GE : Grande Entreprise.

IP : Indice de Profitabilité.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PE : Petite Entreprise.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

SARL : Société à Responsabilité Limitée.

SNC : Société en Nom Collectif.

SPA : Société Par Action.

TPE : Très Petite Entreprise.

TRI : Taux de Rentabilité Interne.

VAN : Valeur Actuelle Nette.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01: Résumé de certains modèles explicatifs du rationnement du crédit.....	17
Tableau N°02 : Répartition des tailles d'entreprises	25
Tableau N°03 : Evolution des emplois PME durant la periode (2012-2021)	27
Tableau N° 04 :Bilan cumulé de l'ANDI au 30/06/2021 En millions de DA	34
Tableau N°05 :Bilan cumulé de l'ANADE au 30/06/2021	35
Tableau N°06 : Bilan cumulé au 30/06/2021 du dispositif ANGEM.....	36
Tableau N°07 : Nombre et montant de prêts octroyés dans le cadre d'ANGEM	36
Tableau N°08 : Bilan cumulé au 30/06/2021 du dispositif CNAC.....	37
Tableau N°09 : Répartition des garanties par projet en création et extension (du 01/01/2021 au 30/06/2021).....	38
Tableau N°10 : Présentation de la taille de l'échantillon global de l'enquête destinée aux PME	43
Tableau N°11: Le niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds concernant les éléments suivant.....	56
Tableau N° 12 : Demandes de financement pour (2017-2019)	60
Tableau N° 13 : Demandes de financement pour (2019-2022)	61
Tableau N°14 : Demandes de crédit acceptées ou refusées selon la forme juridique	62
Tableau N°15 : Le taux de refus par type d'activité	64
Tableau N° 16: Les demandes de financement par taille d'entreprise.....	68
Tableau N° 17: Le type de garanties demandé dans le cadre d'un financement	69
Tableau N° 18: Représentation des critères financiers les plus utilisés par les banques..	70
Tableau N° 19: Représentation de l'importance de la relation banque –entreprise.....	72
Tableau N°20 : Demandes de credits d'investissements 2017-2022 au niveau de trois banques.....	75
Tableau N°21 : Evolution des demandes de financement entre 2019 et 2022.....	77

LISTE DES FIGURES

Figure N°01 : Profit espéré de la banque en fonction du taux d'intérêt STIGLITZ et WEISS.	14
Figure N°02 : Offre et demande de crédit : JAFFÉ et MODIGLIANI	16
Figure N°03 : Evolution du nombre de salariés (2012-2018)	27
Figure N° 04: Répartition de l'échantillon selon le statut juridique	45
Figure N° 5 : Répartition de l'échantillon selon le type de l'entreprise	45
Figure N°06 : Répartition des entreprises selon le secteur d'activité	46
Figure N°07 : Répartition de l'échantillon selon le marché ciblé	47
Figure N°08 : Les facteurs qui constituent des obstacles réels à la croissance de l'entreprise	48
Figure N°09 : Les raisons qui ne poussent pas les entreprises à obtenir un nouveau financement	49
Figure N°10 : Type de banques sollicitées par les entreprises.	49
Figure N° 11: Représentation de la durée de la relation avec la banque.	50
Figure N°12 : Répartition des entreprises selon le type de crédit	51
Figure N° 13: Répartition des entreprises selon l'utilité principale de financement obtenu	51
Figure N°14 : Répartition des entreprises selon les réponses des banques sur leurs demandes de crédit	52
Figure N°15 : Les motifs d'accord partiel de crédit	53
Figure N° 16 : Représentation de la durée de traitement d'une demande	54
Figure N°17 : Etats des relations (entreprise -banque).	54
Figure N°18 : Représentation des facteurs qui compliquent la relation banque-entreprise	55
Figure N°19 : Analyse de niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds concernant plusieurs éléments	57
Figure N°20 : Analyse de changement de la banque à cause de l'insatisfaction	58
Figure N°21 : Analyses des critères de sélection de bons projets par les banques	59
Figure N°22 : Les mesures les plus utilisées par les banques lors de l'étude de dossiers de crédits	59
Figure N°23 : Analyse des garanties lors de la demande de financement	60
Figure N° 24 : Représentation des demandes acceptées et refusées pour (2017-2019).	61

Figure N° 25 : Représentation des demandes acceptées et refusées pour (2019-2022)	61
Figure N° 26 : Représentation de taux d'endettement des entreprises	62
Figure N°27: Demandes du crédits acceptées ou rfusées selon la forme juridique.....	63
Figure N° 28 : L'accord ou refus de crédit pour la période (2017-2019) par type d'entreprise (Privé /Publique).....	64
Figure N°29 : Les crédits accordés ou refusés selon le marché ciblé pour la période (2017-2019).....	65
Figure N° 30 : Les crédits accordés ou refusés selon la durée de la relation	66
Figure N° 31 : Nombre des réponses par type de banques.....	67
Figure N° 32 : Demandes de financement par taille d'entreprise.....	69
Figure N° 33 : Le type de garanties demandé dans le cadre d'un financement	70
Figure N° 34 : Représentation des critères financiers les plus utilisés par les banques ...	71
Figure N°35 :Nombres de banques qui octroient des credits inferieurs a ceux demandés	71
Figure N°36 : Représentation de l'importance de la relation banque –entreprise	72
Figure N°37 : Les taux de réduction des demandes de crédit	73
Figure N°38 : Représentation des types de crédits les plus demandés par les PME.....	74
Figure N°39 : Les motifs les plus frequents de rejet des demandes de financement.....	74
Figure N° 40 : Demandes de credits d'investissements 2017-2022 au niveau de trois banques.....	76
Figure N°41 : Evolution des demandes de financement	77

SOMMAIRE

Introduction générale.....	2
CHAPITRE I : Approche théorique sur le rationnement du crédit	
Introduction	6
Section 01 : Caractérisations et notions générales sur le rationnement.	6
Section 02 : Les différents modèles explicatifs du rationnement du crédit.....	12
Section 03 : Le marché du crédit dans le contexte d'information (parfaite et imparfaite)	18
CHAPITRE II : Le financement bancaire des PME en Algérie	
Section 01 : Généralités sur la PME et son environnement.....	25
Section 02 : Les modes de financement des PME.	29
Section 03 : Dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes.....	33
CHAPITRE III : Analyse de rationnement du crédit : Enquêtes auprès des PME et des banques.	
Section 01 : étude empirique via une enquête auprès des PME.....	42
Section 02 : étude empirique via une enquête auprès des banques.....	66
Conclusion generale	79
Références Bibliographique	83

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Les banques ont un rôle incontournable et primordial dans l'économie d'un pays, aussi bien sur le plan interne qu'externe. Elles jouent un rôle central et spécifique dans les économies monétaires parce qu'elles peuvent fournir aux emprunteurs des liquidités au moment voulu.

En effet, le crédit bancaire est un facteur déterminant dans le financement des investissements, dans la création, la gestion et l'évolution d'une entreprise et dans les réponses aux différents besoins des ménages. Mais l'octroi d'un crédit ne se fait pas sans risque. C'est pour cette raison que le rationnement de crédits s'est imposé dans le secteur bancaire.

La structure du bilan de l'entreprise, sa solvabilité, sa capacité de remboursement, l'évolution de son activité et du secteur où elle évolue sont devenus des critères d'appréciation déterminants dans l'analyse des demandes de financement.

En Algérie, si les grandes entreprises peuvent aisément se financer auprès des banques ou sur les marchés financiers, les petites et moyennes entités rencontrent souvent de sérieuses difficultés à trouver les capitaux nécessaires à leur fonctionnement et à leur développement. Confrontées aux difficultés d'obtention de crédit, plusieurs PME devront arrêter leurs activités ou disparaître définitivement. Cependant, à notre connaissance, les études menées à ce sujet n'ont pas accordé à ces dernières l'attention qu'elles méritaient, elles n'ont pas eu égard au rôle qu'elles jouent. Ce dernier point nous pousse à chercher les explications des causes du rationnement de crédit des PME algériennes. La présente étude nous permettra de mieux comprendre et analyser ces causes.

Les questions qui font l'objet de recherches sont les suivantes :

- Quelles sont les éléments qui expliquent, sur le plan théorique et empirique, le rationnement de crédit ?
- Est-ce que la difficulté d'accès au crédit par les PME algériennes est attribuable à d'autres problèmes que la qualité du crédit ?

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

H1 : La capacité de présenter des garanties influence sur le rationnement du crédit.

H2 : Les relations entre la banque et entreprise influent sur le rationnement du crédit.

H3 : Le rationnement du crédit réside dans l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie de l'information.

H4 : La forme juridique, le secteur d'activité et le marché ciblé des PME influent sur le rationnement de crédit.

Pour répondre aux questions et vérifier les hypothèses précédentes, nous avons élaboré un plan de travail qui se repose sur une approche théorique basée sur une recherche bibliographique, et ensuite sur une étude sur terrain en se focalisant sur deux enquêtes auprès des banques et PME de la wilaya de Bejaia dans le but de déterminer les divers raisons de l'existence d'un rationnement du crédit au PME. Néanmoins, pour une meilleure étude nous avons jugé nécessaire de compléter cette analyse par un stage pratique qu'on a effectué au sein de crédit populaire algérien (CPA) agence N°156.

Nous avons divisé et organisé notre mémoire en trois chapitres. Le premier chapitre traitera des aspects théoriques du rationnement de crédit. Nous aborderons les points suivants : les définitions du rationnement, ses différents types, les déterminants du rationnement, l'impact du rationnement sur le volume d'octroi de crédits et sur l'économie, les modèles explicatifs de cette notion, ainsi que l'évolution de cette approche dans le cadre d'information parfaite et d'information imparfaite.

2. Le deuxième chapitre est consacré au financement des PME en Algérie, dans lequel nous allons présenter des généralités sur les PME, les modes de financement des PME et enfin les dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes.

3 .le troisième chapitre, intitulé « analyse de rationnement de crédit, enquête auprès des PME et des banques », sera consacrée à deux études sur terrain par questionnaires destiné aux banques et aux PME de la wilaya de Bejaïa, dans le but de répondre à notre problématique.

CHAPITRE I

**Approche théorique sur le rationnement du
crédit**

Introduction

L'existence et la manifestation d'un rationnement du crédit bancaire a depuis longtemps été favorisée par l'instabilité sur les marchés du crédit.

Le rationnement est généralement associé au terme « crédit » et apparaît fortement dans les décisions prises par les banques en ce qui concerne l'octroi du crédit et des montants, dans le but de faire face au manque ou à l'imperfection des informations sur la fiabilité des emprunteurs.

Le rationnement du crédit est un sujet de discussion qui déclenche beaucoup de débats depuis un bon nombre d'années dans le monde.

Dans le présent chapitre nous essayerons d'éclaircir des notions nécessaires sur le rationnement de crédit.

Dans la première section nous allons définir le rationnement, cerner ces types, expliquer les causes et facteurs du rationnement ainsi son impact sur les ménages et sur l'économie. La deuxième section est consacrée à la présentation des modèles explicatifs du rationnement de crédit. Enfin dans la troisième section, nous analyserons le marché de crédit dans l'environnement d'asymétrie d'informations.

Section 01 : Caractérisations et notions générales sur le rationnement.

D'après le dictionnaire Larousse : « le rationnement correspond à la limitation des produits à une personne à cause de la rareté des ressources (quantité/ prix) »

Dans le domaine de l'économie et finance, cette notion est généralement associée et liée au « crédit » et se manifeste profondément dans les décisions d'octroi du crédit prise par les banques dans le but de faire face au manque ou imperfection des informations sur l'admissibilité et la fiabilité des emprunteurs.

Le rationnement existe lorsque le taux débiteur est strictement inférieur au taux d'équilibre qui résulte de l'intersection de la demande et de l'offre du crédit provenant du client.¹

Selon « Baltensperger 1978 » le rationnement de crédit est une situation de rejet de demande de financement de projet même si l'emprunteur est prêt à payer des taux d'intérêts élevés et fournir des garanties importantes et puissantes.

En bref le rationnement de crédit correspond à une réduction drastique de l'offre de crédit .c'est à dire ; les banques sont plus réticentes à l'idée d'accorder des crédits aux entreprises et aux ménages.

¹ Disponible sur <http://revues.imist.ma?journal=RMGE>

2. Les différents types de rationnement du crédit.

Type 1 : dans une situation de rationnement (type 1), la banque accorde un crédit pour un montant inférieur à celui demandé. A partir d'un certain montant demandé, la banque rationne le crédit.

Type 2 : dans une situation de rationnement de type 2, les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs, alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. De plus, ils sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé et à apporter des garanties plus importantes. Le rationnement de type 2 est qualifié de pur rationnement.

Type 3 : le troisième type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Ce type de rationnement est dû à la vision différente de l'emprunteur et le prêteur sur la probabilité de réussite de projet, c'est-à-dire les anticipations de la banque diffèrent de celles de l'entreprise.

Type 4 : c'est le red-lining, les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent un crédit car, ils présentent beaucoup de risques. Quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché du crédit. Dans ce cas, le rationnement ne s'explique pas en termes d'adéquation de l'offre et la demande par les quantités, c'est un refus de prêter même si les banques disposent de ressources suffisantes.

3. Impacts du rationnement de crédit.

La pratique de rationnement de crédit a influencé sur les ménages, ainsi sur l'économie en générale, en vue de l'immense importance de financement bancaire dans le monde.

3.1 Sur les ménages.**a) L'investissement crée l'épargne :**

En ce qui concerne les ménages, dans une économie d'endettement, étant donné que le crédit joue un rôle primordial puisqu'il permet de renforcer et booster l'investissement. La réduction des émissions de crédit peut avoir un impact sur l'épargne, car ce sont les gains qui y sont générés qui constituent l'épargne des ménages et des entreprises qui à son tour forme les ressources des banques ; l'épargne crée l'investissement.

L'augmentation du taux d'intérêt d'une part décourage l'investissement et réduit la croissance économique.²

² « Finance et banque : le rationnement du crédit » disponible sur le site : www.cloudfront.net.

b) Les dépôts non rémunérés :

Il s'agit du fait que les ménages ne bénéficient pas des crédits liés à leurs dépôts. Donc cela est dû à la sélection adverse. Lorsqu'il y a rationnement de crédit, et si les prêteurs exercent un pouvoir de monopole, l'offre de l'épargne est réduite.

3.2 Sur l'économie**a) Le rationnement du crédit conduit l'économie au ralentissement**

La sélection adverse et le taux d'intérêt élevé ont permis d'accroître le nombre d'emprunteurs douteux dont les projets sont relativement peu rentables, sont ignorés de la banque. D'autre part, l'analyse de Stieglitz et Weiss apparaît claire dans les pays en voie de développement où les banques se caractérisent par une surliquidité et les entreprises, plus précisément 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 de crédit était pour la banque une stratégie pour se protéger contre les risques du remboursement et les aléas liés aux opérations de prêts. Lorsqu'une banque limite d'une part ses possibilités de gain, et d'autre part, accorde un crédit à un client moins sûr qui accepte de payer un taux élevé, dans le but d'avoir un bénéfice élevé, elle peut se retrouver, en cas d'asymétrie d'informations post-ante, dans une situation caractérisée par un manque de liquidité ou devant un risque de faillite.³

4. Les causes du rationnement de crédit**4.1 La fixation des taux d'intérêt, source de déséquilibre entre l'offre et la demande.**

Il se manifeste aujourd'hui dans les directives du comité de Bale qui imposent aux banques d'assurer un équilibre entre les réserves numéraires et le risque encouru. Toutes en cherchant la réduction de risque de crédit par l'application de scoring⁴ aux demandeurs de fonds.

³ Disponible sur le site : www.africmemoire.com

⁴ **Scoring** : C'est l'action d'évaluer le risque de défaillance d'un bénéficiaire de crédit sur la base d'éléments dont notamment l'âge, la profession, les revenus, le niveau d'endettement,... etc.). Cette technique permet de simplifier l'instruction des dossiers de crédit.

4.2. Les périodes de récession économique ou de crise.

En raison des problèmes de solvabilité perçue, les banques limitent l'accès des emprunteurs au marché du crédit. Elles baissent leurs encours de crédit en faisant appel au rationnement et leurs bilans se trouvent dégradés par la réduction des fonds propres et l'aggravation du risque de défaut.

4.3. L'inflation.

Cette variable affecte l'efficacité du système bancaire et diminue en conséquence les taux de rendement réels des investissements et des crédits bancaires (Boyd, Levine et Smith, 2000). Il en résulte une amplification des fractions dans le marché de crédit et l'aggravation du problème d'asymétrie d'information, ce qui entraîne un rationnement du crédit. (Geo et al. 2012).⁵

4.4. Le risque de défaut de l'emprunteur.

Cette cause est jugée comme étant la principale raison de rationnement de crédit selon DR Hodgman (1960). Alors lorsque les banques ignorent la capacité de remboursement du prêt d'un emprunteur, elles préfèrent ne pas distribuer de crédit. C'est ce que appellent les post keynésiens « l'incertitude du futur ». ⁶

4.5. L'asymétrie d'information.

Les néo-keynésiens considère l'asymétrie d'information comme variable capitale et principale dans l'explication de ce comportement d'exclusion de certains emprunteurs du marché de crédit.

5. Les déterminants du rationnement du crédit.

Cinq principaux groupes de variables peuvent influencer sur la décision des banques d'exclure certains clients du crédit à savoir.

5.1 Les caractéristiques de l'emprunteur.

Parmi les variables les plus citées comme déterminantes du rationnement du crédit figurent les caractéristiques de l'emprunteur. C'est le cas, plus particulièrement des PME, qui présentent des spécificités qui limitent leur accès au marché de crédit. Il s'agit essentiellement :

⁵ Disponible sur <http://revues.imist.ma?journal=RMGE>

⁶ Idem.

5.1.1 Caractéristiques démographiques.

La taille de l'entreprise constitue un élément essentiel dans le traitement de dossier du crédit, elle est liée négativement à la probabilité du refus d'octroi de prêt, l'âge de la PME est un indicateur clé de sa capacité de survie, de la qualité de son management, de l'amélioration de son image positive et sa réputation. Le secteur d'activité à travers ses performances intégrales et ses évolutions constitue aussi un indicateur pesant dans l'évaluation de la situation de toute entreprise appartenant à ce secteur.

5.1.2 Les caractéristiques du système de gestion.

Le degré de concentration de gestion traduit par le contrôle de l'entreprise qui est totalement assuré par les propriétaires dirigeants ou l'actionnaire majoritaire, chose qui constitue un facteur majoritaire d'accroissement des coûts et de probabilité de faillite ; le niveau de formalisation des systèmes d'information de la PME est un élément fondamental pour la diminution des asymétries d'information. La structure organisationnelle et le degré de spécialisation des tâches informent sur le bon fonctionnement de l'entreprise et peuvent rassurer les banques de la bonne gestion de la PME à titre d'exemple ; les faiblesses en gestion financière des entrepreneurs impactent la qualité des informations qu'ils fournissent aux banques. Les caractéristiques de la stratégie adoptée par l'entreprise est également une donnée importante sur laquelle s'attardent les banquiers dans l'appréciation d'un dossier de crédit.

5.1.3 Les caractéristiques patrimoniales et de la rentabilité.

Il s'agit de la valeur des garanties offertes par l'entreprise, elle possède une influence sur le niveau du rationnement du crédit pratiqué par la banque, c'est une variable déterminante dans l'accès des PME au financement.

5.1.4 Les caractéristiques du dirigeant –propriétaire de la PME.

Le profil du dirigeant -propriétaire de la PME, sa formation, son expérience professionnelle, sa réputation jouent un rôle déterminant dans l'octroi de crédits

5.2 Les caractéristiques du prêteur.

Le rationnement du crédit peut être aussi associé aux spécificités de la banque

Le volume des fonds propres de la banque affecte ses mécanismes d'octroi du crédit.

Le niveau des fonds propres déterminé et exigé par le comité du Bale impose aux banques deux choix :

- Diminuer le total bilan

- Ou augmenter leur offre de capital.

Dans le cas où la banque est obligée de procéder à un désendettement, le rationnement des offres de crédits est fortement utilisé. En effet, Sapienza(2002) a stipulé que plus la banque est large, plus elle réduit l'offre du crédit aux petits et moyens emprunteurs.

En outre, les PME ont plus de chance d'accéder aux emprunts offerts par les banques proches d'eux géographiquement et caractérisées par leur petite dimension (Saunders et Allen, 2002). Ainsi les banques exigent des conditions de prêt rigides davantage pour les emprunteurs loin d'eux. La distance de la PME du centre de prise de décision de la banque est également cruciale dans le processus de prêt.

5.3 Les caractéristiques de la relation emprunteur-préteur.

La force de la relation entre la banque et la PME induit la génération de l'information privée qui diminue l'asymétrie d'information, et par conséquent, favorise la décision d'octroi du crédit en faveur de la PME.

Dans ce cadre, la durée de la relation entre la banque et la PME a été reconnue dans les modèles théoriques traitant de la question du choix de financement (Petersen et Rajan, 1994; Von Thadden, 1995). Elle abaisse les coûts de l'emprunt et la probabilité d'exigence des garanties par la banque (Berger and Udell, 1995). Elle permet également de réduire l'asymétrie d'information entre la banque et la PME et ainsi la probabilité du rationnement du crédit. Par contre, Cole et al. (1998) constatent que la durée de la relation n'est pas aussi importante que la relation « intense » elle-même, puisque celle-ci augmente la probabilité d'obtenir un crédit supplémentaire et avoir une réponse favorable pour la demande du prêt de la part de la banque.

En outre, les relations bancaires multiples d'une entreprise affectent son accès au crédit. D'un côté, cette multibancarité diminue le risque de pénurie des liquidités de la banque et évite d'abandonner les projets d'investissement par les entreprises (Detragiache et al., 2000). D'un autre côté, le recours des PME à une seule banque réduit leur pouvoir de négociation et augmente celui de la banque (Bris and Welch, 2005), facilite l'accès au financement de la PME et rend les projets d'investissement à financer rentable (Gobbi et Sette, 2014). Dans ce sens, la décision de la banque sur l'octroi du crédit à une PME est influencée par le nombre des relations bancaires nouées par l'entreprise.

5.4 Les caractéristiques du projet financé.

Le projet présenté par le PME peut influencer sur la décision de la banque d'octroi du crédit. La banque évalue le projet à la base d'une analyse financière (la valeur nette actuelle,

le taux de rendement interne et l'indice de profitabilité) qui permettent d'analyser la rentabilité et le cout-utilité du projet. Elle distingue aussi entre les projets des PME mis en avant par leur nature (création, extension, exploitation ...), par leur secteur d'activité et par leur degré d'innovation.

5.5 Les caractéristiques du prêt :

Les caractéristiques du prêt influencent les décisions de la banque. Les banques en concurrence fixent un taux d'intérêt, sur la base du taux directeur arrêté par la Banque centrale, comme étant un dispositif de « screening » pour faire la distinction entre les « bons » emprunteurs des « mauvais » emprunteurs et pouvoir gérer le volume des crédits à octroyer.

Une augmentation du taux d'intérêt par la banque peut conduire à une baisse du bénéfice attendu de celle-ci en raison de l'effet désélection adverse et l'aléa moral.

Le montant et la maturité (date d'octroi – date de remboursement) du crédit peut influencer le comportement du rationnement du crédit des banques. Plus la période du prêt est longue, plus le prêt nécessite un suivi et un contrôle accru et le risque de son recouvrement est plus élevé, d'où la probabilité du rationnement du crédit. Par contre, le prêt à court terme est moins rationné car, il réduit le problème de l'asymétrie d'information.

Section 02 : Les différents modèles explicatifs du rationnement de crédit

Il existe plusieurs modèles qui ont tenté d'expliquer le rationnement. Nous présentons, ici, les plus importants.

2.1 Le modèle de FRIED and HOWIT

Dans le modèle de FRIED and 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'intérêts, contrairement aux emprunteurs. Si les conditions de refinancement de la banque varient ; suite à un choc non observable par l'emprunteur, la banque crée alors une rigidité des taux en ne répercutant pas 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 effet, si elle impute les variations des taux aux clients, ils changeraient d'institution. La banque devrait alors faire face à des coûts administratifs (frais d'ouverture de dossier) pour 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, quelque soient les chocs aléatoires qu'il subit⁷.

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 prêteur. 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 cocontractant a force exécutoire dès que celui-ci a une réputation à protéger.

Le contrat implicite est auto réalisateur car les gains immédiats procurés par son non-respect sont inférieurs aux pertes liées à la destruction de la réputation et du lien 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 le pouvoir de se procurer des fonds en cas de besoin de liquidité. En conclusion, sur la relation de clientèle, rappelons qu'elle procure à la banque d'autres sources de profit que les 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 leurs projets et d'indiquer à la banque le montant exact de leurs revenus. Cependant, si la relation de clientèle permet de diminuer les frictions informationnelles, elle ne les annule pas.

2.2 Modèle de HODGMAN

Selon HODGMAN (1961), comme les emprunteurs-déposants procurent aux banques un revenu supérieur à celui des autres emprunteurs, les banques cherchent à partager avec eux ce supplément. Soit elles rémunèrent les dépôts à vue, soit elles appliquent aux emprunteurs déposants des taux débiteurs inférieurs à ceux des emprunteurs non déposants.

⁷ ANNE J, (2000) ; «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l' Harmattan, Paris, p77.

Dans la pratique, cette deuxième solution est retenue car la rémunération des dépôts à vue est interdite. Puisqu'elles privilégient les emprunteurs-déposants, HODGMAN conclut que les banques rationnent les autres clients. Mais, accorder un crédit en priorité aux clients déjà déposants n'implique pas un rationnement du crédit (dans le sens rationnement "pur"), sauf si ce modèle est complété par une hypothèse sur la rigidité des prix, justification que voulait éviter HODGMAN.

2.3 Modèle de JAFFEE et RUSSEL

JAFFEE et RUSSEL (1976) introduisent l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs. Leur modèle est fondé sur l'impossibilité d'observer les coûts de défaillance. La clientèle des banques est divisée en deux groupes.

Le premier groupe est composé d'emprunteurs honnêtes et malhonnêtes. Pour ne pas être repérés, les emprunteurs malhonnêtes se comportent comme les emprunteurs honnêtes.

Les emprunteurs malhonnêtes ne remplissent pas leurs engagements dans le cas où 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) où les propriétaires de bonnes voitures vendent à un prix moyen en raison de la présence de voiture de mauvaise qualité sur le marché (LEMON). 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 sur la qualité qu'ils désirent emprunter (rationnement de type 1) car le risque de défaillance est croissant avec le montant du crédit.⁸

2.4 Le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981) :

Dans ce modèle, le prêteur et emprunteur sont neutre 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

⁸ ANNE J,(2000); «le rationnement du crédit dans les pays en développement» le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris, p78.

la nature) de leur projet alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espéré du projet.

Tous les investissements ont la même taille et les coûts de faillite ne sont pas pris en compte.

Les taux d'intérêt ne servent pas de variable d'ajustement car, ils influencent la nature des transactions par un effet d'anti-sélection et un effet anti-incitatif.

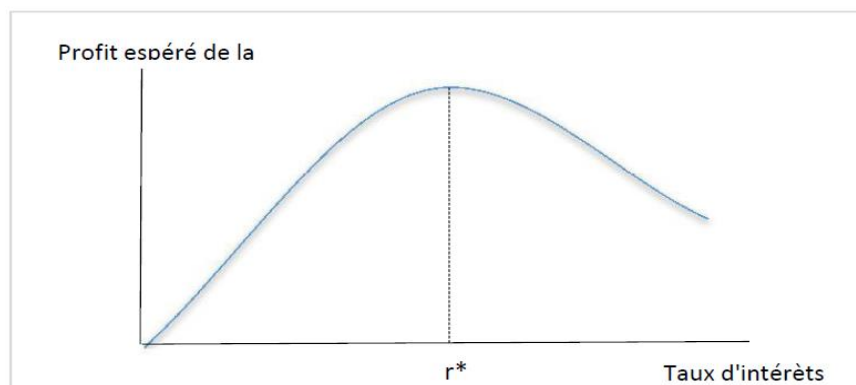
L'effet d'anti-sélection signifie que, si le taux d'intérêt augmente pour ajuster l'offre et la demande, seuls les emprunteurs les plus risqués, se présentent sur le marché. En raison de ce phénomène s'il existe un nombre discret d'emprunteur potentiel, le profit de la banque n'est pas une fonction monotone 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 risqués se retirent.

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

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 Jaffé où le profit varie positivement avec les taux d'intérêt.

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

Figure N° 01 : Profit espéré de la banque en fonction du taux d'intérêt STIGLITZ et WEISS.



Source : STIGLITZ et WEISS (1981).

2.5 Le modèle de WILLIAMSON (1987)

Ce modèle se situe dans un cadre différent de celui de Stiglitz et Weiss : l'asymétrie d'information n'est pas ex-ante mais ex-post. La banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains emprunteurs sont malhonnêtes et ne rembourseront pas leurs emprunts, même si leurs revenus sont suffisants. Dans ce cas, les contrats de dette sont des arrangements optimaux entre prêteurs et emprunteurs et permettent d'économiser des coûts de surveillance, assimilés à des coûts de faillite. Comme la probabilité que le prêteur surveille l'emprunteur et les coûts de surveillance augmentent avec le taux d'intérêt, le prêteur rationne le crédit si cette augmentation est supérieure au remboursement obtenu, grâce à l'accroissement du taux d'intérêt.

2.6 Modèle de JAFFÉ et MODIGLIANI (1969) :

Ce modèle est fondé sur l'impossibilité de classer les clients en fonction de leur risque. Son originalité est de prendre en compte non seulement la fonction d'offre de crédit, mais également la fonction de demande. De ce fait, bien que les auteurs aient recours à des raisons exogènes au comportement de maximisation du profit bancaire, ce modèle est important pour comprendre le rationnement de crédit. Nous le présentons de manière détaillée. De plus il propose une mesure de rationnement au niveau macroéconomique. Avant d'étudier le modèle de Jaffé et Modigliani, rappelons que, selon la théorie microéconomique, une entreprise en situation de monopole produit jusqu'à ce que sa recette marginale égale son coût marginal.

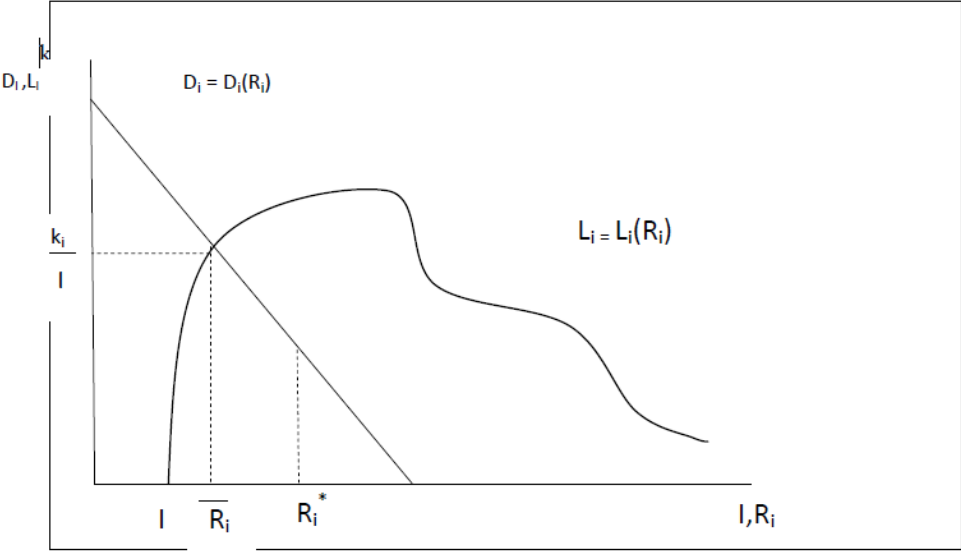
En s'appuyant sur cette théorie, Jaffé et Modigliani expliquent pourquoi une banque en situation de monopole ne rationne pas le crédit.⁹

Leur raisonnement est le suivant : P_i est le profit espéré d'un monopole discriminant pour le « i ème » client. C'est une fonction de montant du prêt L_i , du taux d'intérêt R_i et de la fonction de densité F_i , définie telle que : $F_i(x) = 0$ pour $x < k_i$ ou $x > k_i$: k_i est le revenu minimum dégager par le projet, et k_i le revenu maximum. $R_i L_i$ est le montant total que l'emprunteur promet de rembourser (avec $R_i = 1 + r_i$). La contribution de L_i au profit espéré de la banque se mesure par la différence entre le remboursement et le coût d'opportunité du crédit :

⁹« Le rationnement du crédit dans les pays en développement ». Edition L'Harmattan, école polytechnique, Paris 2000, p 67

Figure N°02 : Offre et demande de crédit : JAFFÉ et MODIGLIANI

$$P_i = P_i(R_i, L_i) = [R_i, L_i] = R_i L_i \int_{R_i L_i}^{k_i} f_i(x) dx + \int_{K_i}^{R_i L_i} x f_i(x) dx - I L_i$$



Source : jaffee et Modigliani(1969).

Tableau 01 : Résumé de certains modèles explicatifs de rationnement du crédit.

Modèles	Comportement des agents : Asymétrie d'information ex-ante et ex-post	Causes de rationnement du crédit
Hodgman (1960)	Non pris en compte.	La probabilité de défaut de remboursement de l'emprunteur.
Jaffe et Modigliani (1969)	Non pris en compte.	La banque ne peut appliquer le taux d'intérêt correspondant au risque présent.
Turgot (1970)	Non prise en compte.	La rigidité de taux d'intérêt sous contrainte des institutions.
Jaffee et Russel (1976)	-Asymétrie d'information ex-ante : non prise en compte. -Asymétrie d'information ex-post : connu par les clients malhonnêtes mais inconnue pour le banquier.	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)	-Asymétrie d'information ex-ante : connue uniquement par les emprunteurs. -Asymétrie d'information ex-post : non prise en compte.	Aléa moral ex ante : la probabilité de réalisation de projets financiers est faible et ce risque est connu par les emprunteurs.
Willimasn (1987)	-Asymétrie d'information ex-ante : non prise en compte. -Asymétrie d'information ex-post : Connue par les emprunteurs mais pas par le banquier	Cout de surveillance important (Les emprunteurs sont malhonnêtes et ne rembourse pas la banque même si leurs revenus sont suffisants).

Source : JOSEPH(1998)

Section 03 : Le marché du crédit dans le contexte d'information (parfaite et imparfaite)**3.1 Le marché de crédit dans le contexte de l'information parfaite****3.1.1 Le marché de crédit et l'optimum de PARETO.**

Dans un marché concurrentiel parfait et complet, l'information est exogène ; l'information détenue par les agents individuels, les banques ou les entreprises ne peut pas être modifiée, ni affectée par le comportement des contreparties.

De ce fait, dans une économie de marché de type Pareto-optimal caractérisée par l'absence d'incertitude, la question d'information parfaite et le secteur financier qui est perçu. Comme une simple contrepartie des décisions réelles, l'absence d'information entre prêteur et emprunteur. « Dans les économies connues par l'ampleur de l'information asymétrique, le principe de l'optimum de Pareto n'existe pas ».

L'information parfaite est considérée comme un bien public qui répond au principe de non rivalité et non exclusion. Sachant que la non-rivalité de l'information signifie que son utilisation par l'une des contreparties ne diminue pas celle d'une autre.

3.1.2 Le marché de crédit dans le cadre de la théorie de libéralisation financière

La théorie de la libéralisation financière considère qu'il existe une relation positive entre l'épargne et l'investissement. Les banques accordent dans leurs portefeuilles emprunteurs une place privilégiée à la réputation bien établie et aux entreprises commerciales qui ont connu une longue période de stabilité. Il n'y a que peu d'incitation à l'exploration d'opportunités de nouveaux prêts. La contrainte du plafonnement du crédit par les banques limite le financement de certains investissements qui, pourraient se révéler profitables.

3.2 Le marché de crédit dans le contexte de l'information imparfaite (Asymétrie de l'information).

L'asymétrie d'information permet d'analyser des comportements et des situations courantes dans l'économie de marché. En effet, on constate que sur un marché, un des deux acteurs dispose d'une meilleure information, il en sait plus que l'autre sur les conditions de l'échange (qualité du produit, travail fourni...). Cette situation contredit l'hypothèse de transparence de l'information du modèle standard de concurrence pure et parfaite. Des individus rationnels qui maximisent leur utilité, sont donc prêts à avoir des comportements opportunistes qui risquent de compromettre le fonctionnement efficace du marché.

Depuis très longtemps, les économistes ont trouvé que l'asymétrie de l'information était l'origine du rationnement de crédit. Dans ce contexte, les asymétries de l'information désignent la disparité entre l'information dont dispose le client à la recherche du crédit et les fournisseurs de fonds dont on suppose qu'ils sont habituellement désavantagés.

Pour P. Roger (1988), l'asymétrie de l'information peut avoir deux origines : soit le fait qu'un partenaire dispose de plus d'information que l'autre, soit des coûts d'obtention de l'information. Deux aspects directs de l'asymétrie de l'information : l'anti-sélection et le risque moral.¹⁰

3.2.1 L'anti-sélection ou sélection adverse

La sélection adverse est un phénomène économique qui peut être retrouvé dans plusieurs cas économiques : il se vérifie dans le cas où les agents ont des caractéristiques différentes et il s'agit d'une auto-sélection des agents économiques de telle manière que les agents les meilleures sortent du marché en y laissant les agents les pires. On parle de sélection adverse, d'*auto-sélection* ou d'*anti-sélection*, quand les caractéristiques d'une partie sont inconnues de l'autre (*information cachée, hidden information*). Elle représente l'incapacité à obtenir une information exhaustive sur les caractéristiques de biens apparemment identiques.

Il s'agit d'un problème d'opportunisme précontractuel résultant du fait que les individus détiennent des informations privées non accessibles au cocontractant. L'hypothèse théorique de la sélection adverse confirme l'existence des asymétries informationnelles sur le marché.

Dans la relation prêteur-emprunteur (secteur bancaire), ce phénomène apparaît avant que le projet n'aboutisse, c'est-à-dire avant la signature du contrat de crédit. Il ne permet pas au prêteur de connaître la capacité exacte de remboursement de l'emprunteur.

Dans les modèles de sélection adverse, les emprunteurs présentant un risque plus élevé ex-ante de défaut voient la probabilité de remboursement plus faible et que, par conséquent, choisir des prêts plus importants. En tant que prêteurs, ils ne peuvent observer le type de risque d'un emprunteur. La sélection adverse peut aussi conduire à refuser des emprunteurs à faible risque.

Un exemple sur le mauvais fonctionnement : le marché des voitures d'occasion donné par AKERLOF (1970).

¹⁰ ROGER P., (1988), « Théorie des marchés efficients et asymétrie d'information », *revue de Finance*, N°1, P5797

3.2.2 Le marché d'occasion des voitures (The Market for Lemons)

AKERLOF a été le premier à proposer un modèle avec asymétrie d'information sur la qualité des produits. Il a démontré que le prix n'est pas nécessairement synonyme de la qualité : bonne ou mauvaise. Il a pris l'exemple d'un marché de cent voitures d'occasion où cinquante sont des modèles de mauvaise qualité « *Lemons* » et cinquante sont des modèles de bonne qualité.

Qui connaît la qualité exacte du modèle proposé ?

*Certainement pas l'acheteur.

Seuls les propriétaires disposent de l'information. Pour les acheteurs potentiels, l'asymétrie d'information est totale. Les premiers (propriétaires ou vendeurs) savent la qualité de ce qu'ils veulent vendre, alors que les seconds (les acheteurs) se verront toujours dire que l'automobile qu'ils envisagent d'acquérir est "en parfait état".¹¹

3.2.3 Le risque d'aléa moral

Dans le cas des phénomènes du « sélection adverse » il a été question des situations où l'asymétrie d'information intervient ex-ante, au moment de la conclusion du contrat (ex-post).

On parle alors du « comportement caché ou action cachée », « d'aléa moral ». Cette absence de connaissance parfaite du comportement après l'octroi du crédit conduit à une situation où le marché ne peut être traité de façon globale. C'est un risque où l'emprunteur s'engage dans des activités considérées comme indésirables par le prêteur parce qu'elles augmentent le risque du projet auquel est consacré le prêt et diminue donc la probabilité qu'il soit remboursé.

L'aléa moral, concernant le secteur financier, se rapporte à toute situation dans laquelle les résultats de la relation de crédit dépendent d'actions entreprises par l'emprunteur après signature du contrat et sont imparfaitement observables par le créancier. Cette asymétrie d'information conduit à un fonctionnement inefficace du marché du crédit.

En présence d'aléa moral, les termes du contrat du crédit affectent le comportement de l'emprunteur et les performances dans le sens qui influe le rendement du prêteur, même si les caractéristiques du l'emprunteur sont totalement connues par le prêteur (Bell 1990).

Malgré l'envergure des risques que peut générer l'asymétrie de l'information, il existe tout de même des solutions plus au moins applicable, il s'agit :

- Du screening ou monitoring : la partie non informée recherche de l'information ;

¹¹ ROGER P., (1988), « Théorie des marchés efficients et asymétrie d'information », *revue de Finance*, N°1, P5797.

- Le Signaling : la partie informée révèle de l'information ;
- La partie non informée peut inciter les membres de la partie informée à révéler leur type d'information.
- La partie non informée peut définir les clauses contractuelles en fonction des informations qu'elle ne détient pas.

3.2.4 Relation d'agence

Une grande part des difficultés rencontrées dans les relations entre les porteurs de fonds et les entreprises (en particulier les PME) trouve son origine dans des problèmes d'agence.

PETTIT et SINGERP (1985) considèrent les problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme les facteurs décisifs des coûts de financement.

L'entrepreneur s'intéresse principalement à la rentabilité des capitaux empruntés, à son objectif personnel et son autonomie de gestion. Par contre, le prêteur apprécie plutôt la solvabilité et le respect des engagements de l'emprunteur. L'attention apportée à la capacité de remboursement de l'emprunteur incite les bailleurs de fonds à se protéger contre le risque de défaut de l'entreprise. Ce dernier entraîne différents coûts d'agence. Et si ce coût est très critique, les fournisseurs de fonds rationnent le prêt. Le rationnement est donc une conséquence de l'existence d'une divergence d'intérêt entre emprunteur et prêteur.

De même, Williamson (1987) suppose que la banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains débiteurs malhonnêtes peuvent cacher leurs bons résultats acquis grâce à la banque et ne la remboursent pas. Les coûts excessifs de surveillance débouchent souvent sur le rationnement du crédit.

La relation du crédit concrétise le contrat entre deux partenaires dans lequel le taux d'intérêt influence la nature des clients financés. Un taux élevé n'attire que les entreprises les plus risquées.

Selon CIEPLY et PARANQUE (1997), la relation du crédit bancaire est une relation complexe basée, le plus souvent, sur une information imparfaite et incomplète, dans la mesure où les banques ne possèdent pas toute l'information sur les projets présentés par les entreprises.

En effet, si un emprunteur potentiel a déjà un compte bancaire depuis un certain temps dans la banque auprès de laquelle il demande un crédit, celle-ci peut dégager des informations intéressantes sur la situation financière de ce futur client. La banque peut aussi disposer

d'informations sur le comportement de l'emprunteur en matière de remboursement, si ce dernier a déjà été amené à emprunter auprès de cette même banque

En résumé, la relation de crédit est caractérisée par l'incertitude des risques.

L'information n'est pas équitablement détenue par les deux partenaires. Donc, la transparence et la pertinence de l'information fournies aux investisseurs et aux prêteurs représentent les seules solutions pour diminuer l'asymétrie informationnelle. Les détenteurs de fonds non informés ont des comportements méfiants face à un nouveau client. Le partage informationnel constitue une solution appropriée pour résoudre le problème.

Selon Petersen et Rajan (1994), plusieurs variables permettent, en effet, d'augmenter la disponibilité du crédit notamment, l'âge de l'emprunteur, l'ancienneté des relations bancaires, la multiplicité des services offerts par les banques prêteuses.

De nombreux auteurs ont présenté les relations de long terme comme un moyen de protéger les emprunteurs contre le rationnement (Eber, 1999), de réduire le problème d'information et de coût de leurs emprunts bancaires (Berger et Udell, 1995), d'améliorer leur accès au crédit (Petersen et Rajan, 1994).

Il existe de nombreux indicateurs pour mesurer la force de la relation tels que l'étendue (Udell, 2008), la durée (Elsas, 2005), la longueur (De Young *et al.* 2008) et l'inverse du nombre des banques (Cole, 1988 ; Foglia *et al.* 1998)

Ainsi, elle permet à l'entreprise d'obtenir, en termes de coûts et de disponibilité, un meilleur accès au financement.

Conclusion

Pour une banque, le rationnement de crédit est le fait de limiter ou contrôler l'émission de prêt envers un emprunteur potentiel aux conditions demandées c'est-à-dire les quantités, prix ou taux d'intérêt, afin de réduire son exposition aux risques.

En effet la notion de rationnement de crédit est la contrainte financière qui se traduit par un accès restreint au crédit alors même que les entreprises sont prêtes à en payer les prix et que leurs projets sont rentable.

Au cours de ce chapitre, nous avons pu voir et distinguer en général le rationnement faible (partiel) qui correspond à la situation qui obtient un prêt inférieur à celui demandé. Le rationnement fort (total) qui correspond à une situation où la banque refuse complètement de financer une entreprise quel que soit le montant du prêt, une situation qui s'explique par l'existence d'asymétrie d'information entre les bailleurs de fonds et les emprunteurs.

CHAPITRE II

Le financement bancaire des PME en Algérie

Introduction

La PME constitue dans toutes les économies, un facteur de croissance, de création de la valeur ajoutée et d'emplois. Les PME jouent un rôle important dans le développement économique de tous les pays (LEVERATTO, 2009.) .Ces entreprises sont considérées comme un levier de la création de richesse, générateur, et moteur de progrès socio-économique (BACAL, SPENCE, DZAKA et CORDOS (2011).

En Algérie, les PME jouent un rôle important dans l'économie, mais demeurent en nombre insuffisant par rapport aux normes internationales. En effet, la densité moyenne mondiale des PME pour 1.000 habitants est de 45. En Algérie, cette densité est de 28 PME/ 1000 habitants. La wilaya de Bejaia possède l'une des plus importantes densités du pays avec 39 PME pour 1.000 habitants.

En outre, 70% des PME sont implantées dans le Nord, 22 % dans les Hauts plateaux et uniquement 8 % dans le Sud et Grand Sud.

Différentes mesures sont prises par l'État pour développer les PME et favoriser leurs promotion par des soutiens sur le plan assistance, financement et accompagnement (loi n°17-02 du 10 janvier 2017).

Mais, dans l'ensemble, la PME algérienne demeure fragile, non-compétitive et peu innovante.

Dans ce chapitre nous allons présenter la PME : sa définition, ses caractéristiques, son rôle dans l'économie et les modes de son financement.

Section 1 : Généralités sur la PME et son environnement

1. Définition de la PME

La loi 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement des PME définit la PME, quel que soit son statut juridique « comme étant une entreprise de production de biens et/ou services, employant entre 1 et 250 employés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas les 4 milliards de DA et dont le total-bilan n'excède pas 1 milliard de DA ».

En outre, la confédération générale des petites et moyennes entreprises(CGPME) considère la PME comme « l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales

quelque soit sa forme juridique et comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant de 1 à 250 personnes.

Ces critères retenus par la loi Algérienne sont également utilisés par l'OCDE et l'Union européenne.

L'Algérie, a adopté la charte de Bologne sur les PME en juin 2000, charte qui consacre, la définition européenne des PME qui reprend trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise

Le niveau de ces trois critères permet de faire la distinction entre la moyenne entreprise, la petite entreprise et la très petite entreprise. (tableau-ci-après) :

Tableau N°02 : répartition des tailles d'entreprises.

Taille de la PME	Moyenne entreprise	Petite entreprise	Très petite entreprise
Nombre de salariés	50 à 250	10 à 49	1 à 9
Chiffre d'affaires	400 million à 4 milliards	N'excède pas 400 millions	Inférieur à 40 millions
Total-bilan	Compris entre 200 millions et 1 milliard	N'excède pas 200 millions	N'excède pas les 20 millions

Source : Bulletin de l'information statistique de la PME Ministère de l'industrie et des mines.

2. Les caractéristiques des PME

Les principales caractéristiques de la PME sont nombreuses et nous permettent d'établir un profil- type de PME :

- La petite taille ;
- Centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire ;
- Faible spécialisation de travail ;
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée ;
- Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés
- Structure d'organisation plate ;

- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché
- Proximité entre patron et employés ;
- Faible formalisation

3. Les caractéristiques des PME en Algérie

Les PME en Algérie possèdent quelques caractéristiques spécifiques qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. L'environnement économique, les difficultés d'accès au financement et la prédominance du secteur public, délimitent les champs d'intervention et l'évolution des PME. Ces contraintes font que la PME Algérienne a des caractéristiques spécifiques, notamment :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital familial.
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des services.
- Prépondérance de la microentreprise (97.7% des PME en Algérie (2017) appartiennent à la catégorie des TPE avec des effectifs inférieurs à 10 salariés)
- Manque d'encadrement technique (la majorité des PME algériennes souffrent d'un retard technologique ce qui conduit à des conditions de production peu performantes.
- Faiblesse de cumulation technologique.
- Peu de spécialisation.
- Quasi –absence de l'innovation.
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées.
- La prédominance du secteur informel.

3. Le rôle des PME dans le développement économique algérien.

Dans toutes les économies des pays développés ou en développement, la PME joue un rôle primordial dans la croissance économique, dans la création des emplois et dans la valeur ajoutée. Voyons quelle est la contribution de la PME Algérienne dans l'économie nationale sur le plan de la création d'emploi, dans La production nationale, dans la valeur ajoutée et dans les exportations.

3.1 La contribution des PME dans l'emploi.

L'Algérie comme beaucoup d'autres pays, apprécie l'importance des PME et son apport important pour l'emploi. La PME emploie plus de 56 % de l'effectif total national des salariés.

L'évolution des emplois dans les PME se présente selon les données fournies par les bulletins de la statistique des PME algérienne suit :

Le nombre de salariés occupés par les PME est passé de 1.848.117 emplois en 2012 à 2.885.651 emplois en 2021. Cette importante augmentation résulte de l'évolution du nombre de PME privées (données du bulletin d'information statistique de la PME du n° 24 au 39).

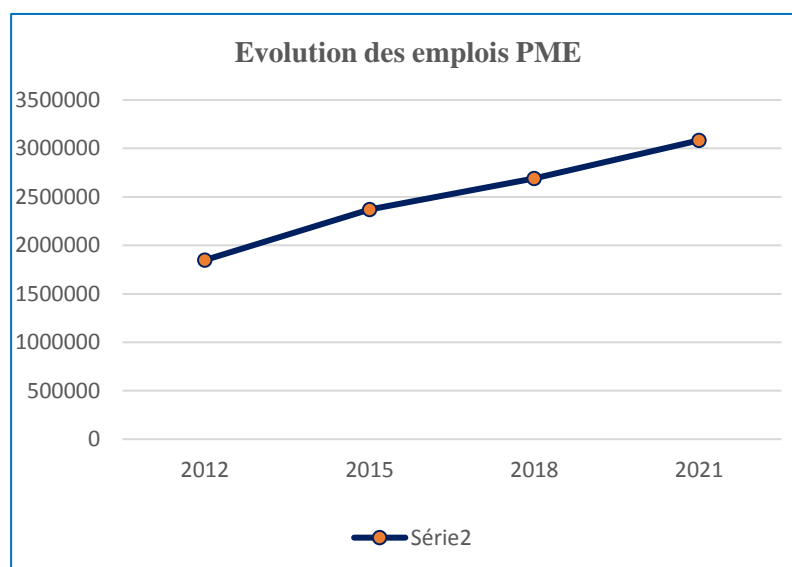
Tableau N°03 : Evolution des emplois PME. 2012-2021

2012	2015	2018	2021
1.848.117	2.371.020	2.690.246	3.083.503

Source : Bulletin de l'information statistique de la PME Ministère de l'industrie et des mines.

Avec un taux d'évolution de : 67 % entre 2012 et 2021 soit un taux moyen de 7.5 % par an durant dix ans. A titre d'exemple le taux de création des PME en France est de 12%. Il reste donc beaucoup d'efforts à faire pour atteindre le niveau des pays développés.

Figure N°03 : évolution du nombre de salariés (2012-2018)



Source : Bulletin de l'information statistique de la PME Ministère de l'industrie et des mines.

3.2 La création de la valeur ajoutée

L'apport des PME dans l'économie est en moyenne de 87.34 % (hors hydrocarbures). Ce taux varie selon les secteurs : 99.27 % en agriculture, BATP (82.35 %), commerce distribution (94 %), industrie manufacturière (87.48 %), transport-communication (84.87 %) ... Mais l'économie Algérienne reste dominée par l'apport des hydrocarbures¹².

3.3 La promotion des exportations

L'économie algérienne se caractérise par une très forte dépendance vis-à-vis des exportations d'hydrocarbures, les exportations hors hydrocarbures demeurent toujours marginales, avec seulement 6,27% du volume global des exportations.

Actuellement, avec les mesures incitatives de l'état, le volume des exportations hors hydrocarbures a atteint les 5 milliards de dollars en 2021, avec un taux d'évolution remarquable de 120 % par rapport à la période précédente.

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés sont constitués essentiellement par les groupes : semi-produit avec une part très importante de 74,81% des exportations hors hydrocarbures, suivi des biens alimentaires, produits bruts et biens d'équipements industriels avec des parts très faibles.

Les PME algériennes sont caractérisées par le manque d'engagement vers l'international. Un accompagnement est fort utile pour promouvoir cette option.

Des points faibles des PME : le manque de compétitivité (maîtrise des coûts, efficacité), l'absence d'innovation et la non-maîtrise des techniques d'exportation, la méconnaissance des marchés extérieurs, toutes ces insuffisances freinent la pénétration des marchés internationaux,

¹² Bulletin d'information statistique de la PME

Section 02 : Les modes de financement des PME.**1. Le financement formel des PME****1.1 L'autofinancement**

L'autofinancement consiste à financer des projets de l'entreprise en utilisant une partie ou la totalité des bénéfices. Il représente la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes distribués en cours d'exercice.

Autofinancement= CAF-dividendes

Il existe plusieurs types d'autofinancement :

- L'autofinancement d'enrichissement est un autofinancement qui a pour objectif l'expansion de l'entreprise par l'acquisition de nouveaux équipements ou procédés pour faire évoluer ou élargir l'activité de l'entreprise et avoir plus de profit.
- L'autofinancement de maintien est destiné à maintenir les capacités existantes de l'entreprise et maintenir son niveau d'activité.

L'autofinancement pour petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser dans l'entreprise afin de la financer. L'autofinancement garantit l'indépendance de l'entreprise et son autonomie de gestion et lui évite un endettement qui pourrait être difficile à rembourser ou faire face à ses coûts.

1.2 Le capital-risque

Le capital-risque consiste en investissement servant à financer des jeunes entreprises innovantes à fort profil dans le futur. C'est une prise de participation à risque, le profil n'est pas garanti et l'entreprise pourrait ne pas atteindre les objectifs recherchés.

En Algérie, ce système de financement des PME par capital risque est au stade embryonnaire. Par conséquent, c'est le financement par crédit bancaire et le microcrédit qui sont mis à la disposition des PME pour se financer.

1.3 Le marché financier : l'introduction en bourse

Il est l'un de nouvelles opportunités de développement et croissance pour les PME. Il leur permet de détenir des fonds propres importants et acquérir une image transparente. Mais les conditions d'entrée en bourse concernent les grandes entreprises.

En Algérie, ce mode de financement n'est pas accessible aux PME, cela est dû à leur statut et leur capacité financière limitée, c'est pour cela les PME ne peuvent pas bénéficier de ce type de financement

1.4 Le financement traditionnel : le financement bancaire

Plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent à l'endettement bancaire. L'endettement bancaire reste l'unique source pour les PME en Algérie pour le financement de leurs besoins. Mais, la réalité du terrain confirme que les PME rencontrent beaucoup d'obstacles pour obtenir un financement, s'ajoutent aux difficultés d'acceptation de dossiers, les coûts pratiqués et les conditions exigées par les banques.

1.5 Le financement par le crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à déboursier la somme correspondant au coût d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées « loyers ».

En Algérie, le crédit-bail est défini comme « une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé; ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire; et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel, sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux » .

1.6 Le microcrédit

Selon VINCENT.F, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement.

Essentiellement, ces nouvelles stratégies de financement visent la création d'entreprises au sein des populations à faible revenus, en procurant à la fois un capital et de la formation.

Le microcrédit professionnel, destiné à la création d'entreprises ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle.

Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation pour accéder à l'emploi.

2. Le financement informel des PME

Ce type de financement est défini comme « toutes les transactions financières (emprunts et dépôts) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier central » Adam et Fitchett (1994).

Le marché informel en Algérie est important et son financement échappe dans sa quasi-totalité au financement normal et réglementé.

3. Différents éléments de risque chez les PME

La théorie financière avance que tout rendement exigé d'un actif est fonction du niveau de risque qu'il présente. Les PME étant caractérisées par leur fragilité et leur faible taux de survie, elles sont par conséquent considérées comme présentant des risques. Il existe différents risques auxquels la PME fait face.

3.1 Risque d'affaires

Le risque d'affaires, appelé également risque d'exploitation. Il se compose des risques relatifs à l'activité commerciale, à l'évolution des technologies.

3.1.1 Risque commercial

La PME dépend de l'évolution du marché sur le plan de la concurrence, l'évolution de l'offre et demande, l'introduction sur le marché des biens similaires à son produit, l'introduction de produits de substitutions, la baisse des revenus des clients, l'inflation, l'évolution des prix de la matière première...etc. Toutes ces données peuvent constituer un risque pour la PME et influent sur le niveau de son activité, sur sa rentabilité, voire, même sur sa survie.

Les PME rencontrent donc certaines difficultés auprès des banques qui préfèrent souvent faire affaire avec de grandes entreprises.

3.1.2 Risque de gestion

Le risque de gestion peut se présenter sous forme d'un manque de connaissances en gestion, en organisation, en marketing, en finance, dans la maîtrise des outils de gestion, dans l'absence d'une vision stratégique à moyen et long terme, dans le manque de suivi des évolutions des systèmes de gestion informatique...etc.

Ces risques exigent au gestionnaire une volonté d'apprendre et d'évoluer avec l'évolution des techniques de gestion.

3.1.3 Risque technologique

Il s'agit de l'incapacité de l'entreprise de fournir au marché un bien ou un service compétitif et adapté à l'évolution technologique. Cette incapacité met en danger l'entreprise qui n'arrive pas à mettre un produit concurrentiel, sur le plan qualité et coûts. L'activité de recherche et développement, l'acquisition de nouvelles technologies sont une nécessité qui permet à l'entreprise d'être compétitive à moyen et long terme.

3.2 Risque financier

Un risque financier est souvent défini comme le risque conduisant à des pertes financières suite à une opération financière ou une opération économique qui n'a pas entraîné des surcoûts.

Les PME sont connues par leurs fragilités financière, les problèmes de trésorerie, de rentabilité et de sous- capitalisation impliquant un niveau de risque financier plus élevé que celui des grandes entreprises.

4. Problèmes d'accès aux financements bancaires par les PME

Les PME en Algérie rencontrent de grandes difficultés dans leur financement, malgré les mesures de promotion et de développement des PME prises par l'Etat.

1^{ere} contrainte : liée à la nature et aux caractéristiques des banques.

- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement
- les banques évitent de prendre des risques d'octroi des crédits quand il s'agit des PME. Les banques exigent des garanties réelles qui, souvent, dépassent les possibilités des entreprises.
- Les démarches d'octroi de crédit aux PME sont lourdes et lentes et non adoptées aux nouvelles données économiques.
- Des taux d'intérêt élevés.¹³

¹³ OCDE.(2007). « le financement des PME »,p01

2^{ème} contrainte : d'ordre interne relatif à la structure financière de l'entreprise.

Les insuffisances sont parfois internes à l'entreprise et peuvent conduire à des difficultés financières. Nous citons ci-après, les principales et les plus souvent rencontrées dans les PME.

- L'insuffisance d'informations financière.
- La structure financière déséquilibrée.
- Le manque de fiabilité des documents comptables présentés aux banques.
- L'organisation centralisée et personnalisée.¹⁴

Section 03 : Les dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes

Le gouvernement algérien a retenu la promotion et l'évolution des PME comme une priorité dans sa stratégie de développement.

Pour concrétiser ces objectifs, des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures, d'évoluer, de renforcer leur rentabilité et d'être compétitives.

La loi 17-02 du 10 janvier 2017 a retenu des différentes mesures incitatives pour favoriser :

- L'impulsion de la croissance économique
- L'amélioration de l'environnement des PME
- L'encouragement de l'émergence des PME
- L'amélioration de la compétitivité et la capacité d'exportation des PME
- L'accès au foncier
- La diffusion de l'information sur le plan économique, réglementaire et financière
- Des régimes fiscaux adaptés aux PME
- Les facilités d'accès des PME aux différents instruments et services financiers adaptés aux besoins des PME.

Différents organismes et structures ont été créés dans le but d'aider les PME à se développer et être compétitives. Ce type d'organisme se présente sous différentes formes avec des missions spécifiques :

¹⁴ Amarouch .A.(2010).la PME algérienne et le déficit d'internationalisation :expériences étrangères .140 .ed,L'harmattan

- L'ANDI : Agence nationale de développement de l'investissement
- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).
- Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (L'ANADE).
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).
- Le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR).
- La Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI).

1. L'agence nationale de développement de l'investissement.

Tableau N° 04 : Bilan cumulé de l'ANDI au 30/06/2021 En millions de DA.

Valeur Organisme	Nombre de dossiers Investissement	Valeur totales des investissements	Création d'emplois	Secteurs les plus concernés par l'investissement	Secteurs les plus créateurs d'emplois
ANDI	61.910	15.573.155	1.247.910	Industrie 50%, services : 12%, BTP : 9 %	Transport : 42%, industrie : 25%

Source : bulletin de l'information statistique de la PME N° 0 39,2021

2. Centre de soutien et de consulting : Créé dans le but d'être un support sur le plan du conseil, d'élaboration du business plan.

673 dossiers reçus, nombre d'entreprises créées : 33 et 97 % des dossiers proviennent du secteur des services.

3. ANADE : Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat.

Créée en 1996 sous le nom de L'ANSEJ, les missions et les objectifs de L'ANADE ont été précisés par le décret exécutif n°20-329 du 22-329 du 22/11/2020 dans le but de favoriser la création des micros entreprises, d'assurer leur promotion et la prise en charges de leurs difficultés.

L'ANADE accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micros entreprises de production de biens et les services

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

Tableau N°05 : Bilan cumulé de l'ANADE au 30/06/2021

Projets	Projets financé	Nombre d'emplois correspondants	Nombre moyen d'emplois	Montant d'investissement (Milliard de DA)	Coût moyen de l'emploi (DA)	Coût moyen d'une micro-Entreprise (DA)
total	391.568	93 .4521	2	1278,60	1 .368.197	3.365.356

Source : bulletin de l'information statistique de la PME N° 039,2021

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

Créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, l'ANGEM représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité, visant le développement des capacités individuelles des personnes âgés de 18 ans et plus, n'ayant pas de revenus stables et réguliers, à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité.

Tableau N°06 : Bilan cumulé au 30/06/2021 du dispositif ANGEM

Type de financement	Nombre	%	Emplois créés
Financement Achat de Matières Premières	854 822	90 ,26%	1 245 311
Financement triangulaire « ANGEM-Banque-promoteur »	92 263	9,74%	141 337
Total	947 085	100,00%	1 386 648

Source : Bulletin de l'information statistique de la PME N° 039/2021

Tableau N°07 : Nombre et montant de prêts octroyés dans le cadre d'ANGEM.

Secteur d'activités	Nombre de prêts octroyés	Montants accordés en DA
Total	947 085	63 957 802 751,15

Source : bulletin de l'information statistique de la PME N° 039,2021

Les entreprises ayant bénéficié du dispositif de l'ANGEM sont les très petites entreprises industrielles avec un taux de 40%, suivies par les Services 20 %.

5. ANIREF (Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière)

Créée en 2007 dont le but principal est d'assurer la régulation foncière. Le foncier représente un énorme obstacle à surmonter qui bloque beaucoup de projets.

Le bilan de l'ANIREF au 30/06/2021 est le suivant :

- Nombre de lots attribués : 3861
- Investissements implantés : 1188
- Projets lancés : 621
- Projets entrés en activité : 21

6. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

La CNAC prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités réservées aux chômeurs, promoteurs de 30-50 ans, ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques et inscrits à l'ANEM depuis au moins un mois. Le cout maximum de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars.

Les services assurés aux promoteurs par le dispositif intégrant à la fois :

- L'accompagnement personnalisé durant toutes les phases du projet et l'élaboration du business plan.
- Les aides financiers : prêts non rémunéré représentant 28 à 29% du cout global du projet et bonification des intérêts bancaires.¹⁵
- **Tableau N°08** : Bilan cumulé au 30/06/2021 du dispositif CNAC

Nombre de projets	Emplois	Total financement
157.137	333.336	539.278 Millions de DA

Source : bulletin de l'information statistique de la PME N° 039/2021

Les services prennent une part de 21 % sur l'ensemble du volume des financements et le transport de marchandises avec un taux de 22 %

7. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif principal de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.

Sont concernés par cet organisme les types d'investissements suivants : projet de création d'entreprise, projet d'extension d'une entreprise et modernisation des équipements.

Le FGAR accorde des garanties aux PME présentant des projets visant :

- La fabrication de biens ou d'offres de services inexistants en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués.
- La réduction des importations et l'accroissement des exportations.

¹⁵ ABDELMALEK, F(2012), la place de la finance islamique dans le financement des petites et moyenne entreprises en Algérie, magister en science économique, p63

- L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre).
- L'innovation par la technologie ou le savoir-faire. ¹⁶

Le bilan d'activité du FGAR se présente comme suit :

Tableau N°09 : Répartition des garanties par projet en création et extension (du 01/01/2021 au 30/06/2021)

	Création	Extension	TOTAL
Nombre des garanties accordées	80	62	142
Coût total des projets	14 567 054 351	14 538 591 696	29 105 646 047
Montant des crédits sollicités	9 415 859 027	9 829 415 472	19 245 274 499
Taux moyen de financement sollicité	65%	68%	66%
Montant des garanties accordées	3 600 536 113	4 793 949 543	8 394 485 656
Taux moyen de garantie accordée	38%	49%	44%
Montant moyen de la garantie Montants en DA	45 006 701	77 321 767	59 116 096

Source : Bulletin de l'information statistique de la PME N° 039

¹⁶ ABDELMALEK,F(2012),la place de la finance islamique dans le financement des petites et moyenne entreprises en Algérie ,magister en science économique ,p65

8 .Caisse de Garantie des crédits d'investissements(CGCI)

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, la CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement.

Conclusion

En résumé, l'amélioration de l'accès des PME algériennes au financement, ainsi que la création des dispositifs de soutien par les pouvoirs publics, présentent une opportunité de diversification des sources de financement externes dont les PME peuvent bénéficier. Cependant, malgré cette diversification de moyens de financement, et des résultats modiques des organismes de soutien, les PME souffrent encore des difficultés en matière d'accès au financement suite à l'existence de plusieurs contraintes.

Les pouvoirs publics ont intérêt à mettre en place des conditions encourageantes pour faciliter l'obtention des ressources financières, avec notamment, plus de coopérations entre les différents partenaires concernés, et plus de contrôle pour faire face à tout dépassement. En outre, il s'agit de trouver d'autres outils de financement adoptés aux spécificités des PME qui permettent en plus de financer, d'apporter un soutien et un accompagnement dont les PME ont besoin surtout dans leur phase de démarrage pour leurs développements et survie.

CHAPITRE III

**Analyse de rationnement de crédit :
Enquêtes auprès des PME et des banques.**

Introduction

Des études diverses ont recherché les éléments explicatifs de croissance ou de survie des petites et moyenne entreprises, la majorité des PME rencontrent un problème d'accès au financement et les possibilités d'accumulation de capital. Ainsi, les problèmes de financement demeurent les plus importants et limiteraient leur croissance et développement. Car elles sont plus vulnérables que les grandes entreprises en termes de financement.

Pour bien financer ses besoins en investissement, exploitation, assurer sa survie, faire face à ses différentes insuffisances, l'entreprise doit trouver des solutions et sources de financement. Alors elles font recours généralement aux banques.

L'accord de crédit est une activité qui repose sur la confiance que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui, il attend le remboursement du prêt. Plus le prêteur aura confiance dans l'emprunteur, plus il lui prêtera une somme importante. Mais aussi plus la confiance est moins présente, la possibilité de manifestation d'un rationnement sera élevé.

Pour mieux comprendre le rationnement de crédit subi par des PME, nous allons essayer de bien identifier et analyser les facteurs qui l'expliquent au niveau de la wilaya de Bejaia.

Section 01 : Etude empirique via une enquête auprès des PME.**1. Méthodologie de la recherche.**

Pour compléter notre travail théorique et répondre à la problématique posée, nous avons opté pour une enquête sur terrain par questionnaire adressé aux PME.

Nous avons choisi de mener cette enquête auprès des PME de la wilaya pour plusieurs raisons.

Les PME sont considérées dans toutes les économies comme. « Le moteur de la croissance », grâce à leur dynamisme et leurs performances.

La wilaya de Bejaia occupe au niveau national la quatrième place en nombre de PME avec 36.221 PME et un taux de nombre de PME/habitant de 40 pour une moyenne nationale de 21 PME/habitant.

En outre, la loi Algérienne N° 01-18 du 12/12/2001 portant « la loi d'orientation sur la promotion des PME » qui définit et retient des mesure en faveur des PME, accorde une importance spécifique a leurs financement pour assurer leur promotion.

Dans son article 11, cette loi a retenu, notamment :

De faciliter l'accès des PME aux instruments et services financiers adaptés à leurs besoins.

D'améliorer les prestations bancaires dans le traitement des dossiers de financement des PME. Le questionnaire va nous permettre de récolter le maximum d'informations susceptibles, de répondre à nos questions et de vérifier nos hypothèses de travail.

1.1 Objectif de l'enquête.

Notre enquête a pour but d'identifier les difficultés de financement des PME, de les analyser et de connaître les causes qui bloquent les demandes de financement ou qui réduisent les montants des crédits demandés.

Nous comparons, ensuite, ces informations avec les raisons évoquées par les banques pour refuser ou réduire le volume des crédits de financement sollicités par les PME de la région de Bejaia.

1.2 .Présentation de l'échantillon de l'étude.

L'analyse empirique que nous avons menée se repose sur une méthode de l'échantillonnage. L'échantillon peut être défini comme un sous ensemble de la population.

Notre échantillon est constitué de 37 exerçant dans divers secteurs d'activité de la wilaya de Bejaia.

L'analyse des questionnaires remis aux PME et les motifs évoqués par les banques va nous permettre de tirer quelques conclusions sur les véritables causes qui freinent le financement des PME.

Est-ce que les banques sont très rigides et imposent des conditions difficiles à remplir par une PME, notamment durant sa période de création ?

Est-ce que les PME ne sont pas assez dynamiques et performantes et sont incapables de réunir un minimum de conditions et de garanties qui leur garantissent accès à un financement ?

Au départ, nous avons constitué un échantillon de convenance de 45 PME. Mais nous avons obtenu un taux de récupération de 82.2%.

Tableau N°10 : Présentation de la taille de l'échantillon global de l'enquête destinée aux PME.

Nombre de questionnaires	Nombre	Taux(%)
Nombre de questionnaires récupérés	37	82.2%
Nombre de questionnaires non récupérés	8	17,8%
Nombre de questionnaires distribués	45	100%

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

1.3-Les conditions de réalisation de l'enquête.

Pour la réalisation de notre enquête, nous avons choisi de remettre directement nos questionnaires aux responsables des PME, entreprises privées et publiques de la wilaya de Bejaia (espace choisi pour l'étude), nous avons rencontré plusieurs difficultés à savoir :

*Le refus de certaines PME de nous répondre malgré les efforts que nous avons faits pour les convaincre de l'utilité d'une telle étude, ainsi notre engagement d'assurer la confidentialité des informations reçues.

* La non réponse pour certaines questions,

Certains PME ont refusé de nous répondre, estimant que le thème est assez délicat et qu'il pourrait avoir des conséquences négatives sur leurs relations avec la banque.

*Une perte du temps énorme lors du déplacement dans les diverses régions de la wilaya, au moment du dépôt et de la récupération du questionnaire.

1.4 .Contenu de questionnaire.

Le questionnaire destiné aux chefs d'entreprises PME comporte 20 questions. Le but recherché est de connaître les vrais raisons qui bloquent ou réduisent le financement des PME.

Le questionnaire comporte des questions proposant plusieurs réponses permettant aux responsables des PME de choisir les réponses ou de les hiérarchiser selon leur importance. Seule la question 20 est ouverte permettant au responsable de la PME d'indiquer ce qui lui semble le plus important dans la relation PME-Banque.

Les questions concernent :

- 1) La présentation de l'entreprise, son activité, sa forme juridique, son lieu d'implantation, son effectif... sachant que la précision de nom de l'entreprise était facultatif.
- 2) La connaissance des différents obstacles que rencontrent les PME pour obtenir un financement
- 3) La nature, la qualité et la durée de la relation PME-Banque
- 4) Les raisons du rejet par la banque des demandes de financement
- 5) La durée du traitement des demandes de crédit
- 6) Les causes qui compliquent la relation PME-Banque.
- 7) Le niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds.
- 8) Le niveau d'endettement de l'entreprise.
- 9) Les critères de sélection d'un bon projet.

L'ensemble de ces questions nous permettront d'avoir une vue assez complète sur les relations PME-banque et de cerner les difficultés que rencontre une PME dans son financement.

2. Analyse descriptive

2.1 Analyse de l'échantillon selon le statut juridique des entreprises.

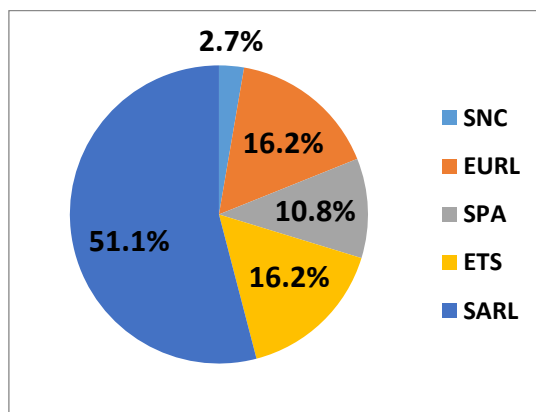
Les statuts juridiques des PME étudiées sont divers, comme les représente la figure ci-dessous.

Nous observons que la forme juridique la plus fréquente dans l'échantillon étudié est la forme SARL (société à responsabilité limitée).

La majorité des entreprises prises dans notre échantillon sont des « SARL » avec un pourcentage de 54.1%, soit vingt (20) PME sur les 37 PME de notre enquête. Cette forme juridique est suivie par l'EURL et les entreprises individuelles avec 16.2 %.

Alors que, les formes juridiques SNC et SPA sont présentes à un taux très faible avec respectivement 2.7% et 10.8%.

Figure N° 04 : Répartition de l'échantillon selon le statut juridique.



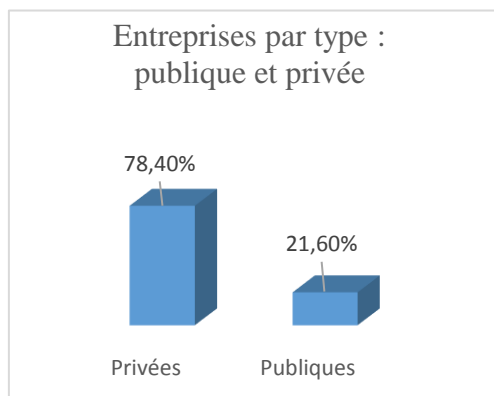
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.2 Analyse de l'échantillon selon le type de l'entreprise.

Il existe deux types d'entreprises à savoir le public et le privé.

La majorité des entreprises composant l'échantillon sont des PME. Les entreprises privées représentent 78.4 % (vingt-sept PME sur trente-sept entreprises étudiées). Le secteur public est moins présent dans notre échantillon avec 21.6%.

Figure N° 5 : Répartition de l'échantillon selon le type de l'entreprise.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.3 Analyse de l'échantillon selon le secteur d'activité.

Les PME de notre échantillon appartiennent à quatre secteurs d'activité : les services, notamment le commerce, l'industrie et le bâtiment /transport public.

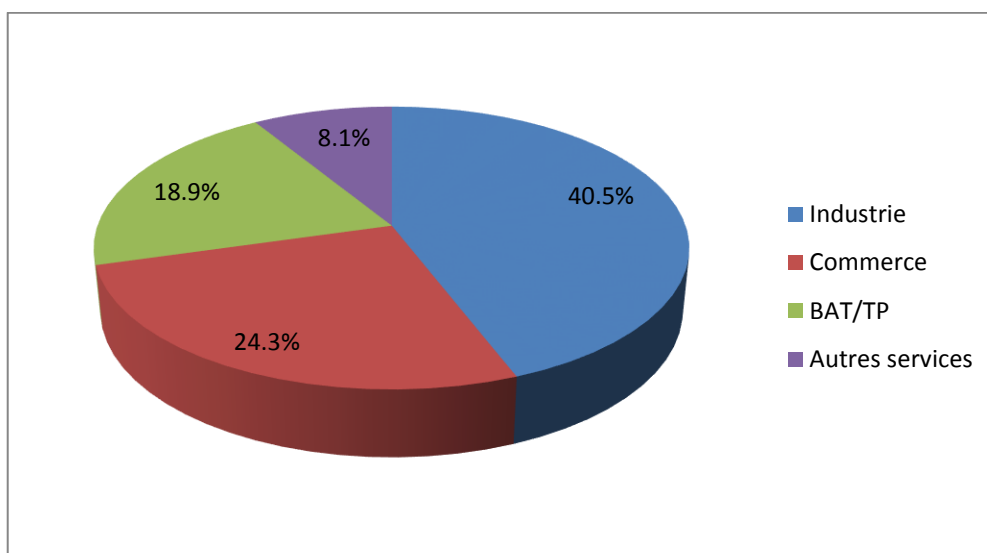
Le nombre de PME qui ont répondues à cette question est de trente-quatre (34), alors trois PME n'ont pas donné d'information sur leur secteur d'activité.

D'après les réponses, le secteur de l'industrie est le plus dominant dans notre échantillon avec quinze(15) PME, soit 40.5%. Ce secteur est suivi de celui du commerce et celui du bâtiment et travaux publics avec, respectivement, 24.3 % et 18.9%. Les autres activités de services représentent trois (03) PME, 8.1% notre échantillon, soit 3PME sur 34. Globalement le service représente 32.4 %.

Il est à rappeler que la répartition des PME (personne morale) par secteur d'activité se présente comme suit :

- Services : 55,23 %
- BATPH : 27.89 %
- Industrie : 15.32 ¹⁷

Figure N°06 : Répartition des entreprises selon le secteur d'activité.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.4 Analyse de l'échantillon selon le marché ciblé.

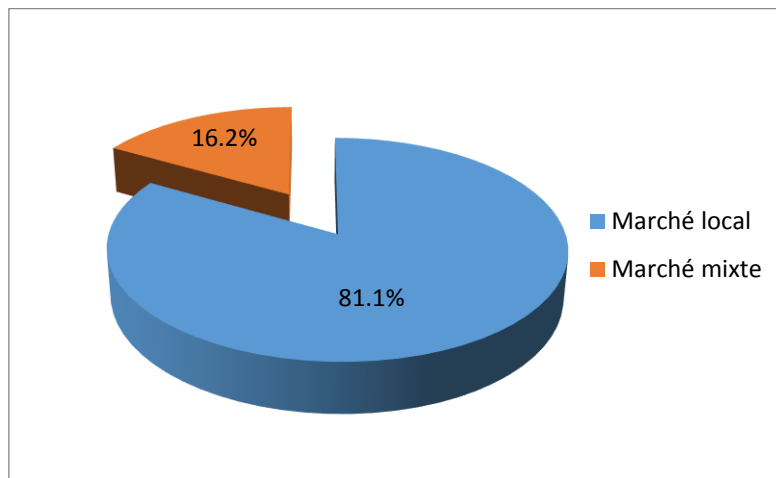
Les PME de l'échantillon de notre enquête exercent leurs activités sur le marché local ainsi sur un marché mixte comportant le territoire national et les exportations.

Un groupe de trente (30) PME cible et se focalise sur le marché local, c'est-à-dire la majorité des entreprises de l'enquête, Avec un taux immense qui est de 81.1%.

Sauf 16.2% des PME de l'échantillon sont actives à l'international.

¹⁷ Bulletin de la PME, N°039, premier semestre 2021.

Figure N°0 7 : Répartition de l'échantillon selon le marché ciblé.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.5 Analyse des facteurs constituant des obstacles réels à la croissance de l'entreprise.

Il est évident que chaque entreprise rencontre dans son activité des difficultés, ces difficultés peuvent être mineures et solutionnées sans avoir un impact important sur l'évolution de l'entreprise. Mais il existe des difficultés qui peuvent avoir un impact important sur l'activité et sur l'évolution de l'entreprise.

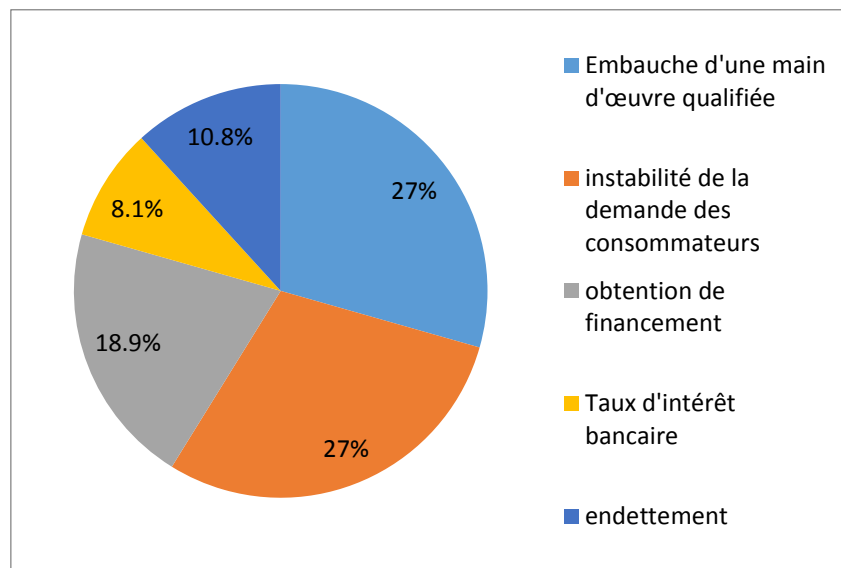
Dans notre étude, nous avons retenu cinq facteurs pouvant être des obstacles à l'évolution de l'entreprise.

Les résultats relatifs aux différentes complications rencontrées sont comme suit :

L'embauche d'une main d'œuvre qualifiée et l'instabilité de la demande des consommateurs étaient les deux principales contraintes signalées par les PME, avec un pourcentage de 27%. Les difficultés d'obtenir un financement représentent 19% des préoccupations des PME. Cette difficulté est aggravée par le niveau du taux d'intérêt pratiqué, jugé assez élevé par 8.1% des PME. En outre l'endettement est considéré comme un facteur bloquant l'évolution de l'entreprise par 10.8% des PME.

Il est évident qu'il existe d'autres contraintes qui agissent négativement sur l'activité des entreprises notamment, la bureaucratie et l'instabilité des prix des matières premières et des produits semi-finis et l'inflation. Selon les chefs d'entreprise, ces contraintes influent considérablement sur l'évolution de l'activité et l'avenir des entreprises.

Figure N°08 : Les facteurs qui constituent des obstacles réels à la croissance de l'entreprise.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

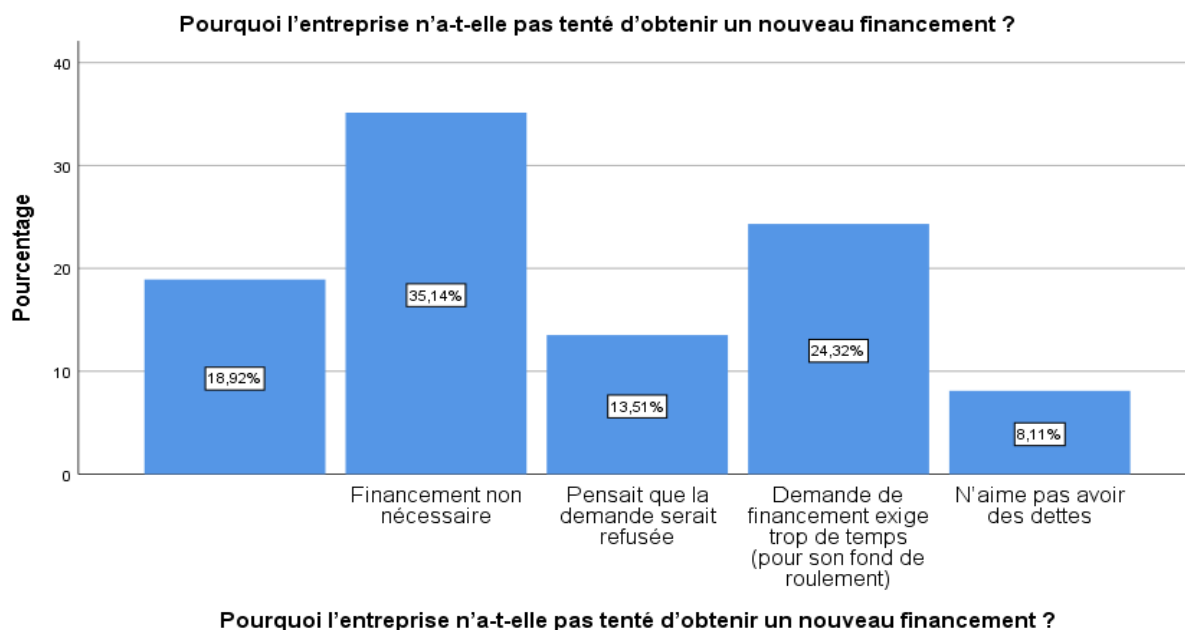
2.6 Analyse des comportements des PME de l'échantillon face à la recherche d'un nouveau financement.

Les résultats de l'enquête indiquent que 35.1 % des PME affirment qu'elles n'ont pas besoin d'un financement bancaire, Elles ont opté pour l'autofinancement, c'est-à-dire recourir à leurs propre ressources.

24.3%, soit neuf PME(9), estiment que le refus d'un financement est dû au niveau du fonds de roulement exigé qui nécessite beaucoup de temps pour être constitué.

D'autre part, 13.5%, soit cinq PME, n'ont pas jugé utile de demander un financement par crainte de refus de la demande. Trois(3) PME, soit 8.1% ont une aversion au recours à la dette.

Figure N°09 : Les raisons qui ne poussent pas les entreprises à obtenir un nouveau financement :



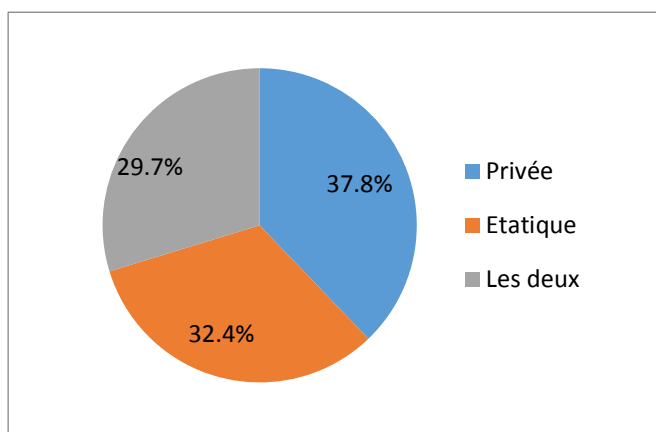
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.7 Analyse de l'échantillon par type de banques sollicitées.

37.8% des entreprises questionnées soit quatorze(14) PME ont privilégié les banques privées. Ce choix est justifié selon les responsables des PME par la souplesse de ces banques dans le traitement des dossiers et la qualité d'accueil. Les banques étatiques sont sollicitées par douze PME, soit 32.4%.

Onze (11) PME (29.7%), ont tenté d'avoir des crédits au niveau des deux types de banques (privées et étatiques).

Figure N°10 : Type de banques sollicitées par les entreprises.



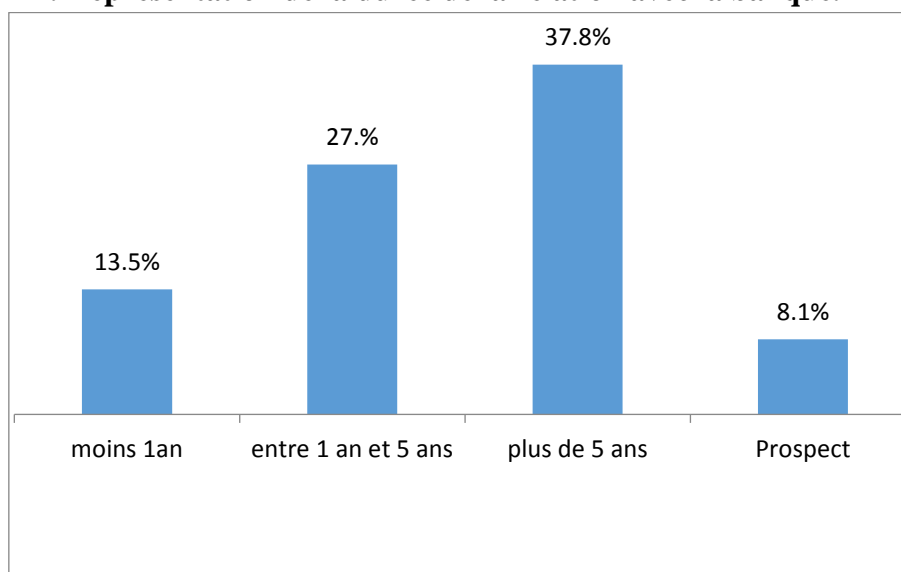
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.8 Analyse de l'échantillon selon la durée de la relation avec la banque.

37.8 % des entreprises (14 PME) ont une relation avec leur banque qui dépasse les cinq ans. Les PME ayant une relation de moins d'une année avec leurs banques sont à cinq(05), soit 13.5%.

27% des PME ont une relation qui dépasse une année mais n'excède pas les cinq ans. Trois (03) PME, soit 8.1% sont prospect.

Figure N° 11 : Représentation de la durée de la relation avec la banque.



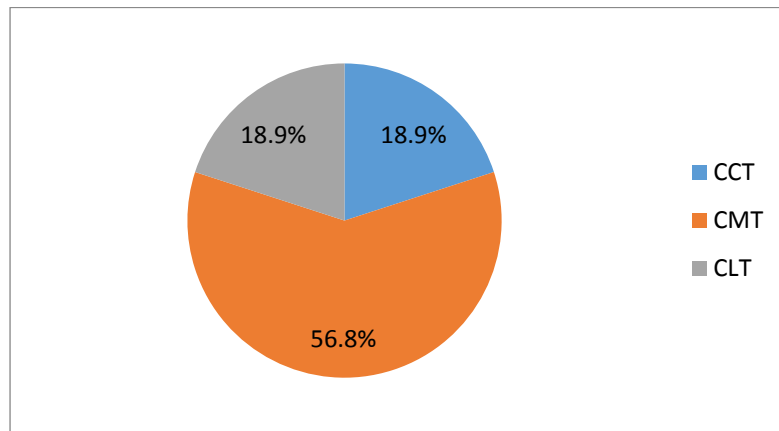
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de l'enquête.

2.9 Analyse de l'échantillon selon le type de crédit octroyé.

Trois types de crédits sont d'une manière générale, pratiqués par les banques : le crédit à court terme, le crédit à moyen terme et le crédit à long terme.

La plupart des PME ont opté pour un crédit à moyen terme sur une durée comprise entre deux à sept ans, le nombre de ces PME est de vingt et un (21), soit 56.8%. Ce type de crédit est suivi par le crédit à court terme « un crédit qui ne dépasse pas une année » et le crédit à long terme ; de huit à vingt ans, répartie en sept (07) PME pour chaque types, et un pourcentage de 18,9%.

Figure N°12 : Répartition des entreprises selon le type de crédit.



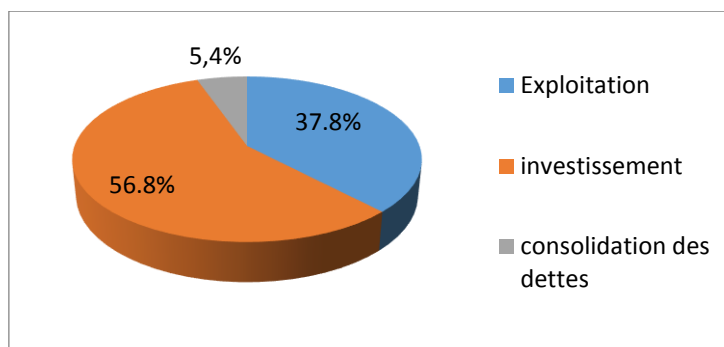
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.10 Analyse de l'échantillon selon l'utilité essentielle du financement demandé.

Chaque financement demandé répond à un objectif de l'entreprise en fonction de ses besoins spécifiques et son étape d'évolution. Notre étude a retenu trois utilités jugées essentielles et principales pour une demande de crédit bancaire.

D'après les réponses, nous observons que la plupart des entreprises ont sollicité un financement pour procéder à un investissement. Ce choix a concerné plus de 50 % des PME interrogées. En deuxième place, quatorze (14) PME, soit 37.8 % ont utilisé leur financement pour améliorer leur fonds de roulement et leur exploitation. Une minorité d'entreprises, soit 5.4 %, ont consacré le financement obtenu pour régler des dettes.

Figure N° 13 : Répartition des entreprises selon l'utilité principale de financement obtenu.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.11 Analyse de l'échantillon selon les réponses des banques aux demandes de crédit.

Toutes PME souhaitant octroyer un crédit à la possibilité soit d'avoir un avis favorable (acceptation), soit un avis défavorable (rejet). Mais aussi un accord partiel de crédit ou un accord avec taux d'intérêt élevé.

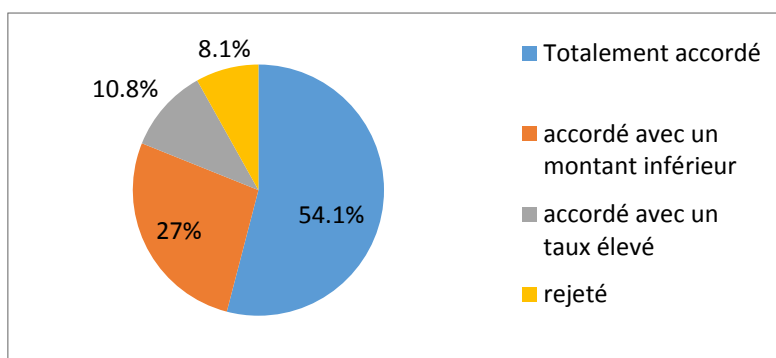
La plupart des entreprises, soit 54% des PME de l'échantillon ont eu un accord total pour leur demande de crédit avec le montant souhaité.

27% des PME ont eu leur crédit mais avec un montant inférieur à celui désiré.

10.8% des entreprises ont été financées, mais avec des taux d'intérêts élevés.

Malheureusement, trois(03) demandes de crédit ont été rejetées, soit 8.1% des PME, un pourcentage assez faible par rapport aux demandes acceptées.

Figure N°14 : Répartition des entreprises selon les réponses des banques sur leurs demandes de Crédit.

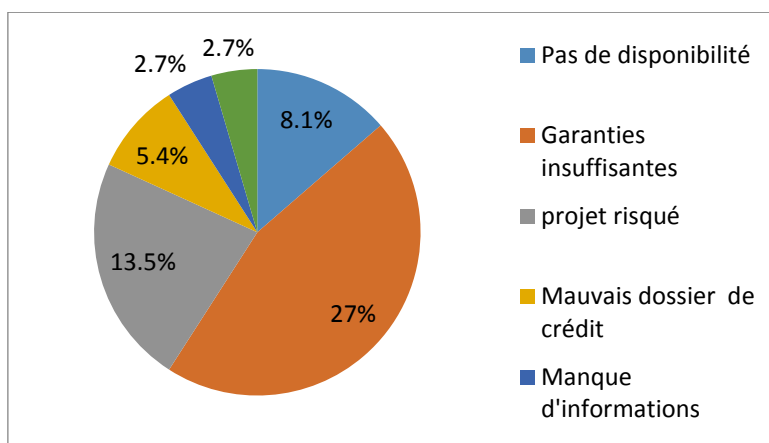


Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.12 Analyse de l'échantillon selon les motifs d'accord partiel d'un crédit.

L'analyse des réponses à la question relative aux causes qui ont contribué à l'accord partiel de crédit, nous indique que la cause principale réside dans l'insuffisance des garanties, avec une proportion de 27 %. Vient ensuite, les projets jugés risqués avec un taux de 13.5% et la mauvaise préparation du dossier de demande de financement avec un taux de 8.1%.

2.7% des PME estiment que cela est dû à la taille de prêt qui était trop élevé.

Figure N°15 : Les motifs d'accord partiel de crédit

Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.13 Analyse de l'échantillon selon la durée du traitement de la demande de crédit :

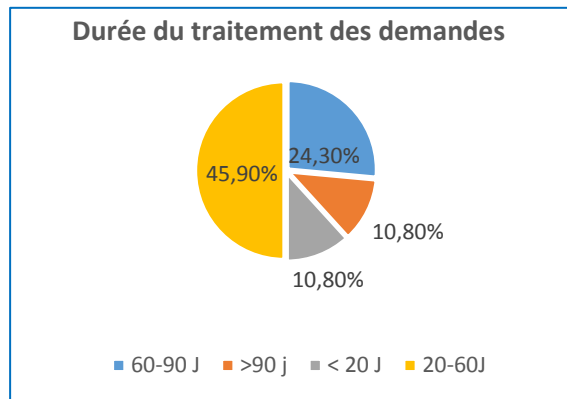
D'après les réponses obtenues auprès des entreprises, la durée moyenne de traitement de dossier est comprise entre 20 à 60 jours, selon dix-sept(17) PME, soit 45.9%.

24.3% des PME ont eu leurs réponses entre 60 à 90 jours.

10.8%, soit quatre (4) demandes ont été traitées dans un délai dépassant les trois mois. En outre, 10.8 % de dossiers ont été traités et répondu dans un délai inférieur à 20 jours.

Donc la durée moyenne d'un traitement d'une demande de financement est de soixante jours. La moyenne généralement admise dans les banques Européennes est de deux semaines.

Figure N° 16 : Représentation de la durée de traitement d'une demande.



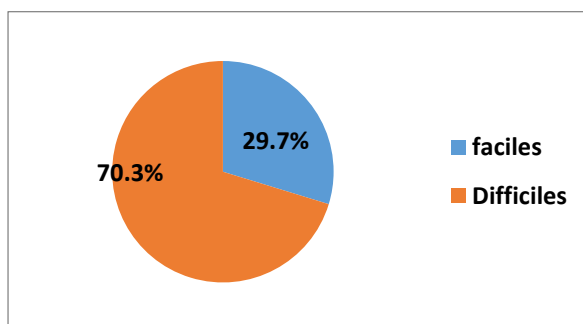
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.14 Analyse de l'échantillon selon l'état des relations avec les banques

Cette question nous mène à analyser globalement les relations banques entreprises. Les résultats de l'enquête indiquent que 70.3% des entreprises de l'échantillon estiment qu'elles ont des relations difficiles avec leur banque.

29.7 %, soit onze(11) PME sur trente-sept (37) estiment avoir des relations plutôt faciles.

Figure N° 17 : Etats des relations (entreprise -banque).



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

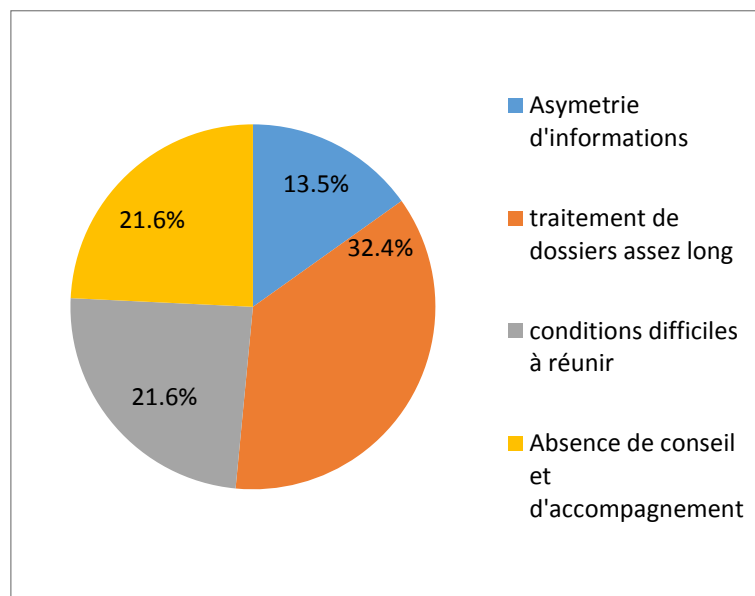
2.15 Analyse de l'échantillon selon les facteurs qui compliquent la relation banque entreprise.

Notre étude a présumé cinq facteurs qui peuvent rendre la relation « banque-entreprise » difficile : à savoir : La qualité de la relation réservée au client, l'absence de conseil et d'accompagnement, la durée du traitement des demandes, les conditions à réunir et l'asymétrie d'information.

Les données de l'enquête nous livrent les résultats ci-après :

L'accueil réservé des banques avec un pourcentage de 10.8% .l'absence de conseil et d'accompagnement auprès des banques est de 21.6%. Douze (12) entreprises, soit 32.4%, ont déclaré que la durée de traitement des demandes est le facteur principal qui complique la relation de l'entreprise avec sa banque, l'asymétrie d'information aussi quant à elle constitue un élément rendant la relation avec la banque difficile il a été mentionné par cinq (05) entreprises soit 13.5%. Des conditions difficiles à réunir et faciliter les relations comme par exemple (les garanties, la structure financière) sont citées par huit (8) entreprises, soit 26.4% des PME.

Figure N°18 : Représentation des facteurs qui compliquent la relation banque-entreprise.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.16 Analyse de l'échantillon par le niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds concernant plusieurs éléments.

Ces données nous indiquent que le taux d'insatisfaction (très insatisfaits et insatisfaits) dépassent les 50% ; 54% pour la qualité globale des services et plus de 62% d'insatisfaits dans le niveau d'application des taux d'intérêts .un taux qui est énorme.

Le taux moyen de satisfaction pour les quatre éléments est très insuffisant et même faible soit ,33%.

A titre d'exemple et de comparaison, en France le taux d'insatisfaction le plus élevé est de 14%.le taux de ceux qui quittent leur banque à cause de l'insatisfaction est de 4.3%.

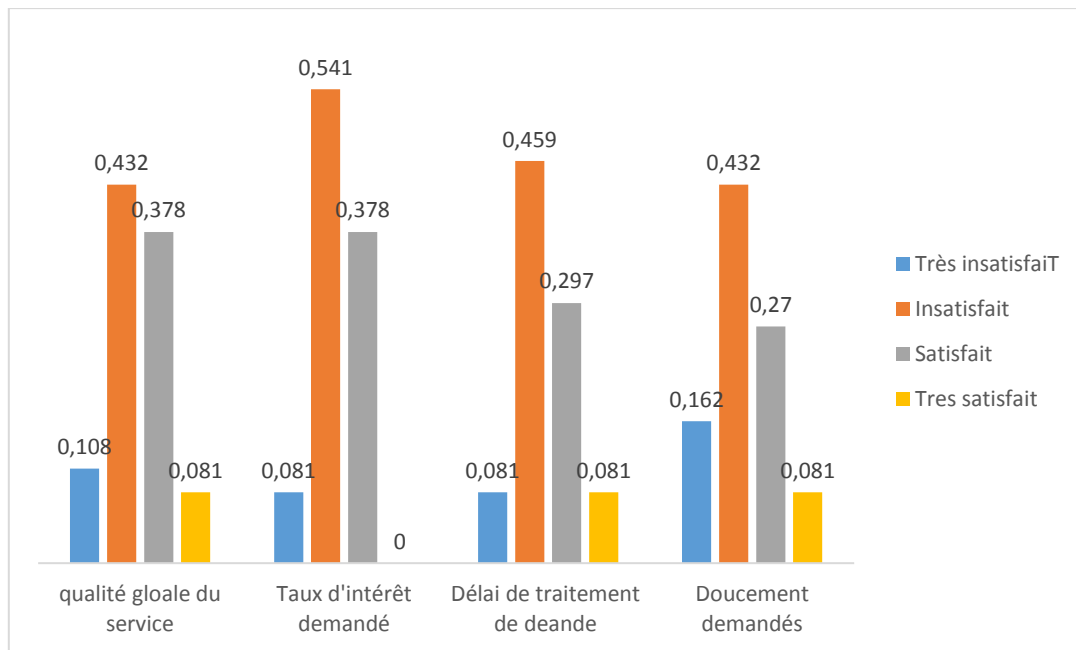
Source : données de la banque de France.

Tableau N° 11: Le niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds concernant les éléments suivant.

niveau Les éléments	Très insatisfait	insatisfait	satisfait	Très satisfait
Qualité globale du service	10.8%	43.2%	37.8%	8.1%
Taux d'intérêt demandé	8.1%	54.1%	37.8%	0
Délai de traitement de demande	8.1%	45.9%	29.7%	8.1%
Documents demandés	16.2%	43.2	27%	8.1%

Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête

Figure N°19 : Analyse de niveau de satisfaction à l'égard des bailleurs de fonds concernant plusieurs éléments



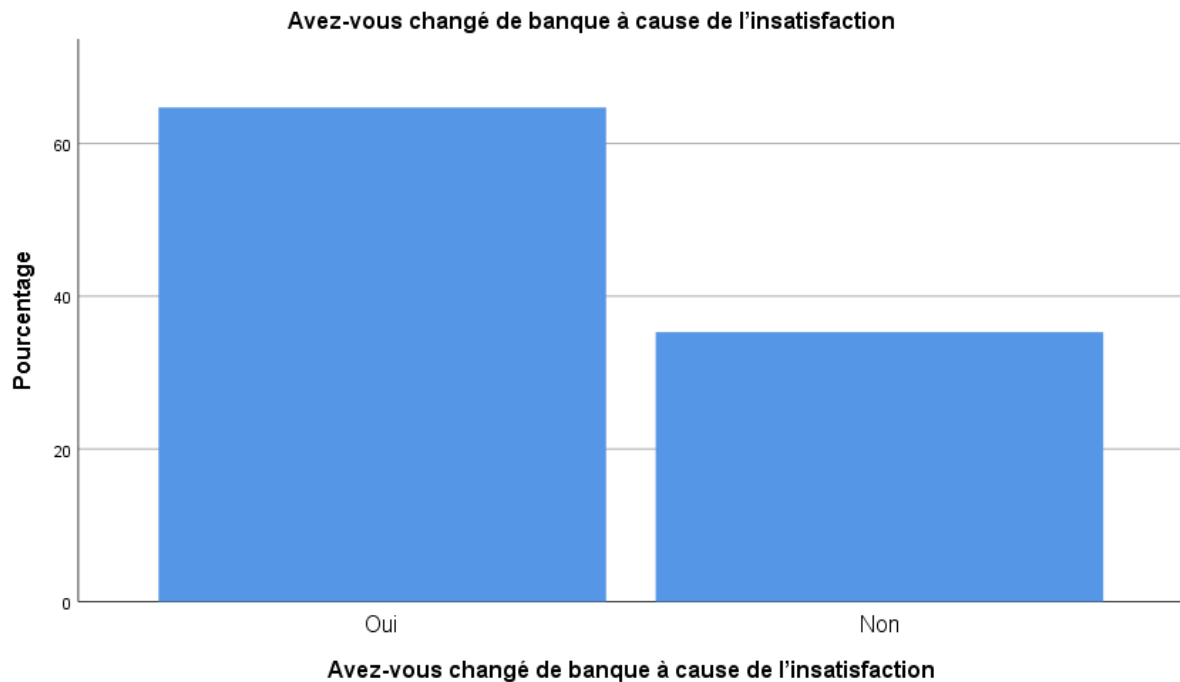
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.17 Analyse de changement de la banque à cause de l'insatisfaction.

La majorité des PME interrogées ont changé de banque dont la cause principale est l'insatisfaction dans leur relation avec cette institution.

Alors vingt-deux(22) PME, soit 60 % ont procédé au changement de leur banque. Par ailleurs 32.4% des PME n'ont pas jugé nécessaire de procéder à un changement de banque, malgré l'insatisfaction. Alors que il y a d'autres PME qui ont opté pour un changement de banque mais cela n'était pas à cause de l'insatisfaction.

Figure N°20 : Analyse de changement de la banque à cause de l'insatisfaction.



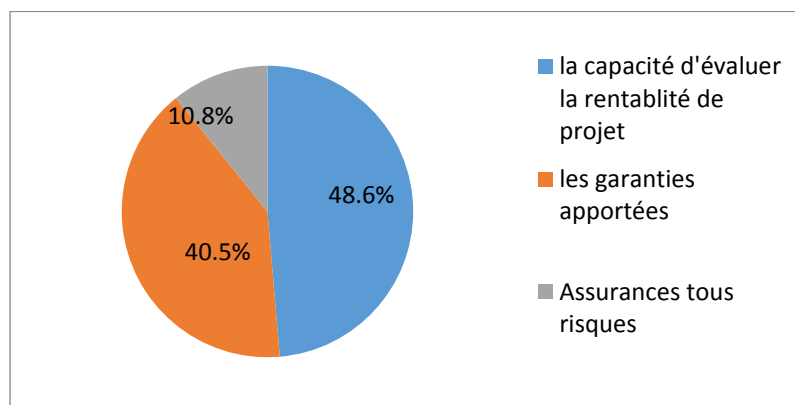
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.18 Analyse des données de l'enquête sur les critères de sélection des projets par la banque (d'après les PME).

Il est évident, que toutes banques sélectionnent les projets sur la base de critères bien définis : notamment le risque du projet et sa rentabilité, les garanties apportées, les assurances, la structure financière de l'entreprise...etc.

Dix-huit (18) PME, soit 48.6%, estiment que les banques sélectionnent les projets selon leurs rentabilités. Quinze (15) PME, soit 40.5 %, retiennent que les banques choisissent les bons projets selon la nature et l'importance des garanties apportées. Seulement quatre (04) PME, soit 10.8% des entreprises ont retenu le facteur d'assurances tout risque.

Figure N°21 : Analyses des critères de sélection de bons projets par les banques.



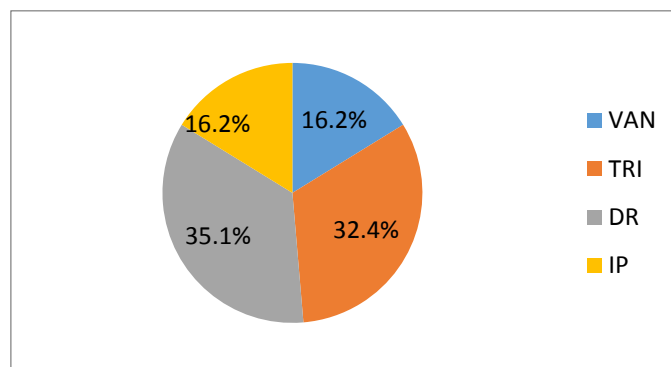
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.19 La vision de l'échantillon sur les critères financiers les plus utilisés par les banques lors de l'étude de dossiers de crédits.

Il est incontestable que chaque banque avant de donner son avis favorable ou défavorable pour une demande de crédit, effectue d'abord une étude, analyse et évaluation financière du projet nécessitant un financement. Pour cela elle retient plusieurs critères à savoir la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, le délai de récupération et l'indice de profitabilité.

Les réponses des PME interrogées nous donnent les informations suivantes : 35 % des PME ont remarqué que les banques se focalisent sur le délai de récupération. 32.4 % des PME retiennent le TRI comme critère important dans la sélection des projets par la banque. Six(06) entreprises pensent que les prêteurs se basent sur la VAN, et six(06) autres sur l'indice de profitabilité, soit 16.2% des PME pour chaque critère.

Figure N°22 : Les mesures les plus utilisées par les banques lors de l'étude de dossiers de crédits.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

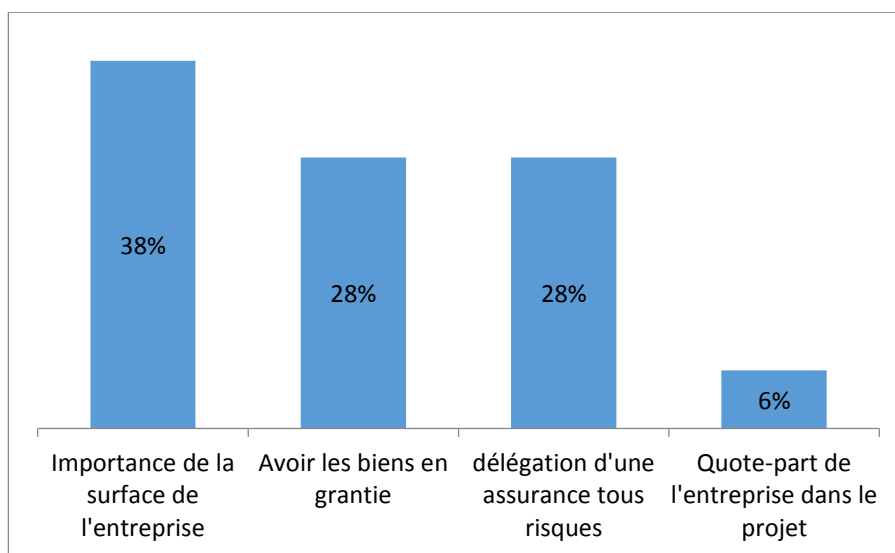
2.20 Analyse de l'échantillon selon les garanties exigées par la banque lors de la demande de crédit.

La banque, pour protéger ses engagements procède à l'exigence de garanties à fournir par le client.

Les réponses des PME nous livrent les données suivantes :

- L'importance de la surface financière de l'entreprise : 38 %
- La nature et l'importance des garanties 28 %
- Assurances tout risque : 28 %
- Quote-part du client dans le financement du projet : 6 %

Figure N°23 : Analyse des garanties lors de la demande de financement.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.21 Analyse de l'échantillon selon la réponse de la banque aux demandes de financement ainsi le taux d'acceptation de montant demandé.

Tableau N° 12 : Demandes de financement pour (2017-2019)

Demande de crédit (oui)	Taux %	Demandes crédit (Non)	Taux %	Total des dossiers
25	67.6%	7	18.9%	32

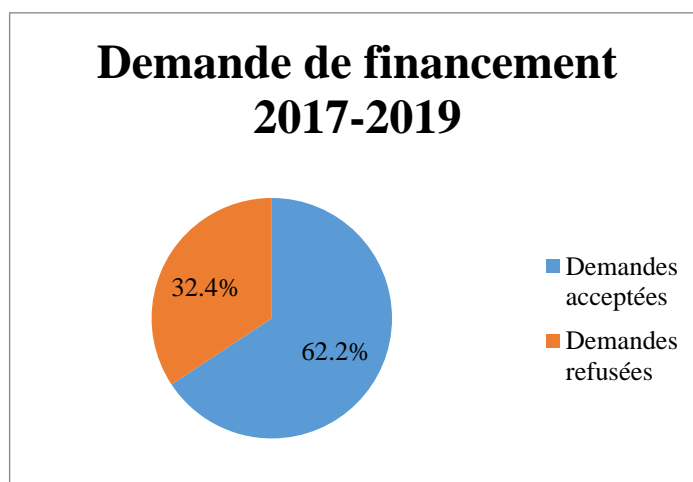
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

Tableau N° 13 : Demandes de financement pour (2019-2022)

Demande de crédit (oui)	Taux %	Demande de crédit (Non)	Taux%	Total des dossiers
27	73%	9	24.3%	36

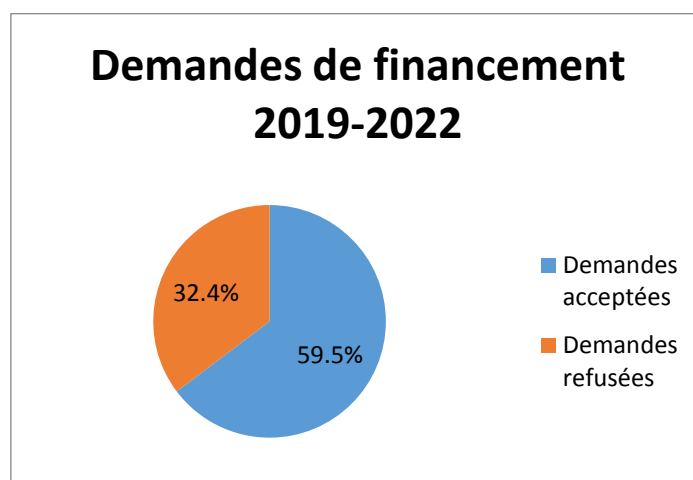
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

Figure N° 24 : Représentation des demandes acceptées et refusées pour (2017-2019).



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

Figure N° 25 : Représentation des demandes acceptées et refusées pour (2019-2022).



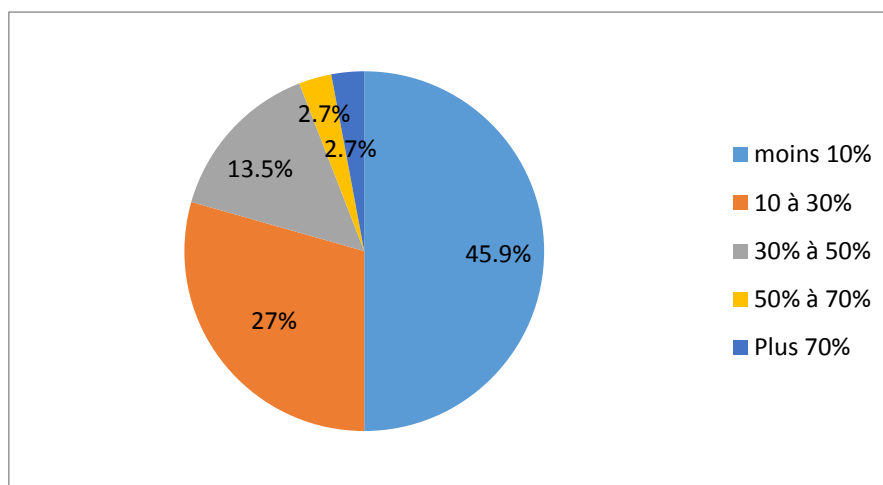
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

2.22 Analyse de l'échantillon selon le taux d'endettement.

Les réponses des PME sur le taux d'endettement nous donnent les résultats suivants :

- 46 % des PME interrogées estiment leur taux d'endettement inférieur à 10 %
- 27 % possèdent un taux d'endettement compris entre 10 et 30 %.
- 13.5 % situent leur taux d'endettement entre 30 et 70 %
- 2.7 % possèdent un taux d'endettement très élevé, compris entre 50 et 70 %.

Figure N° 26 : Représentation de taux d'endettement des entreprises.



Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

3. Analyse bivariée.

Demandes de crédits accordés selon les formes juridiques des entreprises durant la période (2017-2019)

Tableau N°14 : Demandes de crédit acceptées ou refusées selon la forme juridique.

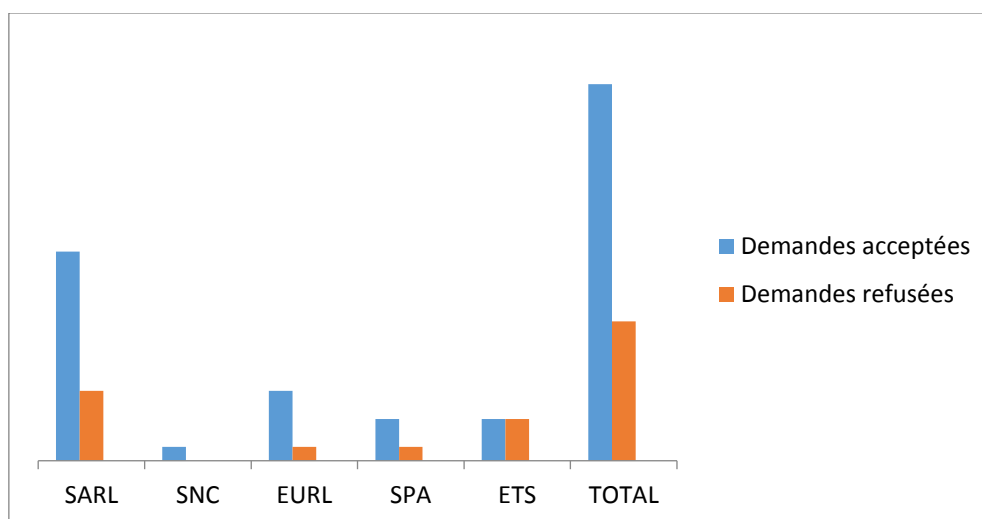
Forme juridique	SARL	SNC	EURL	SPA	ETS	TOTAL
Demandes acceptées	15	1	5	3	3	27
Demandes refusée	5	0	1	1	3	10
Total des dossiers	20	1	6	4	6	37
% refus	25%	0%	17%	25%	50%	27%

Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête

Les résultats de l'enquête confirment que la forme juridique de l'entreprise peut avoir une influence sur l'octroi du crédit.

Selon les données de l'enquête (figure ci –après).les SARL sont les entreprises qui ont formulé le plus de demandes de financement, et ont eu le nombre le plus élevé de demandes touchées par le rationnement .Nous constatons que la taille des SARL, l'insuffisance des moyens et garanties sont les principales causes de ce rationnement .les demandes de financement des SPA sont moins rationnées car les SPA possèdent plus de moyens, de fonds et de garanties à proposées.

Figure N°27: Demandes du crédits acceptées ou rfusées selon la forme juridique.



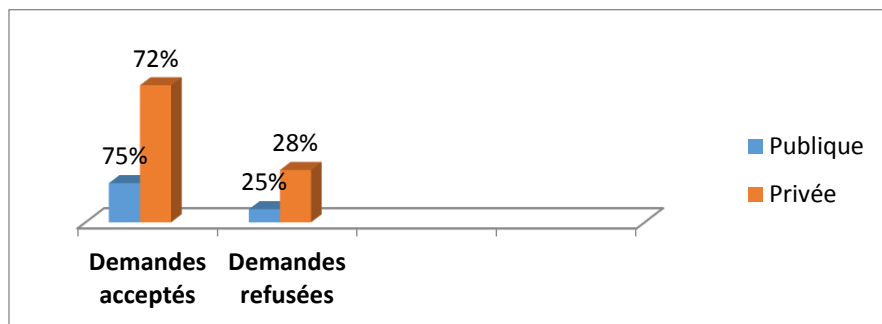
Source : élaboré par nous même à partir des données de notre enquête.

3.1 L'accord ou refus de crédit pour la période (2017-2019) par type d'entreprise (publique/Privée).

D'après les résultats de l'enquête, on peut conclure que les banques évitent de prendre des risques en accordant plus fréquemment des financements aux entreprises publiques que pour les entreprises privées.

On constate que le pourcentage des refus de crédits est plus élevé pour les entreprises privées .En effet, sur vingt-neuf (29) entreprises privées, huit (08) ont été rationnées durant la période (2017-2019) soit 27.6% et sur huit(8) entreprises publiques de notre échantillon, seulement deux (02) ont été rationnées, soit 25% .Mais on peut conclure que la différence n'est pas très significative.

Figure N° 28 : L'accord ou refus de crédit pour la période (2017-2019) par type d'entreprise (Privé /Publique).



Source : élaboré par nous même à partir des données de notre enquête.

3.2 Les demandes de crédits accordées par secteur d'activité durant la période (2017-2019).

D'après les résultats de l'enquête ,le secteur d'activité influe sur l'octroi des crédits .Le secteur BAT et TP , un secteur connu par ses difficultés sur le plan de charge, dans les ruptures des approvisionnements, dans la difficulté de trouver une main-d'œuvre qualifié ,ainsi dans sa trésorerie, d'autre part les services en dehors des entreprises versées dans le commerce sont des entreprises de petite tailles et exercent des activités pas assez performantes pour que la banque s'implique dans leur financement.

Tableau N°15 : Le taux de refus par type d'activité.

Type d'activité	industrie	Commerce	BAT et TP	Service
taux	32%	20%	50%	67%

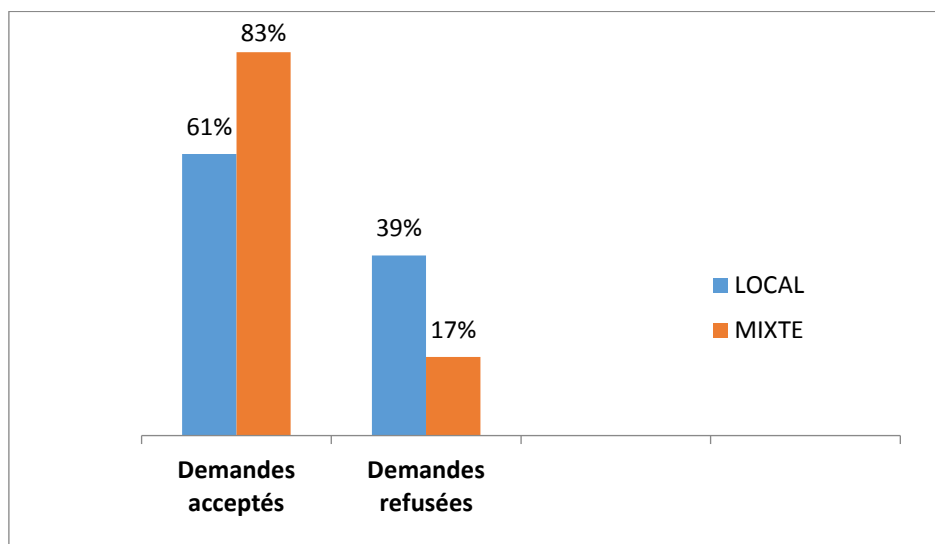
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

3.3 Les demandes de crédits accordées selon le marché ciblé par les entreprises durant la période (2017-2019).

D'après les résultats, les entreprises qui exercent leur activité uniquement sur le marché local sont plus rationnées que les entreprises qui sont actives sur le marché national et international.

Les PME exportatrices sont appréciées par les banques car les entrées en devises provenant des exportations sont un apport positif pour les banques. C'est un nouveau dans l'économie algérienne qui était tournée essentiellement vers les importations. L'activité d'exportations va évoluer vu les facilités accordées aux entreprises exportatrices.

Figure N°29 : Les crédits accordés ou refusés selon le marché ciblé pour la période (2017-2019).



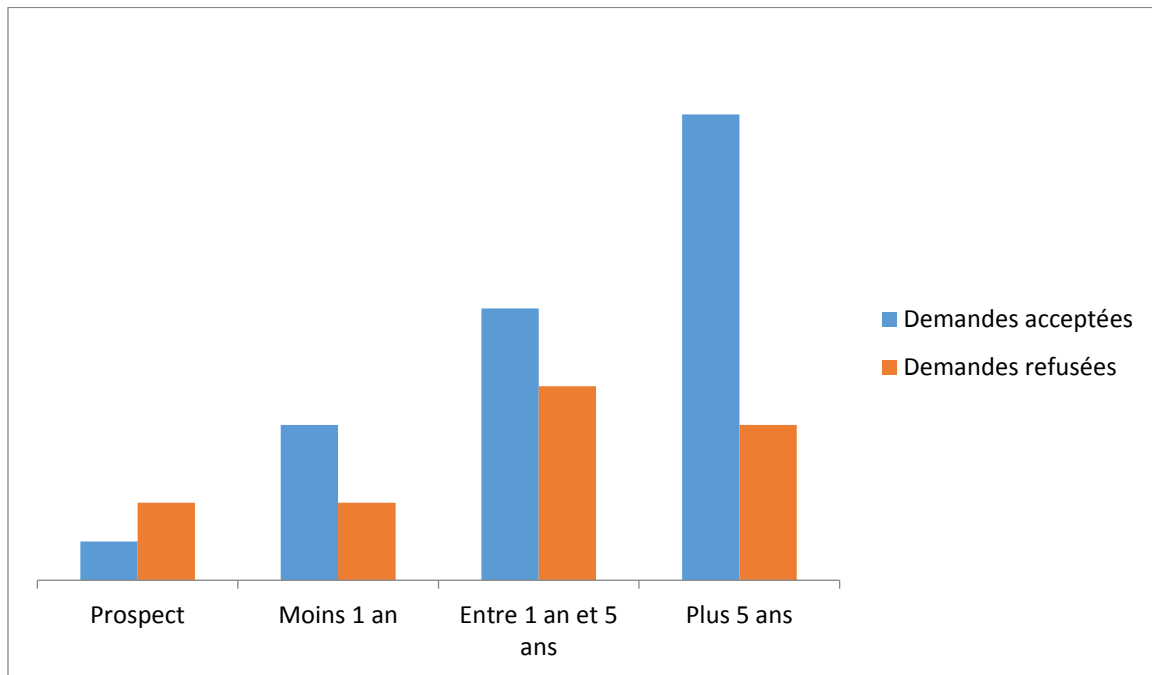
Source : élaboré par nous-même, à partir des données de notre enquête.

3.4 Les demandes de crédits accordées ou refusées durant la période 2017-2019 selon la durée de relation.

D'après la figure ci-dessous, on remarque que plus la durée de relation entre la banque et l'entreprise soit longue, l'entreprise a plus de chance d'avoir un avis favorable auprès des établissements de crédit. Et vice versa. (Relation négative)

Donc on confirme que le taux de refus des demandes (possibilité de rationnement) s'élève lorsque la relation banque –entreprise est de courte durée.

Figure N° 30 : Les crédits accordés ou refusés selon la durée de la relation.



Source : élaboré par nous-même à partir des données de l'enquête.

Conclusions :

L'enquête sur les PME exerçant dans la wilaya de Bejaia en fonctions des réponses obtenues nous permet de tirer les conclusions suivantes :

- 1) Les PME rencontrent des problèmes de financement pour assurer leur évolution
- 2) Les garanties, le risque-projet et la surface financière jouent un rôle essentiel dans l'acceptation d'une demande de financement
- 3) La durée du traitement des demandes est très longue et contraint souvent les entreprises à abandonner leur démarche
- 4) La relation Entreprise-Banque joue un rôle important. L'insatisfaction des PME a conduit plus de 60% d'entre-elles à changer de banque.
- 5) 54 % des PME ont eu un accord total de leur demande de financement.

Section 2 : étude empirique via une enquête auprès des banques

1. Présentation de l'objet de l'enquête.

Dans le but de vérifier et confirmer les résultats de l'enquête, récoltés et obtenus auprès des entreprises, nous avons opté pour un deuxième questionnaire adressé aux banques, plus des entretiens aux niveaux des agences bancaires de la wilaya de Bejaia.

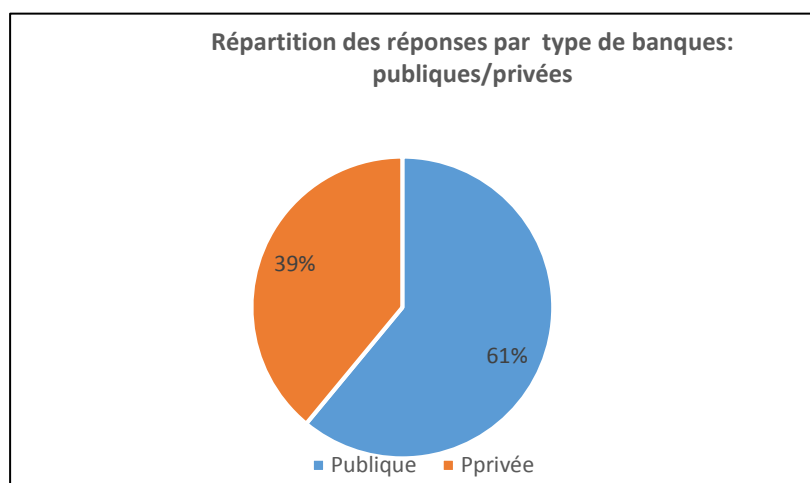
L'analyse des différentes questions transmises aux agences bancaires de la Wilaya de Bejaia, nous donnent des informations qui nous permettent de comprendre comment les demandes de financement sont étudiées, quels sont les facteurs et indicateurs retenus dans les études. Et quelles sont les principales causes du rejet ou de la réduction des demandes de financement ?

La distribution du questionnaire a concerné aussi bien les agences des banques publiques que celles des banques privées. En raison de leur domination en Algérie. Car 87% des dépôts bancaire en Algérie sont fait au niveau des banques publiques. Et représentent ainsi 89% des crédits.

2. Résultats de l'enquête.

Le questionnaire a été transmis aux agences bancaires publiques et privées exerçant dans la wilaya de Bejaia. 90 % des questionnaires distribués ont été récupérés. Seules trois agences sur 34 n'ont pas répondu à notre questionnaire. Sur les 31 agences bancaires, 61% des réponses proviennent des banques publiques et 39% des banques privées

Figure N° 31 : Nombre des réponses par type de banques.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

2.1 Les demandes de financement par taille d'entreprises.

L'analyse des réponses concernant les demandes de financement par taille des entreprises nous donne les informations suivantes : 49% des demandes proviennent des PME, 29 % des TPE. Les grandes et très grandes entreprises totalisent ensemble 22 % de demandes de financement.

En outre, 68% de ces demandes sont enregistrées au niveau des banques publiques et 31% chez les banques privées.

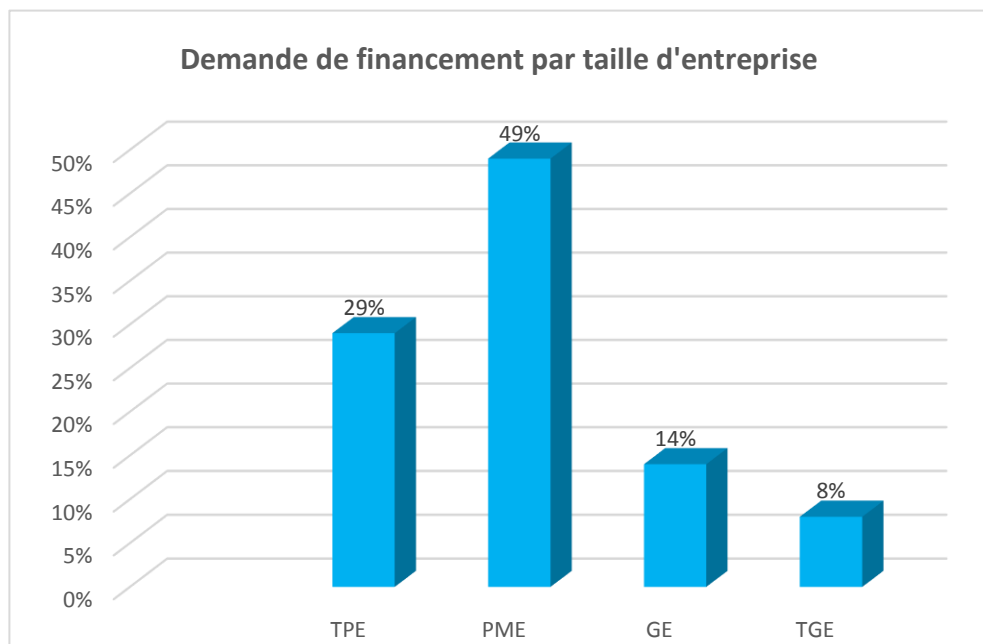
Ces données confirment que le pourcentage de demandes de financement des PME de la wilaya de Bejaia s'inscrit dans un modèle connu par le monde, que les PME sont les entreprises les plus concernées par le financement.

Tableau N° 16: les demandes de financement par taille d'entreprise.

Les entreprises qui demandent plus de financement	Réponses	Pourcentage
TPE	14	29%
PME	24	49%
GE	7	14%
TGE	4	8%
Total	49	100

Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

Figure N° 32 : Demandes de financement par taille d'entreprise.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

2.2 Les facteurs qui influent sur le traitement des dossiers.

Le but de cette question est de connaître les critères utilisés par la banque dans le processus de prise de décision .les réponses à ces questions sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau N° 17: Le type de garanties demandé dans le cadre d'un financement.

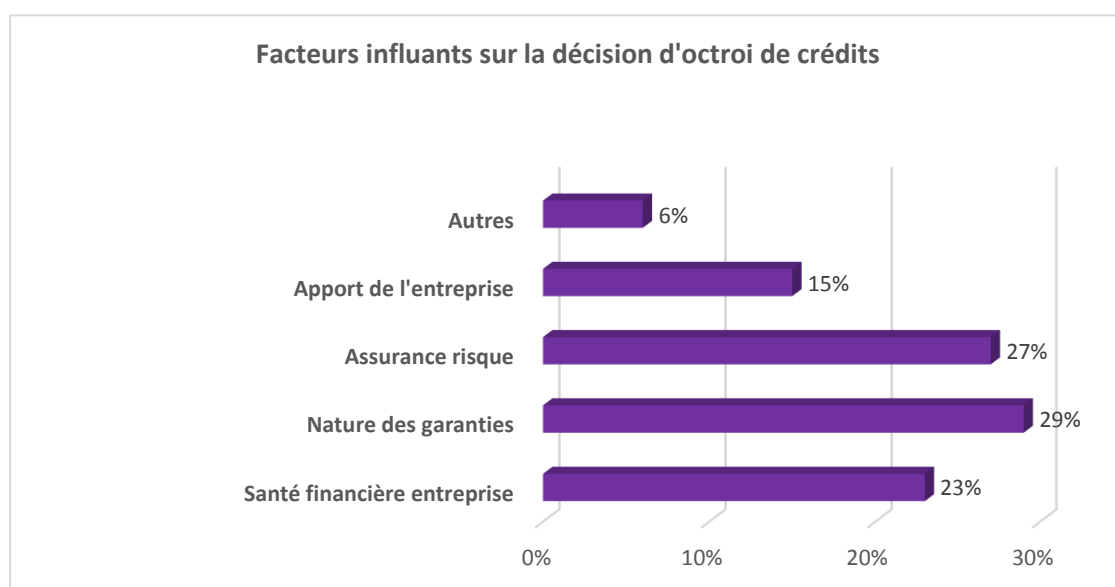
Type de garanties	Nombre de réponses	pourcentage
Importance de la surface financière de l'entreprise	19	23%
La nature et importance des biens proposés comme garantie	24	29%
L'assurance tous risques	22	27%
Quote-Part de l'entreprise dans le financement du projet	12	15%
Autres	5	6%

Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

Ces résultats nous livrent le constat suivant :

- L'importance de la surface de l'entreprise influe sur le traitement du dossier pour 23 %
- La nature et la valeur des garanties : 29 %
- L'assurance tous risques : 27 %
- La participation de l'entreprise au financement : 15%
- L'endettement, le chiffre d'affaires et l'ancienneté de l'entreprise ne sont cités que 5 fois soit 6 %.de l'ensemble des critères.

Figure N° 33 : Le type de garanties demandé dans le cadre d'un financement



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

2.3 L'influence de la structure financière de l'entreprise dans l'étude de dossiers de financement.

La VAN (valeur actuelle net), le TRI (taux de rentabilité interne), le DR (délais de récupération), l'IP (indice de profitabilité) sont les critères les plus cités comme indicateurs retenus dans l'analyse des dossiers de financement.

Tableau N° 18 : Représentation des critères financiers les plus utilisés par les banques.

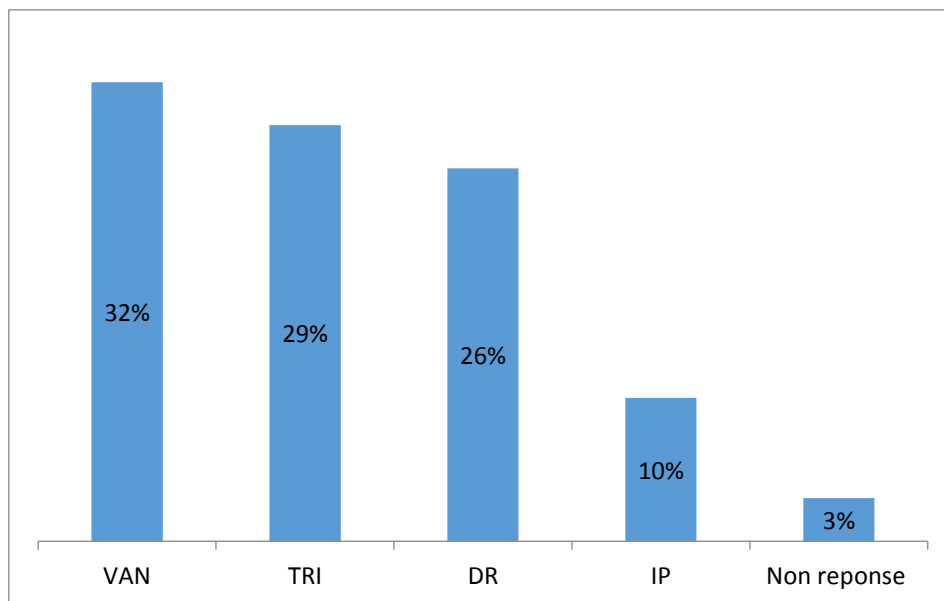
VAN	TRI	DR	IP	Pas de réponses	Totale
32%	29%	26%	10%	3%	100%

Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

Ces données nous permettent de constater que trois taux sont utilisés à des proportions très rapprochées. En effet, Le recours au calcul de quelques indicateurs financiers est incontournable, notamment la VAN (32%), le TRI (29%), DR (26%) et l'IP (10%).

Il est évident que le volume de l'endettement et la structure financière ont une influence importante sur la décision du banquier.

Figure N° 34 : Représentation des critères financiers les plus utilisés par les banques.

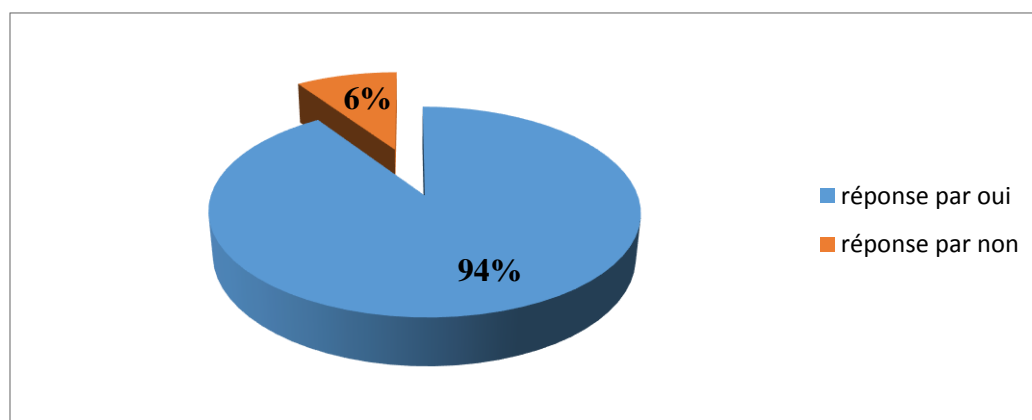


Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête

2.4 La réduction des montants de crédits demandés.

Les agences bancaires affirment à 94 %, que la réduction des montants des demandes de financement est fréquente.

Figure N°35 :Nombre de banques qui octroient des credits inferieurs a ceux demandés.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

En outre 100% des banques confirment le respect du taux d'intérêt de crédit normalement pratiqué par toutes les banques et qu'elles n'ont pas accordé des crédits à des taux supérieurs à la norme.

2.5 La relation Banque-entreprise.

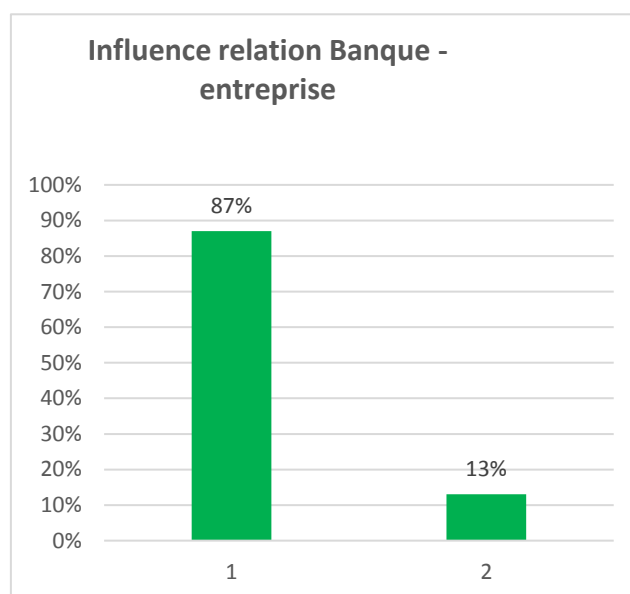
A notre question « est-ce que vous prenez en considération la durée de la relation de l'entreprise avec votre banque lors de traitement d'une demande de financement ? » Nous avons eu les réponses suivantes :

Tableau N° 19: représentation de l'importance de la relation banque –entreprise.

Accordez-vous de l'importance à la relation Banque-Entreprise ?	Oui	Non	Total
Taux	87%	13%	100%

Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

Figure N° 36 : Représentation de l'importance de la relation banque –entreprise.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête.

Ces taux confirment que la relation « Entreprise-Banque » joue un rôle important dans l'étude et l'acceptation des dossiers de financement.

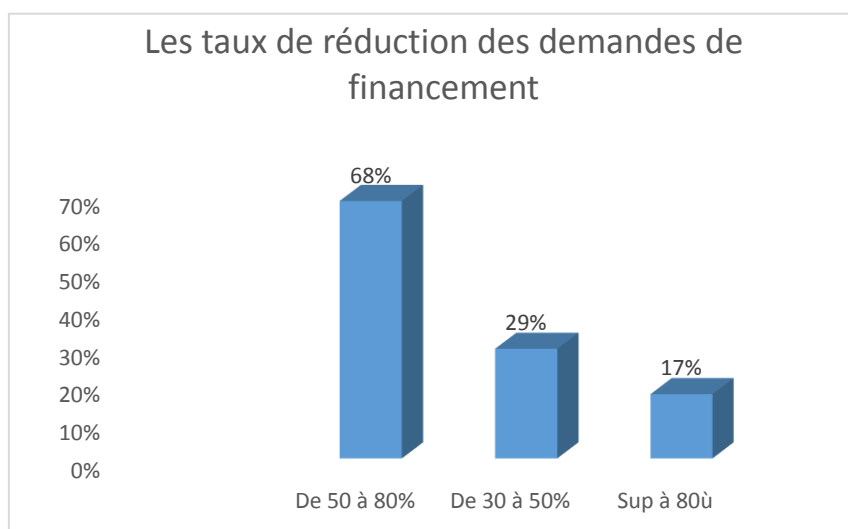
C'est-à-dire la relation banque- entreprise a un impact positif sur le traitement des dossiers, notamment l'ancienneté de l'entreprise auprès de la banque.

2.6 La réduction des montants de crédits demandés (Taux de réduction)

Les réponses des banques sur la révision en baisse des montants de financement demandés indiquent que des taux assez importants existent :

- un taux de 68 % concerne les réductions entre 50 et 80% du crédit demandé
- Un taux de 16 % concerne les réductions situées entre 30 et 50 %
- 6 % pour les réductions supérieurs à 80 % du montant demandé.

Figure N°37 : Les taux de réduction des demandes de crédit.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête

2.7 Type de crédits demandés par les PME.

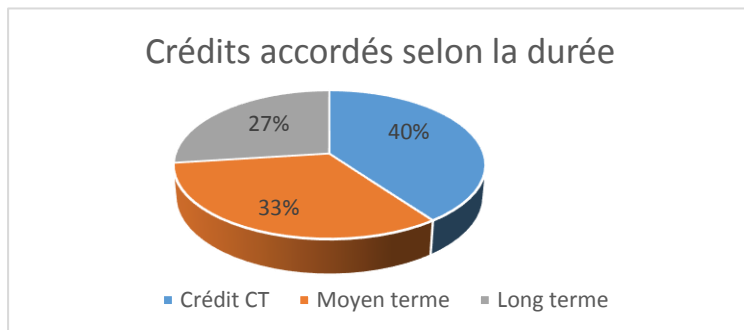
Les réponses des banques sur la fréquence des demandes par type de crédit, nous ont donné les informations synthétisées dans la figure ci- dessous :

Ces données indiquent que le crédit à court terme est le crédit le plus demandé. Ce type de crédit sert à financer l'exploitation.

En général, les crédits à MLT sont les plus indiqués pour le financement des investissements.

Le recours au prêt à court terme permet à la banque de réduire l'asymétrie d'information et par conséquent les risques. Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer.

Figure N°38 : Représentation des types de crédits les plus demandés par les PME.

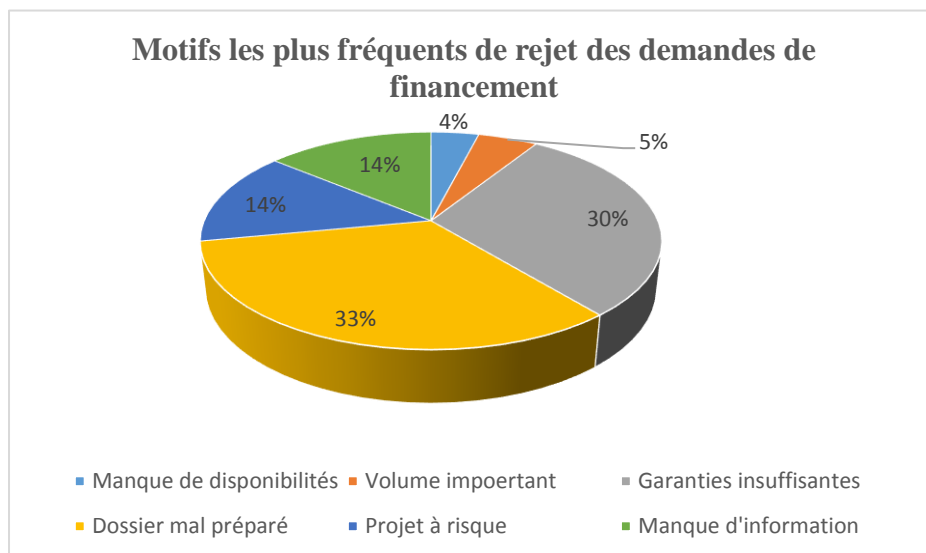


Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête

2.8 Les motifs de refus des crédits

La Question « quels sont les motifs les plus fréquents du refus ou d'accord partiel des crédits ». Les réponses obtenues auprès des banques retiennent plusieurs motifs à des proportions différentes :

Figure N°39 : Les motifs les plus fréquents de rejet des demandes de financement.



Source : établi par nous-même à partir des résultats de l'enquête

Ces réponses montrent que 33 % des banques accordent au contenu du dossier de demande d'un crédit ou d'un financement, à sa préparation et à sa présentation. C'est une condition importante dans l'étude des demandes et leurs acceptation. Les garanties quant à elles , influent à 30 % .

Les projets présentant un risque dû à l'activité, au lieux d'implantation, aux insuffisances de l'entreprise influe pour 14 % sur la décision d'octroi de crédit. L'absence d'information sur le projet, l'entreprise ou l'activité influe sur l'étude du dossier à un taux de 14 %.

Le volume demandé ou le manque de disponibilités influent très peu 5% et 4%,Parce que presque toutes les banques possèdent des liquidités .

2.9. Les demandes de financement spécifiques aux investissements.

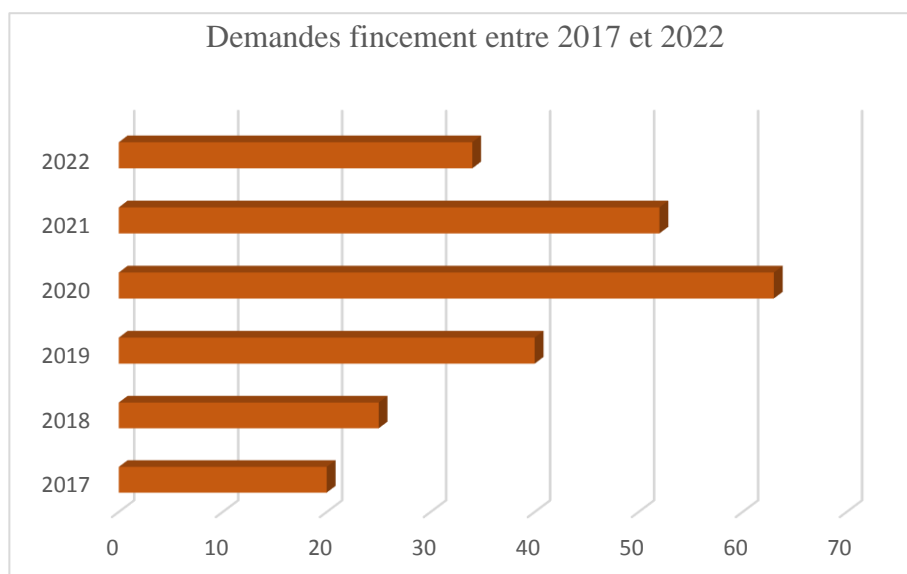
En ce qui concerne les demandes de financement spécifiques aux opérations d'investissement, seulement trois (03) banques ont accepté de nous donner les informations suivantes sur une période de 6 ans.

Tableau N°20 :Demandes de credits d'investissements 2017-2022 au niveau de trois banques.

Année	Demandes financement des Investissements	Demandes acceptées avec montants totalement accordés	Montants demandés ayant subi une réduction	% Des demandes acceptées avec montant demandé	% des demandes ayant subi une réduction
2017	20	15	5	75 %	25 %
2018	25	15	10	60 %	40 %
2019	40	30	10	75 %	25 %
2020	63	50	13	79 %	21 %
2021	52	30	22	58 %	42 %
2022	17	10	7	59 %	41 %

Source : données récoltées auprès des trois banques.

Figure N° 40 : Demandes de crédits d'investissements 2017-2022 au niveau de trois banques.



Source : établi par nous-même à partir des données des banques

Nous constatons que durant les six ans compris entre 2017 et 2022, La moyenne des demandes de financement, acceptées, est de 68% et 32% de dossiers refusés.

A titre de comparaison la Banque de France dans son bulletin du premier trimestre 2022 nous livre les informations suivantes :

- 57 % des demandes de financement proviennent des PME.
- 97 % des demandes de financement PME sont acceptées.
- La moyenne des demandes de financement accordées est de 75%.

Source : données de la banque de France.

On remarque également que la tendance à la baisse des dossiers acceptés est confirmée durant le premier semestre 2022 avec un taux de dossiers acceptés de 59 %.

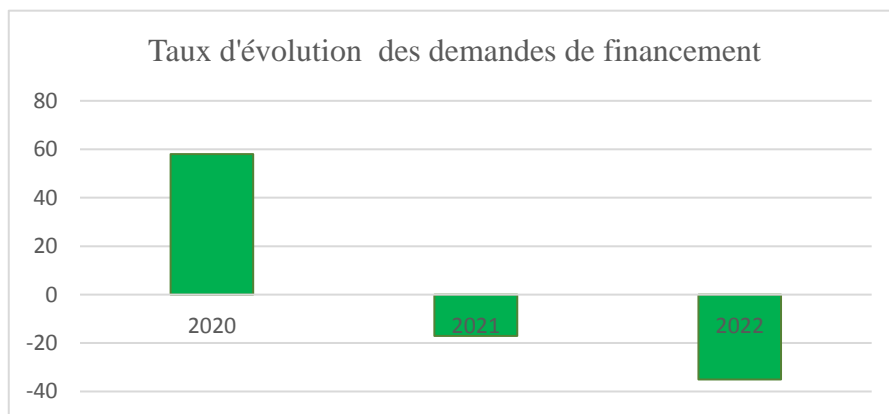
Tableau N°21 : Evolution des demandes de financement entre 2019 et 2022.

Année	Demandes de financement	Taux évolution
2019	73	–
2020	78	58%
2021	65	-17%
2022	30	-35

Source : établi par nous-même à partir des données des banques.

NB / Les Chiffre 2022 sont estimé sur la base de nombre des dossiers du premier semestre 2022.

Figure N°41 : Evolution des demandes de financement.



Source : établi par nous-même à partir des données des banques.

Les différentes réponses des agences bancaires implantées dans la wilaya de Bejaia, nous permettent de tirer au moins six conclusions concernant le financement des PME :

- 1) Les PME sont les entreprises les plus concernées par un financement (49 % des demandes de financement proviennent des PME).

- 2) Les demandes de financement des PME, tout type de financement confondu, subissent des réductions importantes dans les montants des crédits accordés par rapport aux montants demandés. Ces réductions peuvent atteindre les 80 % du montant sollicité.
- 3) Les demandes de financement des investissements introduites auprès des banques et ayant eu un avis favorable sans réduction du montant demandé représentent une moyenne de 68 % sur six années (2017-2022).
- 4) Les garanties et la qualité du contenu du dossier de demande de financement jouent un rôle important dans le traitement des dossiers.
- 5) La relation banque-entreprise, notamment l'ancienneté de l'entreprise et la structure financière de l'entreprise jouent un rôle positif dans le traitement des dossiers.
- 6) Le manque d'information sur l'entreprise, son activité, ses dirigeants et les risques qu'elle comporte influence l'étude des dossiers et l'attribution des financements.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé de définir nos échantillons qui sont réduits aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'à l'espace bancaire de la wilaya de Bejaïa. Nous avons aussi étudié les réponses et synthétisé les résultats de cette enquête. Une analyse qui a permis de tirer plusieurs conclusions sur le financement bancaire des PME.

CONCLUSION GENERALE

La création, l'évolution et l'expansion d'une entreprise nécessitent à chaque étape des financements. L'autofinancement ne peut être la seule source de financement. L'entreprise a besoin du financement bancaire.

L'objet de cette étude était double : de vérifier auprès des entreprises l'application ou non par les banques d'un rationnement du financement et de connaître son ampleur et son niveau par rapport aux demandes de financement formulées par les entreprises et d'identifier les motifs ou les causes qui contraignent les banques à recourir au rationnement du financement des PME.

Les résultats de cette double enquête nous ont permis de déduire que, le rationnement existe et à un très fort taux. En effet, (94% des agences bancaires interrogées reconnaissent avoir pratiqué le rationnement).

Les banques justifient cette pratique par essentiellement quatre causes, à savoir :

- L'insuffisance des garanties offertes par les PME par rapport au montant du financement demandé
- La structure financière déséquilibrée de la PME, l'insuffisance de la capacité d'autofinancement, l'insuffisance du fonds de roulement, les charges importantes.
- Les projets à risqués
- Dossiers mal préparé et mal présenté

Les dirigeants des PME estiment, par contre, que :

- Les banques ne prennent pas de risque et veulent mettre à leur disposition toutes les garanties de protection contre le risque d'insolvabilité.
- Les exigences de garanties sont disproportionnées par rapport au montant de financement demandé.
- 68% des PME reconnaissent avoir subi un rationnement compris entre 50% et 80% du montant demandé.
- IL y a absence d'accompagnement et de conseil de la part de la banque.

Au vue de ces différents résultats, l'hypothèse **H1** : *l'incapacité à présenter des garanties*, possède une influence négative sur le rationnement est confirmée. On a constaté que les biens fournis en garantie jouent un grand rôle dans l'octroi de crédit. Les PME ont moins de garanties à offrir que les grandes entreprises.

Le fait de présenter les garanties diminuerait la probabilité de voir une demande de financement subir un rationnement. Il est donc intéressant pour les PME d'avoir des garanties assez solides lors de leur demande de financement bancaire.

Il ressort de cette analyse que trois facteurs sont regroupés autour de la garantie .Nous avons les garanties financières, les garanties matérielles et la présence de caution.

Cependant 60% ont procédé au changement de la banque (70% des PME estiment avoir des relations difficiles avec leur banque) à cause de l'insatisfaction par rapport aux délais du traitement des demandes et l'accueil réservé. .Ainsi, l'hypothèse *H2 : les relations entre la banque et l'entreprise ont une influence négative sur le rationnement*. Ce travail confirme également, que l'existence d'une « relation de la clientèle» stable et durable entre l'entreprise et son banquier possède un côté positif et procure des avantages pour l'entreprise.

Grace à la relation de long terme, la banque-partenaire connaît avec précision l'évolution de l'entreprise candidate à un nouveau crédit. Elle peut donc mieux apprécier les possibilités de l'entreprise à faire face aux remboursements d'un nouveau financement et de pouvoir faire la distinction entre l'entreprise fiable et crédible et l'entreprise non crédible.

Ce qui permet à la banque de réduire les incertitudes dues à l'asymétrie d'information *ex post*. L'asymétrie d'information constitue un autre facteur potentiel de rationnement du crédit.

Ce constat indique que *H 3 : le rationnement du crédit réside aussi dans l'existence de l'asymétrie d'information*, est confirmée.

Il convient de signaler que la forme juridique, le secteur d'activité et le marché ciblé des PME influent également sur le rationnement de crédit (H4).

Malgré les facilités retenues par l'état, l'entreprise d'une manière générale et la PME en particulier se trouve devant des contraintes importantes pour financer son activité et assurer son expansion.

L'économie nationale se trouve handicapée par les contraintes que subit la PME qui réduisent son dynamisme et son évolution.

Faciliter le financement des PME, c'est de leur permettre de créer des emplois, de se développer et d'innover.

La modernisation du secteur bancaire algérien est une priorité, la concurrence et la redéfinition du rôle de l'état pour être « plus accompagnateur que régulateur », le renforcement des fonds de garanties existants, la création de nouveaux fonds d'investissement et la création d'une banque d'investissements stratégiques destinés aux PME. Ce sont là quelques mesures fondamentales, à notre avis, qui peuvent modifier positivement les choses au profit des PME, de l'entreprise d'une manière générale, au grand bénéfice de l'économie avec la création des emplois et le renforcement de la croissance.

Les organismes de soutien tels que ANDI, l'ANADE, doivent être un outil formidable et efficace de promotion de l'investissement et de la création d'entreprises, notamment des PME.

La création de départements spécialisés au sein des banques peut aussi constituer une solution envisageable pour réduire la distance entre les banques et les PME .Une proximité qui favorisera la naissance et le développement d'une relation client, basée sur la confiance réciproque.

Références

Bibliographique

I. OUVRAGE

1. ANNE J, (2000) ; «le rationnement du crédit dans les pays en développement »Le cas du Cameroun et Madagascar, Ed l'Harmattan, Paris.
2. Ferribri Queet, (1997), « Les plans de financement », Edition ECONOMICA, Paris.
3. ROGER P, (1988), « Théorie des marchés efficients et asymétrie d'information », revue de Finance, N°1, Paris, P57-97.
4. STIGLITZ J E., et WALSH C E., (2004), « *principe d'économie moderne* », 2ème édition, édition de Boeck.
5. STIGLITZ, Joseph E, et WEISS A, “Credit rationing in Markets with imperfect information”, American Economic Review, Vol. 71, 393 -410.
6. TUAN-ANH P., (2009), « *Le raisonnement du crédit des PME* », thèse Doctorat, Université Montpellier I, Vietnam.

II. Articles, revues, et autres

1. JEAN MAGNAN B., « Marché et organisation : concurrence ou complémentarité», Université Aix-Marseille III, P23.
2. 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.
3. Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI et ALI GABOUSSA, (2013), « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Revue des entreprises algériennes n°04, p 44.
4. La commission européenne, (24/02/2016), « le guide de l'utilisateur pour la définition des PME », Luxembourg, Office des publications de l'Union Européenne, 2015, p10.
5. Mounir Khaled BERRAH, (2017), « les comptes économiques en volume de 2015 à 2017 », document N°825, p02.
6. THOMASIA M, (2003), « Financement des PME : de l'échec des finances formelles au recours des tontines au Sénégal », université CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR, p 45.
7. VINCENT .F, (2000), « le système du microcrédit, permet –t-il le développement ? » ; In Revue Problèmes économiques ; N°2666-24 Mai 2000, P25.
8. BARBE, D., 2006, « Les fondements contractuels des relations entre banques et emprunteurs », Revue Française d'Economie, Vol. 37, N° 4, pp. 11-120.

9. Dagobert N., (2015), « Asymétrie d'information et du crédit dans les PME Camerounaise », Cameroun, N° fall, p44.
10. Farida MERZOUK, (2009), « PME et compétitivité en Algérie », université de Bouira-Algérie, N°238, p 03.
11. Joumady P, (2001), « L'analyse de Stieglitz et Weiss 1981 », université de Lyon II.
12. Le salon international de l'environnement et des énergies renouvelables d'Alger, 26/12/2018.
13. Mounir Khaled BERRAH, (2018), « les comptes nationaux trimestriel trimestre 2018 », document N°828, p01.
14. PSILLAKI M., (1995), « Rationnement des crédits des PME : une tentative de mise en relation », université de Montréal », revu international des PME, Vol 8, N°3-4 p, 65.
15. Saïd Radi, (2017), « Sources de financement des petites et moyennes entreprises (PME) et contraintes de survie », Journal european scientific, vol 13, N°25, pp 321-336.
16. SALAHDDINE A, HACHIMI A, ZIN M, (2016), « Le rationnement de crédit théorie et pratiques », la revue marocaine de gestion et d'économie, vol 3, N° 7, pp.23-37.
17. Samia GHARBI, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux », Revue de recherche sur l'industrie et innovation, N°238, (mars 2011), p 06.
18. Tuan-Anh PHUNG, (2009), « Le rationnement du crédit des PME », CNU 06 décembre 2009, p 39.

III. Lois et règlements

1. Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier 1996.
2. La loi 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement des PME. JORA N° 2/2017.

IV. Rapports d'activité et diverses sources de données

1. Bulletin d'information économique, Ministère de la PME et de l'artisanat.
2. Bulletin d'information statistique de la PME, 1er semestre 2013.
3. Bulletin d'information statistique de la PME, N° 33, données du 1er semestre 2018.
4. Bulletin d'information de la PME N°039,2021. (Ministère des industries)

5. Rapport de l'école nationale de commerce et de gestion « financement des PME ».
6. Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.

V. Les Sites Web

1. <http://www.lecoindesentrepreneurs.fr/ratios-danalyse-financiere/>.
2. <https://www.zonebourse.com/formation/Les-ratios-economiques-366/>.
3. <http://revues.imist.ma?journal=RMGE>
4. www.africmemoire.com
5. <https://fr.slideshare.net>
6. <https://www.bna.dz>
7. www.fgar.dz/portal/fr
8. www.cnepbanque.dz
9. [www.cpa -Bank .dz](http://www.cpa-Bank.dz)
10. www.memoireonline.com

ANNEXES

Annexe N°01 : Lettre d'accompagnement

Université Abderrahmane MIRA Bejaïa



جامعة بجاية
Tasdawit n'Bgayet
Université de Béjaïa

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Economiques

Département des Sciences Economiques

Deuxième année master EMB.

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Thème de mémoire :

**« PROBLEMATIQUE SUR LE RATIONNEMENT DU CREDIT .CAS
DES PME DE LA WILAYA DE BEJAIA»**

Réalisé par :

BAZIZ Assia

HARKOUK Meriem

Madame, Monsieur,

Cette enquête est effectuée dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de fin d'étude en Sciences Economiques, option, Economie Monétaire et Bancaire. La thématique choisie est d'étudier et analyser les raisons qui font que les PME Algériennes sont rationnées, ainsi les banques algériennes sont très hostiles vis-à-vis de financement des PME. Elle a pour but d'interroger directement les principaux acteurs de ce marché, c'est à dire les dirigeants d'entreprises et les banquiers. Pour cela, nous sollicitons votre participation.

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

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

Annexe N°02 : Questionnaire d'enquête adressé aux PME.

Université ABDERRAHMANE MIRA de Bejaia

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion Département
des sciences économiques

Questionnaire sur le financement des entreprises

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de fin de cycle (Master II en sciences économiques), spécialité « économie bancaire et monétaire » ayant pour thème «problématique sur le rationnement de crédit cas : des PME de la wilaya de Bejaia » dans le but connaitre les difficultés que rencontrent les entreprises dans leur financement.

Entreprises ciblées : PME de la willaya de Bejaia.

Et afin de collecter les informations nécessaires à la réalisation de ce travail nous vous demandons de bien vouloir répondre à ce questionnaire avec précision.

Nous vous remercions à l'avance pour votre collaboration.

Q 1 : Présentation de l'entreprise :

Nom de l'entreprise (Facultatif) :			
Date de création :			
Effectif du personnel :			
Lieu d'activité :			
Forme juridique :	<input type="checkbox"/> SARL	<input type="checkbox"/> SNC	<input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> SPA
Type d'entreprise :	<input type="checkbox"/> Publique	<input type="checkbox"/> Privé	<input type="checkbox"/> Mixte
Secteur d'activité :	<input type="checkbox"/> INDUSTRIE	<input type="checkbox"/> COMMERCE	<input type="checkbox"/> BAT ET T P <input type="checkbox"/> SERVICE
Marché ciblé :	<input type="checkbox"/> LOCAL	<input type="checkbox"/> EXPORTATION	<input type="checkbox"/> MIXTE

2 : Quels éléments ci-dessous constituent des obstacles réels à la croissance de votre Entreprise ?

- Embauche d'une main-d'œuvre qualifiée
- Instabilité de la demande des consommateurs
- Obtention de financement
- Taux d'intérêt bancaire
- Endettement

Q 3 : Pourquoi votre entreprise n'a-t-elle pas tenté d'obtenir un nouveau financement ?

- Financement non nécessaire
- Pensait que la demande serait refusée
- Demande de financement exige trop de temps (pour son fond de roulement)
- L'entreprise a l'aversion au recours à la dette.

Si votre entreprise a tenté d'obtenir un nouveau financement :

Q 4 : Au niveau de quelle banque ?

Privée

Etatique

Les deux

Q 5 : La durée de la relation :

Prospect

Moins 1 an

Entre 1 an et 5 ans

Plus de 5 ans

Q 6 : Type de crédit

- Crédit à court terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à long terme

Q 7 : Comment votre entreprise prévoit-elle d'utiliser essentiellement le financement demandé ?

- Consolidation de dettes
- Fonds de roulement/exploitation

- Investissement

8 : Est-ce que le crédit est :

- Totalement accordé
- Accordés avec un montant inférieur à celui désiré
- Accordés avec un taux d'intérêt plus élevé
- Rejeté

Q 9 : Si le crédit n'est pas totalement accordé, quel est le motif :

- Pas de disponibilité
- Taille de prêt trop élevé
- Garanties insuffisantes
- Projet risqué
- Mauvais dossier de crédit
- Manque d'information
- Autre motifs

Q 10 : Quelle est en moyenne, la durée du traitement de votre demande de crédit ?

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

Q 11 : Est-ce que vos relations avec vos banques sont :

Plutôt faciles Plutôt difficiles

Q 12 : Quels sont les facteurs qui rendent la relation banque entreprise difficile ?

- Accueil très réservé
- Asymétrie d'informations
- Absence de conseil et d'accompagnement

- Traitement de dossiers assez long
- Conditions difficiles à réunir

13 : Comment évalueriez-vous votre niveau de satisfaction à l'égard de votre bailleur de fonds concernant les éléments suivants :

	Très insatisfait	Insatisfait	Satisfait	Très satisfait
• Qualité globale du service	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Taux d'intérêt demandé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Délai de traitement de demande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Documents demandés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q 14 : Avez-vous changé de banque à cause de l'insatisfaction :

Oui Non

Q 15 : Selon vous, sur quelle base les banques en générale, sélectionnent-elles les bons projets ?

- La capacité d'évaluer la rentabilité de projet
- Les garanties apportées
- Assurances tous risques

Q 16 : Pour un projet, quels sont les critères financiers les plus utilisés par les banques

- VAN (Valeur actuelle nette)
- TRI (taux de rentabilité interne)
- DR (délais de récupération)
- IP (indice de profitabilité)

Q 17 : Quelles sont les garanties lors de la demande de financement :

- Importance de la surface financière de l'entreprise
- Avoir les biens en garantie
- Délégation d'une assurance tous risques
- Quote-part de l'entreprise dans le projet
- Autre

Q 18 :

	2017-2019	2020-2022
Crédit bancaire demandé (Oui / Non)		
Accordé (Oui / Non)		
Taux (Montant accordé / Montant demandé)		

Q 19 : Quel est le taux d'endettement de votre entreprise (dette/total actif) ?

- Moins de 10%
- Entre 10 et 30%
- Entre 30 et 50%
- Entre 50 et 70%
- Plus de 70%

Q 20 : Commentaires libres ci-dessous

.....

.....

Nous vous remercions d'avoir participé à cette enquête.

Annexe N°03 : Questionnaire d'enquête adressé aux banques.

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA

Faculté des sciences économiques, commerciales

et des sciences de gestion

Département des sciences économiques

Questionnaire

Cette enquête est réalisée dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de master II en sciences économiques, option, Economie monétaire et bancaire. La thématique choisie est «problématique sur le rationnement de crédit cas : des PME de la wilaya de Bejaia».

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

Nous vous remercions à l'avance pour votre collaboration.

Q 1 : Type de banque :

Privé étatique

Q 2 : Les entreprises qui demandent plus de financement :

TPE PME GE TGE

Q 3 : Quelles sont les garanties demandées pour un financement ?

- Importance de la surface financière de l'entreprise
- Avoir les biens en garantie
- Délégation d'une assurance tous risques
- Quote-part de l'entreprise dans le du projet
- Autre

Q 4 : Pour un projet, quels sont les critères financiers les plus utilisés par votre banque ?

- VAN (Valeur actuelle nette)
- TRI (taux de rentabilité interne)
- DR (délais de récupération)
- IP (indice de profitabilité)

Q 5 : Est-ce que vous avez déjà accordé des crédits avec un montant moins que celui demandé ?

Oui Non

Q 6 : Est-ce que vous avez déjà accordé des crédits avec des taux d'intérêt plus élevés ? Oui

Non

Q 7 : Est-ce que vous prenez en considération la durée de la relation de l'entreprise avec votre banque lors de traitement d'une demande de financement ?

Oui Non

Q 8 : Type de crédits les plus demandés par les PME :

- Crédit à court terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à long terme

Q 9 : A quel taux estimez-vous le montant des crédits accordés ?

- Moins de 30%
- Entre 30 et 50%
- Entre 50 et 80%
- Plus de 80%

Q 10 : Quels sont les motifs les plus fréquents de refus ou d'accord partiel des crédits ?

- Manque de disponibilité
- Taille de prêt trop élevé
- Garanties insuffisantes
- Mauvais dossiers de crédit
- Projet risqué
- Manque d'information

Q 11 : Crédit d'investissement :

Année \ Nombre	Demandes de crédits	Crédits accordés Avec le montant désiré	Crédits accordés avec un montant inférieur à celui désiré	Crédits accordés avec des taux d'intérêt plus élevé
2017				
2018				
2019				
2020				
2021				
2022				

Commentaires libres ci-dessous :

.....

.....

Nous vous remercions d'avoir participé à cette enquête.

Table de matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des acronymes

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....2

CHAPITRE I : Approche théorique sur le rationnement De crédit

Introduction6

Section 01 : Caractérisations et notions générales sur le rationnement.6

2. Les différents types de rationnement du crédit.7

3. Impacts du rationnement de crédit.....7

3.1 Sur les ménages.....7

a) L’investissement crée l’épargne.....7

b) Les dépôts non rémunérés.....8

3.2 Sur l’économie8

a) Le rationnement du crédit conduit l’économie au ralentissement8

b) le rationnement de crédit, un risque pour la banque elle -même8

4. Les causes du rationnement de crédit8

4.1 La fixation des taux d’intérêt, source de déséquilibre entre l’offre et la demande8

4.2. Les périodes de récession économique ou de crise.9

4.3. L’inflation.9

4.4. Le risque de défaut de l’emprunteur.9

4.5. L’asymétrie d’information.9

5. Les déterminants du rationnement du crédit.9

5.1 Les caractéristiques de l’emprunteur.....9

5.1.1. Caractéristiques démographiques.10

5.1.2. Les caractéristiques du système de gestion.10

5.1.3 Les caractéristiques patrimoniales et de la rentabilité.10

5.1.4-les caractéristiques du dirigeant –propriétaire de la PME10

5.2 Les caractéristiques du prêteur.10

5-3 les caractéristiques de la relation emprunteur-prêteur.....11

5.4 Les caractéristiques du projet financé11

5.5 Les caractéristiques du prêt	12
Section 02 : Les différents modèles explicatifs du rationnement de crédit	12
2.1. Le modèle de FRIED and HOWIT	12
2.2. Modèle de HODGMAN	13
2.3. Modèle de JAFFEE et RUSSEL	14
2.4. Le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981)	14
2.5. Le modèle de WILLIAMSON (1987)	16
2. 6. Modèle de JAFFÉ et MODIGLIANI (1969)	16
Section 03 : Le marché du crédit dans le contexte d'information (parfaite et imparfaite)	18
3.1. Le marché de crédit dans le contexte de l'information parfaite	18
3.1.1. Le marché de crédit et l'optimum de PARETO.....	18
3.1.2. Le marché de crédit dans le cadre de la théorie de libéralisation financière	19
3.2 Le marché de crédit dans le contexte de l'information imparfaite (Asymétrie de l'information).....	19
3.2.1. L'anti-sélection ou sélection adverse	19
3.2.2. Le marché d'occasion des voitures	20
3. 2.3. Le risque d'aléa moral	21
3.2.4. Relation d'agence.....	21
Conclusion du chapitre	23
CHAPITRE II : Le financement bancaire des PME en Algérie	
Introduction	25
Section 01 : Généralités sur la PME et son environnement	25
1. Définition de la PME.....	25
2. Les caractéristiques des PME	26
3. Les caractéristiques des PME en Algérie	27
4. Le rôle des PME dans le développement économique algérien	27
4.1 La contribution des PME dans l'emploi	27
4.2 La création de la valeur ajoutée	28
4.3 La promotion des exportations	29
Section 02 : Les Modes de financement des PME.....	29
1. Le financement formel des PME.....	29
1.1 L'autofinancement	29
1.2 Le capital-risque :.....	30
1.3 Le marché financier : l'introduction en bourse.....	30

1.4 Le financement traditionnel : le financement bancaire	30
1.5 Le financement par le crédit-bail.....	30
1.6 Le microcrédit	31
2. Le financement informel des PME	31
3. Différents éléments de risque chez les PME	31
3.1 Risque d'affaires.....	31
3.1.1 Risque commercial	31
3.1.2 Risque de gestion	32
3.1.3 Risque technologique	32
3.2 Risque financier.....	32
4. Problèmes d'accès aux financements bancaires par les PME	32
Section 03 : Dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes.....	33
1. L'ANDI	34
2. Centre de soutien et de consulting : Créé dans le but d'être un support sur le plan du conseil, d'élaboration du business plan	34
3. ANADE : Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat.	35
4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	35
5. ANIREF (Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière)	36
6. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).	37
7. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR).....	37
8 .Caisse de Garantie des Crédits d'investissements(CGCI)	39
Conclusion du chapitre	39
CHAPITRE III : Analyse de rationnement de crédit : Enquêtes auprès des PME et des banques.	
Introduction	42
Section 01 : étude empirique via une enquête auprès des PME	42
1. Méthodologie de la recherche.....	42
1.1-Objectif de l'enquête.....	43
1.2 .Présentation de l'échantillon de l'étude.	43
1.3-Les conditions de réalisation de l'enquête	44
1.4 .Contenu de questionnaire.....	44
2. Analyse descriptive.....	45
3. Analyse bivariée.....	61

Section 02 : étude empirique via une enquête auprès des banques.....	66
1 Présentation de l'objet de l'enquête.	66
2. Résultats de l'enquête.	66
2.1 Les demandes de financement par taille d'entreprises.....	67
2.2 Les facteurs qui influent sur le traitement des dossiers.....	68
2.3 L'influence de la structure financière de l'entreprise dans l'étude de dossiers de financement.....	69
2.4 La réduction des montants de crédits demandés.....	70
2.5 La relation Banque-entreprise.	71
2.6 La réduction des montants de crédits demandés (Taux de réduction).....	72
2.7 Type de crédits demandés par les PME	72
2.8 Les motifs de refus des crédits	73
2.9. Les demandes de financement spécifiques aux investissements.....	74
Conclusion du chapitre	77
Conclusion generale	79
Références Bibliographique	83
Annexes	87
Table de matières	97

Résumé :

L'étude s'interroge sur l'existence du rationnement du crédit des PME Algériennes plus précisément celles de la wilaya de Bejaia. Ce sujet est intéressant, car ces entreprises sont à l'origine de la croissance économique du pays.

Ce mémoire présente des théories pouvant expliquer le rationnement du crédit dans les PME. Il détaille les spécificités des PME et du système du crédit en Algérie.

A l'aide de deux questionnaires, nous avons analysé les causes du rationnement et des caractéristiques des crédits proposés aux PME.

Les principaux résultats obtenus sont : le rôle des garanties proposées par les PME, et exigées par les banques, l'importance de la longue durée de la relation banque-entreprise, les caractéristiques économiques et juridiques de l'entreprise (le statut ,le secteur d'activité et le marché où elle exerce son activité), les caractéristiques financières des PME,(taux d'endettement,...), et les caractéristiques du prêt sont importants pour expliquer l'acceptation, l'accord partiel ou le refus du crédit bancaire. Nous avons également analysé l'impact de ces caractéristiques sur la satisfaction à l'égard du service bancaire.

Mots clés : PME, banque, rationnement du crédit, relation banque entreprise, garanties

Summary:

The study questions the existence of credit rationing of Algerian SMEs, more precisely those of the region of Bejaia. This subject is interesting, because these companies are at the origin of the economic growth of the country.

This thesis presents theories that can explain credit rationing in SMEs. It details the specificities of SMEs and the credit system in Algeria.

Using two questionnaires, we analyzed the causes of rationing and the characteristics of the loans offered to SMEs.

The main results obtained are: the role of the guarantees offered by SMEs, and required by the banks, the importance of the long duration of the bank-company relationship, the economic and legal characteristics of the company (status, sector of activity and the market in which it operates), the financial characteristics of SMEs (debt ratio, etc.), and the characteristics of the loan are important in explaining the acceptance, partial agreement or refusal of bank credit. We also analyzed the impact of these characteristics on satisfaction with the banking service.

Keywords: SME, bank, credit rationing, bank-company relationship, guarantees