

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



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

MEMOIRE

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

Option : Economie Monétaire et Bancaire

L'INTITULE DU MEMOIRE

Le Financement Bancaire des PME en Algérie.
Quelle Place Pour Le Financement Relationnel ?

Préparé par :

 BALIT Ahcene
 TOUAHRI Narimane

Dirigé par :

D^R. LALALI Rachid

Date de soutenance : **26/06/2023.**

Jury :

Président : **D^R. MOUFFOK Nacereddine.**

Examineur : **M^R. BAKLI Mustapha.**

Rapporteur : **D^R. LALALI Rachid.**

Année universitaire : 2022/2023

Dédicaces

*Je dédie ce travail à ma chère famille, mes amis et à tous ceux
qui m'ont encouragé à braver les difficultés que j'ai rencontré
pendant l'élaboration de ce mémoire.*

Sans oublier toute la famille Universitaire et professionnelle.

Mr : BALIT. A

*Je dédie ce travail A mes chers parents, Pour tout leur
amour, leurs efforts et leurs Sacrifices ;*

*A mes Sœurs & frères «Tinhinane, Syla, Katia, Koussaïlla,
Zahra, Islam» ; Et à tous mes amis et à tous ceux qui m'ont
encouragé et aidé à braver les difficultés que j'ai rencontrée
pendant l'élaboration de ce travail*

Melle : TOUAHRI. N

Remerciements

Nous remercions Dieu pour nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nos vifs remerciements s'adressent à notre rapporteur Dr. LALALI Rachid – Vice Doyen de la faculté SECG, pour sa disponibilité et ses enseignements. Ainsi qu'à tous nos profs durant notre parcours universitaire.

Nous témoignons notre profonde gratitude à Mr. GUEDDOU Mehdi.

Nous remercions également Mr. MADI Zahir, Directeur de l'Agence 590 Akbou. Et l'ensemble du personnel de la BNA - DRE Béjaia.

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

LISTE DES ABREVIATIONS

- A.G.I** : Autorisations Globales d'Importations
- A.N.D.I** : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
- A.N.G.E.M** : l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
- A.N.S.E.J** : l'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes
- A.P.S.I** : L'agence de promotion de soutien, et de suivi de l'investissement
- B.A.D.R** : Banque d'Agriculture et du Développement Rural.
- B.F.P.M.E** : Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises
- B.N.A** : Banque Nationale d'Algérie
- C.A.L.P.I** : Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements
- C.A.S.N.O.S** : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
- C.C.T** : Crédit à Court Terme
- C.L.T** : Crédit à Long Terme
- C.M.F.I** : Comité Monétaire et Financier International
- C.M.T** : Crédit à Moyen Terme
- C.N.A.C** : Caisse Nationale d'Allocation Chômage
- C.N.A.S** : Caisse Nationale des Assurances Sociales des travailleurs salariés
- C.N.E.P** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque
- C.N.E.S** : Conseil National Economique Social et Environnemental
- C.N.I** : Commission Nationale des Investissements
- C.N.I** : Conseil National de l'Investissement
- C.P.A** : Crédit Populaire d'Algérie
- F.G.A.R** : Fonds de Garantie des Crédits
- J.O.R.A** : Journal Officiel de la République Algérienne
- MIM** : Ministère de l'Industrie et des Mines
- O.C.D.E** : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- O.N.S** : Office National des Statistiques
- O.S.E.O** : Établissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC)
- P.E** : Petite Entreprise
- P.I.B** : Produit Intérieur Brut
- P.M.E** : Petite et Moyenne Entreprise
- P.M.I** : Petite et Moyenne Industrie
- T.P.E** : Très Petite Entreprise

SOMMAIRE

Dédicace.....	02
Remerciements.....	03
Liste des abréviations.....	04
Sommaire.....	05
Introduction Générale.....	06
Chapitre 1 : Relation Banque/PME, les déterminants de l'accès au financement bancaire.....	12
Section 1 : Relations banques / PME et Conditions d'octroi crédit.....	13
Section 2 : Relation Banque-PME vue par les banquiers en tant que prêteurs.....	21
Section 3 : Relation Banque-PME vue par les PME en tant qu'emprunteurs.....	22
Section 4 : Déterminants de l'accès au financement bancaire.....	22
Section 5 : Contraintes des PME face à un refus de crédit.....	27
Chapitre 2 : Evolution des PME en Algérie.....	29
Section 1 : PME algériennes, Historique, Rôle, caractéristiques.....	30
Section 2 : Distribution et développement des PME algériennes.....	39
Section 3 : Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes.....	46
Chapitre 03 : Banque Nationale D'Algérie et sa stratégie d'octroi de crédits, Diagnostic général	58
Section 1 : Généralités sur la banque BNA.....	59
Section 2 : La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits.....	64
Section 3 : Diagnostic général ; Enquête : Cas des banques nationales.....	65
Conclusion générale.....	79
Bibliographie.....	83
Annexe	88
Table des matières	90
Liste des illustrations.....	94
Résumé.....	95

Introduction Générale

Les grandes entreprises ont généralement un accès facile aux financements bancaires ou sur les marchés financiers, contrairement aux petites et moyennes entreprises (PME) qui éprouvent souvent des difficultés à obtenir les fonds nécessaires pour leur fonctionnement et leur croissance. En effet, le système bancaire représente la principale source de financement pour ces dernières en plus des fonds propres. De nombreuses études ont démontré que cette restriction d'accès au crédit dont souffrent les sociétés privées algériennes est due en grande partie à l'opacité (manque) informationnelle qui caractérise leurs activités ainsi qu'à une gestion peu conforme aux pratiques modernes du management.

L'asymétrie d'informations entre dirigeants et créanciers complique également l'étude des demandes de crédits tout en rendant difficile l'évaluation du risque de remboursement. La faible concurrence dans le marché bancaire algérien dominé par les établissements publics n'est pas non plus favorable à la disponibilité des capitaux nécessaires au développement économique local (Si Lakhal, 2014).

La contraction des critères d'attribution de crédits a entraîné une conséquence directe ; l'échec de milliers de projets pourtant économiquement viables. Le pays ne compte qu'environ 960 000 PME, dont la majorité (96%) sont des TPE créées grâce aux dispositifs publics dédiés à la création d'entreprises et d'emplois tels que Ansej, Andi ou encore Angem. Cependant, malgré les dépenses considérables engagées dans ces différents programmes d'aide publique, leurs résultats demeurent en dessous des attentes. En effet, le pays souffre toujours cruellement du manque d'entreprises. Cette situation s'explique principalement par la nature même de ces dispositifs qui visaient avant tout à lutter contre le chômage structurel touchant l'économie nationale plutôt qu'à promouvoir une activité économique et industrielle créatrice de valeur ajoutée. Cela dit que les mesures prises par les autorités publiques pour promouvoir les PME, ont néanmoins permis de dynamiser, même timidement, le secteur privé longtemps marginalisé au profit du public. Certes, les opérateurs privés participent, aujourd'hui, d'une façon positive à l'activité économique nationale mais insuffisamment au regard des attentes du pays. Ils doivent impérativement développer leurs capacités productives, car la plupart d'entre eux demeurent limitées dans des activités réduites, excepté quelques entreprises, dans les secteurs de BTP et dans les services à faible valeur ajoutée. Par conséquent, ces acteurs économiques privés ne contribuent qu'à hauteur de 10% de la valeur ajoutée globale (Si Lakhal, 2012).

Aujourd'hui, les Petites et Moyennes Entreprises font l'objet d'une croissante attention tant de la part des pouvoirs publics que des économistes. Acteurs importants de l'économie en termes de création d'emplois et de valeur ajoutée, elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver le financement, dans les conditions favorables, pour leur développement. Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'un pays. « Les PME représentent en général, plus de 90 % de l'ensemble des entreprises » (OCDE, 2002). Elles génèrent plus de 55 % du PIB et plus de 65 % du nombre total dans les pays développés. Tout de même, A la fin du premier semestre 2013, le paysage économique national comprend 747.934 PME créatrices de 1.915.495 emplois, dont plus de 90 % sont en fait des très petites entreprises (TPE). Ces chiffres montrent que ce genre d'entreprises occupe une place considérable ainsi bien dans l'économie mondiale, qu'algérienne.

L'environnement économique dans lequel évoluent les PME les exigent à augmenter leurs tailles. Elles sont obligées de croître afin de s'adapter et faire face aux exigences du marché en s'équipant des moyens pour accéder sur un nouveau marché afin d'innover et réduire les coûts.

Les Petites et Moyennes Entreprises constituent le socle de l'économie algérienne, leur développement reste crucial pour assurer la croissance économique et la création d'emplois. Cependant, ces entreprises sont souvent confrontées à des difficultés de financement, notamment du fait de l'accès limité au crédit bancaire.

Au regard de tous ces éléments, cette recherche propose d'étudier, dans le détail, la nature et les caractéristiques de la relation banques/PME sur le marché bancaire algérien.

Contexte et Problématique

Si l'entreprise ne dispose pas de liquidités suffisantes en interne pour financer ses activités, elle est amenée à solliciter des financements externes. Mais quel que soit l'origine des capitaux utilisés, l'entreprise en particulier la PME, doit supporter leurs coûts. Ces coûts correspondent au taux de rentabilité des capitaux pour les actionnaires et un coût de la dette pour les créanciers (taux d'intérêt). Pour acheter et conserver des titres (actions), les actionnaires deviennent de plus en plus exigeants en demandant un taux de rentabilité élevé ce qui ne favorise pas les PME. Ces dernières ayant des moyens en capital moins importants comparés à ceux dont disposent les grandes entreprises, ne peuvent pas assurer

elles-mêmes la totalité de leur financement, elles sont de ce fait les plus dépendantes du crédit bancaire et par conséquent les plus pénalisées par ces conditions défavorables dans la mesure où elles ont une structure financière fragile comparée à celle des grandes firmes.

Malgré cette situation, les banques restent la source de financement privilégiée des PME. Dans le cadre de notre travail, nous allons essayer d'apporter les éléments de réponses à la question suivante :

Quelles sont les raisons pour lesquelles les banques déclinent le financement des PME ?

Notre analyse doit donc répondre aux diverses interrogations suscitées par la problématique principale :

- Quels sont les critères d'admissibilité requis afin d'obtenir un financement bancaire?
- Le financement relationnel réduit-il le rationnement de crédit d'une PME ?
- Quelle place pour un financement relationnel ?
- Que sait-on véritablement des conditions de financement des PME ?

Les hypothèses de la recherche

A la lumière de la problématique, et compte tenu des lectures faites sur notre thème, et afin d'aborder dans le détail notre thème, nous avons donc retenu quatre principales hypothèses :

- **H1** : Avant d'accorder un crédit à une PME, la banque doit évaluer la solvabilité, poser des questions et demander des justificatifs. Aussi des vérifications sera menées.
- **H2** : Le financement relationnel réduit le rationnement de crédit d'une PME sur le marché bancaire.
- **H3** : Le financement relationnel représente une réduction de coût et un gain en productivité pour les banques et les PME.
- **H4** : Sur quels critères s'appuient les prêteurs pour refuser des prêts, ce qui peut donner lieu à des lacunes fondées sur le rationnement du crédit ?

Objectifs de la recherche

L'objectif principal est double. Tout d'abord, mettre en lumière la problématique de financement des petites et moyennes entreprises algériennes, en évaluant leurs accès au financement bancaire, leurs problèmes de rupture financière. Ensuite, tenter de mieux comprendre le rationnement de crédit qui caractérise le marché bancaire algérien, et qui pénalise particulièrement les PME et l'économie nationale dans son ensemble.

Les fondements méthodologiques

Concernant la démarche méthodologique employée, notre approche est à la fois conceptuelle et empirique. L'analyse des approches théoriques et des spécificités des PME enrichie avec des éléments relatifs au financement de ces entreprises, nous permettra de dégager les grands axes autour lesquels s'articulera la discussion sur le sujet.

Une approche exploratoire au niveau régional sera menée auprès d'un échantillon de banques dans la wilaya de Béjaia.

D'abord, nous délimiterons la relation banque/PME comme objet de l'étude, en fonction de certains critères. Une recherche documentaire et bibliographique, nous permettra de faire le point sur les différents traits caractéristiques de cette relation.

Puis, dans le cadre économique et financier notre recherche est basée sur l'évolution et la place qu'occupent les PME en décrivant leur véritable importance et leur contribution dans l'économie nationale.

Ensuite, d'une part nous allons appliquer le recensement des besoins spécifiques des PME en matière de financement des investissements. D'une autre part, une enquête menée directement sur le terrain par un guide d'entretien avec des agents bancaires nous permettra à collecter le maximum d'informations et de données nécessaires pour établir une analyse générale sur les difficultés et les entraves que les PME rencontrent lors de financement.

L'enquête que nous allons mener porte sur un ensemble de trois agences bancaires algériennes dans la wilaya de Béjaia qui constitue notre échantillon théorique, inscrivant ainsi notre recherche dans un contexte de cas multiples. Ces dernières ne s'inscrivent pas dans une logique de généralisation statistique, mais plutôt dans une logique d'analyse économique.

L'entretien repose sur une étude bien précise des données quantitatives et qualitatives. Cette méthode s'inscrira dans une optique prospective et s'orientera vers la recherche de nouvelles mesures et sources de financement. Les besoins spécifiques des PME sont adaptés aux dispositions générales en vue de créer des conditions meilleures pour l'accès au financement externe.

Organisation du travail

Dans le **premier chapitre**, nous mettons l'accent sur la relation Banque- PME, étant donné que le financement externe des PME reste majoritairement tributaire des banques et l'existence d'une forte interdépendance entre ces banques et les petites et moyennes entreprises.

Dans le **deuxième chapitre**, nous décrivons l'évolution des petites et moyennes entreprises en Algérie, en décrivant la PME, son historique de développement, sa place et son rôle et ses caractéristiques.

Dans le **troisième chapitre**, nous nous penchons sur les généralités sur la Banque Nationale d'Algérie, sa stratégie dans l'octroi de crédits, et un diagnostic général mené auprès des banques régionales (BNA, BADR, CNEP, ...etc.).

Chapitre I

I. Relation Banque/PME, les déterminants de l'accès au financement bancaire

La théorie financière récente démontre l'existence d'une forte interdépendance entre les banques et les petites et moyennes entreprises. Ceci est démontré être principalement dû à la structure opaque de ces firmes qui rend difficile ou même parfois impossible leur accès au marché des capitaux, comme le soutient Badreddine (2011). Dans la plupart des pays, les banques commerciales sont la principale source de financement des PME ; l'accès au crédit bancaire est donc une condition essentielle de l'éclosion de ce secteur (OCDE, 2007). Il va sans dire, le financement externe des PME reste majoritairement tributaire de la banque qui demeure l'interlocuteur privilégié, voire unique selon un choix contraint pour elles.

La relation banque PME est souvent favorisée par la structure du marché bancaire et les difficultés d'accès aux sources alternatives de financement, comme le laissent entendre Levratto (1990). Cette situation est, sans doute, encore plus vraie en Algérie où le système financier est jusqu'ici totalement dominé par les banques, ce qui laisse aux PME peu de marge de manœuvre dans la recherche de financements alternatifs aux concours bancaires. Ce sont traditionnellement les établissements de crédit qui apportent la grande majorité des capitaux nécessaires aux PME. En parallèle avec la gestion et la fourniture des moyens de paiement, la banque exerce une fonction d'intermédiaire entre les épargnants d'un côté et les emprunteurs risqués engagés dans un processus ou de dépenses inter temporelles de l'autre (Ziane, 2004).

Il y a donc une transformation de risques à moindre coût à travers la fonction de production d'informations de l'intermédiaire financier. Cette fonction se matérialise principalement par l'existence d'une relation de clientèle de long terme qui est souvent décrite comme un élément favorable à la disponibilité des financements pour la PME.

En traduisant la théorie de l'agence sur la relation entre les banques et les PME, on peut dire que la PME ou son propriétaire dirigeant joue le rôle du mandat qui est l'agent, par ailleurs, la banque est le mandataire, qui est le principal. Le contrat qui lie les deux parties manifeste l'emprunt de fonds monétaires, qui rapporte un intérêt pour les deux parties. La PME jouit d'un financement externe, qui à son tour peut générer un rendement sur les fonds avancés, qui est en faveur de la banque. Les PME et les banques sont des partenaires importants l'un pour l'autre, mais la relation entre les deux parties est parfois problématique. Comme la confirme ici l'expression de Derreumaux (2009) : « l'histoire

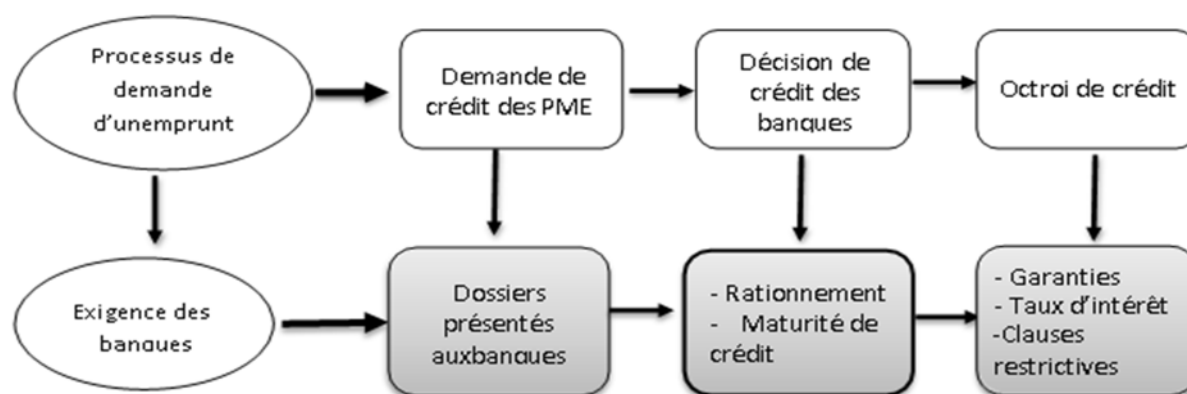
des rapports entre banques et PME ressemble fort à celle des vieux couples qui se font des reproches incessants, mais doivent pourtant vivre ensemble ».

Cette relation est donc caractérisée par l'existence d'une méfiance réciproque. Afin de mieux comprendre les différents qui les éloignent, nous en analysons ici cette relation de près. Comme souvent dans ces cas, les torts sont en réalité partagés et chacun des deux acteurs présente de réelles faiblesses par rapport aux exigences que l'autre formule au regard de ses besoins et de ses habitudes.

1. Les relations banques PME et les conditions de crédit.

La nature des relations bancaires nouées par la PME peut se trouver marquée de difficultés et de conflits dont l'origine se rapporte à des objectifs divergents (Ziane, 2004) et l'opportunisme des acteurs (Gardès et Maque, 2012). Traditionnellement, la relation de financement est présentée comme étant problématique dans la mesure où les agents sont susceptibles d'adopter des comportements opportunistes dans un univers où, du fait de la rationalité limitée des agents économiques, les contrats sont nécessairement incomplets (Gardès et Maque, 2012). Manifestement, de l'avis de Trabelsi (2006), les individus étant par nature opportunistes, les mieux informés tentent de profiter de l'imperfection de l'information. Si la notion d'occasion à saisir est essentielle, on comprendra que c'est en situation de difficultés financières ou de crise bancaire que le problème d'opportunisme est plus prégnant. Ainsi, si l'incertitude est au centre de la relation de financement, il convient de souligner que cette incertitude est communément partagée.

Figure1 : Conditions de crédit imposées aux PME



Source : VAN PHAM T-H., 2010. Financement bancaire des PME : cas d'étude du Vietnam, Thèse de Doctorat en Sciences de l'Administration ; Université Laval Québec.

Pour la banque, la première étape de la relation de financement est constituée par l'acquisition d'informations au sujet de l'entreprise. L'analyse financière constitue pour les banques le principal support dans toute décision de crédit. Les pratiques montrent que la

majorité des banquiers exige des états financiers, historiques annuels des trois années précédentes permettant une évaluation par les flux de certains résultats présentés initialement en stocks. Il s'agit d'identifier le niveau de risque associé à l'activité de celle-ci. Pour chaque niveau de risque, la banque offrira des conditions de prêt différentes. De ce point de vue, de nombreux éléments de la littérature économique font apparaître la taille de l'entreprise comme déterminante. Mauge (1983) justifie la prudence du banquier en matière d'allocation de crédit aux PME par le fait que celui-ci « est juridiquement un commerçant qui est tenu de gérer son établissement de façon prudente et avisée ». Un banquier doit avant tout assurer la rentabilité de sa propre entreprise et veiller à générer des liquidités suffisantes pour faire face aux éventuels retraits de ses clients. De plus, sa responsabilité juridique peut être engagée en cas de faillite d'une entreprise à laquelle il aurait accordé un prêt. Lorsqu'ils sont confrontés à une demande de crédit, les prêteurs examinent le dossier à la lumière de trois catégories de critères faisant intervenir des éléments représentatifs de différents aspects de l'emprunteur potentiel (Levratto, 1990) :

- La recevabilité, proche du droit, permet de juger la légalité de la demande;
- Les aspects financiers aident le prêteur à évaluer les risques pris, grâce au calcul de ratios comptables qui limitent le volume de l'endettement par rapport aux fonds propres, de même que le montant des remboursements futurs en fonction de la marge brute d'autofinancement prévisionnelle;
- Les objectifs économiques concernant la rentabilité anticipée du projet d'investissement et son adéquation avec les impératifs nationaux.

Toutefois, Avant que la banque accepte d'accorder un crédit à une PME, elle prend en considération les bénéfices attendus des opérations réalisées. Pour le faire, elle doit donc prendre en compte deux éléments : d'abord elle doit vérifier du niveau de la capacité d'autofinancement de la firme, car elle révèle celle de ses marges bénéficiaires. Ensuite, la banque doit orienter ses études de façon à ce que la rentabilité qu'elle réalise d'un projet d'investissement soit bonne (Badreddine, 2011). Dans cet ordre de choses, les banques exigent aux entreprises de leur fournir des documents comptables et financiers, précisément un bilan, un compte de résultats et des documents annexes dont la sincérité et la régularité doivent être certifiées par un commissaire aux comptes assermenté.

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

1.1. Les crédits à court terme :

On désigne sous le nom de crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au recouvrement des besoins liés au cycle d'exploitation, et d'autre part, des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, allant de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi, suivant la nature du cycle de production et de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an.

En raison de l'absence de garantie hypothécaire et de leur caractère très court terme, ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise. Dans ce contexte, ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

- Les crédits d'exploitation à objet général : le découvert, le crédit relais, le crédit de compagnie... ;
- Les crédits d'exploitation à objet spécifique: l'avance sur marchandise, le warrant,.....destinés à couvrir une opération particulière.

1.2. Les crédits à moyen et long terme

Appelés aussi les crédits d'investissement. Ils sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés. Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé (Crédit hypothécaire).

1.2.1. Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits.

Ces crédits peuvent être mobilisables, c'est-à-dire ils peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisable (telle que la banque centrale). Ce qui n'est pas le cas des crédits non mobilisables. La mobilisation des crédits est une opération par laquelle le créancier (la banque) retrouve, auprès de l'organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêtées à son débiteur.

La mobilisation nécessite assez souvent, l'obtention, préalablement à tout décaissement, d'un « accord préalable » de l'organisme mobilisateur. Les crédits à moyen terme comportent plus de risque d'immobilisation de perte que les crédits à court terme.

Toutefois, le risque d'immobilisation est écarté lorsqu'il y a un engagement, de réescompte auprès de la banque centrale ou tout autre organisme mobilisateur. Mais ce risque peut réapparaître aux échéances si un ou plusieurs bénéficiaires de ces crédits sont défaillants et sollicitent soit la prorogation d'une échéance, soit même un aménagement de plusieurs échéances à venir. Dans ce cas, l'entente avec les organismes de mobilisation est difficile et l'immobilisation reste souvent à la charge du banquier.

1.2.2. Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont, par définition, des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés.

En Algérie, à l'ère de l'économie planifiée, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré pour la partie, moyen terme, par les banques primaires, pour la partie long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

Au total, Les risques de perte des crédits à moyen terme et long terme sont plus grands parce que pendant la durée du concours, les affaires de l'entrepreneur peuvent périlcliter pour une raison ou pour une autre. Aussi le banquier doit-il examiner attentivement le programme de remboursement et chercher des garanties adaptées.

1.3. La prise de garantie

Pour améliorer la sécurité de ses engagements, et pour se prémunir contre le risque de non remboursement, le banquier recueille des garanties. Celles-ci doivent correspondre au type de crédit octroyé. Toutefois, la meilleure garantie pour la banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit. Ces suretés sont subdivisées en deux principales catégories :

1.3.1. Les suretés réelles

Les suretés réelles c'est un engagement par lequel l'entreprise met à la disposition de sa banque un bien mobilier ou immobilier sous forme d'hypothèque ou de nantissement.

- **Le nantissement** : Appelé aussi « les sùretés mobilières réelles ». Le nantissement peut être défini comme étant un contrat réel de garantie, par lequel le débiteur remet à un créancier pour sùreté de sa dette, la possession effective d'un bien (mobilier), le bien ainsi

remis. Il s'agit essentiellement de : nantissement d'équipement, nantissement du marché, de marchandise de fonds de commerce, des véhicules,...etc.

- **L'hypothèque** : c'est une garantie qui est sollicitée pour la couverture d'un crédit d'investissement. Elle peut être définie comme étant « un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profil d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance ».

1.3.2. Les suretés personnelles

Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

- **Le cautionnement** : c'est le « contrat par lequel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne le remplit pas lui-même.
- **L'aval** : c'est un engagement donné sur la lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée « avaliste », avaliseur ou donneur d'aval en vue de garantie et l'exécution contractée par des débiteurs de la lettre.

1.4. Le rationnement du crédit aux PME

Selon une étude menée par des économistes, le taux d'intérêt « uniforme » ne peut pas équilibrer le marché du crédit : fixé à un niveau trop bas, il ne permet pas d'assurer la rentabilité des prêts ; fixé à un niveau trop élevé, il dissuade les « bons » projets (c.-à-d. les moins risqués) et n'attire que les « mauvais » (phénomène de sélection adverse ou anti-sélection). Le manque d'information sur le risque réel de l'entreprise provoque ainsi un problème de sélection. Des taux d'intérêt élevés attirent des entreprises plus risquées (sélection adverse) et les incitent à prendre plus de risque dans leurs projets (aléa moral) (Tlili, 2012). L'équilibre qui ne se fait plus par les prix se réalise alors par les quantités : l'analyse théorique suggère ainsi que les banques sont conduites à « rationner » les classes d'emprunteurs qui leur paraissent a priori les plus risquées (par exemple les entreprises nouvellement créées).

Psillaki (1995) soutient que dès lors que l'on considère l'offre de crédit en tant que fonction croissante du taux de rendement, et étant donné que ce taux commence à décroître au-delà d'un certain niveau, il sera optimal pour la banque (sous la condition d'information imparfaite) de ne pas accroître le taux d'intérêt, mais plutôt de rationner le crédit, afin de pouvoir garder sur le marché les firmes les moins risquées.

Bien qu'il soit concevable, en théorie économique, que le rationnement du crédit soit

pratiqué à l'égard de certaines catégories distinctes observables d'emprunteurs, la théorie ne permet pas de préciser quelles catégories seraient touchées (Equinox Management Consultants Ltd, 2002). S'il y a rationnement du crédit, il faut alors déterminer les critères appliqués par les prêteurs pour faire des distinctions entre les emprunteurs : sur quels critères s'appuient les prêteurs pour refuser des prêts, ce qui peut donner lieu à des lacunes fondées sur le rationnement du crédit ? L'existence d'une contrainte de financement particulièrement prononcée pour les petites entreprises trouve un support formel dans la théorie du rationnement du crédit.

Selon Smondel et Artis (2011), il existe quatre formes de rationnement de crédit :

1.4.1. Le rationnement préventifs : Lors que les banques s'aperçoivent qu'elles ont pris trop de risque, elles prennent l'initiative de réagir et minimisent ce risque en s'alignant sur le niveau général du marché en arrêtant d'attribuer les crédits. Ce type de rationnement est dit préventif (Smondel, 2011). L'origine de ce rationnement semble être les récessions économiques et les crises financières, car elles amplifient le risque d'insolvabilité des emprunteurs. Les banques réagissent afin de ne pas subir l'effet de la boule de neige et du cumul des défauts des crédits. Le rationnement comme étant une réponse à une hausse de probabilité de défaut est une décision rationnelle et une clé de stabilité du système bancaire. Le rationnement de l'emprunteur peut être temporaire ou permanent : s'il est temporaire, il s'agit d'un rationnement à court terme, sinon c'est un rationnement de long terme. Suite à une première demande de crédit rationnée, la firme peut établir une relation qui lui permet de prendre des crédits ultérieurs et dans ce cas nous pouvons dire que le rationnement était temporaire.

1.4.2. Le rationnement contraint par le capital : Des banques peuvent choisir l'alternative du rationnement préventif par souci de risque, contrairement aux autres qui vont en profiter pour gagner plus en prenant plus de risque. Ce comportement peut engendrer la fragilité du système bancaire et même les banques les moins risquées peuvent être affectées. Le comité de Bâle II a proposé des nouvelles mesures pour réduire ce comportement. Il a incité les banques à mettre une partie, du capital, proportionnelle au risque encouru dans les réserves. Cette exigence a pesé lourd sur la liberté de l'octroi de crédit, car, théoriquement, les banques doivent arrêter de prêter si elles épuisent les fonds disponibles. La baisse de l'offre de crédit est imposée aux banques pour satisfaire la condition de capital. Ce rationnement contraint ne dépend pas de la stratégie prudentielle des banques et aboutit à un rationnement arbitraire et non stratégique. Les banques peuvent

rationner des bons emprunteurs, car elles ne pouvaient plus octroyer des crédits alors que d'autres emprunteurs plus risqués ont eu leurs crédits, étant donné qu'ils ont présenté leurs demandes avant. Cependant, le rationnement des emprunteurs qui méritent les crédits peut nuire au niveau général de l'activité économique.

1.4.3. Le rationnement sur le nombre : Le rationnement sur le nombre consiste à refuser d'octroyer un crédit à des emprunteurs jugés risqués ou non rentables (Smondel, 2011). Nous ne faisons pas la distinction entre le rationnement total ou partiel : le crédit doit être totalement octroyé ou totalement rationné. Le rationnement sur le nombre est une réaction immédiate face à l'opacité (la non-transparence) des emprunteurs. Toutes fois, il peut engendrer des risques macroéconomiques si les banques n'arrivent pas à distinguer entre les emprunteurs risqués et ceux qui ne les ont pas. Étant donné que le rationnement des bons emprunteurs peut entraîner une période de sous-investissement. Il est judicieux de faire la différence entre le rationnement des clients précis ou des classes de risques entières. Le rationnement peut concerner une personne dans un groupe ou un groupe de risque entier.

1.4.4. Le rationnement sur la quantité : Les banques qui craignent la perte de leur clientèle adoptent le rationnement sur la quantité. Ce type de rationnement est caractérisé essentiellement par le fait que les banques peuvent accorder tous les crédits sollicités par les clients en ne donnant qu'une partie des montants demandés à certains d'entre eux. Les banques essaient par cette stratégie de satisfaire tous leurs clients. Une banque peut procéder à un rationnement sur les montants des crédits et un rationnement sur le nombre des emprunteurs. Cette coexistence est le résultat de la complémentarité entre ces deux formes de rationnement. Les banques peuvent rationner la totalité des montants des crédits sollicités par les emprunteurs les plus risqués, en revanche pour les emprunteurs les plus transparents, elles peuvent minimiser le risque en diminuant le montant octroyé. Les banques qui arrivent à gérer ces deux formes de rationnement peuvent bénéficier d'une gestion optimale du risque des crédits.

1.5. Asymétrie d'information :

Cieply et Grondin (2000) évoquent trois types d'asymétrie d'information:

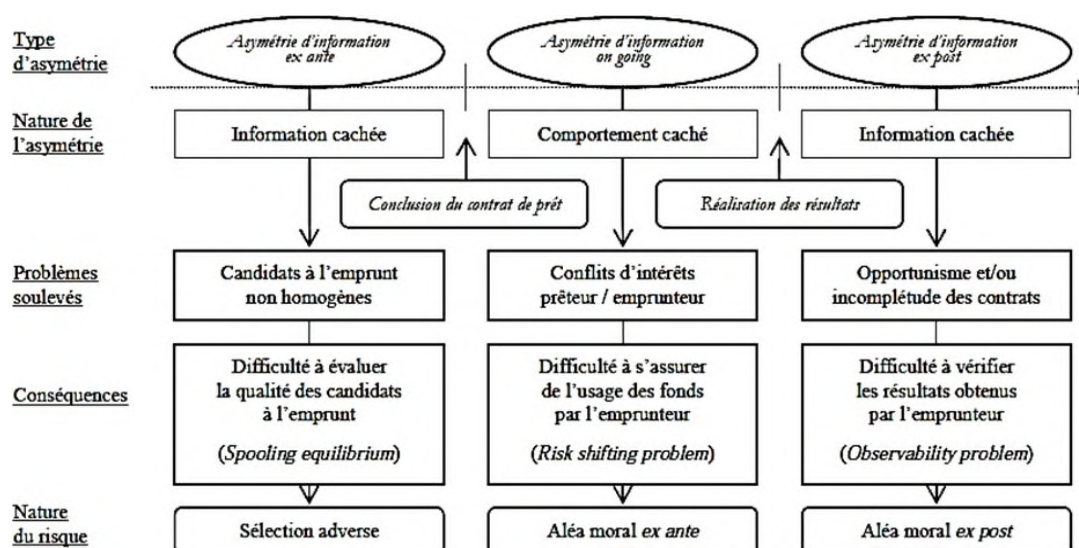
- L'asymétrie d'information *ex ante* qui met en évidence l'incapacité du prêteur à évaluer correctement la demande de financement de la firme.
- Les asymétries d'information *on going* sont relatives à l'incapacité du prêteur à

s'assurer de l'usage des fonds distribués. Une fois la relation de crédit engagée et les projets/clients à financer sélectionnés, la principale difficulté rencontrée par les prêteurs consiste à inciter l'emprunteur à respecter ses engagements. Le prêteur cherche ainsi à se prémunir contre les actions cachées de l'emprunteur. Celui-ci est, en effet, susceptible de réduire son effort de production et/ou de lancer des projets plus risqués puisque plus rémunérateurs pour les propriétaires. Le prêteur supporte alors un risque de substitution des actifs, encore appelé aléa moral.

- Les asymétries d'information *ex post* à la réalisation du projet qui peuvent inciter l'entreprise à cacher ses résultats pour minimiser ses remboursements.

En définitive, l'analyse temporelle des asymétries informationnelles dans les relations de prêt a permis de passer en revue les risques auxquels sont confrontés les prêteurs et emprunteurs. La figure suivante synthétise l'ensemble de ces développements.

Figure 2: Asymétries d'information et risques sur le marché du crédit.



Source : TRABELSI. AL GHARBI, 2009. Le choix de la source de dettes par les grandes firmes : le cas français, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Orléans.

2. La relation Banque-PME vue par les banquiers en tant que prêteurs.

En tant que prêteurs, les banquiers considèrent la relation entre une banque et une PME comme essentielle pour le développement des deux parties. Pour les banques, les PME sont des clients importants car elles représentent une grande part du marché des prêts. Les banques accordent donc une grande importance à la connaissance de leurs clients PME. Les banquiers prêteurs considèrent également que la relation avec les PME est très différente de celle avec les grandes entreprises.

Contrairement aux grandes entreprises qui ont souvent des équipes dédiées à la gestion des relations avec les banques, le contact avec les PME se fait souvent avec le dirigeant de l'entreprise lui-même. Les banquiers prêteurs cherchent donc à établir une relation de confiance avec la PME en question. Ils s'assurent de bien comprendre les besoins de la PME, les risques associés à l'entreprise et les perspectives de croissance envisagées. Ils peuvent également proposer des solutions de financement adaptées aux besoins de l'entreprise. Enfin, les banquiers prêteurs doivent également évaluer les risques associés à un prêt à une PME. Ils peuvent ainsi vérifier la solvabilité de l'entreprise, la qualité de sa gestion et la stabilité de son marché. En fonction de ces facteurs, ils peuvent prendre la décision d'accorder ou non un prêt à une PME.

3. La relation Banque-PME vue par les PME en tant qu'emprunteurs.

Les PME ont souvent une relation complexe avec leur banque en tant qu'emprunteurs. D'un côté, ils dépendent souvent des services financiers fournis par les banques pour financer les investissements, gérer la trésorerie et gérer les paiements. D'un autre côté, les PME peuvent avoir une expérience frustrante avec les banques en raison de frais élevés, de processus bureaucratiques lents et de l'incapacité à obtenir des prêts en temps opportun. Certaines PME se plaignent également de la difficulté d'obtenir un prêt en raison d'une politique de crédit trop restrictive, ce qui les empêche de financer leurs projets. En outre, de nombreuses PME ressentent également une pression accrue pour fournir des garanties et des cautionnements personnels pour obtenir des prêts, ce qui peut créer un fardeau financier et une incertitude pour les dirigeants d'entreprise.

Cependant, de nouvelles initiatives ont été mises en place par les banques pour aider les PME en fournissant des prêts à des taux d'intérêt compétitifs, en simplifiant le processus de demande et en offrant un soutien personnalisé. Les banquiers peuvent également travailler avec les PME pour les aider à comprendre leur profil de risque et à se préparer pour les prêts futurs. Cela peut aider à renforcer les relations banque-PME et à améliorer la satisfaction des clients.

4. Les déterminants de l'accès au financement bancaire.

4.1. Évaluation de l'état du marché du financement bancaire ; en termes d'offre et de demande, de coûts, de l'accès et des exigences bancaires.

Le marché du financement bancaire pour les PME est caractérisé par une offre diversifiée de services financiers, tels que des prêts, des lignes de crédit, des garanties

d'emprunts, des financements de projets, etc. Cependant, en termes de coûts, les PME ont souvent du mal à obtenir des financements à des taux avantageux, car les banques perçoivent les PME comme étant plus risquées que les grandes entreprises. En ce qui concerne l'accès aux financements, les PME ont souvent des difficultés à obtenir des crédits bancaires car les banques imposent des critères d'éligibilité stricts et exigeants. Les exigences bancaires peuvent inclure une bonne santé financière, une garantie de solvabilité, une assurance-crédit, etc. Malgré ces difficultés, il existe des initiatives visant à encourager l'accès au financement des PME, telles que les lignes de crédit spéciales, les programmes de garantie de prêt, les accords de financement de projet, etc. Les gouvernements et les institutions financières ont également mis en place des programmes de soutien pour aider les PME à accéder aux financements, tels que des conseils financiers et fiscaux, des subventions, des financements à taux préférentiels, etc. En somme, bien que le marché du financement bancaire pour les PME présente des défis en termes de coûts et d'exigences bancaires, il continue de proposer une offre variée de services financiers et des initiatives de soutien pour les entreprises en recherche de financements.

4.2. Analyse des obstacles et des défis auxquels les PME sont confrontées.

Les PME rencontrent souvent des difficultés lorsqu'elles cherchent à obtenir des financements bancaires en raison de divers obstacles et défis. Voici quelques-uns d'entre eux :

4.2.1. Garanties insuffisantes : Les banques exigent souvent des garanties pour accorder des financements aux PME. Cependant, ces entreprises peuvent avoir du mal à fournir des garanties suffisantes pour couvrir le montant du prêt demandé, notamment en raison de leur faible taille ou de leur manque d'expérience.

4.2.2. Informations financières incomplètes ou inexactes : Les PME peuvent avoir des difficultés à fournir les informations financières nécessaires pour obtenir un financement bancaire, en particulier si elles n'ont pas de département financier à part entière. De plus, ces informations peuvent être incomplètes ou inexactes, ce qui peut nuire à la demande de financement.

4.2.3. Modèles de financement inadapté : Les PME peuvent également avoir des difficultés à trouver des modèles de financement qui conviennent à leurs besoins spécifiques. Les banques ne proposent souvent que des solutions standardisées qui peuvent ne pas convenir aux PME. Pour surmonter ces obstacles, plusieurs solutions sont proposées :

- **Augmentation des garanties** : Pour obtenir un financement bancaire, les PME peuvent chercher à augmenter leurs garanties, telles que l'offre de biens immobiliers ou de garanties personnelles. Cela peut aider les banques à se sentir plus en sécurité dans l'octroi du financement.
- **Amélioration de la qualité des informations financières** : Les PME peuvent travailler avec des comptables ou des professionnels financiers pour améliorer la qualité de leurs informations financières. Cela peut aider à garantir que les informations fournies aux banques sont complètes et exactes.
- **Modèles de financement alternatifs** : Les PME peuvent également explorer des modèles de financement alternatifs, tels que le crowdfunding, le prêt entre particuliers, le leasing ou la location financière. Ces modèles peuvent offrir des avantages, tels que des taux d'intérêt plus bas, une plus grande flexibilité ou des conditions de remboursement plus favorables que les modèles de financement traditionnels.

En résumé, les PME peuvent faire face à plusieurs obstacles lorsqu'elles cherchent à obtenir des financements bancaires, mais il existe des solutions pour les aider à surmonter ces défis. Les garanties, les informations financières et les modèles de financement alternatifs jouent tous un rôle important dans la recherche de financements pour les PME.

4.3. Étude des politiques réglementaires d'encouragement à l'octroi de crédits bancaires aux PME, et l'efficacité des actions des banques centrales pour encourager les canaux de leur financement bancaire.

L'étude des politiques réglementaires d'encouragement à l'octroi de crédits bancaires aux PME est un enjeu important dans le contexte actuel de croissance économique. Les PME sont considérées comme le moteur de l'économie et leur financement est crucial pour leur développement et leur pérennité.

Les politiques réglementaires d'encouragement à l'octroi de crédits bancaires aux PME sont mises en place pour favoriser l'accès de ces entreprises au financement bancaire. La mise en place de ces politiques peut prendre différentes formes, telles que des mesures fiscales incitatives, des subventions ou des prêts à taux préférentiels.

Les banques centrales ont également un rôle important à jouer dans l'encouragement des canaux de financement bancaire des PME. En effet, elles peuvent adopter des politiques monétaires accommodantes visant à baisser les taux d'intérêt pour les prêts

bancaires ou encore fournir des liquidités aux banques pour leur permettre de prêter davantage aux PME.

L'efficacité de ces actions dépendra de nombreux facteurs tels que les caractéristiques des entreprises ciblées, les conditions macroéconomiques et la conjoncture économique générale. Il est donc important que les politiques d'encouragement à l'octroi de crédits bancaires aux PME soient régulièrement évaluées pour en mesurer l'efficacité et apporter les ajustements nécessaires en fonction des résultats obtenus.

4.4. Evaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires.

L'évaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires peut être abordée sous plusieurs angles :

4.4.1. En termes de croissance : les PME ayant obtenu des financements bancaires ont tendance à connaître une croissance plus rapide que celles qui n'ont pas obtenu de financements. Ces financements peuvent permettre aux entreprises d'investir dans de nouvelles activités, de nouveaux marchés ou d'augmenter leur production, ce qui peut contribuer à leur croissance.

4.4.2. En termes de rentabilité : il est difficile de tirer des conclusions générales, car cela dépendra de nombreux facteurs, tels que le niveau de risque de l'entreprise, le taux d'intérêt des financements obtenus et la stratégie de l'entreprise. Les entreprises ayant obtenu des financements bancaires peuvent avoir une meilleure rentabilité si elles ont investi ces fonds de manière efficace et ont réussi à générer plus de revenus.

4.4.3. En termes de risque : les entreprises ayant obtenu des financements bancaires peuvent être plus exposées aux risques si elles ont sous-estimé leur capacité à rembourser leurs dettes. Cela peut entraîner un endettement excessif qui peut mettre en péril la santé financière de l'entreprise. Cependant, si les financements ont été obtenus pour financer des projets rentables et viables, ils peuvent également augmenter la capacité de l'entreprise à faire face aux risques.

4.4.4. En termes de création d'emplois : les entreprises ayant obtenu des financements bancaires peuvent avoir une tendance à créer plus d'emplois que celles qui n'en ont pas obtenus. Cela est lié à la capacité accrue de l'entreprise à investir et à se développer.

Toutefois, cela dépendra également de la situation économique générale et de la demande de main-d'œuvre.

En conclusion, l'évaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires dépend de nombreux facteurs et doit être abordée de manière globale. Les financements peuvent aider les entreprises à croître, mais elles doivent veiller à les utiliser de manière efficace pour ne pas être confrontées à un endettement excessif.

4.5. Les différents modèles de financement des PME.

Il existe plusieurs modèles de financement des PME, chacun ayant ses avantages et ses inconvénients. Voici une analyse comparative des différents modèles de financement :

4.5.1. Crowdfunding : Le crowdfunding est une méthode de financement qui permet aux entreprises de lever des fonds auprès d'un grand nombre de personnes sur une plateforme en ligne dédiée. Cette méthode offre plusieurs avantages, comme le fait d'obtenir des financements sans s'endetter, un accès à un grand nombre d'investisseurs potentiels, une augmentation de la notoriété grâce à la visibilité sur les plateformes de crowdfunding. Cependant, cette méthode peut être limitée pour les PME ayant des besoins importants de financement, car les sommes levées peuvent être limitées et il faut faire face à une forte concurrence sur les plateformes.

4.5.2. Private equity : L'investissement en private equity consiste à apporter des fonds propres à une entreprise. Ce modèle de financement est particulièrement adapté aux PME en forte croissance cherchant à lever des fonds importants. Les investisseurs en private equity apportent leur expérience et leur expertise en matière de gestion d'entreprise, ce qui peut être très bénéfique pour la société. Cependant, ce modèle requiert une cession partielle ou totale de la propriété de l'entreprise, ce qui peut être une difficulté pour les fondateurs et entraîne une perte de contrôle sur la direction de l'entreprise.

4.5.3. Leasing : Le leasing est un contrat par lequel une entreprise loue un bien en échange d'un loyer versé périodiquement. Ce modèle de financement peut être avantageux pour les PME qui souhaitent acquérir des biens d'équipement coûteux sans immobiliser leurs fonds propres. Les paiements du leasing peuvent être traités fiscalement comme des charges d'exploitation, ce qui peut également réduire le montant des impôts. Cependant, le leasing peut s'avérer plus coûteux à long terme et limite la capacité de l'entreprise à utiliser ses actifs pour garantir un prêt ou une ligne de crédit.

4.5.4. Factoring : Le factoring est un modèle de financement qui permet aux entreprises de céder leurs factures impayées à une société de factoring en échange d'un financement immédiat. Cette méthode offre aux PME une solution de financement rapide et flexible,

sans avoir à attendre le paiement de leurs clients. Cependant, le factoring peut être coûteux et avoir un impact sur la relation avec les clients.

4.5.5. Titrisation : La titrisation est un processus par lequel les créances d'une entreprise sont cédées à une société qui les transforme en titres financiers négociables sur les marchés. Cette méthode de financement peut donner accès à un financement moins coûteux et peut libérer des liquidités pour l'entreprise en vendant ses créances. Cependant, la titrisation nécessite souvent des transactions coûteuses et peut être limitée aux entreprises ayant des créances importantes.

En résumé, le choix du modèle de financement dépendra des besoins spécifiques de chaque entreprise. Les PME devront évaluer les différentes options disponibles et analyser les avantages et les inconvénients de chaque méthode pour trouver celle qui convient le mieux à leurs besoins.

5. Face à un refus de crédit ; Comprendre les raisons, motivations, contraintes de la banque qui permettent aux créateurs d'entreprise de passer ce cap.

Les banques disposent en théorie des moyens et ressources humaines efficaces pour contrôler le financement d'entrepreneurs et dirigeants de PME. Néanmoins, même si elles s'avèrent plus performantes dans le contrôle que d'autres apporteurs de capitaux (par exemple les investisseurs individuels), les banques peuvent rencontrer des difficultés à mettre ce contrôle en application. Les coûts qui y sont associés sont à multiplier pour chaque banque par le nombre d'emprunteurs. En conséquence, ces difficultés sont de nature à complexifier les relations entre les banques et les entrepreneurs et dirigeants de PME. Cette situation aboutit au rationnement du crédit. Une meilleure compréhension du phénomène de rationnement du crédit repose sur l'identification des origines de l'asymétrie d'information entre les banques et les entrepreneurs et dirigeants de PME (Ramzi BENKRAIEM, 2014).

5.1. Le risque du projet à financer :

Une première source d'asymétrie d'information provient du risque associé au projet à financer. Les banques, lorsqu'elles ne disposent pas d'assez d'information pour l'appréciation du risque, optent pour un taux d'intérêt élevé afin d'intégrer une sorte de prime supplémentaire couvrant le risque non apprécié. Cette approche est susceptible de favoriser les clients présentant des projets risqués au détriment de ceux disposant de projets fiables. En d'autres termes, les établissements de crédit ne financent pas les « bonnes »

entreprises et courent ainsi un risque considérable d'insolvabilité. Dans ce cas de figure, le taux d'intérêt ne constitue pas un moyen efficace de sélection dans le processus d'octroi de crédits. La hausse du taux d'intérêt traduit la difficulté des organismes prêteurs à sélectionner avec justesse les projets à financer. Cette hausse induit une augmentation directe des revenus des banques mais peut augmenter, en même temps, le risque de non remboursement (Ramzi BENKRAIEM, 2014).

5.2. Comportement managérial à risque :

Une deuxième source d'asymétrie d'information découle du risque de substitution d'actifs (asset substitution risk). Le comportement de l'entrepreneur ou du dirigeant de PME après octroi de crédits peut être à l'origine de ce risque. Ainsi, le client peut présenter sa demande d'emprunt pour un projet jugé normalement risqué, c'est-à-dire présentant un risque acceptable par la banque (Ramzi BENKRAIEM, 2014).

En conclure ce chapitre en attirant l'attention sur des points fort importants quel que soit l'étape ou le besoin de financement est exprimé, il faut dans le meilleur des cas éviter d'être en position de faiblesse ou dans les autres cas limiter les dégâts et les pressions, dans le présent et dans le futur, c'est-à-dire chercher la décision et les moyens les plus appropriés pour ne pas mettre en gage le futur de l'entreprise.

Le financement est une opération qui n'est jamais tout à fait facile, même les entreprises de renommée mondiale et avec des fonds propres y pensent avant de s'engager à l'opération, car dans un environnement toujours plus instable qu'avant, les ressources allouées pour une opération d'investissement ou autre peuvent servir en cas de panique.

Et surtout le besoin de financement doit être exprimé clairement, projeter dans le future de l'entreprise en ayant conscience de l'environnement actuel et de ses turbulences futurs, autrement dit le financement ne doit écarter l'entreprise de sa stratégie.

Chapitre II

II. Evolution des PME en Algérie.

A partir du début des années quatre-vingt-dix, l'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie dirigée vers l'économie de marché, l'état algérien a mis en œuvre des actions de soutien à la PME qui sont aujourd'hui au centre des politiques industrielles et économiques du pays, ce changement s'est déroulé dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave que l'Algérie a payé chère.

Aujourd'hui et suite aux circonstances économiques difficiles que connaît le pays (chute des prix de pétrole, l'explosion de l'importation,...), les PME de marché et les principales composantes du tissu économique du pays, ainsi que des acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois.

Dans cette nouvelle phase de l'économie algérienne, contrairement au modèle socialiste, l'État se lance dans la libéralisation des marchés et les énergies entrepreneuriales, l'encouragement de l'initiative privée, l'impulsion de la concurrence et la privatisation. En s'appuyant sur une stratégie de développement basée sur la promotion de l'entrepreneuriat privée. L'État a créé à ce propos des institutions qui doivent accompagner les jeunes promoteurs demandeurs d'emplois dans l'accès aux moyens de financement mais aussi dans la finalisation de leur projet (DEROUICHE. A, 2020).

Donc dans ce présent chapitre, nous allons analyser l'évolution des PME algériennes en dégagant les caractéristiques des PME algériennes dans la première section, puis la distribution et développement dans la deuxième section, et les contraintes, perspectives correspondante aux PME dans la troisième section.

1. PME Algériennes, définitions, historique, rôle, caractéristique

La petite et moyenne entreprise à commencer à apparaître en Algérie a partir des années 80, vu ses caractéristique, était la solution et à la participation au processus de modernisation de l'économie algérienne. L'intérêt en vers cette entité économique s'est plus développée à partir des années 90 par l'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie du marché.

1.1. Définition de la PME en Algérie

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les PME en Juin 2000 et définit les différents types d'entreprise par la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise.

Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : l'effectif, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière. Dans son quatrième article : « La petite et moyenne entreprise est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance» (Article 4 du Journal Officiel, 2001). A côté de cette définition générale, les articles 5, 6 et 7 du chapitre II du journal officiel, a introduit des éléments de précision d'ordre pratique en subdivisant la PME en trois catégories, à savoir :

- La moyenne entreprise est définie comme étant une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.
- La petite entreprise qui est caractérisée par un nombre d'employés allant de 10 à 49 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.
- Quant à la très petite entreprise dite aussi micro entreprise, elle est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 salariés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise.

Tableau 1: Typologie des PME en Algérie.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (en DA)	Total bilan (en DA)
Très petite	1 – 9	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10 – 49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50 – 250	200 millions – 2 milliards	100 – 500 millions

Source: Tableau établi par moi-même d'après la loi d'orientation et de promotion des PME/PMI, décembre 2000.

1.2. Historique du développement de la PME en Algérie

La PME algérienne a vécu plusieurs périodes : la première période est celle de 1962-1982, la seconde période de 1982-1988 et en suite la période 1988 à nos jours.

1.2.1. La première période 1962-1982

Juste après l'indépendance, les entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, et furent intégrées dans des sociétés nationales, à partir de 1967. Cette période, a été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée, et d'une industrie basée sur la fabrication des biens d'équipements, et des produits intermédiaires. En 1963, le premier code d'investissement a été promulgué, ce code, n'a pas accompli aux résultats attendus pour développer le secteur des PME. Suite à cet échec, un autre code d'investissement a été promulgué en date du 15/09/1966 (Samir GHARBI, 2011), ce code a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé, également il a donné naissance à la commission national des investissements (CNI), un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur, et entrepreneur privé. La PME/PMI a réellement démarrée à partir de premier plan quadriennal (1970-1973). Cette période correspond à la phase de rodage de l'appareil de planification, et à une phase d'accumulation étatique, avec le lancement de tous les projets industriels (Dj. Liabes, 1984) poursuivis d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978); durant toute cette période, le développement de la PME a été exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi un total de 594 PME a été réalisé durant cette période.

1.2.2. La deuxième période 1982-1988

Après 20 ans de prédominance du secteur public, l'Etat accord au secteur privée un rôle complémentaire en 1982, dans certain activités, avec un niveau d'investissement très limité. La PME donc, a été utilisée comme moyen pour faire face à la crise d'endettement. Cette période a été marquée par les grandes réformes, mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences, malgré qu'elle a donné naissance au deux plans quinquennaux en faveur de secteur privé (1980-1984 et 1985-1989), ces deux plans ont dicté un ensemble de mesures telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements, et dans certain cas des métiers premiers.
- Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 7751 projets de PME.
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI).
- Un système d'importation sans paiement.

1.2.3. La troisième période 1988 à 2001

L'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988 par la loi 88-25 du 19/07/1988, qui a libéré le plafond de l'investissement privé. La date de 1988, pour l'économie algérienne est la période de transition vers une économie de marché, ce changement a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que, le fond monétaire internationale (FMI), et la banque mondiale. Ainsi une série de mesures ont été prises en faveur de la PME privée, en termes de prise en charge et de développement, parallèlement aux grandes opérations de restructuration de secteur public:

- Création d'un ministère de PME en juillet 1993.
- Promulgation de code de l'investissement en octobre 1993. Où les principales reformes sont :
 - L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers ;
 - L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investisseurs, principalement au moyen d'allègements fiscaux prévus par la loi ;
 - Le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours ;
 - Le droit d'investir librement ;
 - Le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie.
- Création de l'agence de promotion de soutien, et de suivi de l'investissement (APSI), en octobre 1994.
- Elaboration d'une stratégie de développement de la PME en aout 1995.

1.2.4. La quatrième période de 2001 à nos jours

(L'ordonnance relative au développement des investissements, 2001) La politique de la promotion de l'investissement privé, notamment de la PME durant la période de 1993 à 2001 (Code des investissements, 1993) n'a réalisé que des résultats au-deçà des besoins et des potentialités existantes. Le souci de retrouver une nouvelle trajectoire pour relancer l'économie nationale fondée sur la PME, dont la perspective de la réalisation de l'objectif de la diversification de l'économie et de la déconnection du secteur pétrolier (mono rente jusque-là 2014 pour l'Algérie). Pour cela, l'ordonnance N° 01-03 du 28.08.2001 relative au développement de l'investissement et la loi d'orientation sur la promotion de la PME ont été promulguées par l'Etat en vue d'apporter des réajustements et des améliorations par rapport au code des investissements de 1993. Cette ordonnance prévoit notamment (Décret

législatif, 1993) :

- L'élargissement de la notion d'investissement à ceux réalisés en concession et/ou licence, aux reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation ;
- La création d'un fonds d'appui à l'investissement pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis ;
- La création du Conseil National de l'investissement (C.N.I), placé sous l'autorité du chef du gouvernement, et qui a pour mission de proposer, la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement, l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives et la création d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement d'une part. Et se prononcer et approuver les conventions, Sur les zones éligibles au régime dérogatoire, d'autre part ;
- La mise en place d'un guichet unique, placé sous l'autorité du chef du gouvernement, en la forme d'une «Agence Nationale du Développement de l'investissement (A.N.D.I) (qui remplace l'A.P.S.I), et qui a pour mission d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs, de fournir les prestations administratives et de gérer le fonds d'appui à l'investissement ;
- La suppression de l'octroi automatique des avantages;
- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements Privés;

La création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME (F.G.A.R). A vu le jour le 11 Novembre 2002 (Décret exécutif N° 02-373, 2002). L'objectif est de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprises, de rénovation des équipements et d'extension des entreprises. Par conséquent, le bilan de F.G.A.R du 31/12/2005, fait ressortir un nombre modeste de 85 dossiers (enregistrés en 2005, englobent aussi des projets réalisés dans le programme M.E.D.A), dont le coût global des investissements approuvés est estimé à 5 873 Millions de dinars.

Les PME ont sollicité une moyenne de 62% en financement bancaire. Le taux moyen des garanties accordé couvre 45% des crédits accordés (Bulletin d'information économique, 2005). Par ailleurs, la structure du parc des entreprises est caractérisée par la prédominance de très petite entreprise (T.P.E). Elle représente en 2013, plus de 90% du total des entreprises. En termes d'emploi, la répartition est équitable entre chacune des catégories qui emploient environ le tiers des salariés. En fait, les travaux menés jusqu'à

présent pour l'identification de la PME algérienne restent insuffisants, assez peu fiables ou non actualisés. Néanmoins, les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créés après 1993, date de l'adoption du nouveau code des Investissements de 1993 (Décret législatif, 1993), et que plus de 35% ont été créés durant la période allant de l'année 2000 à 2005.

En résumé. La PME algérienne a connue deux grands régimes : un régime d'autorisation dans le cadre d'une économie administrée et un régime de déclaration dans le cadre des réformes économiques et de la politique de promotion de l'investissement privé.

1.3. La place et le rôle des PME en Algérie

Les PME jouent un rôle important dans le monde entier, qui réside particulièrement dans des avantages politiques, économiques et sociaux qui offrent son importance au regard de sa contribution au développement. Ou La place et le rôle des PME suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME longtemps marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques, -qui engluaient la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement, elles occupent depuis deux décennies une place prépondérante dans le système économique. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique.

1.3.1. Sur le plan politique

L'existence des PME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux. Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins du pays.

1.3.2. Sur le plan économique

Les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ainsi que dans le développement régional et local, elles constituent la force motrice du développement dans la plupart des pays du monde et un axe majeur de la lutte contre la pauvreté (L'OCDE, 2000). La création des PME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la formation de capital. En effet, lorsque la demande d'un produit déterminé est restreinte à la production des petites quantités, est souvent la seule solution de rechange à

l'importation.

La petite et moyenne entreprise facilite par conséquent la substitution de fabrication locale aux importations. Dans la zone de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE), les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique et ce sont qui créent la plupart des emplois nouveaux .plus de 95 % des entreprises de cette zone sont des PME, qui représentent 60 à 70% de l'emploi dans la plupart des pays.

A mesure que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs et externalisent de plus en plus de fonctions, le poids des PME dans l'économie s'accroît. En outre, la croissance de la productivité et par conséquent de l'économie tient en grande partie à la concurrence liée à la naissance et la mort, l'entrée et la sortie des petites entreprises (L'Observateur OCDE, 2000). Comme elles participent aussi d'une grande part dans la formation du produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'OCDE les PME représentent 30 à 70 % du PIB des économies occidentales.

- Contribution de la PME à la création de la richesse : elles jouent le rôle de catalyseur de croissance dans la majorité des pays industrialisés, elles participent ainsi pour une grande part dans la formation de produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'organisation de coopération pour le développement économique (Rapport d'information N°347, 2000), les PME représentent 30% à 70% du PIB des économies occidentales. Les petites structures ont une part assez importante dans la création de la richesse, selon les observations récentes, les PME génèrent plus de 55% dans les pays à revenu élevé. Les entreprises du secteur informel génèrent plus de 45% du PIB dans les pays à faible revenus, et environ 30 % du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. En près de deux décennies de réformes, l'économie algérienne a subi une profonde reconfiguration où le secteur privé est devenu l'acteur économique principal. Actuellement, les PME jouent un rôle très important dans les créations des richesses, et cela peut être apprécié par leur contribution au PIB.
- Les PME, source d'innovation : elles représentent d'importantes sources d'innovation ; elles sont particulièrement habiles à harmoniser les développements technologiques aux besoins du marché. De plus ; selon une étude menée par la nationale science fondation aux Etats-Unis (Yvon. GASSE, 1998), un dollar investi dans la recherche de développement dans une PME rapporte jusqu'à 24 fois plus que le dollar investi dans la grande entreprise.

En d'autre terme, les petites entreprises seraient plus efficaces que les grandes entreprises en matière de dépense d'innovation. Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux, elles innoveraient plus dans l'innovation de produit que celles de procédé. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production.

1.3.3. Sur le plan social

Les PME jouent un rôle important dans la création d'emplois, l'augmentation de la compétitivité, la restructuration et la redynamisation des économies ainsi pour la lutte contre la pauvreté. En plus de sa contribution à la création de richesse, la PME joue un rôle important dans l'absorption du chômage à travers sa capacité à créer de l'emploi, elle favorise aussi la répartition des richesses entre différentes couches de la population. Les PME sont les centres de développement dès la main d'œuvre et de l'esprit d'entreprises.

- **Contribution de la PME à la création de l'emploi :** Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type des PME ainsi que selon les économies. Mais quel que soit les études et les pays, les différents auteurs s'accordent à constater que depuis le début des années 70, la performance des PME en matière d'emploi est meilleure que celle des grandes entreprises. Dans la majorité des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours des 20 dernières années (Observation européennes des PME, 1997). Ce mouvement renverse la tendance qui prévalait auparavant, Ceci confirme donc que la crise des années 70 et ses conséquences ont modifié le sens de la corrélation entre l'emploi et la taille des entreprises.

Tableau 2 : Evolution des emplois déclarés par type de PME.

Types de PME	1 ^{er} semestre 2018		1 ^{er} semestre 2019		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1575003	58,54	1626080	57,69	3,24
Employeurs	1093170	40,63	1171701	41,57	7,18
S/Total	2668173	99,18	2797781	99,26	4,86
PME Publiques	22 073	0,82	20 955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100,00	4,78

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

1.4. Les caractéristiques des PME en Algérie

Les PME sont considérées aujourd'hui comme un acteur majeur des performances économiques du pays. Les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. On peut dire alors que plusieurs caractéristiques relatives aux PME algériennes peuvent être dégagées comme suit :

- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique;
- La prépondérance d'une culture orale dans le travail (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution, encore moins lorsqu'il s'agit du future et du prévisionnel) ;
- Les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier ou dans le village. Toutes ces caractéristiques visibles dans les PME algériennes sont le produit de l'histoire, d'un environnement socioculturel et juridique. Ajoutant à cela, un environnement économique qui n'est pas favorable au progrès de ces entreprises sur le plan organisationnel et fonctionnel ;
- Manque d'encadrement technique (la majorité des PME algériennes souffrent d'un retard technologique ce qui conduit à des conditions de production peu performantes);
- Manque d'information fiables, pertinentes et actualisées;
- Plus de la moitié (55%) de l'activité économique des PME est concentré dans le secteur Bâtiments et Travaux Publics Hydrauliques (BTPH) et le secteur du commerce;
- Prépondérance des micros-entreprises (97,72% des PME en Algérie *2013* appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés);
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité;
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées ou on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin la région du grand sud;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation;
- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical.

2. Distribution et développement des PME algériennes

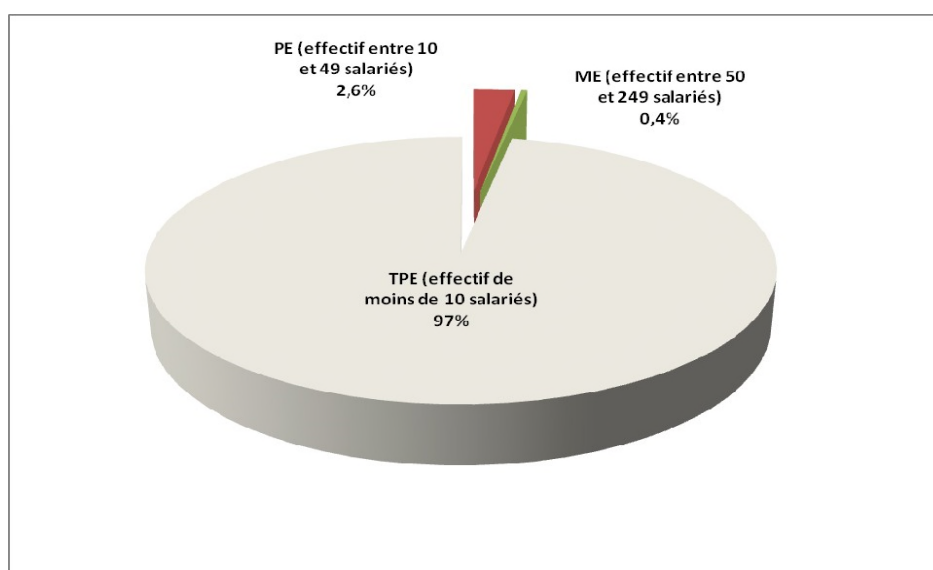
L'analyse de la répartition géographique des PME indique une concentration autour des centres urbains. "Le choix de la localisation des projets d'investissement demeure dépendant de la disponibilité des infrastructures et la proximité des centres d'intérêts. D'ailleurs, l'enquête ICA (Banque Mondiale 2003) révèle que l'accès au foncier est considéré comme facteur de localisation pour 62% des entrepreneurs. « Cette répartition déséquilibrée est particulièrement dangereuse pour le développement régional qui a été l'une des forces de l'organisation économique développée dans le passé» (CNES, 2002).

2.1. Distribution des PME Algériennes

2.1.1. Par Taille

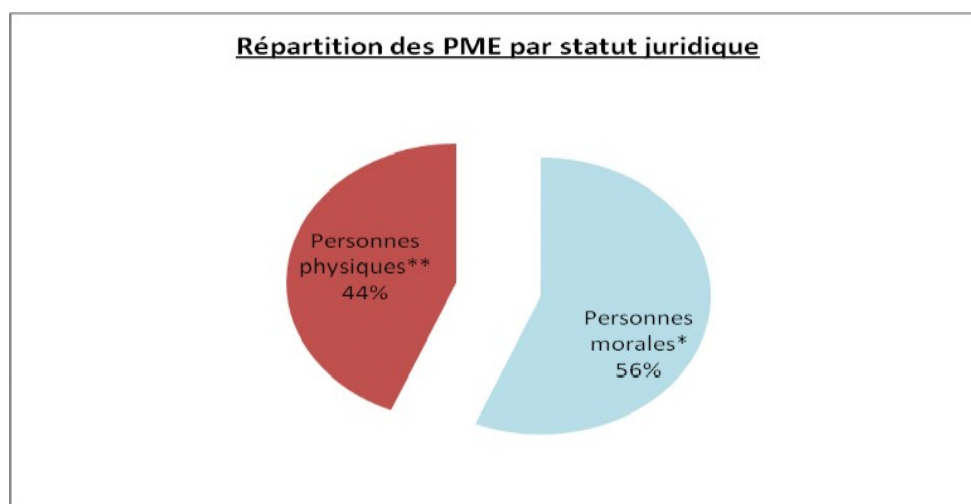
A la fin du 1^{er} semestre 2019, la population globale de la PME est composée de 97 % de Très Petite Entreprise (Effectif de moins de 10 salariés), soit 1 136 787 *TPE* qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise *PE* avec 2,60 % et la Moyenne Entreprise *ME* avec 0,40 %.

Figure 3: Répartition des entreprises par type de PME



Source : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Figure 4 : Répartition des PME par statut juridique.



SOURCE: Le Bulletin d'information statistique n°35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

- **Personnes Morales :** Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (54,48%), suivi par le secteur du BTPH (28,54%).

Tableau 3: Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité.

Secteurs d'Activité	PME privées*	PME publiques**	Total	Part en (%)
Agriculture	7275	93	7368	1,12
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3032	3	3035	0,46
BTPH	188275	15	188290	28,54
Industries manufacturières	102055	73	102128	15,48
Services	358936	60	358996	54,41
Total Général	659573	244	659817	100,00

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n°35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

➤ **Professions libérales :** La catégorie des professions libérales, englobe notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs. Les professions libérales, au nombre 268 369, exercent à 68,4% dans l'Agriculture, 20,7% dans le Secteur de la Santé et 10,9% dans la justice, tel que repris dans le tableau N°4.

Tableau 4: Professions libérales par secteur d'activité.

	<i>Santé</i>	<i>Justice</i>	<i>Exploitations agricoles</i>	<i>Total</i>
Nbre au 30.06.2019	50 414	26 485	166 860	243 759
Part en %	20,7	10,9	68,4	100

SOURCE: Le Bulletin d'information statistique n°35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

➤ **Activités Artisanales:** Durant le 1^{er} semestre 2019, la CASNOS a enregistré une évolution de 26 875 affiliations, ce qui porte le nombre total des artisans au 30/06/2019 à 268 369 PME.

2.1.2. Par statut juridique et secteur d'activité

- **PME publiques :** Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 244 PME durant le 1er semestre 2019 contre 262 durant le premier semestre 2018 soit un recul de 6,87%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM). Leur effectif a diminué de 22 073 en 1^{er} semestre 2018 à 20 955 salariés au 1er semestre 2019.

Tableau 5: Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités.

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	1	8	15	445	57	7219	73	29,92	7672	36,61
Services	1	1	11	316	48	6671	60	24,59	6988	33,35
Agriculture	19	95	57	1462	17	2015	93	38,11	3572	17,05
BTPH	0	0	2	61	13	2294	15	6,15	2355	11,24
Mines et carrières	0	0	1	40	2	328	3	1,23	368	1,76
Total	21	104	86	2324	137	18527	244	100,00	20955	100,00

Source : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, on observe du tableau ci-dessus l'émergence du secteur de l'Agriculture avec 38,11% des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (29,92%) ensuite le secteur des Services (24,59%). Les PME publiques industrielles emploient 36,61 % des effectifs du Secteur Public Marchand de type PME.

- **PME Privées :** Le nombre total des PME privées à la fin du 1^{er} semestre 2019 est de 1 171 701. Elles sont Concentrées au niveau du secteur des services (Le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (Le Bâtiment en particulier).

Tableau 6: Répartition des PME privées par secteur d'activité.

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	7275	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3032	0,26
III	BTPH	188275	16,07
IV	Industries manufacturières	102055	8,71
V	Services y compris les professions libérales	602695	51,44
VI	Artisanat	268369	22,90
	Total Général	1171701	100,00

Source : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2.1.3. Par région

Selon la répartition spatiale du SNAT, les PME (personnes morales) sont prédominantes dans le Nord, et à un degré moindre dans les Hauts Plateaux.

Tableau 7 : Concentration des PME privées (personnes morales) par région.

Région	Nbre de PME S1/2019	Taux de concentration (%)
Nord	459 146	70
Hauts-Plateaux	144 836	22
Sud	55 591	8
Total Général	659 573	100

Source : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

La région du Nord regroupe, 459 146 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts Plateaux avec 144 836 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 55 591 PME soit 8% du total.

2.1.4. Densité

En termes de densité, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (42,2 Millions d'habitants au 1er janvier 2018) la moyenne nationale des PME est de l'ordre de 28 PME (tous statuts confondus) pour 1.000 habitants. et présente un écart important d'une région à l'autre du pays:

- 31 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays ;
- 21 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux ;
- 24 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau 8: Densité des PME privées par région.

Région	Nbre de PME S1/2019	Population par Wilaya (RGPH 2008)**	part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1er janvier 2018	densité
Nord	817806	21075874	0,618	26097450	31
Hauts-Plateaux	257558	9765202	0,287	12091877	21
Sud	96581	3238954	0,095	4010673	24
Total Général	1171945	34080030	1	42200000	28

Source: Le Bulletin d'information statistique n°35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Ce ratio national diminue à 16 pour 1 000 habitants pour les PME privées de type «Personnes morales» et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays ;

- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux ;
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau 9: Densité des PME privées (personnes morales) par région.

Région	Nbre de PME S1/2019*	Population par Wilaya (RGPH 2008)**	part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1er janvier 2018	densité
Nord	459 146	21075874	0,618	26097450	18
Hauts-Plateaux	144 836	9765202	0,287	12091877	12
Sud	55 591	3238954	0,095	4010673	14
Total Général	659 573	34080030	1	42200000	16

Source: Le Bulletin d'information statistique n°35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2.2. Développement des PME en Algérie

2.2.1. Evolution de la population globale des PME

L'évolution de la population de la PME entre le 1^{er} semestre 2018 et le 1^{er} semestre 2019 est de 7,2% tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de plus 78 775 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5%.

Tableau 10 : Evolution de la population globale des PME (S1 2018 / S1 2019).

	S1/2018	S1/2019	Evolution %
Population globale de la PME	1 093170	1 171 945	7,2
PME privées personnes morales	628 219	659 573	5,0

Source: Le Bulletin d'information statistique n°35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2.2.2. Evolution des PME tout secteur confondu par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux premiers semestres des exercices 2017 et 2018, reste celui des services avec 51,43%. Les PME à caractère industriel sont au nombre de 102 128 entités à la fin du 1^{er} semestre 2018, contre 97 803 entités à la fin du 1^{er} semestre 2017, soit une évolution de 4,42 %.

Tableau11: Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2017 /S1 2018).

	<i>Secteurs d'Activité</i>	S1/2017	Parts(%)	S1/2018	Parts(%)	<i>Evolution (%)</i>
I	Agriculture	6973	0,64	7368	0,63	5,66
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2938	0,27	3035	0,26	3,30
III	BTPH	182501	16,69	188290	16,06	3,17
IV	Industries manufacturières	97803	8,95	102128	8,71	4,42
V	Services y compris les professions libérales	561461	51,36	602755	51,43	7,35
VI	Artisanat	241494	22,09	268369	22,90	11,13
	Total	1093170	100	1171945	100	7,21

Source: Le Bulletin d'information statistique n° 35, édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2.2.3. Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin du 1^{er} semestre 2019, est de 2 818 736 agents, dont seulement 20 955 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 4,78 % entre le 1^{er} semestre 2018 et le 1^{er} semestre 2019.

Tableau12: Evolution des emplois déclarés par type de PME

<i>Types de PME</i>	<i>1^{er} semestre 2018</i>		<i>1^{er} semestre 2019</i>		<i>Evolution (%)</i>
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1575003	58,54	1626080	57,69	3,24
Employeurs	1093170	40,63	1171701	41,57	7,18
S/Total	2668173	99,18	2797781	99,26	4,86
PME Publiques	22 073	0,82	20 955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100,00	4,78

Source: Le Bulletin d'information statistique n° 35, édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

En analysant la répartition des PME algériennes on remarque qu'elles sont basées au nord du pays suivant la répartition de la population qui est un point non favorable à l'économie ; et qu'elles sont à grand part des PME privés, tandis que les PME publique représente un pourcentage très mince en Algérie mesuré de 0.02% seulement, et ceci est signifié par les changements effectué dans l'économie du pays dans les années 90 et l'entrée à l'économie du marché.

3. Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les économies en voie de développement. Si elles sont appelées à jouer le même rôle que les PME des pays avancés et à faire face aux mêmes contraintes, ou presque, celles des pays en développement subissent plus que les autres la déficience de la qualité des capacités humaines et institutionnelles, avec lesquelles elles évoluent et tardent à en bénéficier des avantages qu'elles sont en légitimité d'attendre des économies de marché et du commerce mondial.

3.1. Perspectives de développement des PME algériennes

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne se valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisants, faute des gaspillages de l'énergie et de l'argent, par conséquence des efforts restent à faire. Pour qu'un dispositif soit efficace, il doit en premier, débiter par une définition claire et opérationnelle des actions à mener.

Des règles doivent évincer du bénéfice ceux qui ne sont pas dans le besoin, pour ne pas détourner les ressources dont les porteurs de projets et les PME ont ardemment besoins. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une coordination entre les différents organismes n'arrangent pas l'essor de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une vision de moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME Industrielles (PMI) est nécessaire, comme il se fait, notamment en Tunisie à travers l'Agence de la Promotion de l'industrie, qui facilite l'enregistrement des affaires et des *start-up* manufacturières en particulier et qui a pour objectif la création de 240 nouvelles Moyennes Entreprises par année.

Pour renforcer le parc des PME, il faut créer des centres locaux de facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises.

Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au décollage de l'économie nationale. L'Algérie connaît beaucoup de TPE (96,15% des PME). A l'inverse, elle y a un véritable déficit d'entreprises de taille moyenne. Il faut se soucier de la création mais aussi du devenir des entreprises après leurs naissances, en créant des outils pour un suivi longitudinal qui leur permettra de grandir.

Mettre en place un programme national dédié à la création des PME dites «gazelles» à forte croissance, qui deviendront dans quelques années de grands groupes. Sachant que l'épanouissement des PME se fait particulièrement dans le giron des grandes firmes et

l'intégration dans un groupe constituer a une voie privilégiée de développement pour la PME algérienne.

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi que les autorités ont tenté de relever sans vraiment atteindre les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être à prendre, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous citons les plus importantes :

- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes ;
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible qui allumera le moteur économique des individus qui ne disposent pas les moyens financiers, et éveillera la créativité qui existe en chaque personne (Yunus. M, 2008) ;
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais ;
- Encourager la diversification du tissu des PME/PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980 ;
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Dairas) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques ;
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet ;
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des *PME-High Tech*, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information ;
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser

l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes ;

- Le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclament l'ANSEJ et les banques ;
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME ;
- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise ;
- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption;
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements ;
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.

3.1.1. Organisations de soutien et accomplissement des PME en Algérie

Plusieurs organisations publiques et professionnelles ont joué un rôle dans le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie, ce sont des stratégies et des mesures qui ont été prises afin d'améliorer l'environnement dans lequel cette petite et moyenne entreprise opère. Ces dernières ont pour objectif de soutien de l'entreprise dans sa création et son développement. Des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI ont été créées pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, ainsi que des différents instruments financiers et fiscaux ont été mis en place. Parmi ces divers organismes et programmes nous citons :

- Centres d'aides ;
- Conseil National Consultatif pour la promotion des PME ;
- Ministère des petites et moyennes entreprises.

3.1.2. Organismes spécialisés dans le soutien et la promotion des PME

Ce sont des organismes gouvernementaux qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises. Nous citons les suivants :

- Agence de Développement Social (ADS) ;
- Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM) ;
- Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) ;
- Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR) ;
- Fonds de Soutien (FS) ;
- L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI) ;
- L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI) ;
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) ;
- Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale Développement de l'Investissement (ANDI).

3.1.3. Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises

Les programmes de la mise à niveau des entreprises sont destinés à améliorer la compétitivité de ces dernières. La mise à niveau consiste à :

- Changé d'activités vers d'autres plus rentables ;
- De produire d'une façon plus efficace;
- La fabrication de meilleurs produits.

C'est un processus continu qui vise à préparer et à adapter l'entreprise et son environnement aux exigences du libre-échange. Pour une entreprise, la mise à niveau se traduit par:

- Etre compétitive en termes de prix, qualité, innovation;
- Etre capable de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés.

L'Algérie a mis à la disposition de ses PME trois (03) programmes d'appui à la compétitivité de ces dernières. Il s'agit des programmes suivants :

- Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME) ;
- Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication (PME II) ;
- Le Programme National de l'Amélioration de la Compétitivité Industrielle ;
- Le Programme National de Mise à Niveau de la PME.

3.2. Les contraintes de développement des PME en Algérie

Toutes les études récentes font ressortir que les PME algériennes sont soumises à des contraintes multiformes d'intensité variable. Une étude de la banque mondiale (2003) fait apparaître les obstacles rencontrés par les dirigeants des PME, selon la hiérarchie décroissante suivante, qui correspond au degré de sévérité de chaque entrave:

- Coût du crédit ;
- L'accès à l'énergie ;
- L'accès au foncier ;
- L'accès au téléphone ;
- L'accès aux crédits ;
- L'accès aux devises;
- L'administration fiscale ;
- L'enregistrement de l'entreprise ;
- La compétition de l'informel ;
- La corruption;
- La législation du travail ;
- La pénurie de main d'œuvre qualifiée ;
- Les délais bancaires ;
- Les douanes / réglementations ;
- Les incertitudes sur la politique économique ;
- Les services portuaires ;
- Les taux d'impôts.

Ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-proprétaires, et se différencient selon la nature des activités. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d'examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir: les contraintes découlant de l'informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d'ordre administratif et judiciaire et les contraintes d'informations.

3.2.1. Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines

L'ampleur et la complexité grandissantes des activités informelles dans la vie économique, sociale et politique des pays en voie de développement est un phénomène incontesté. Le secteur informel est un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et

financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et/ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

En Algérie, en absence d'une définition univoque, il y a lieu de préciser qu'on définit Comme «Formel non déclaré» l'ensemble des entreprises non agricoles enregistrées administrativement mais qui ne déclarent pas leurs existences aux services du fisc, à la CNAS ou à la CASNOS (non-paiement des impôts). Majoritairement, elles exercent une activité mixte, qui se présentaient en quatre catégories : *les formels, les formels non enregistrés, les formels-informels et les informels purs.*

Malgré l'absence d'estimation fiable sur la dimension et le poids de l'économie cachée en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2013 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une frontière délimitée qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement tout activité productrice. Ces micro-entreprises qui exercent en clandestinité, en dehors de toute législation, portent un grand préjudice aux unités économiques légalement créées, parce qu'en échappant complètement au fisc et ne supportant aucune charge sociale, elles leurs livrent une concurrence déloyale, qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses opérateurs (on ne payant pas les impôts, elles causent un manque à gagner en chiffre d'affaires des unités légales et pénalise ainsi les recettes fiscales de l'Etat).

De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir:

- Financières et même techniques et /ou technologiques;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires ;
- La fraude fiscale;
- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines ;
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation.

3.2.2. Les contraintes financières

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Le rapport du janvier 2004 portant les actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite:

- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement;
- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédits sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre);
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

3.2.3. Les contraintes relatives au marché de travail

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

- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés ;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion

des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...);

- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing ;
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...

3.2.4. Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 au niveau des Wilayas. La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues. La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels.

Autrement dit, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation... A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques.

Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle est d'avoir essentiellement l'ordre administratif entre les diverses institutions: CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

3.2.5. Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de

l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliquées, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement.

La difficulté d'identifier l'entité habilitée à délivrer une autorisation d'exploitation pour une PME livre le dirigeant de cette dernière à un long parcours de combattant, le ballottant d'un service à un autre. Pour créer une entreprise et concrétiser un projet en Algérie, la Banque mondiale (2009) a inventorié pas moins de 14 procédures incontournables dont un bon nombre jugées encombrantes et inutiles.

C'est ainsi que des milliers de projets d'investissements qui ont été retenus par les agences nationales de promotion d'investissement tardent à se réaliser, faute des résistances bureaucratiques, pour qui le respect des procédures doit primer même si les attentes du pays en proie à une tension économique et sociale sont dans la relance économique, la création d'emplois et de la richesse (Adair. P & Hamed. Y, 2004).

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

3.2.6. Les contraintes d'informations

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (Madoui. M & Boukrif. M, 2009).

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

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national ;
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque- là peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet);

- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements;
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques ;
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local).

Face à toutes ces lacunes, il nous semble qu'il est impératif pour l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques. La création d'un établissement d'observation de la PME apportera plus de connaissances et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.

Depuis près de trois décennies, l'économie algérienne est devenue un véritable chantier de construction, résultant des mesures de réformes. Une forte dynamique économique est mise en marche engendrant un développement important et rapide de la PME, dans un cadre encore en transformation. Il est bien clair que la croissance économique, aboutira pour une grande part de la réhabilitation et de la promotion de la PME vue, qu'elle constitue un moyen efficace de la création d'emplois, qui est la préoccupation principale de l'économie nationale. Pour ce faire, l'Etat engage de plus en plus d'efforts dans le but de soutenir et encourager la création d'entreprises.

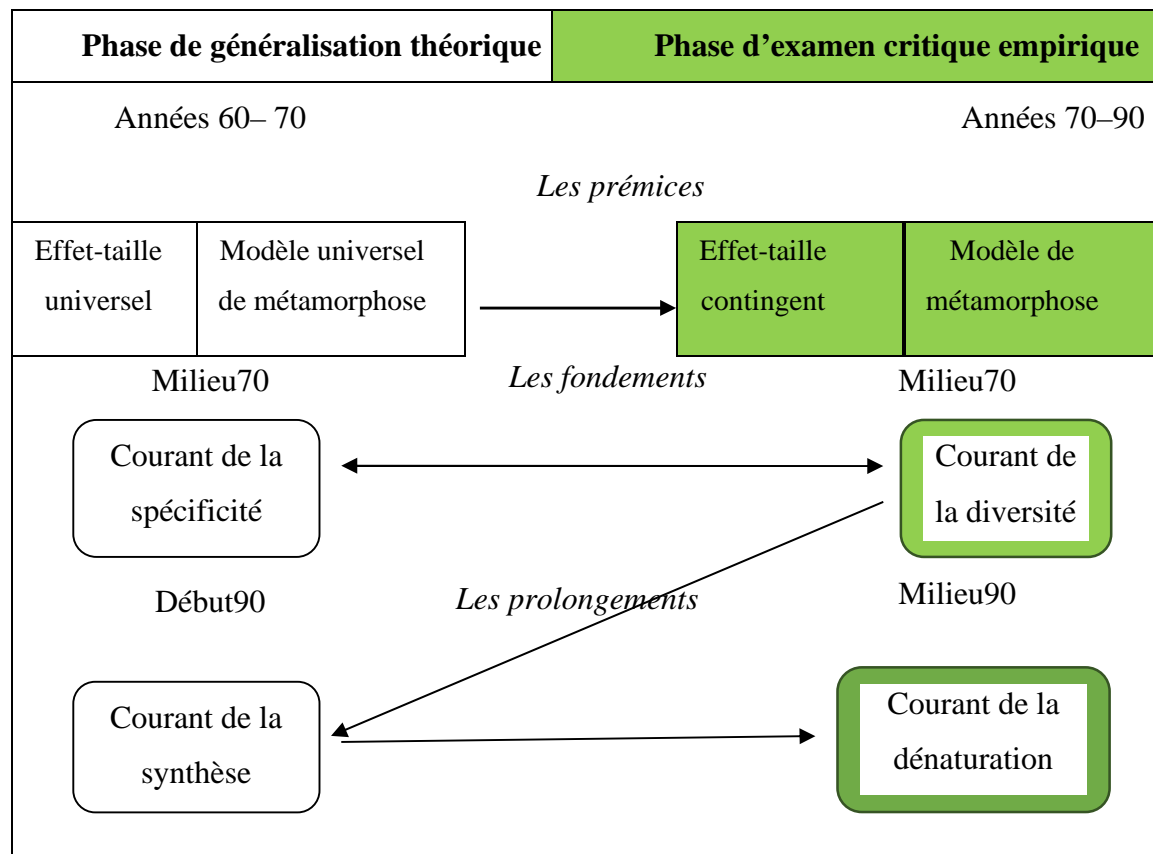
Cependant, la création et le développement de la PME se heurtent à plusieurs lacunes, lourdeurs administratives, problème du foncier, et les difficultés d'accès au financement pour n'en citer que celles-là. Les torts en réalité sont partagés, et chacun des acteurs présente guère de réelles faiblesses par rapport aux conditions que l'autre formule en fonction de ses habitudes et besoins.

Parmi les principaux aspects qui préoccupent la PME, on citerait en premier lieu la faiblesse des fonds propres qui est à l'origine de la réticence du promoteur dans la recherche d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles et la sous-évaluation des coûts de fonctionnement et d'investissement, ce qui rend le poids de l'emprunt important. En deuxième lieu on citerait l'insuffisance de l'organisation des PME (ressources humaines, comptabilité, gestion administrative tend à ...) le seul décideur est souvent le chef d'entreprise et la formalisation étant modeste favorisent les erreurs, les fraudes et défavorisent la régularité des processus.

Enfin l'absence des capacités managériales, et le manque de vision du futur de l'entreprise. Beaucoup de sociétés naissent d'une idée impulsive de l'entrepreneur sans tenir

en compte l'analyse du marché et de la concurrence ce qu'il fausse la vision sur le chiffre d'affaires est donc sur la capacité de remboursement des encours bancaires.

Figure 5: Évolution de la recherche en PME.



Source : FOLIARD. S, 2008. Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises : *Approche exploratoire de l'entretien entre un conseiller financier et un entrepreneur novice*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean Moulin Lyon 3, P 02.

Chapitre III

III. Banque Nationale D'Algérie, Généralités, Stratégie d'Octroi de Crédits, Diagnostic général ; Enquête

Après avoir abordé la relation Banque-PME, ainsi que les déterminants de l'accès au financement bancaire, aussi l'évolution des PME en Algérie, nous allons retenir dans ce chapitre un cas pratique qui sera lié à la Banque Nationale d'Algérie et qui sera représentée à son tour par l'agence 590 qui est implantée à la ville d'Akbou. Afin de mieux exposer cette étude, nous avons partagé ce chapitre en trois sections qui seront annoncées comme suit : Généralités sur la banque BNA, La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits, Diagnostic général et état des lieux sur les difficultés d'accès aux sources de financement des PME.

1. Généralités sur la banque BNA

La Banque nationale d'Algérie BNA fait partie du système bancaire algérien, elle possède un effectif de 5 385 collaborateurs, comme elle est représentée par 20 directions régionales et 223 agences réparties sur le territoire national dont 19 agences digitales activées. Elle vise de devenir la banque de référence en Algérie et pour l'ensemble des acteurs économiques (Rapport BNA, 2021). Elle est pour mission principale de :

- L'amélioration du niveau de bancarisation des citoyens à travers l'élargissement et la modernisation du réseau d'exploitation.
- La consécration s'une image d'une banque responsable et citoyenne.
- La participation à la croissance de l'économie nationale, à travers la mobilisation de l'épargne, et la mise en place des financements adaptés aux besoins de sa clientèle.
- La prise en charge des attentes de la clientèle à travers la mise en place d'une gamme de produits et services modernes et accessibles.

1.1. Banque Nationale d'Algérie

La BNA occupe une importante place dans le système bancaire algérien en raison de ses fonctionnalités et des services offerts à la clientèle, ainsi que son rôle dans le développement de l'économie nationale (Rapport BNA, 2021).

1.1.1. L'émergence de la Banque nationale d'Algérie

La BNA est La première Banque commerciale nationale, la BNA a été créée le 13/06/1966. Afin de remplacer les banques étrangères, qui ont cessé leurs activités après l'indépendance, pour être remplacé par :

- Banque hypothécaire de l'Algérie, qui a fusionné avec la Tunisie le 01/07/1966 et comprend 133 succursales.

- Prêt industriel et commercial qui a été incorporé le 01 Janvier 1968.
- Banque nationale africaine du Commerce et de l'Industrie, qui a été constituée le 01 mai 1968.

Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle, comme elle était chargée en outre du financement de l'agriculture depuis 1982, sa restructuration a donné naissance à une nouvelle Banque BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural et agroalimentaire.

La loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,
- Le non automaticité des financements 1990 la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une réforme radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.
- Le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le Trésor.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. En septembre 1995, la BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit. Et au mois de juin 2009, son capital passe de 14,6 milliards à 41,6 milliards de dinars algériens, En outre, en juin 2018, son capital progresse à 150 milliards de dinars algériens. En 2020, elle s'engage au lancement de l'activité de la finance islamique (Rapport BNA, 2021).

La BNA offre des services divers dans le souci de s'améliorer davantage et de satisfaire les différents besoins de sa clientèle. Parmi ses maints services, nous pouvons citer à titre d'exemple les plus importants à savoir :

- Assurer les valeurs de rachat transmis, transférés ou hypothéqués, et contribue au capital de plusieurs institutions, dont:
 - La société mélangé commerce algéro-marocaine;
 - Maghreb Banque d'Investissement et du Commerce;

➤ Société d'investissement et de financement algérien.

- Collecter des dépôts du public de toutes sortes, et les dépôts à vue et les dépôts à terme;
- Étudier toutes les données de banque privée et de décaissement des prêts en vertu de la législation bancaire existante;
- Faire diverses opérations bancaires en espèces et en chèques, les lettres de change, et la remise;
- Financement du commerce extérieur;
- Fournir des services financiers aux particuliers et aux institutions;
- L'octroi de prêts dans ses diverses formes;
- Louer des fonds;
- Offre divers services de courtage pour l'achat des actions et d'obligations ainsi que des services de souscription;

1.1.2. Les objectifs de la BNA

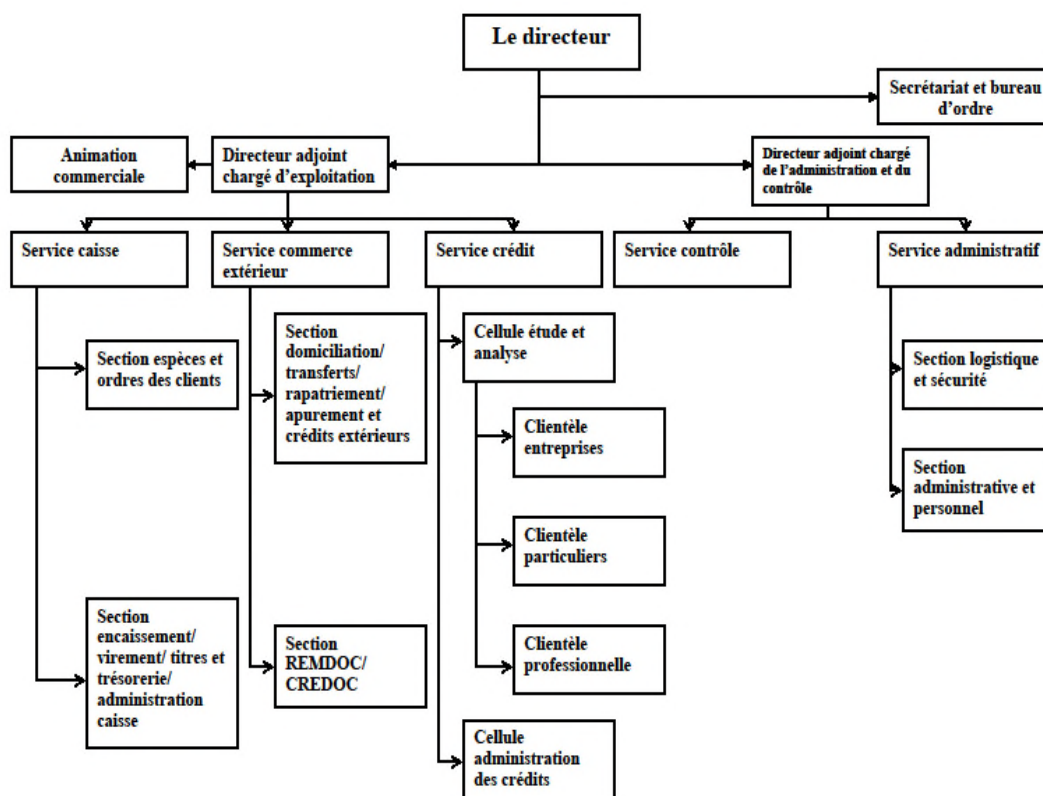
La Banque Nationale d'Algérie prévoit des objectifs importants, parmi eux les suivants :

- Faire diverses opérations (collecte de dépôts, prêts, ...);
- Favoriser le développement économique en Algérie ;
- Gardez les réformes monétaires et le développement technologique et l'introduction de méthodes modernes de la technologie;
- Occuper une position stratégique au sein du système bancaire algérien.

1.1.3. Caractéristiques de l'Activité de la BNA

A partir de l'année 1995, l'activité de la BNA a été caractérisées par une reprise économique en parallèle avec le rééchelonnement de la dette extérieure, et quand il a pris les programmes publics de réhabilitation de l'économie en tenant compte de la libéralisation du commerce extérieur et l'abolition du monopole, elle a comptabilisée une demande énorme de prêts de commerce par les entreprises afin d'atténuer les difficultés rencontrées dans le financement et l'exploitation, et pour les réserves, ou garantit les clients ont augmenté de façon significative au fil du temps, la banque a également augmentée sa marge en raison des politiques adoptées par les responsables de ses activités.

Figure 6 : Organigramme de la BNA-DRE 191 Béjaia.



Source : Données de la Banque Nationale D'Algérie 2022.

1.2. BNA - agence 590 Akbou

Malgré sa nouvelle naissance, l'agence Akbou – 590 est classée parmi les plus importantes agences de la BNA vu la taille de ses activités dans la région et la diversité de ses fonctions.

1.2.1. L'émergence de l'agence 590 Akbou

L'agence Akbou 590 est sous la tutelle de la direction régionale de Béjaia, elle a été créée à la fin de 2020. Cette agence, vue son importance et son rapprochement de la clientèle, connaît une activité inhabituelle pendant les jours de la semaine à cause de la multiplicité des services offerts à collecter des dépôts, accorder des prêts de toutes sortes, et des services de qualité sont fournis dans l'agence par ses employés.

1.2.2. Les services offerts par l'agence 590 Akbou

Les fonctions de l'agence sont les mêmes à travers le territoire national mais avec une certaine spécificité suite à l'implantation géographique de chaque agence. Ces fonctions sont : la collecte des dépôts de toutes sortes; Déduction et la collecte de papier commercial;

Effectuer changes et du commerce; Compter les chèques et les virements; Fonds de location.

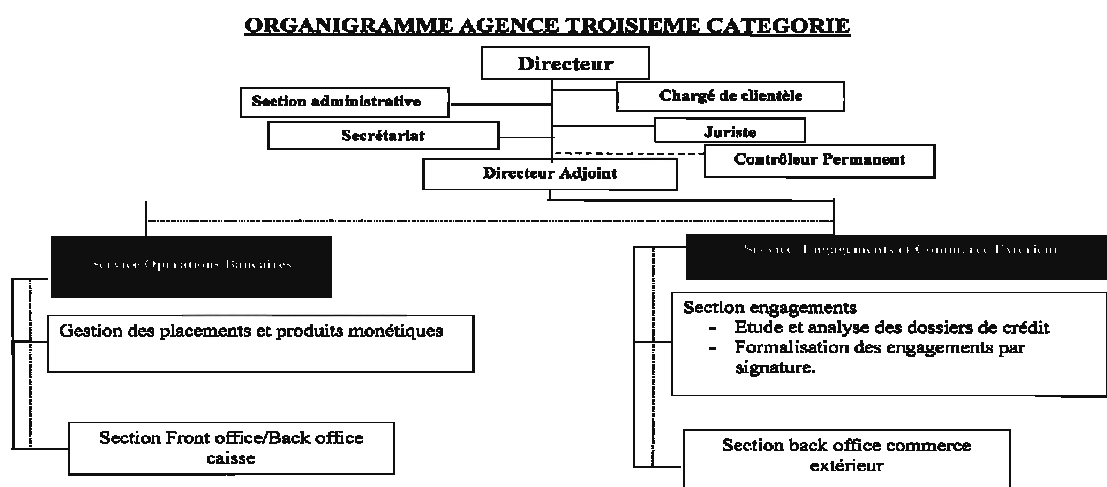
1.2.3. Les objectifs de l'agence 590 Akbou

La banque a bien déterminé un certain nombre d'objectif à atteindre qu'on peut cerner dans les éléments suivants : Apportez un plus grand nombre de clients et de fournir les meilleurs services pour eux de maintenir leur loyauté et de gagner plus d'entre eux; Assurer la rentabilité pour assurer la poursuite; Contribuer à l'économie nationale; Contribuer à la création d'emplois investissements financés; Travailler pour répondre à tous les besoins des clients afin de créer la confiance entre eux et l'Agence; Gardez le rythme des réformes de l'évolution monétaire et bancaire; Apportez le plus grand nombre possible de dépôts, qui représentent le plus grand fournisseur de l'agence.

1.2.4. La structure organisationnelle de l'agence

La structure de l'agence Akbou avec diverses divisions et départements a été déterminée afin de guider les efforts de l'agence à améliorer la qualité des services fournis aux clients et satisfaire ainsi leurs différents besoins.

Figure 7 : Organigramme de l'Agence Akbou 590



Légende : ———— Liens hiérarchiques
 Liens fonctionnels

Source : Circulaire n° 2124 à l'ensemble des agences et structure de la Banque Nationale d'Algérie, du 29/05/2016, P 23.

2. La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits

L'agence adopte deux formules pour le financement des projets des PME, à savoir : le financement bilatéral et le triple financement. Ce dispositif a été établi pour apporter un soutien financier aux porteurs de projets qui sont inscrits au niveau des différentes agences et programmes de soutien de l'emploi des jeunes et des chômeurs comme la CNAC, l'ANGEM, l'ANSEJ, le PNDA. Nous aborderons dans ce contexte les différents apports de l'agence dans le bon déroulement du processus de financement des différents projets en général et des PME comme cas particulier.

2.1. Installations et garanties accordés ou acceptés par l'agence -590-

Les installations jouent un rôle important dans la vie de la banque, où les investisseurs sont encouragés à demander des prêts, mais que l'agence et l'intérêt de la bonne gouvernance des ressources exigent des garanties de toutes sortes.

2.1.1. Facilités accordées: parmi ces facilités, nous pouvons cerner les plus importantes dans les points suivants :

- Dans le cas du financement bilatéral n'accorde pas d'installations pour les propriétés.
- Dans le cas du triple financement, plusieurs installations sont offertes à la clientèle.
- **Facilités financières:** La réduction du taux d'intérêt % 50 à 80 % L'jusqu'à 100 % Dans le cas des projets prévus dans le plan national, par exemple, (vaches laitières).
- **Installations de douane:** Avantages pour le client des installations dans le cas des produits d'importation de biens et équipements liés et activement propriétaire de l'emprunt.
- **Les crédits d'impôt:** Avantage de prêts aux étudiants de ces frais d'exemptions TVA.TVP Pour les équipements, biens et même les ventes à travers les cinq premières années suivant le début de l'activité.

2.1.2. Garantie acceptable par la banque: Les sauvegardes sont considérés comme l'élément le plus important de minimiser les risques et d'assurer la reprise des droits de l'agence, à savoir :

- **Les garanties personnelles:** Ce sont des garanties liées à une personne en particulier qui est appelée à mettre en œuvre les obligations du débiteur à l'agence, et étant donné l'importance du parrainage comme personnelle garantie doit lui donner beaucoup d'intérêt et l'exigence qu'ils soient par écrit, y compris la nature de l'engagement devrait être de toucher le sujet de tous les aspects de base de l'engagement inclus les éléments suivants:
 - Dans engagement ;
 - Favoriser la personne;
 - Le thème de la sécurité;
 - Pour assurer la personne du débiteur (la personne assurée).

- **Les garanties réelles:** Parmi ces garanties, nous notons :
 - **L'hypothèque:** Est un contrat par lequel un créancier acquiert vraiment une sorte sur la propriété pour répondre à la religion du prix que la propriété était dans les mains d'un e comprend un haut-hypothécaire immobilier comme sur terre et non-agricole et des commerces, ... etc.
 - **Droit de rétention:** Cela comprend les outils de type hypothécaires et d'équipements de traitement de meubles, ...etc. que la banque doit être avant que les procédures juridiques pour s'assurer de l'équipement de sécurité comprend la production, le transport, ... etc.

En plus de ces garanties des dépôts actuels avec l'agence, car elle est l'une des garanties de dépossession, fonds d'obligations, ... etc.

3. Diagnostic général ; Etude de Cas (BNA) et Entretiens Régionales

Après avoir étudié les propriétés essentielles du financement relationnel et comment celui-ci améliore le financement bancaire des entreprises et des PME en particulier, nous abordons à présent l'aspect empirique de notre recherche. Soulignons que l'objectif primaire de notre enquête de terrain, auprès des responsables du crédit dans les banques algériennes, est de tenter de comprendre les conditions dans lesquelles se financent les entrepreneurs algériens et la conception que se font leurs banquiers du financement relationnel.

Dans la revue de littérature succincte parcourue précédemment, qui mettait en exergue les propriétés principales du financement bancaire relationnel, nous avons vu, qu'on dépit les difficultés et l'ambiguïté des relations de crédits, les banques continuent à être les principaux pourvoyeurs de fonds pour les PME. Nous pouvons aussi affirmer que ces entreprises, de taille réduite, sont les premières à subir le rationnement du crédit sur le marché bancaire national. En effet, les chargés de clientèle considèrent que le risque de défaillance est nettement plus important chez cette catégorie d'entreprises, faute d'une information suffisante et de qualité nécessaire à l'analyse du risque de non remboursement.

Pour réduire ce phénomène de rationnement de crédit des PME, la théorie bancaire propose des solutions, telle la mise en place d'un financement relationnel : une relation entre l'entrepreneur et le banquier dont la durée, l'exclusivité et l'étendue qui permettent un échange fluide d'une information complète et actualisée sur la situation de l'entreprise et les caractéristiques des projets soumis.

Afin de mieux comprendre l'essence du financement relationnel sur le marché bancaire algérien, nous avons réalisé une enquête de terrain au niveau de la wilaya de

Béjaia, auprès des différentes banques publiques implantées sur le territoire national. Pour mieux appréhender la perception, les chargés d'étude ont considérés les marchés bancaires comme un avantage dans la mesure où il améliore les conditions d'accès des PME au crédit. Nous avons donc recouru, à travers des entretiens avec les responsables de crédit dans les banques nationales. Pour ce faire, nous avons posé des hypothèses théoriques sur le financement bancaire des petites et moyennes entreprises dans l'objectif est de tenter d'apporter des réponses empiriques à notre problématique de recherche.

3.1. Analyse des données fournis par la BNA

Comme le suggère la théorie financière, la banque publique, par sa taille et sa forte implantation sur le territoire national, était la plus apte à engager un financement relationnel avec sa clientèle-PME. Les réponses obtenues confirment effectivement cette estimation, qui a plutôt tendance à favoriser le développement d'un financement transactionnel envers les petites et moyennes entreprises.

Pour présenter les résultats de notre enquête des chargés d'étude, nous commencerons d'abord, par l'analyse des données obtenues auprès des responsables du crédit de la BNA en s'appuyant sur des analyses statistiques afin de collecter des informations pertinentes.

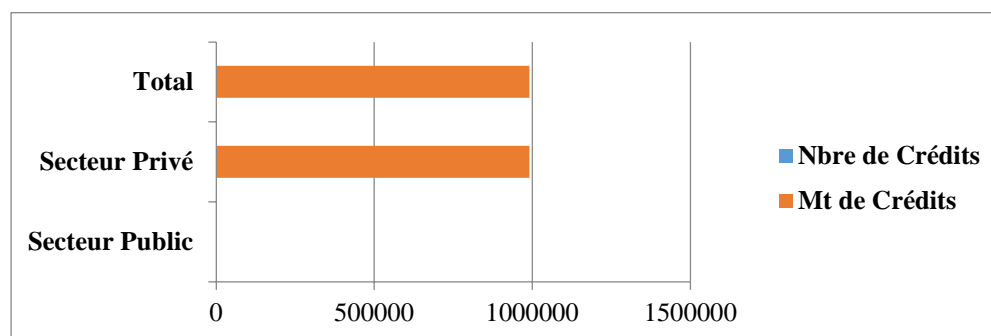
3.1.1. Dossier examinés au niveau du comité régional de crédit (CRC)

Tableau 13 : Dossier examinés par le CRC par secteur d'activité.

Secteur	Nbre de dossier	Mt de crédits
Public	-	-
Privé	36	990 950
Total	36	990 950

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 8 : Dossier examinés par le CRC par secteur d'activité.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

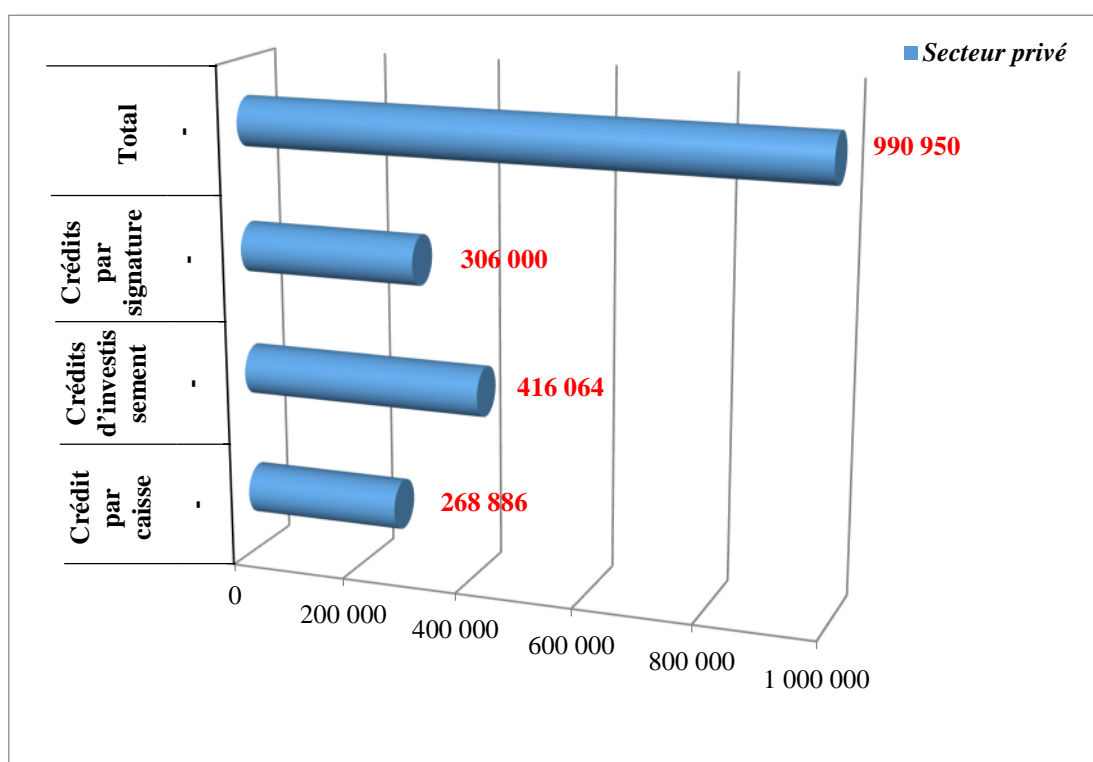
Nous constatons chez la banque nationale d'Algérie en analysant les dossiers examinés par le CRC, que la totalité de ses crédits octroyés sont consacrés au secteur privé par rapport au secteur public. Cela s'explique par l'importance des crédits sollicités par les entreprises publiques qui dépasse le pouvoir de décision régional.

Tableau 14 : Dossier examinés par les agence par nature de crédit.

Nature de crédit	Secteur public	Secteur privé	Total
Crédit par caisse	-	268 886	268 886
Crédits d'investissement	-	416 064	416 064
Crédits par signature	-	306 000	306 000
Total	-	990 950	990 950

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 9 : Dossier examinés par les agence par nature de crédit.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

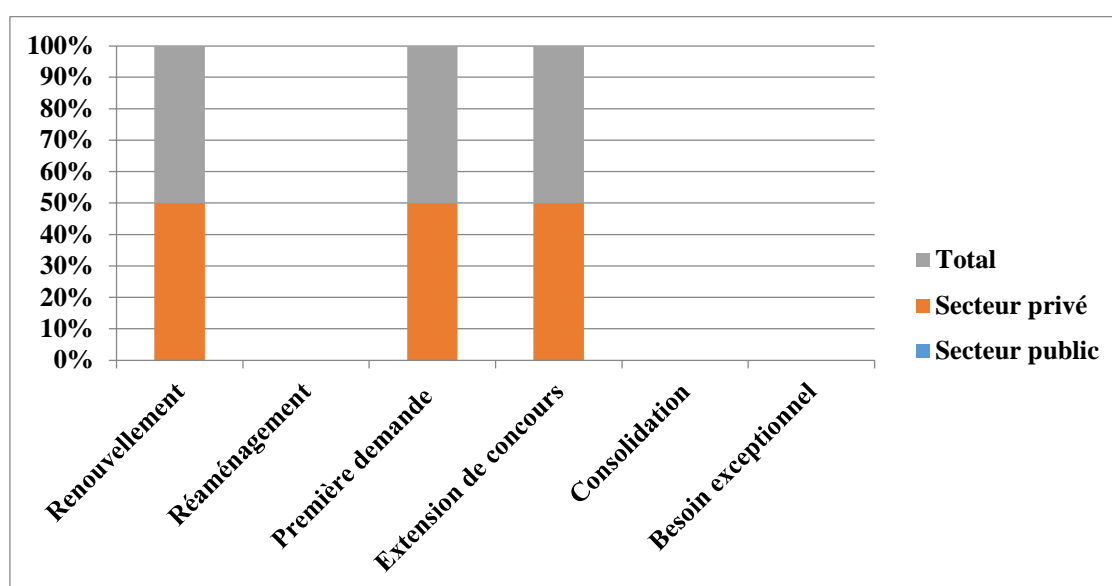
Nous observons chez la banque nationale d'Algérie en analysant les dossiers examinés par l'agence selon la nature de crédit, que les crédits effectuées sont de trois natures différentes ; (Investissement qui domine avec 416 064 C, Par Signature en 2^{ème} position avec 306 000 C, et Par Caisse avec 268 886 C). Cela s'explique par la masse des investissements des entreprises algériennes.

Tableau 15 : Dossier examinés aux agences par type d'opération.

Type d'opération	Secteur public		Secteur privé		Total	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Renouvellement			23	535 824	23	535 824
Réaménagement					0	0
Première demande			9	377 126	9	377 126
Extension de concours			4	78 000	4	78 000
Consolidation					0	0
Besoin exceptionnel					0	0
Total	0	0	36	990 950	36	990 950

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 10 : Dossier examinés aux agences par type d'opération.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

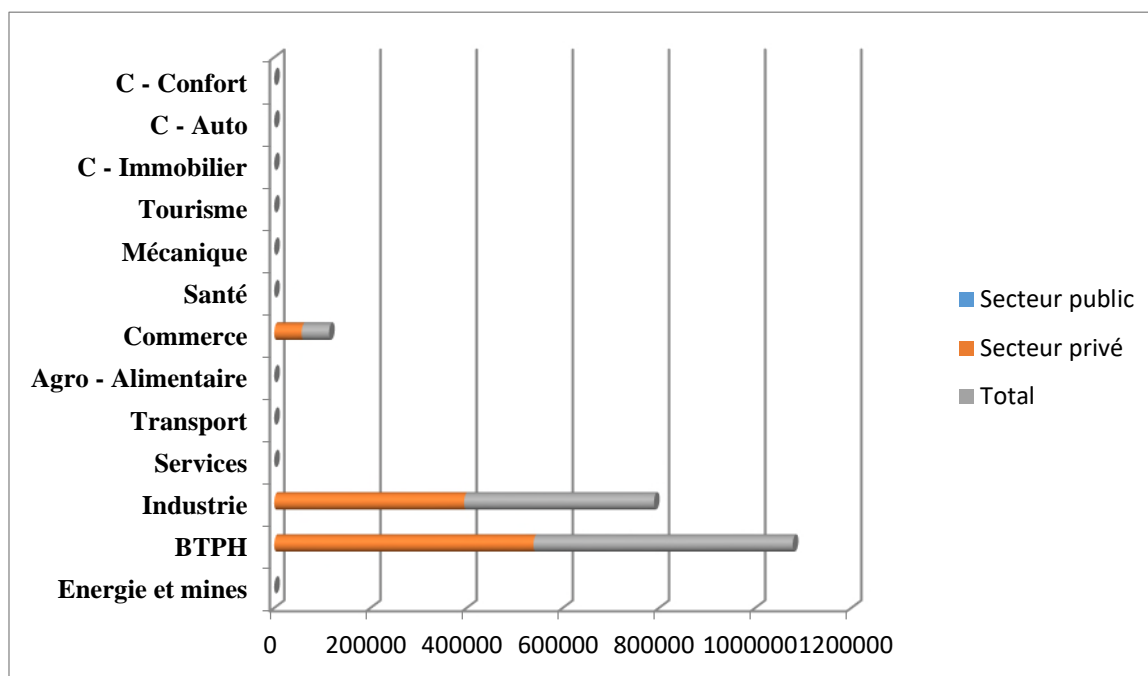
Nous retiendrons dans cette figure en analysant les dossiers examinés par les agences en type d'opération (23 dossiers pour le renouvellement et 09 dossiers pour la 1^{ère} demande et 04 pour les extensions, aucun dossier concernant le réaménagement et la consolidation, et les besoins exceptionnels), que la totalité des crédits sont fournis au secteur privé par rapport au secteur public. Cela explique l'importance de ses types par rapport aux autres.

Tableau 16 : Dossier examinés par les agences par branche d'activité.

Branche d'activité	Secteur public		Secteur privé		Total	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Energie et mines					0	0
BTPH			23	539150	23	539 150
Industrie			9	394 800	9	394 800
Services					0	0
Transport					0	0
Agro-alimentaire					0	0
Commerce			4	57 000	4	57 000
Sante					0	0
Mécanique					0	0
Tourisme					0	0
Crédit immobilier					0	0
Crédit auto					0	0
Crédit confort					0	0
Total	0	0	36	990 950	36	990 950

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 10 : Dossier examinés par les agences par branche d'activité.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

Nous indiquons que la BNA en analysant les dossiers examinés dans les agences par branche d'activité (23 dossiers dans le BTPH et 09 dossiers dans l'Industrie et 04 dans le

Commerce, et aucun dossier dans les autres branches citées), ainsi que la totalité des crédits sont consacrés au secteur privé par rapport au secteur public. Cela s'explique par l'importance du secteur BTPH et l'Industrie et celui du Commerce.

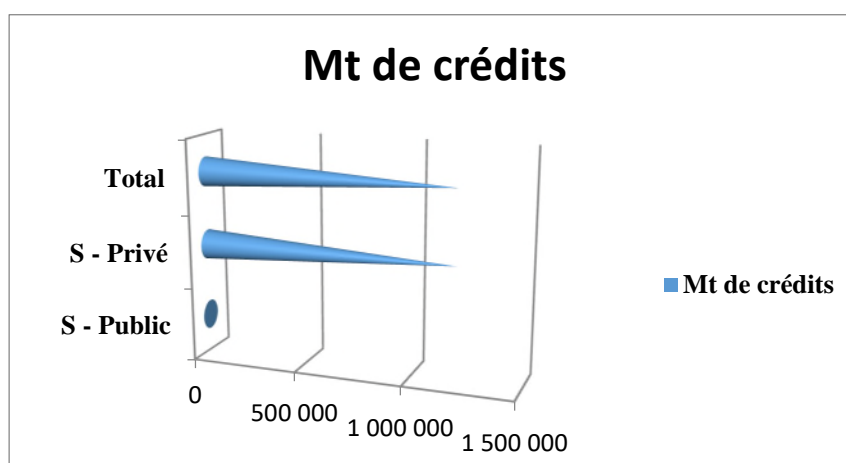
3.1.2. Dossier examinés au niveau du comité central de crédit (CCA)

Tableau 17 : Dossier examinés par le CCA par secteur d'activité.

Secteur	Nbre de dossier	Mt de crédits
Public	-	-
Privé	226	1 192 712
Total	226	1 192 712

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 11 : Dossier examinés par le CCA par secteur d'activité.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

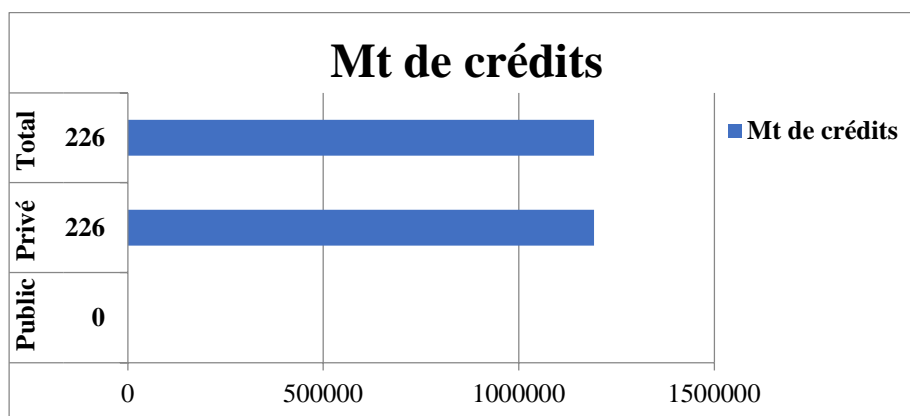
Nous constatons chez la banque nationale d'Algérie en analysant les dossiers examinés par le CCA, que la totalité (1 192 712 M^d DA / 226 dossier) de ses crédits octroyés sont empruntés au secteur privé par rapport au secteur public.

Tableau 18 : Dossier examinés par les agence par nature de crédit.

Nature de crédit	Secteur public	Secteur privé	Total
Crédit par caisse	-	55 800	55 800
Crédits d'investissement	-	913 082	913 082
Crédits par signature	-	223 829	223 829
Total	-	1 192 712	1 192 712

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 12 : Dossier examinés par les agence par nature de crédit.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

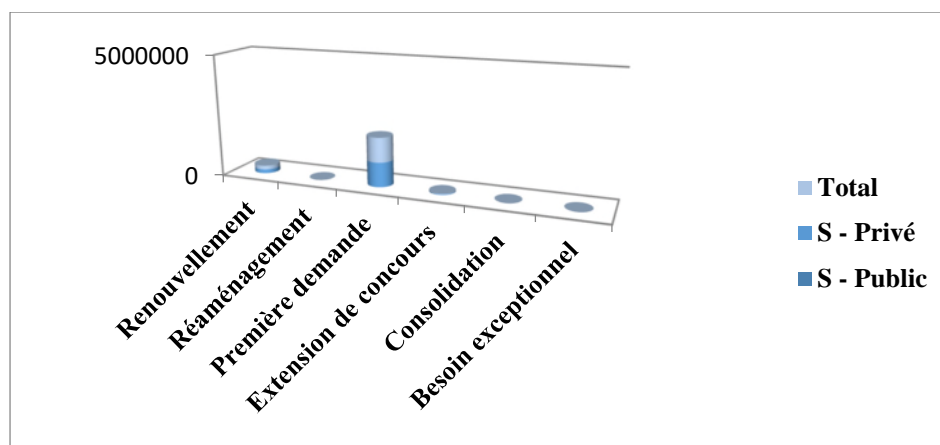
Nous soulevons chez la banque nationale d’Algérie en analysons les dossiers examinés dans les agences par nature de crédit, que la totalité de ses crédits octroyés sont empruntés au secteur privé par rapport au secteur public.

Tableau 19 : Dossier examinés par les agences par type d’opération.

Type d’opération	Secteur public		Secteur privé		Total	
	Nombre	Mt	Nombre	Mt	Nombre	Mt
Renouvellement			35	161 548	35	161 548
Réaménagement					0	0
Premier demande			185	1 006985	185	1 006985
Extension de concours			6	24 179	6	24 179
Consolidation					0	0
Besoin exceptionnel					0	0
Total	0	0	226	1 192 712	226	1 192 712

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 13 : Dossier examinés par les agences par type d’opération.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

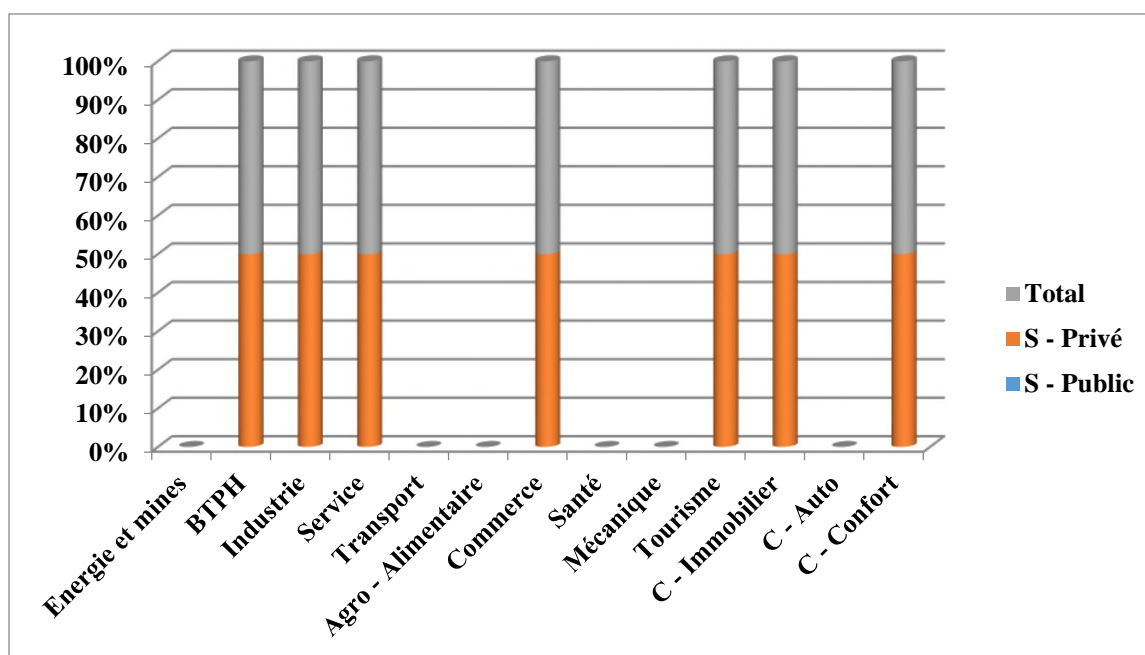
Nous retiendrons en analysons les dossiers examinés par les agences en type d'opération (35 dossiers pour le renouvellement et 185 dossiers pour la 1^{ère} demande et 06 pour les extensions), que la totalité des crédits sont empruntés au secteur privé par rapport au secteur public.

Tableau 20 : Dossier examinés par les agences par branche d'activité.

Branche d'activité	Secteur public		Secteur privé		Total	
	Nombre	Mt	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Energie et mines					0	0
BTPH			45	194 729	45	194 729
Industrie			9	35 400	9	35 400
Services			21	74 257	21	74 257
Transport					0	0
Agro-alimentaire					0	0
Commerce			9	20 303	9	20 303
Sante					0	0
Mécanique					0	0
Tourisme			1	6000	1	6000
Crédit immobilier			111	849 388	111	849 388
Crédit auto					0	0
Crédit confort			30	12 635	30	12 635
Total	0	0	226	1192712	226	1 192712

Source : Elaboré par nous même à partir des données de la BNA.

Figure 14 : Dossier examinés par les agences par branche d'activité.



Source : Elaborée par nous même à partir des données de la BNA.

Nous indiquons que la BNA en analysant les dossiers examinés dans les agences par branche d'activité pour un total de 226 dossiers (45 dossiers dans le BTPH et 09 dossiers dans l'Industrie et 21 dans les Services et 09 dans le Commerce et 01 dans le Tourisme et 111 dans l'Immobilier et 30 dans le crédit Confort), que la totalité des crédits sont empruntés au secteur privé par rapport au secteur public.

3.2. Résultats des entretiens régionales

3.2.1. BNA – Banque

Selon l'enquête menée, la Banque Nationale d'Algérie a financé plus de 150 PME durant l'exercice 2022.

Elle finance soit par des crédits d'exploitations et/ou d'investissement, ainsi que tout financement dans le cadre des dispositifs aidés (ANADE).

Parmi ses critères d'admissibilités au financement, elle analyse tous les documents comptables (Chiffre d'affaire et son évolution, BFR, FR, Structure de financement, qualité des RH, Viabilité et Rentabilité).

La BNA considère que le financement des PME nécessite des garanties afin de couvrir les montants de crédits sollicités, si les critères d'admissibilités ne garantissent la bonne fin en termes de remboursement dans les délais, aussi les garanties et les bons indices d'admissibilité ont une relation inverse ; cela veut dire si le projet affiche une bonne espérance de rentabilité et remboursement, le volet garanties devient secondaire en exigeant légèrement des suretés financières ou fiscales.

Elle affirme que les taux d'intérêts ne varient seulement qu'en fonction de la nature de la ligne de crédit accordé (Bonification sous les avantages ANDI ; dans le domaine de tourisme).

La demande de crédit se déroule au niveau : agence pour un montant inférieur à 10 millions de dinars, Régional pour un montant de crédit entre 10 et 50 millions de dinars, Central pour les sollicitations qui dépassent 50 millions de dinars.

Cette banque oriente la PME qui sollicite un financement bancaire vers des programmes gouvernementaux ou des subventions (ANADE, CNAC, ANGEM,...etc.).

La BNA déclare que les risques engendrés lors du financement des PME sont les risques d'immobilisations et de non remboursement, risque de conformité qui peut engendrer et apparaître le statut d'une créance irrécouvrable soit totale ou partielle.

L'évaluation du niveau de solvabilité et de crédibilité des PME se fera via les ratios à l'accoutumé en l'occurrence ratio de solvabilité et indépendance financière, et que

l'évaluation d'une PME s'effectue après une étude critique des documents comptable, l'espérance de développement de l'entreprise et reclassement des comptes.

Pour cette banque, le délai moyen d'obtention d'un financement une fois le dossier complet déposé est de maximum 45 jours conformément aux recommandations des pouvoirs publics sauf qu'en moyenne ne dépasse pas les 21 jours si la demande formulée par le client – PME rentre dans le cadre habituel des activités existantes.

Pour la BNA, la marge de négociation est offerte seulement aux grandes entreprises, sinon aucune négociation ne sera accordée aux PME.

Cette banque n'assure pas le risque de retard de paiement par le recours à l'affacturage inversé, elle déclare que tout retard est considéré comme situation inconfortable dont le paiement de pénalité de retard fait fois.

La BNA adopte plusieurs formules de financement dans l'octroi de crédits ; la création de nouveaux produits adaptés à la clientèle est une mission continue assurée par la banque dans le but de fidéliser sa clientèle et faire accroître sa part de marché. Ex : La BNA manipule plus de 30% des crédits accordés à l'économie algérienne.

Selon la BNA, les principales causes de rupture de la relation banque – PME (financement relationnel) sont : l'absence de nouveau plan de charge causé par la récession économique surtout à titre d'exemple durant le COVID ; le manque d'asymétrie d'information ; le non – respect des engagements ; vue la concurrence du secteur bancaire, le client devient vulnérable sur la qualité de service surtout si notre banque ne le commercialise pas. Ex : La finance islamique pour des sommes conséquentes.

La BNA déclare que le refus d'un prêt au profit des PME est généralement du à : rentabilité insuffisante affiche par exemple le délai de récupération du capital est très long ; viabilité du projet très critique surtout si l'aboutissement de l'entreprise repose sur plusieurs facteurs qui dépassent le champ d'intervention de l'entreprise ; insuffisance du volet des garanties proposées par la PME demandeuse de prêt.

3.2.2. BADR – Banque

Selon l'enquête menée, la Banque d'Agriculture et du Développement Rural a financé 100 PME durant l'exercice 2022.

Elle finance soit par des financements à court terme, ou bien des financements à long terme, et/ou Leasing.

Parmi ses critères d'admissibilités au financement, la BADR analyse la solvabilité des clients – PME et la rentabilité de son projet, elle cherche l'éligibilité de ses clients.

Pour la BADR, les garanties n'a jamais été constitué une obligation pour l'octroi de crédits, sauf qu'elles restent un engagement pris comme contre – partie pour couvrir le risque du non – remboursement de ses crédits octroyés (Les Garanties = Garanties Réelles / Hypothèque / Gage / Garanties Financières).

Elle affirme que les taux d'intérêts varient qu'en fonction de la nature de la ligne de crédit accordé sur les activités Agro – Alimentaire ainsi que les Activités agricoles.

La demande de crédit se déroule au niveau de la BADR comme suit : ouverture de compte, dépôt du dossier de crédit, visite sur site, étude du dossier, sanction du dossier, notification au client (favorable / défavorable), requête des garanties, validation des requêtes de garanties non – bloquante, suivi commercial du dossier jusqu'au remboursement intégrale du crédit octroyé.

Cette banque oriente la PME qui sollicite un financement bancaire vers des programmes gouvernementaux ou des subventions (ANADE, CNAC, ANGEM,...etc.), ainsi que la majorité des crédits agricoles et Agro – Alimentaires sont bonifiés (subventionnés) par l'Etat.

La BADR déclare que les risques engendrés lors du financement des PME sont les risques d'immobilisations et de non remboursement.

L'évaluation du niveau de solvabilité et de crédibilité des PME se fera via les ratios et l'aspect financier de l'entreprise, et que l'évaluation d'une PME s'effectue après une étude critique sur son chiffre d'affaire réalisé et sa variation, ainsi que son évolution en le comparant aux exercices précédents.

Pour cette banque, le délai moyen d'obtention d'un financement une fois le dossier complet déposé est d'un mois dans le cadre des crédits d'exploitations et 45 jours dans le cadre des crédits d'investissement.

Pour la BADR, la marge de négociation est subordonnée à la qualité du client, sinon aucune négociation ne sera accordée.

Cette banque n'assure pas le risque de retard de paiement par le recours à l'affacturage inversé, elle déclare l'utilisation du recouvrement à l'amiable.

La BADR adopte les formules de financement suivantes dans l'octroi de crédits ; le financement classique et le financement spécifique bénéficiant des subventions d'Etat.

Selon la BADR, les principales causes de rupture de la relation banque – PME (financement relationnel) sont : la résiliation des incidents de paiement et des contrats de prêts.

La BADR déclare que le refus d'un prêt au profit des PME est généralement dû à : la non – rentabilité du projet investi, et la non – solvabilité du client, ainsi à la concurrence des entreprises sur le marché (faiblesse de commercialisation de ses produits).

3.2.3. CNEP – Banque

Selon l'enquête menée, la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque a financé plus de 20 PME durant l'exercice 2022.

Elle finance soit par des financements dans le cadre de l'investissement ou dans le cadre d'exploitation, sachant qu'elle favorise à 70% le cadre immobilier.

Parmi ses critères d'admissibilités au financement, la CNEP – Banque analyse la solvabilité des clients – PME et la rentabilité de son projet, ainsi qu'aux risques encourus lors de financement, elle s'articule sur l'intégralité du dossier de ses clients.

Pour la CNEP – Banque, elle utilise des garanties personnelles, réelles, et le nantissement afin de minimiser les risques.

Elle affirme que les taux d'intérêts n'a aucune relation avec ses financements accordés.

La demande de crédit se déroule au niveau de la CNEP – Banque comme suit : dépôt d'un dossier complet, domiciliation valide, analyse de viabilité et de la rentabilité, ainsi qu'à l'analyse des risques à encourir.

Cette banque oriente la PME qui sollicite un financement bancaire vers des programmes gouvernementaux ou des subventions (ANADE, CNAC, ANGEM,...etc.), car ils sont subventionnés par l'Etat.

La CNEP – Banque déclare que les risques engendrés lors du financement des PME sont les risques d'immobilisations des fonds et de non remboursement, risque des taux d'intérêts et risques de change.

L'évaluation du niveau de solvabilité et de crédibilité des PME se fera via les antécédents engagements de cette PME avec la banque ou avec des confrères.

Pour cette banque, le délai moyen d'obtention d'un financement une fois le dossier complet déposé est de quatre (04) mois.

Pour la CNEP – Banque, aucune marge de négociation ne sera accordée quel que soit la qualité du client, par contre la durée dépend de l'étude du dossier.

Cette banque n'assure pas le risque de retard de paiement par le recours à l'affacturage inversé.

Selon la CNEP – Banque, la principale cause de rupture de la relation banque – PME (financement relationnel) est : le non – remboursement.

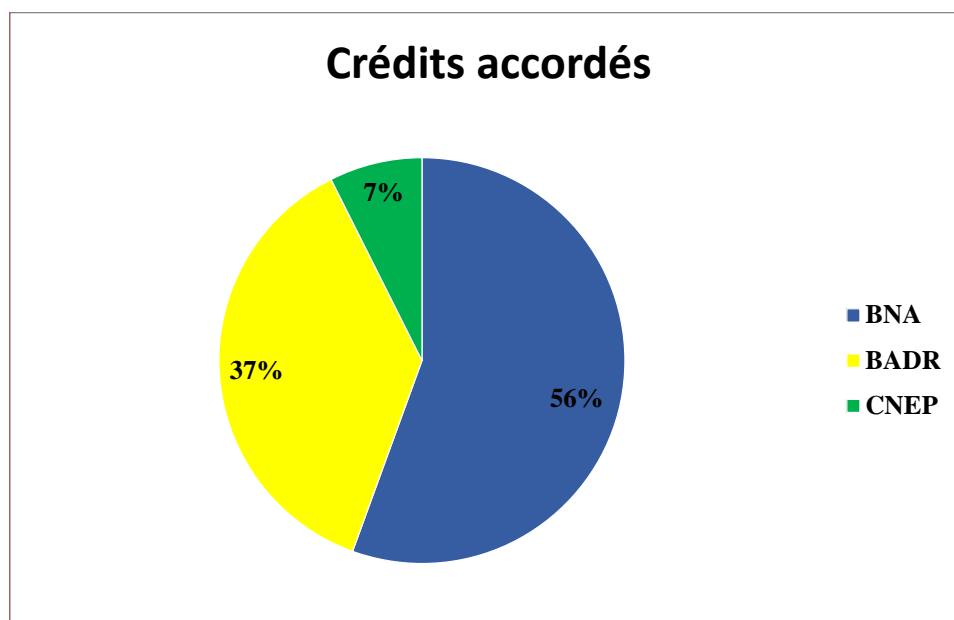
La BADR déclare que le refus d'un prêt au profit des PME est généralement du à : l'étude de la viabilité et la rentabilité du projet, ainsi qu'à l'historique de l'entreprise.

Tableau 21 : Nombre de crédits accordés par les banques durant l'exercice 2022.

Banque	BNA	BADR	CNEP – Banque
Nbre de Crédits accordés aux PME	150	100	20

Source : Elaboré par nous même à base des données collectées.

Figure 15 : Nombre de crédits accordés par les banques durant l'exercice 2022.



Source : Elaborée par nous même à base des données collectées.

Nous constatons que la majorité des crédits aux PME sont accordés par la Banque nationale d'Algérie, dont 56% en comparant par rapport à la BADR dont 37% et à la CNEP – Banque dont 7% seulement. Autrement dit, la plupart des PME choisissent la BNA grâce à la qualité de services offerte. Cette domination sur le marché bancaire s'explique par la multitude des avantages fournis par cette banque.

En conclusion, le secteur de la PME a connu une attention particulière de la part des pouvoirs publics. En effet, ce secteur a enregistré ces dernières années un saut quantitatif assez remarquable. Malgré la place importante qu'occupent les PME algériennes et leur contribution au développement et à la croissance, cette catégorie d'entreprises souffre des problèmes relatifs à son financement, notamment bancaire, vu que la banque demeure la principale source de financement des PME en Algérie.

Au-delà de la contrainte de financement, il est à noter que le développement de la PME en Algérie reste tributaire dans une large mesure du climat général des affaires, qui n'est pas très bien apprécié comparativement aux autres pays maghrébins, et ce malgré les efforts menés par les organismes nationaux et internationaux pour préparer un climat favorable aux PME. Il faut dire que, les difficultés de cette nature ont toujours constitué un frein à un véritable essor du secteur de la petite et moyenne entreprise.

Enfin, dans l'espoir de contribuer à la promotion de la PME, que les pouvoirs publics algériens devraient prendre certaines mesures permettant la promotion et le développement de l'entrepreneuriat. Parmi ces mesures sont les suivantes :

- ✓ Allègement des conditions d'accès au financement bancaire ;
- ✓ Amélioration des conditions de création d'entreprises en facilitant les procédures et en réduisant le nombre d'étapes ;
- ✓ Création de banques spécialisées dans le financement des PME ;
- ✓ Organiser des séminaires, des journées portes ouvertes et des rencontres entrepreneurs/bailleurs de fonds, dans le but d'informer et de former les entrepreneurs ainsi de les rapprocher des créanciers potentiels.

Conclusion générale

Depuis près de vingt ans, l'économie algérienne a connu une profonde transformation grâce aux mesures de réforme mises en place. Cette dynamique économique soutenue a permis un développement important et rapide du secteur des petites et moyennes entreprises (PME) dans un environnement en constante évolution.

Il est indéniable que la promotion et le renforcement du tissu PME contribuent grandement à la croissance économique, étant donné leur capacité avérée à générer des emplois - préoccupation première de l'économie nationale.

Ainsi, consciente de cet enjeu crucial pour son développement socio-économique, l'Etat s'est engagé résolument dans une démarche socio-politique visant à encourager toujours davantage la création d'entreprises. Ce faisant, il entend favoriser directement ou indirectement la création d'emplois tout en stimulant les activités économiques ainsi que les recherches afférentes.

Parmi les caractéristiques de la PME, la flexibilité et l'adaptation sont des qualités qui font d'elle un vecteur principal de développement, de dynamisme économique à travers :

- La contribution à la croissance et à la fiscalité hors hydrocarbure.
- La création de l'emploi.
- La Réduction des importations pour encourager l'augmentation des exportations hors hydrocarbures.

Toutefois, la création et l'expansion des PME en Algérie sont entravées par diverses lacunes telles que les formalités administratives fastidieuses, le problème foncier ainsi que les difficultés d'accès au financement. Face à une faible capacité d'autofinancement et à un manque de recours aux autres moyens tels que le crédit-bail ou encore le capital-risque - créneaux pourtant prometteurs -, ces entreprises se voient dans l'obligation de s'endetter auprès des banques qui deviennent leur partenaire privilégié. Toutefois, cette solution externe ne résout pas toujours leurs problèmes financiers car elles rencontrent souvent la réticence des établissements bancaires.

Les principales inquiétudes exprimées par les banques concernant les PME incluent notamment la faiblesse du fonds propre entraînant une hésitation chez le promoteur quant à la recherche d'autres actionnaires, ainsi qu'une rareté de trésorerie disponible conjuguée avec une sous-estimation des coûts liés au fonctionnement et aux investissements accentuant donc davantage leur poids financier sur l'emprunt contracté.

De plus, il est important de souligner également l'insuffisance organisationnelle (en termes de ressources humaines, comptabilité et gestion administrative) caractérisée souvent par un unique décideur : chef d'entreprise dont la formalisation reste modeste favorisant alors erreurs frauduleuses informant défavorablement sur régularité processus.

Enfin viennent s'ajouter deux dernières contraintes : absence flagrante non seulement en matière managériale mais également en termes de vision stratégique. En effet, nombreuses sont les entreprises créées sur des idées impulsives sans analyse préalable du marché et de la concurrence, ce qui biaise leur vision quant au chiffre d'affaires et donc à leur capacité de remboursement.

D'un autre côté, il est possible d'attribuer trois principales responsabilités aux banques : premièrement l'incapacité à suivre correctement les encours placés par le banquier due notamment à une organisation fragile ainsi qu'à une impossibilité de projection dans l'avenir entraînant un manque flagrant en matière conseil auprès des PME ; deuxièmement le manque criant en cadres spécialisés dans la gestion des dossiers concernant le financement des PME entraînant alors une absence procédurale adaptée aux modestes informations financières fournies; troisièmement l'environnement institutionnel contraignant coriace (solide).

La création de ces instruments, ne constitue pas la solution à la contrainte de financement des PME, beaucoup d'améliorations restent à apporter notamment au niveau de l'environnement dans lequel la PME évolue. Quelques recommandations peuvent être préconisées dans le but de remédier à ces insuffisances :

- Dynamiser le marché financier qui est un élément incontournable en économie de marché.
- Introduire d'autres services bancaires (leasing, capital-risque...) plus adaptés aux spécificités des PME algériennes.
- La création d'une banque de financement des PME en proposant le cofinancement bancaire des entreprises.
- L'assainissement du foncier industriel.
- Le soutien de l'Etat doit être plus pertinent et débarrassé des lourdeurs administratives et bureaucratiques qui l'ont souvent caractérisé.
- Propager et soutenir la culture de l'entrepreneuriat en faisant participer la population et autres épargnants potentiels au financement.

- Renforcer les capacités d'évaluation et d'ingénierie financière des banques, en direction des PME.

Enfin, au-delà de la prise en charge de la contrainte de financement, le développement de la PME en Algérie reste tributaire dans une large mesure du climat des affaires qui comme nous l'avons déjà montré, n'est pas très bien apprécié comparativement aux autres pays de la méditerranée.

Seule la combinaison de tous ces efforts, pourront remédier le problème de financement des petites et moyennes entreprises. Ces PME inverseront directement la courbe du chômage et stimuleront l'économie comme espérer.

Bibliographie

Ouvrage :

- Adair. P & Hamed. Y, Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6 ème journées scientifiques du réseau analyse économique et développement », 4 & 5 Mars2004, Marrakech.
- Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paraque, Diversité économique et modes de financement des PME, Ed, L'Harmattan, 2001.
- Bouyacoub F, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, 2000.
- Daoud. S, Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : Cas de l'Algérie, Colloque international : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11^{ème} journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, Du 27 au29mai 2009, P07.
- Dj. liabes, Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982, l'Algérie, 1984, P 268.
- Gharbi. S, Les PME/PMI en Algérie: état des lieux, cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail, 2011, P 11 / 76.
- Grim. N, L'économie algérienne otage de la politique, édition Casbah, Alger P 97, 2004.
- L'OCDE, Les petites et moyennes entreprises: force locale, action mondiale, 2000.
- Madoui. M & Boukrif. M « De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, Canada.
- Samir Gharbi, Les PME/PMI en Algérie: état des lieux, Cahier du Lab. RII(Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation). Mars 2011 op-cite, P 05.
- Vincent. F, le système du micro-crédit, Permet-il le développement?, In Revue Problèmes économiques, N° 2666-24, 2000.
- Yunus. M, Vers un nouveau capitalisme, édition Jean Claude LATTES, 2008, Paris, P 45
- Yvon Gasse, L'influence du milieu dans la création de l'entreprise, Edition: Economica, Paris, 1998, P 49.
- Zoet Ermeer, Observation européennes des PME, 5 ème Rapport Annuel, ENSR, 1997.

Mémoire et Thèse :

- Abid. Abd El Ouahab, Le financement des PME en Algérie, Mémoire de master en sciences de gestion, Université 08 Mai 1945, Guelma, 2014.
- Cieply. S & Grondin. M, Expertise et contrôle des risques-PME par le chargé de clientèle entreprises : une alternative au rationnement, Revue d'économie financière, P 59-78, 1999.
- Derouiche. Azeddine, Développement de la pme algérienne : état des lieux ; contraintes et perspectives, Mémoire de Master En Sciences de Gestion, Université A.MIRA-BEJAIA, 2020.
- Djaber. Beztouh, Financement des investissements des PME en Algérie : difficultés et perspectives de diversification des modes de financement, Thèse Doctorat en sciences économiques, Université A. MIRA-BEJAIA, 2019.
- OCDE, Synthèse : « le financement des PME et des entrepreneurs ». Edition OCDE, 2007.
- OCDE, Synthèse «Les petites et moyennes entreprises: force locale, action mondiale», l'Observateur OCDE, P 02, 2000.
- Psillaki. M, Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation, Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, 8 (3-4), P 67-90, 1995.
- Si Lekhal. K, La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes, in Algerian Business Performance Review, N° 03, P 19-32, Juin 2013.
- Si Lekhal. K, La place de la PME dans l'économie algérienne : réalités et perspectives de développement, Communication au colloque international « Entrepreneuriat et développement local », Rabat, le 29 & 30 avril 2011.
- Si Lekhal. K, Le financement des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : réalités et perspectives, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques en cours à l'Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines (France), 2014.
- Si Lekhal. K, Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives », in revue des Recherches Economiques et Managériales, N° 12, Université de Biskra, 2012.
- Tlili. R, Comment justifier la multi bancarisation au sein des PME ?, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris Dauphine, 2012.

- Trabelsi. A, Les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les PME: une étude sur données françaises, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine, 2006.
- Vigneron. L, Conditions de financement de la PME et relations bancaires », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Lille II, 2009.
- Vigneron. L, Relations bancaires et crédits aux PME, Document de travail non publié, Université de Valenciennes, 2014.
- Wuestenberg R, Guide du crédit au PME. Bruxelles, Dexia Banque, 2008.

Selon le Code :

- Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4, 5, 6 et 7.
- Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat. 2005. P 29-30. Disponible sur le site: <http://www.pmeart-dz.org>.
- Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.
- Décret exécutif N° 94-188 du 06/07/1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, Jora N° 44 du 07/07/1994.
- Décret exécutif N° 96-296 du 08/09/1996 relatif à la création de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, Jora N°52 du 11/09/1996.
- Décret exécutif N° 01-282 du 24/09/2001, portant attribution et organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, Jora N°55 du 26 septembre 2001.
- Loi du 01-18 du 12/12/2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.
- Article 5 de la loi 01-18 du 12/12/2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.
- Décret exécutif N° 02-373 du 11/11/2002. Portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.
- Décret exécutif N° 03-80 du 25/02/2003, portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, Jora N°13 du 26/02/2003.
- Décret exécutif N° 03-288 du 06/09/2003 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, Jora N°54 du 10/09/2003.
- Décret exécutif N° 04-01 du 03/01/2004 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, Jora N° 03 du 11/01/2004.

➤ Décret exécutif N° 06-356 du 09/10/2006, portant attribution et organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, Jora N° 64 du 11/10/2006.

Site internet:

- <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/entrepreneur-pourquoi-une-banque-vous-dit-non-60366.php> ; Consulter le : 15/03/2023.
- [http:// www.cnc-PME.org/modules/content/index](http://www.cnc-PME.org/modules/content/index) ; Consulter le : 02/04/2023.
- <https://business.lesechos.fr> ; Consulter le : 18/04/2023.
- <https://www.erudit.org> ; Consulter le : 05/05/2023.
- https://www.lexpress.fr/entrepreneurs/gestion-fiscalite/les-petites-entreprises-delaissees-par-les-banques_1551580.html ; Consulter le : 10/05/2023.
- www.oecd.org ; Consulter le : 15/05/2023.

Annexes

Annexes

- **Annexe N° 01** : Guide d'entretien avec Monsieur GUEDDOU Mahdi ; chef de département de contrôle et de gestion à la direction du réseau d'exploitation de Béjaïa de la banque nationale d'Algérie.
- **Annexe N° 02** : Guide d'entretien avec Monsieur ABDELADIM Idir ; département de crédits à la direction du réseau d'exploitation de Béjaïa de la banque nationale d'Algérie.
- **Annexe N° 03** : Guide d'entretien avec Monsieur DJEDDOU Saleh ; chef du service crédit à l'agence BADR Akbou « 358 ».
- **Annexe N° 04** : Guide d'entretien avec le chef du service crédit de l'Agence BADR – Ouzellaguen.
- Annexe N° 05** : Guide d'entretien avec le chef du service crédit de l'Agence CNEP – Banque Akbou.
- **Annexe N° 06** : Fiche de la structure d'investissement d'une PME dont le crédit accordé à l'agence BNA d'Akbou – 590.
- **Annexe N° 07** : Bilan annuel d'une PME dont le crédit accordé à l'agence BNA d'Akbou – 590.
- **Annexe N° 08** : Tableau de compte résultat d'une PME dont le crédit accordé à l'agence BNA d'Akbou – 590.
- **Annexe N° 09** : Fiche de Décision d'une PME dont le crédit accordé à l'agence BNA d'Akbou – 590.

Table des Matières

Table des Matières

Titre	Page
Dédicaces	2
Remerciements	3
Liste Des Abréviations	4
SOMMAIRE	5
Introduction Générale	6
<i>Contexte et Problématique</i>	9
<i>Les hypothèses de la recherche</i>	9
<i>Objectifs de la recherche</i>	10
<i>Les fondements méthodologiques</i>	10
<i>Organisation du travail</i>	11
I. Relation Banque/PME, les déterminants de l'accès au financement bancaire	13
Les relations banques PME et les conditions de crédit	14
Les crédits à court terme	16
Les crédits à moyen et long terme	16
La prise de garantie	17
Les suretés réelles	17
Le nantissement	17
L'hypothèque	18
Les suretés personnelles	18
Le cautionnement	18
L'aval	18
Le rationnement du crédit aux PME	18
Le rationnement préventif	19
Le rationnement contraint par le capital	19
Le rationnement sur le nombre	20
Le rationnement sur la quantité	20
Asymétrie d'information	20
La relation Banque-PME vue par les banquiers en tant que prêteurs	22
La relation Banque-PME vue par les PME en tant qu'emprunteurs	22
Les déterminants de l'accès au financement bancaire	22
Évaluation de l'état du marché du financement bancaire ; en termes d'offre et de demande, de coûts, de l'accès et des exigences bancaires.	23
Analyse des obstacles et des défis auxquels les PME sont confrontées	23
Garanties insuffisantes	23
Informations financières incomplètes ou inexactes	24
Modèles de financement inadapté	24
Étude des politiques réglementaires d'encouragement à l'octroi de crédits bancaires aux PME, et l'efficacité des actions des banques centrales pour encourager les canaux de leur financement bancaire.	24
Evaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires	25
En termes de croissance	25
En termes de rentabilité	25
En termes de risque	25
En termes de création d'emplois	25

Table des Matières

Analyse comparative des différents modèles de financement pour les PME	26
Crowdfunding	26
Private equity	26
Leasing	26
Factoring	26
Titrisation	27
Contraintes des PME face à un refus de crédit	27
Le risque du projet à financer	27
Comportement managérial à risque	28
II. Evolution des PME en Algérie	29
PME Algériennes, définitions, historique, rôle, caractéristique	30
Définition de la PME en Algérie	30
Historique du développement de la PME en Algérie	31
La première période 1962-1982	32
La deuxième période 1982-1988	32
La troisième période 1988 à 2001	33
La quatrième période de 2001 à nos jours	33
La place et le rôle des PME en Algérie	35
Sur le plan politique	35
Sur le plan économique	35
Sur le plan social	37
Contribution de la PME à la création de l'emploi	37
Les caractéristiques des PME en Algérie	38
Distribution et développement des PME algériennes	39
Distribution des PME Algériennes	39
Par Taille	39
Par statut juridique et secteur d'activité	41
Par région	43
Densité	43
Développement des PME en Algérie	44
Evolution de la population globale des PME	44
Evolution des PME tout secteur confondu par secteur d'activité	44
Evolution de l'emploi par type de PME	45
Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes	46
Perspectives de développement des PME algériennes	46
Organisations de soutien et accomplissement des PME en Algérie	48
Organismes spécialisés dans le soutien et la promotion des PME	49
Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises	49
Les contraintes de développement des PME en Algérie	50
Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines	50
Les contraintes financières	52
Les contraintes relatives au marché de travail	52
Les contraintes liées au foncier industriel	53
Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire	53
Les contraintes d'informations	54
III. Banque Nationale D'Algérie, Généralités, Stratégie d'Octroi de Crédits, Diagnostic général ; Enquête	57

Table des Matières

Généralités sur la banque BNA	58
Banque Nationale d'Algérie	58
L'émergence de la Banque nationale d'Algérie	58
Les objectifs de la BNA	60
Caractéristiques de l'Activité de la BNA	60
Définition de l'agence 590 Akbou	61
L'émergence de l'agence 590 Akbou	61
Les services offerts par l'agence 590 Akbou	61
Les objectifs de l'agence 590 Akbou	62
La structure organisationnelle de l'agence	62
La stratégie de l'agence dans l'octroi de crédits	63
Installations et garanties accordés ou acceptés par l'agence -590-	63
Facilités accordées	63
Facilités financières	63
Installations de douane	63
Les crédits d'impôt:	63
Garantie acceptable par la banque	63
Les garanties personnelles	63
Les garanties réelles	64
L'hypothèque	64
Droit de rétention	64
Diagnostic général ; Etude de Cas (BNA) et Entretiens Régionales	64
Analyse des données fournis par la BNA	65
Dossier examinés au niveau du comité régional de crédit (CRC)	65
Dossier examinés au niveau du comité central de crédit (CCA)	69
Résultats des entretiens régionales	72
BNA – Banque	72
BADR – Banque	73
CNEP – Banque	75
Conclusion Générale	78
Bibliographie	82
Annexes	87
Table des Matières	89
Liste d'Illustrations	93
Liste des Figures	93
Liste des Tableaux	94
Résumé	95
Abstract	95

Liste d'Illustrations

➤ Liste des figures :

N°	Titre	Page
01	Condition de crédits imposés aux PME	14
02	Asymétrie d'information et risque sur le marché du crédit	21
03	Répartition des entreprises par types de PME	39
04	Répartition des PME par statue juridique	40
05	Evolution de la recherche en PME	56
06	Organigramme de la BNA-DRE 191 BEJAIA	61
07	Organigramme de l'Agence AKBOU 590	62
08	Dossier examinés par le CRC par secteur d'activité	65
09	Dossier examinés par les agence par nature de crédit	66
10	Dossier examinés par les agences par type d'opération	67
11	Dossier examinés par les agences par branche d'activité	68
12	Dossier examinés par le CCA par secteur d'activité	79
13	Dossier examinés par les agence par nature de crédit	70
14	Dossier examinés par les agences par type d'opération	70
15	Dossier examinés par les agences par branche d'activité	71
16	Nombre de crédits accordés par les banques durant l'exercice 2022	76

➤ **Liste des tableaux :**

N°	Titre	Page
01	Typologie des pme en Algérie	31
02	Evolution des emplois déclarés par type de PME	37
03	Répartition des PME (personnes morales) par secteur d'activité	40
04	Professions libérales par secteur d'activité	41
05	Répartition des PME publique par tranche d'effectifs et secteur d'activités	42
06	Répartition des PME privées par secteur d'activité	42
07	Concentration des PME privée (personnes morales) par région	43
08	Densité des PME privée par région	43
09	Densité des PME privée (personne morales) par région	44
10	Evolution de la population globale des PME (S1 2018 / S1 2019)	44
11	Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2017 /S1 2018)	45
12	Evolution des emplois déclarés par type de PME	45
13	Dossier examinés par le CRC par secteur d'activité	65
14	Dossier examinés par les agence par nature de crédit	66
15	Dossier examinés par les agences par type d'opération	67
16	Dossier examinés par les agences par branche d'activité	68
17	Dossier examines par le CCA par secteur d'activité	69
18	Dossier examinés par les agence par nature de crédit.	69
19	Dossier examinés par les agences par type d'opération	70
20	Dossier examinés par les agences par branche d'activité	71
21	Nombre de crédits accordés par les banques durant l'exercice 2022	76

Résumé

La diversification économique de l'Algérie ne pourra être envisagée que si elle prend en compte l'émergence d'un système bancaire privé moderne capable de jouer un rôle central dans le financement des activités économiques et industrielles. Cette condition préalable est indispensable à toute politique visant au développement des PME. Si ces dernières sont principalement financées par les banques dans les économies avancées, il apparaît qu'en Algérie, où le secteur bancaire est largement dominé par les établissements publics, elles ont souvent recours à l'autofinancement avant de solliciter un apport financier auprès des institutions bancaires qui leur sont difficilement accessibles. Cette restriction du crédit entrave la croissance de ces entités créatrices d'emplois et génératrices de richesses. Dans cette optique, ce mémoire propose d'étudier la relation entre entrepreneurs algériens et leurs partenaires bancaires : comprendre les bases ambivalentes caractérisant cette relation, expliciter les raisons sous-jacentes au rationnement du crédit ainsi que proposer une série de solutions destinées à réduire ce phénomène via notamment le biais d'un financement relationnel avec les établissements financiers concernés.

Abstract

Algeria's economic diversification efforts are hindered by the lack of a modern private banking system that can provide crucial financing for economic and industrial activities, particularly for small and medium-sized enterprises (SMEs). Due to the dominance of public banks in Algeria's banking sector, SMEs often resort to self-financing before seeking bank loans as a last resort. This credit crunch hinders the growth potential of these vital entities that generate wealth and employment opportunities. Therefore, this thesis aims to investigate the relationship between Algerian entrepreneurs and their bankers, identify factors contributing to credit rationing, and propose solutions through relational banking financing.