

# ECOLE SUPPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences  
commerciales et financières

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

## **THEME :**

**Les contraintes limitant le financement bancaire des petites et  
moyennes entreprises**

**Cas d'étude : Le Crédit Populaire d'Algérie agence N°164 –kolea-**

### **Elaboré par :**

BOUCHAIR Youssra  
DAFRI Hamida

### **Dirigé par :**

TOUATI-TLIBA Mohamed

**Organisme d'accueil :** le Crédit Populaire d'Algérie Agence n°164 –kolea-

**Période de stage :** Du 06/04/2022 Au 27/04/2022

**2021/2022**



*Les remerciements :*

Tout d'abord, on remercie « ALLAH » pour toute la puissance et la capacité de surmonter les obstacles qui nous semblaient insurmontable.

On remercie Mr. TOUATI-TLIBA Mohamed de nous avoir donné le privilège d'encadrer nos travaux.

Ensuite, on adresse nos plus sincère remerciements avec une profonde gratitude à nos famille ; nos parents, nos sœurs, nos frères, et tous nos proches et amis qui nous ont accompagnés, aider, soutenus et encourager tout au long de la réalisation de ce mémoire et à toutes personnes qui ont contribué de près ou de loin à sa réalisation.

Nos remerciements s'adressent également à DAFRI Nesrine, pour son aide dans la gestion des taches, son soutien moral et son encouragement malgré sa charge professionnelle.

Nous tenons aussi nos remerciements munis d'expression de reconnaissances et de considération à tous les professeurs at aux cadres administratifs de l'école supérieure de commerce.

Pour finir, merci à tous ceux qui auront eu la gentillesse de lire notre travail et d'être présents à notre soutenance.

## Dédicaces

**Je dédie ce travail à mes parents la source de mon bonheur, les mots ne sauront jamais exprimer ma reconnaissance et l'amour que j'éprouve pour vous deux.**

**Merci maman chérie pour tout ce que tu as fait pour moi, pour tout l'amour que tu m'as donnée, pour les valeurs que tu m'as inculqué, pour le soutien que tu m'as donné merci maman pour m'avoir accompagné durant toutes ces années.**

**Merci mon papa d'amour pour être le meilleur des papa de tous les temps, merci de m'avoir fait de moi la femme que je suis aujourd'hui, pour avoir toujours fait de ton mieux pour me donner le meilleur, pour m'avoir aimé, guidé , conseillé, pour toujours être la et pour être le papa dont je suis fière**

**Hamida**

## Dédicaces

**Je dédie ce travail à mes parents, quoi que je fasse, quoi que je dise je ne saurai point vous remercier comme il vous doit, votre affection me couvre, votre bienveillance me guide et votre présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles.**

**À mes très chers parents,**

**Vous avez été toujours à mes côtés pour me soutenir et m'encourager, vos prières pour moi et vos souhaits pour le mieux sont ce qui m'a élevé à ce degré, que ce travail traduit ma gratitude et mon affection ;**

**A mes très chers frères Khalil et Anis et ma meilleur MANAL.**

**A mon cher binôme ;**

**Puisse dieu vous donne santé, bonheur, courage et surtout réussite**

**A l'âme de ma grand-mère, qui priait pour ce jour, que dieu tout-puissant ait pitié d'elle et demeure dans son vaste paradis.**

**Yusra**

**Sommaire :**

|   |          |
|---|----------|
| Remerciements   | -        |
| Dédicaces   | -        |
| Sommaire  | I II     |
| Liste des tableaux  | III-IV   |
| Liste des figures   | V-VI     |
| Liste des abréviations  | VII VIII |
| Liste des annexes   | IX       |
| Résumé  | X        |
| Introduction générale   | A-D      |
| <b>Chapitre 01 : généralités sur les PME</b>  |          |
| <b>Section 01 : définition de ma PME</b>  | 3        |
| 1. Critère de définition de PME   | 3        |
| 2. Les différentes définitions des PME  | 5        |
| 3. L'importance des PME   | 8        |
| 4. Le rôle des PME dans la croissance de secteurs non énergétiques dans l'économie algérienne   | 12       |
| <b>Section 02 : les caractéristiques de la PME</b>  | 15       |
| 1. Les caractéristiques universelles des PME  | 15       |
| 2. Les déterminants de la structure financière des PME  | 18       |
| <b>Section 03 : le financement des PME</b>  | 18       |
| 1. Le financement des PME par les capitaux propres (financement du haut du bilan)   | 18       |
| 2. Le financement des PME par endettement (financement du bas du bilan)   | 23       |
| 3. Le financement par quasi-fonds propres   | 25       |
| Conclusion  | 27       |
| <b>Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit.</b>  |          |
| <b>Section 01 : les défis rencontrés par les petites et moyennes entreprises (PME) pour l'obtention du crédit</b>                       | 29       |
| 1. la notion de l'asymétrie d'information   | 30       |
| 2. manque de fonds propres  | 30       |
| 3. la gouvernance des PME   | 36       |
| 4. les difficultés liées aux facteurs humains   | 36       |
| 5. l'insuffisance des garanties   | 37       |
| 6. la corruption et la bureaucratie   | 38       |
| 7. l'influence du cadre réglementaire   | 39       |
| <b>Section 02 : le rationnement du crédit</b>   | 41       |
| 1. Evaluation de demandeurs de crédits des PME par la banque  | 41       |
| 2. Théorie du rationnement de crédit  | 42       |
| 3. Autres mesures prises contre l'asymétrie d'information   | 45       |
| Conclusion  | 47       |
| <b>Chapitre 03 : l'impact des contraintes sur la décision de financement bancaire des très petites, petites et moyennes entreprises</b> |          |
| <b>Section 01 : présentation de l'organigramme d'accueil</b>  | 2        |
| 1. Présentation du CPA banque   | 2        |

|   |           |
|---|-----------|
| 2. Présentation de l'agence CPA 164   | 4         |
| 3. Présentation des portefeuilles PME du CPA                                  | 7         |
| <b>Section 02 : la compréhension des exigences de la clientèle</b>            | <b>25</b> |
| 1. Diagnostic interne   | 25        |
| 2. Diagnostic externe   | 26        |
| <b>Section 03 : l'analyse des contraintes de financement bancaire des PME</b> | <b>36</b> |
| 1. Analyse descriptive de résultats de l'enquête                              | 37        |
| 2. Les interprétations et les recommandations                                 | 51        |
| <b>conclusion générale</b>  | <b>54</b> |
|   |           |

## Liste des tableaux :

| <b>Tables</b>  | <b>Pages</b> |
|--|--------------|
| Tableau 1 : La définition de l'UE des PME  | 6            |
| Tableau 2. La définition Algérienne des PME  | 8            |
| Tableau 3. Certificats d'éligibilité par secteur d'activité (cumulés au 30 juin 2019)    | 14           |
| Tableau 4 :L'évolution de nombre d'agences du CPA durant la période 2015 à 2020          | 51           |
| Tableau 5: Les taches effectuées au sein du front office et back office.                 | 55           |
| Tableau 6 : le portefeuille PME du CPA   | 56           |
| Tableau 7 : régime juridique des PME   | 58           |
| Tableau 8 : distribution géographique des PME en Algérie                                 | 60           |
| Tableau 9 : répartition des PME selon le secteur d'activité                              | 61           |
| Tableau 10 moyenne d'âge des clients du CPA TPE  | 63           |
| Tableau 11. répartition des PME selon le statut juridique                                | 65           |
| Tableau 12 : nombre de comptes ouverts par les PME                                       | 66           |
| Tableau 13 : type de comptes ouverts à la PME  | 67           |
| Tableau 14: situation des comptes ouverts par la PME                                     | 68           |
| Tableau 15 : distribution géographique des comptes clients PM                            | 68           |
| Tableau 16 : Synthèse du Benchmark externe des offres de crédit sur le segment de la PME | 70           |
| Tableau 17 : Répartition des PME de l'enquête pas catégorie                              | 77           |
| Tableau 18 : Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité                     | 82           |
| Tableau 19 : Le nombre d'employés dans chaque PME  | 85           |
| Tableau 20 : Le chiffre d'affaire de chaque PME  | 86           |

|  |    |
|--|----|
| Tableau 21 : Répartition des PME de l'enquête par catégorie            | 87 |
| Tableau 22 : Nature des besoins exprimés par les PME                   | 88 |
| Tableau 23 : Les différents organismes d'aide                          | 89 |
| Tableau 24 : 1La couverture par l'autofinancement                      | 90 |
| Tableau 25 : critère de choix de la banque CPA.                        | 91 |
| Tableau 26 : l'impact des affinités sur la décision d'octroi de crédit | 93 |
| Tableau 27 : la forme juridique et la décision d'octroi de crédit      | 95 |
| Tableau 28 : Contraintes liées au financement bancaire                 | 96 |

## Liste des figures :

| FIGURES   | PAGES |
|---|-------|
| Figure 1 Part du PIB générée par les PME                                  | 10    |
| Figure 2 Impact social des PME à travers le monde                         | 11    |
| Figure 3: Conditions de crédit imposées aux PME                           | 42    |
| Figure 4: Relation entre espérance de revenu du prêteur et taux d'intérêt | 43    |
| Figure 5 : Le rapport annuel de l'agence 164 du CPA, Edition 2021         | 53    |
| Figure 6 : la part du CPA dans le marché des PME                          | 57    |
| Figure 7 : le portefeuille PME du CPA.                                    | 58    |
| Figure 8 : régime juridique des PME.                                      | 60    |
| Figure 9 : distribution géographique des PME en Algérie                   | 61    |
| Figure 10 : répartitions des PME selon le secteur d'activité              | 62    |
| Figure 11 : moyennes d'âge des clients du CPA                             | 65    |
| Figure 12 : répartitions des PME selon le statut juridique                | 65    |
| Figure 13 : nombre de comptes ouverts à la PME                            | 66    |
| Figure 14 : type de comptes ouverts à la PME                              | 67    |
| Figure 15 : distribution géographique des comptes clients PME             | 68    |
| Figure 16 : Répartition des PME de l'enquête par catégorie                | 70    |
| Figure 17 : Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité       | 71    |
| Figure 18 : Nombre d'employer   | 72    |
| Figure 19 : la déclaration du chiffre d'affaires par les PME.             | 73    |
| Figure 20 : Répartition des PME de l'enquête pas catégorie                | 74    |
| Figure 21 : l'obtention du crédit demandé                                 | 75    |
| Figure 22 : Nature des besoins exprimés par les PME                       | 76    |
| Figure 23 : le bénéfice d'un appui étatique                               | 77    |

|  |    |
|--|----|
| Figure 24 : les différents organismes d'aides qui ont financé les PME      | 78 |
| Figure 25 : La couverture des besoins de financement par l'autofinancement | 79 |
| Figure 26 : critères de choix de la banque CPA                             | 80 |
| Figure 27 : l'impact des affinités sur                                     | 86 |
| Figure 28 : la forme juridique et la décision d'octroi de crédit.          | 88 |
| Figure 29 : Contraintes liées au financement bancaire.                     | 90 |

## Liste des abréviations

**ABEF : Association des Banques et Établissements Financiers**

**AGE : Assemblée Générale Extraordinaire**

**BDD : Base De Données**

**BDL : Banque de Développement Local**

**BNA : Banque National d'Algérie**

**BTPH : Société de Bâtiments, Travaux Public et Hydraulique**

**CACOBATH : Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage-Intempéries des Secteurs du Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique**

**CAF : Capacité D'autofinancement**

**CASNOS : la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés**

**CFCB : Compagnie Française de Crédit et de Banque**

**CGCI : Caisse de Garantie des Crédits Investissement –PME**

**CLT : Crédit à Long Terme**

**CMT : Crédit à Moyen Terme**

**CNAS : caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés**

**CPA : Crédit Populaire d'Algérie**

**DA : Dinar Algérien**

**EPA : Etablissement Publique Administratif**

**EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial**

**FGAR : Fonds de Garantie des Crédit aux PME**

**GIC : Groupe D'intérêt Commun**

**IFC : International Finance Corporation**

**In Man : Industrie Manufacturière**

**In Min : Industrie Minière**

**INPED : Institut National De La Productivité Et Du Développement Industriel**

**ME : Moyenne Entreprise**

**PE : Petite Entreprise**

**PME : Petite et Moyenne Entreprise**

**SARL : Société à Responsabilité limitée**

**SBA : Small Business Administration**

**SCPA : Société En Commandite Par Action**

**SCS : Société En Commandite Simple**

**SNC : Société En Nom Collectif**

**SPA : Société Par Action**

**SPA : Société Par Action**

**TEG : Taux Effectif Global**

**Liste des annexes :**

**Annexe 1** : questionnaire

## **Résumé :**

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle vital dans la croissance économique, en effet, dans toutes les économies, elles constituent la part la plus importante des entreprises et se caractérisent par leurs impacts sociaux économiques. Toutefois, et malgré l'importance des dispositifs et les programmes d'appui à la création des PME en Algérie, ces dernières trouvent des difficultés dans le cadre d'établir des relations de coopérations avec les banques notamment la décision de leurs financements dû non seulement aux caractéristiques endogènes de l'entreprise (la structure du bilan) mais aussi à des paramètres exogènes.

De ce fait, L'objectif de ce travail est d'explorer la problématique de financement bancaire des PME en les interrogeant sur les difficultés de financement notamment l'accès aux prêts bancaires pour faire face à leurs différents besoins.

Pour répondre à notre problématique, nous avons mené une enquête de terrain auprès d'un échantillon 115 PME algériennes domiciliées au niveau du CPA, au terme de cette enquête, nous avons constaté que les contraintes de financement résident dans la bureaucratie, la lenteur des procédures administratives et les niveaux élevés de garanties et de taux d'intérêts.

**Mots clés :** PME, croissance économique, contraintes de financement, financement bancaire.

## **Abstract :**

Small and medium enterprises play a vital role in economic growth, indeed, in all economies, they constitute the largest share in business and are characterized by their social and economic impact. However, and despite the importance of devices and support programs of their creation, SMEs in Algeria find difficulties in establishing cooperative relationships with banks, in particular the decision of their financing due not only to the endogenous characteristics of the company (the balance sheet structure) but also the exogenous parameters.

Therefore, the objective of this work is to explore the problem of bank financing of SMEs by asking them about the difficulties and in particular the access to bank loans to meet their different needs.

To answer our problem, we conducted a field survey with the sample of 115 Algerian SMEs domiciled at the CPA bank, at the end of this survey we found that funding constraints lie in

bureaucracy, the slowness of administrative procedures and the high level of guarantees and interest rate.

**Key Words:** SMEs, economic growth, financing constraints, banks financing.

### **Introduction générale :**

Les petites et moyennes entreprises sont l'épine dorsale de la plupart des économies dans un contexte de libéralisation et mondialisation, et dans un environnement spécifique qui se caractérise par une grande compétitivité entre les économies dont les PME représentent une source de développement et d'amélioration à court et moyen terme.

Les PME occupent une place importante dans les stratégies économiques des pays développés et des pays en développement comme le cas de l'Algérie, ce choix résulte du passage d'une économie socialiste basée sur les grandes entreprises publiques industrialisées à une économie de marché centrée sur le secteur privé et les initiatives individuelles. L'Algérie a pris conscience de la nécessité de développer cette catégorie et a mené des réformes institutionnelles et réglementaires depuis les années quatre-vingt dont la pierre angulaire été le domaine de la finance par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et a instauré le code de l'investissement en 1993 et enfin a adopté la loi d'orientation et de promotion de la PME en 2001. D'autre part, afin de jouer pleinement leur rôle dans le développement de l'économie nationale et la connexion avec l'économie mondiale, ces petites et moyennes entreprises, et malgré la baisse des revenus des hydrocarbures considéré avantageux, se heurtent encore à de nombreux obstacles qui entravent leur développement sous conditions économiques favorables tels que la bureaucratie, les abus fiscaux, le manque de stratégies de marketing, des ressources humaines non qualifiées, et en particulier les obstacles financiers.

Le gouvernement algérien a fait preuve d'un grand empressement à envier le développement du secteur en mettant en œuvre des programmes de soutien, d'innovation et de mise à niveau et en créant des fonds et une trésorerie qui favorisent et encouragent la création de petites et moyennes entreprises. Les PME sont un important vecteur de développement dans tout système économique, elles sont à la base de la structure économique, elles participent activement à la croissance économique, créent des emplois au niveau local, régional et national. Pour assurer leur développement, les entreprises doivent obtenir les ressources nécessaires pour répondre à leurs besoins. Ces ressources sont généralement internes ou personnelles (la contribution propre du dirigeant et les contributions des amis et de la

famille), et les ressources externes obtenus par le biais de capitaux ouverts ou uniquement par le biais de la dette envers les institutions financières, sans oublier l'aide de l'Etat qui joue un rôle important dans le développement de ce type d'entreprise.

Les PME connaissent des difficultés de financement, d'autant plus que leurs investissements nécessitent des mises de fonds dépassant de beaucoup leur capacité d'autofinancement. Pour cette raison elles ont besoins de sources de financement et d'un accompagnement bancaire aussi bien sur le court, moyen et long terme. Elles ont besoin de satisfaire leurs demandes.

La relation entre les banques et les PME est un sujet primordial, car ces deux jouent un rôle très important dans le système économique d'un pays. En Algérie, la relation entre les banques et les PME a émergé et existe toujours. En outre, ces rapports ont fait, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes. Par conséquent, si l'importance sociale et économique des PME est indéniable, ce type d'entreprise n'a pas reçu tout le soutien qu'il mérite, en particulier le soutien lié aux fonds ou à l'Etat ou aux banques. Cela se traduit par des fragilités et des vulnérabilités dans le secteur des jeunes PME, qui peine à trouver la croissance nécessaire. De plus, l'expérience passée montre que si l'entreprise créée ne présente pas une certaine valeur, le comportement de création d'entreprise est encore insignifiant et insuffisant. Il faudrait avoir un certain degré de survie, de croissance et de durabilité. Cependant, le taux de survie des entreprises algériennes cinq ans après leur création n'est que d'environ 40%. Cela montre qu'après cinq ans de création, même pas la moitié des entreprises nouvellement créées sont présentes. Par conséquent, leur processus de croissance et de développement aura à son tour des problèmes, en raison des obstacles les plus fréquemment rencontrés. Pour ces raisons, les banques et les établissements de crédit n'émettront pas facilement de prêts si certaines conditions ne sont pas remplies. Ce travail a pour thème « Les contraintes du financement bancaire des PME (cas du CPA) ». À cette fin, notre question s'articule autour de la question suivante : quels sont les contraintes rencontrées par les PME en Algérie lors de financement bancaire et comment y remédier ?

Pour mieux étaler cette problématique, nous allons essayer de répondre d'abord aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'une PME ?
- Quelles sont les sources de financement des PME ?
- Quelles sont les difficultés rencontrées par les banques dans leur financement des PME et les mesures à prendre ?

En se basant sur la revue de la littérature, on a pu former les hypothèses suivantes :

H0 : la PME est un élément stratégique dans l'activité des banques elle représente la majorité des prêts émis par la plupart des agences.

H1 : les PME possèdent un accès à plusieurs sources de financement externe.

H2 : les PME rencontrent plusieurs difficultés quant à l'accès au financement bancaire d'où la plus importante est l'asymétrie d'information.

### **Les objectifs de la recherche :**

Pour une approche innovante du financement relationnel en PME cette étude a été conçue suivant une perspective permettant d'analyser le problème d'accompagnement ponctuel des PME par les banques. Pour cela l'étude adoptera :

- Une recherche théorique : cernant l'ensemble des sujets concernant la PME, la banque et l'octroi de crédit
- Une analyse factuelle et comparaison : permettant de comparer les différents corps concernées (le CPA avec les banques de la places) pour ressortir avec une vision plus claire du fonctionnement du marché bancaire.
- Présentation de l'importance de la finance comportementale et le marketing relationnel dans l'optimisation de la relation entre la banque et la PME et ses sous segments.

### **Motif du choix du sujet:**

L'étude s'est orientée vers cette approche en raison :

- De la contribution des PME dans la croissance des PIB des économies émergentes.
- L'importance de l'accès au financement pour exploiter pleinement le potentiel des PME et ses aléas.

### **Méthodologie :**

De manière à résoudre la problématique posée nous allons procéder premièrement à une introduction de la notion de PME par une partie théorique englobant deux chapitres, en présentant les PME, leurs spécificités et leurs besoins et sources de financement d'une part.

D'autre part, nous présenterons les contraintes et plus précisément l'asymétrie d'information et ses conséquences sur la relation entre la banque et la PME, et le rationnement de crédit. Dans la partie empirique « Organisée en un seul chapitre », nous allons adopter une approche analytique (Statique /

Dynamique), en présentant l'état des lieux du financement des PME par les banques algériennes illustrées par le CPA. Ainsi nous allons utiliser le questionnaire comme outil afin de déterminer exigences de la PME sur le marché bancaire algérien. Enfin, nous allons combiner les résultats ; apportés par cette méthode quantitative ; avec notre diagnostic (Interne / Externe), afin de proposer des recommandations au CPA, permettant à ce dernier le renforcement de sa position sur le marché de la PME.

## **Résumé**

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle vital dans la croissance économique, en effet, dans toutes les économies, elles constituent la part la plus importante des entreprises et se caractérisent par leurs impacts sociaux économiques. Toutefois, et malgré l'importance des dispositifs et les programmes d'appui à la création des PME en Algérie, ces dernières trouvent des difficultés dans le cadre d'établir des relations de coopérations avec les banques notamment la décision de leurs financements dû non seulement aux caractéristiques endogènes de l'entreprise (la structure du bilan) mais aussi à des paramètres exogènes.

De ce fait, L'objectif de ce travail est d'explorer la problématique de financement bancaire des PME en les interrogeant sur les difficultés de financement notamment l'accès aux prêts bancaires pour faire face à leurs différents besoins.

Pour répondre à notre problématique, nous avons mené une enquête de terrain auprès d'un échantillon 115 PME algériennes domiciliées au niveau du CPA, au terme de cette enquête, nous avons constaté que les contraintes de financement résident dans la bureaucratie, la lenteur des procédures administratives et les niveaux élevés de garanties et de taux d'intérêts.

**Mots clés :** PME, croissance économique, contraintes de financement, financement bancaire.

## **Abstract**

Small and medium enterprises play a vital role in economic growth, indeed, in all economies, they constitute the largest share in business and are characterized by their social and economic impact. However, and despite the importance of devices and support programs of their creation, SMEs in Algeria find difficulties in establishing cooperative relationships with banks, in particular the decision of their financing due not only to the endogenous characteristics of the company (the balance sheet structure) but also the exogenous parameters.

Therefore, the objective of this work is to explore the problem of bank financing of SMEs by asking them about the difficulties and in particular the access to bank loans to meet their different needs.

To answer our problem, we conducted a field survey with the sample of 115 Algerian SMEs domiciled at the CPA bank, at the end of this survey we found that funding constraints lie in bureaucracy, the slowness of administrative procedures and the high level of guarantees and interest rate.

**Key Words:** SMEs, economic growth, financing constraints, banks financing.

## **Introduction générale**

Les PME connaissent des difficultés de financement, d'autant plus que leurs investissements nécessitent des mises de fonds dépassant de beaucoup leur capacité d'autofinancement. Pour cette raison elles ont besoins de sources de financement et d'un accompagnement bancaire aussi bien sur le court, moyen et long terme. Elles ont besoin de satisfaire leurs demandes.

La relation entre les banques et les PME est un sujet primordial, car ces deux jouent un rôle très important dans le système économique d'un pays. En Algérie, la relation entre les banques et les PME a émergé et existe toujours. En outre, ces rapports ont fait, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes. Par conséquent, si l'importance sociale et économique des PME est indéniable, ce type d'entreprise n'a pas reçu tout le soutien qu'il mérite, en particulier le soutien lié aux fonds ou à l'Etat ou aux banques. Cela se traduit par des fragilités et des vulnérabilités dans le secteur des jeunes PME, qui peine à trouver la croissance nécessaire. De plus, l'expérience passée montre que si l'entreprise créée ne présente pas une certaine valeur, le comportement de création d'entreprise est encore insignifiant et insuffisant. Il faudrait avoir un certain degré de survie, de croissance et de durabilité. Cependant, le taux de survie des entreprises algériennes cinq ans après leur création n'est que d'environ 40%. Cela montre qu'après cinq ans de création, même pas la moitié des entreprises nouvellement créées sont présentes. Par conséquent, leur processus de croissance et de développement aura à son tour des problèmes, en raison des obstacles les plus fréquemment rencontrés. Pour ces raisons, les banques et les établissements de crédit n'émettront pas facilement de prêts si certaines conditions ne sont pas remplies. Ce travail a pour thème « Les contraintes du financement bancaire des PME (cas du CPA) ». À cette fin, notre question s'articule autour de la question suivante :

**« Quels sont les contraintes rencontrées par les PME en Algérie lors de financement bancaire et comment y remédier ? »**

Pour mieux étaler cette problématique, nous allons essayer de répondre d'abord aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'une PME ?
- Quelles sont les sources de financement des PME ?
- Quelles sont les difficultés rencontrées par les banques dans leur financement des PME et les mesures à prendre ?

En se basant sur la revue de la littérature, on a pu former les hypothèses suivantes :

**H0** : la PME est un élément stratégique dans l'activité des banques elle représente la majorité des prêts émis par la plupart des agences.

**H1** : les PME rencontrent plusieurs obstacles en termes d'accès au financement bancaire.

**H2** : les mécanismes de protection adopté par la banque font partie des contraintes freinant l'activité des PME.

### **Les objectifs de la recherche :**

Pour une approche innovante du financement relationnel en PME cette étude a été conçue suivant une perspective permettant d'analyser le problème d'accompagnement ponctuel des PME par les banques. Pour cela l'étude adoptera :

- Une recherche théorique : cernant l'ensemble des sujets concernant la PME, la banque et l'octroi de crédit
- Une analyse factuelle et comparaison : permettant de comparer les différents corps concernées (le CPA avec les banques de la places) pour ressortir avec une vision plus claire du fonctionnement du marché bancaire.
- Présentation de l'importance de la finance comportementale et le marketing relationnel dans l'optimisation de la relation entre la banque et la PME et ses sous segments.

### **Motif du choix du sujet:**

L'étude s'est orientée vers cette approche en raison :

- De la contribution des PME dans la croissance des PIB des économies émergentes.
- L'importance de l'accès au financement pour exploiter pleinement le potentiel des PME et ses aléas.

### **Méthodologie :**

De manière à résoudre la problématique posée nous allons procéder premièrement à une introduction de la notion de PME par une partie théorique englobant deux chapitres, en présentant les PME, leurs spécificités et leurs besoins et sources de financement d'une part.

D'autre part, nous présenterons les contraintes et plus précisément l'asymétrie d'information et ses conséquences sur la relation entre la banque et la PME, et le rationnement de crédit. Dans la partie empirique « Organisée en un seul chapitre », nous allons adopter une approche analytique (Statique / Dynamique), en présentant l'état des lieux du financement des PME par les banques algériennes illustrées par le CPA. Ainsi nous allons utiliser le questionnaire comme outil afin de déterminer exigences de la PME sur le marché bancaire algérien. Enfin, nous allons combiner les résultats ; apportés par cette méthode quantitative ; avec notre diagnostic (Interne / Externe), afin de proposer des recommandations au CPA, permettant à ce dernier le renforcement de sa position sur le marché de la PME.

---

---

**Chapitre I :**

**Généralités sur les PME**

## Introduction du chapitre 01

Dans les circonstances économiques et sociales actuelles, on s'est entendu sur le fait que la vigueur du développement du secteur des PME à la croissance économique d'un pays par la création d'emplois, la diversification économique, la lutte contre la pauvreté et la création de richesse.

Les vertus de ces entreprises sont apparues pendant les crises économiques connues à travers le monde, car ces entités de production se reconvertissent plus facilement, et résistent mieux aux pressions exogènes par leur capacité à mobiliser leurs ressources et leurs compétences locales disponibles et/ou accessibles. La majorité des études effectuées sur les PME font ressortir que la compétitivité de ces entreprises est en grande partie liée aux avantages de la créativité et de la flexibilité. Toutefois, créatives et/ou flexibles qu'elles soient, certaines PME ont du mal à s'adapter et disparaissent rapidement au cours du temps.

Afin de mieux connaître les PME, nous proposons d'aborder le cadre théorique des PME en abordant trois éléments essentiels qui seront développés dans trois sections complémentaires, à savoir:

Section 1 : Définition de la PME ;

Section 2 : Les caractéristiques de la PME ;

Section 3 : Le financement de la PME.

## Section 01 : Définition de la PME

La définition des PME pose un problème épineux. Celle-ci a fait l'objet de nombreux écrits et controverses de même qu'elle a fait l'objet de plusieurs révisions dues au désaccord entre les chercheurs.

Après plusieurs tentatives d'unification il n'existe pas une définition universelle de la PME cette difficulté est également soulignée par de nombreux auteurs comme Marchesnay, Julien et Torres.

Les obstacles principaux à une définition unique sont le résultat de la nature hétérogène des PME ce qui rend la comparaison entre celles des différents pays plus difficile.

### 1. Les critères de définition d'une PME

La définition de la petite et moyenne entreprise se base sur plusieurs critères utilisés qui peuvent être classés en critère qualitatif et quantitatif. Tous ces éléments n'ont pas la même pertinence, certains d'entre eux se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise.

#### 1.1. Critères qualitatifs

Les différentes définitions qualitatives de la PME soulignent la relation de l'entreprise avec son environnement. C'est une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

##### 1.1.1. La propriété

On remarque souvent La dominance des PME privées, cela implique que «le patrimoine peut provenir des apports de la famille, épargnes personnelles, prêts d'amis consentis lors du démarrage.»<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>OUERDANE (Amar), Le financement des petites et moyennes entreprises par le capital risque, Mémoire de magister en sciences de gestion option finance, Tizi Ouzou, Algérie, 2007, p14.

## **1.1.2. La responsabilité**

En ce qui concerne la PME, le propriétaire de l'entreprise est le seul et unique responsable du bon fonctionnement de son entreprise, quelle que soit sa forme juridique.

Wtterwulghe (1998) souligne que « une entreprise opérant dans le domaine économique et dont l'existence est conditionnée pour le meilleur et pour le pire par la gestion d'un entrepreneur jouissant d'une indépendance décisionnelle. »

## **1.1.3. L'indépendance financière**

L'indépendance financière est un critère d'autonomie, cela veut dire que le capital social d'une PME ne doit pas être détenu à plus de 25% par une autre société (groupe ou entreprise) contrairement à la filiale, cela s'applique également sur les droits de vote.

## **1.1.4. Le critère de la nature de l'industrie**

Le niveau d'utilisation des machines détermine le volume de l'entreprise, ce niveau dépend de sa nécessité en capital et en main d'œuvre.

## **1.2. Les critères quantitatifs**

Ces critères se focalisent principalement sur l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi ces critères, nous citons le chiffre d'affaires (CA), la valeur ajoutée (VA), l'effectif et le capital investi.

### **1.2.1. Le chiffre d'affaires :**

Ce critère est le plus utilisé et est considéré comme un seuil par lequel les entreprises se classent en petites, moyennes ou grandes, ce critère indique également le niveau d'importance d'une société et son avantage concurrentiel.

## 1.2.2. La valeur ajoutée

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB).

Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont contribué à la production de l'entreprise.

## 1.2.3. Le capital investi

Chaque pays détermine un seuil qui représente la limite d'un capital que les entreprises ne doivent pas dépasser pour être classées comme des PME.

Ce seuil diffère d'un pays à un autre suivant son degré de croissance économique et la rareté d'éléments de production<sup>1</sup>.

## 1.2.4. Le nombre des effectifs

C'est la grandeur la plus commune car elle est la plus facilement accessible et mesurable et fréquemment utilisée pour faire la distinction entre petite, moyenne et grande entreprise, ceci dépend de la nature du contrat voir du secteur d'activité pour faciliter de mesurer le volume de l'entreprise selon le nombre des travailleurs, surtout pour la comparaison sur le niveau international où les informations sur l'emploi sont disponibles dans la plupart des pays<sup>2</sup>.

## 2. Les différentes définitions des PME

Les définitions des PME diffèrent selon les pays, les régimes politiques et les niveaux de développement économique.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> ISABELLE (Fitsouni), **La PME face à sa banque**, édition PERFORMA, France 1989, p122.

<sup>2</sup> [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), consulté le 20/03/2022 à 18h.

<sup>3</sup> OLIVIER: « Les PME », édition Flammarion, Paris, 1999, p79.

# Chapitre I : Généralités sur les PME

## 2.1. La définition de l'union européenne (UE)

Une définition commune entre les Etats membres a été établie par la commission européenne créant trois sous catégories : les micros, petite et moyenne entreprises, Cette définition prend en compte l'effectif, le chiffre d'affaire annuel, le total du bilan et le degré d'autonomie financière.

Tableau 1 : La définition de l'UE des PME

| <b>Entreprise<br/>Critère</b> | <b>Effectif</b>                 | <b>Chiffre<br/>d'affaire</b>       | <b>Total bilan</b>                 | <b>Autonomie<br/>financière</b>      |
|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Micro<br/>entreprise</b>   | <b>De 1 à 9<br/>employés</b>    | <b>&lt; 2 millions<br/>d'euro</b>  | <b>&lt; 2 millions<br/>d'euro</b>  | <b>25% ou plus<br/>du capital</b>    |
| <b>Petite<br/>entreprise</b>  | <b>De 10 à 49<br/>employés</b>  | <b>&lt; 10 millions<br/>d'euro</b> | <b>&lt; 10 millions<br/>d'euro</b> | <b>Ou des<br/>droits de<br/>vote</b> |
| <b>Moyenne<br/>entreprise</b> | <b>De 50 à 249<br/>employés</b> | <b>&lt; 50 millions<br/>d'euro</b> | <b>&lt; 43 millions<br/>d'euro</b> | <b>D'une autre<br/>entreprise</b>    |

Source : Revue problèmes économiques, octobre 2005, n° 2885, p9.

## 2.2. La définition de la PME aux Etats-Unis

Contrairement à l'union européenne, la définition donnée aux PME aux Etats –Unis diffère selon le secteur d'activité de cette dernière. En effet, la PME est définie selon deux critères cumulatifs:

- L'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion;
- L'absence de position dominante dans son marché

# Chapitre I : Généralités sur les PME

---

Les autres critères purement qualitatifs varient selon les secteurs d'activités. Selon le Small Business Administration (SBA), le seuil de l'effectif global d'une PME est fixé à 500 salariés mais pourrait être étendu à 1500 dans l'industrie manufacturière.

Le chiffre d'affaire varie également selon les secteurs: il doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions dans les activités commerciales et ne doit pas excéder 17 millions de dollars dans le secteur de construction.<sup>1</sup>

## 2.3. La définition Japonaise

La PME joue un rôle très important dans la reconstruction économique du Japon du fait qu'elle adhère à son objectif du plein emploi, de création et d'innovation.

Avant de mettre en évidence les véritables caractéristiques d'une PME, il existait un problème de dualité entre une grande et une petite entreprise étant donné que cette dernière ne possédait pas autant de compétences, elle est donc actuellement définie selon le principe de critère double, celui du capital investi qui doit être inférieur à 50 millions de Yens et celui de l'effectif qui ne doit pas excéder 300 personnes.

## 2.4. La définition Algérienne

Selon l'article 05 de la loi 17-02 du 10/01/2017 portant loi d'orientation sur le développement des PME: «La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services : employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens, et qui respecte le critère d'indépendance». (Qui n'est pas détenue à plus de 25 % par une ou plusieurs entreprises ne répondant pas à la définition de la PME)

---

<sup>1</sup> EL GUERI (H) et EL JAZOULI (M), Le management stratégique des PME, Ecole nationale de commerce et de gestion, Tanger, 2013/2014, p9.

# Chapitre I : Généralités sur les PME

---

Tableau 2 La définition Algérienne des PME

| Types d'entreprises | Effectifs | Chiffre d'affaire                    | Bilan annuel                         |
|---------------------|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Très petite         | 1 à 9     | Moins de 40 millions de dinars       | Moins de 20 millions de dinars       |
| Petite              | 10 à 49   | Pas plus de 400 millions de dinars   | Pas plus de 200 millions de dinars   |
| moyenne             | 50 à 250  | 400 millions à 4 milliards de dinars | 200 millions à 1 milliards de dinars |

Source : MIMOUNI (Yacine), Les stratégies de création et de développement des PME innovantes algériennes : Cas des PME du cyber Parc de Sidi Abdallah-Alger, thèse de doctorat, 2017-2018,

### 3. L'importance des PME

Dans les pays développés, comme dans les pays en développement les petites et moyennes entreprises (PME) contribuent traditionnellement de manière significative à la croissance économique<sup>1</sup>. Naturellement, toutes les entreprises démarrent en tant des petites entreprises ou même démarrent à partir de petites entreprises initiées par des particulier .Par ailleurs, le rôle des PME ne peut être réduit à leur apport économique uniquement. En effet, leur importance sociale est également un point très important qu'il y ait lieu de soulever.

#### 3.1. Le rôle économique

Les PME jouent un rôle désormais indiscutable, dans la création des richesses et le développement économique des pays. C'est pour cela que beaucoup de gouvernements, à travers leur politique économique ont opté pour des mesures favorisant leur création et leur expansion ainsi que l'amélioration de leur environnement.

---

<sup>1</sup> Mukole (Kongolo), Job creation versus job shedding and the role of SMEs in economic development, 2012, p1.

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

L'importance de ces petites et moyennes entreprises est également constatée dans leur contribution considérable au PIB de certains pays, principalement les pays développés.

L'apport des PME dans l'économie d'un pays peut être observé de plus par leur contribution aux recettes publiques, en effet, elles constituent une très grande part des revenus sur impôt. Car l'une de ses principales fonctions est la participation à la distribution des revenus après la création de **valeur ajoutée**. Cette dernière créée par une PME se mesure par la différence des biens qu'elle vend et la valeur ajoutée de ceux qu'elle a dû acheter pour produire ses ventes.<sup>1</sup> Les petites et moyennes entreprises représentent également une base de **la sous-traitance** qui est tout travail dont la réalisation nécessite l'intervention d'un agent extérieur<sup>2</sup>.

Dans l'industrie, on distingue :

- La sous-traitance de capacité : il s'agit de produire le même bien que l'entreprise principale, afin de permettre à celle-ci de faire face à une augmentation brusque de la demande.
- La sous-traitance de spécialité : il s'agit de produire une pièce qui s'intégrera dans le produit de l'entreprise principale. Celle-ci préférant confier à d'autres les fabrications d'éléments qui sortent de son métier.

Cependant, il est judicieux de prendre en considération les PME du secteur informel d'où leur contribution dans la croissance économique des pays en développement. Dans les pays d'Asie de l'est, en Afrique subsaharienne ainsi que dans les pays d'Amérique latine où le secteur informel est le secteur dominant où on peut constater une très forte présence des PME informelles.

---

<sup>1</sup> OUERDANE **Le financement des PME par le capital-risque**, mémoire de magister en sciences de gestion, Ecole Supérieure de Commerce, Alger, 2008, p49.

<sup>2</sup> BRESSY (Gilles) et KONKUYT (Christian), **Economie d'entreprise**, 7ème édition, DALLLOZ, Paris, 2004, P28.

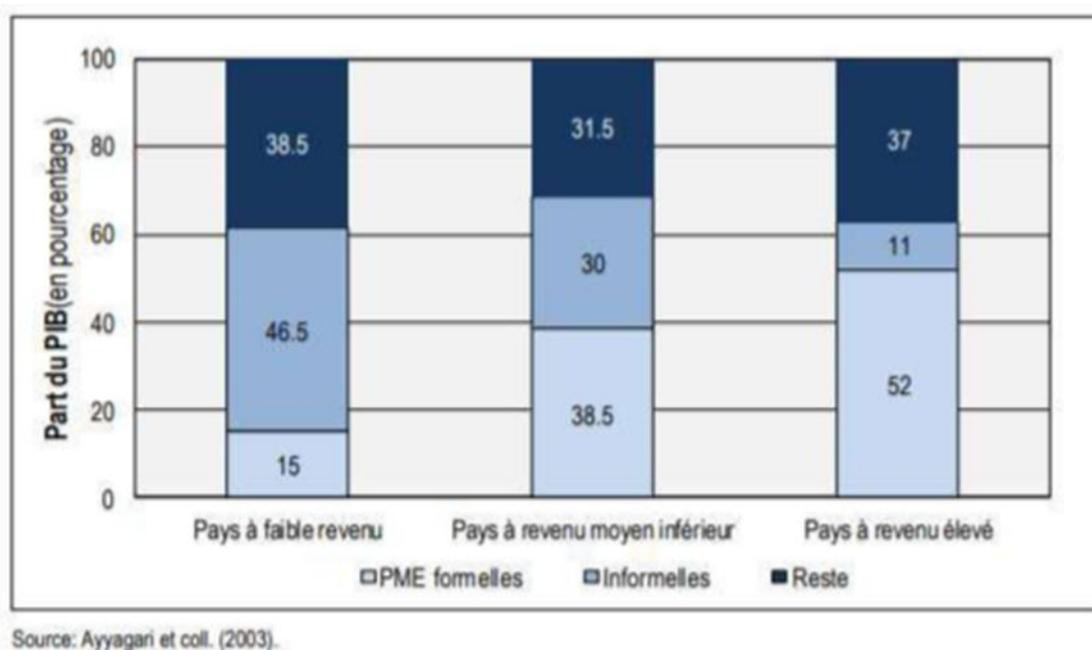


Figure 1 Part du PIB générée par les PME

SOURCE : ayyagari et coll (2003)

On peut constater que l'apport des PME formelles dans les pays à revenu élevé est nettement plus important que dans les pays à revenu moyen. En effet, il s'élève à 52% dans les pays à revenu élevé et à 38,5% dans les pays à revenu moyen inférieur, alors que dans les pays à faible revenu, la contribution des PME formelles ne dépasse pas les 15%. Inversement pour les PME informelles où on peut constater que leur contribution est bien plus importante dans les pays à faible revenu que dans les pays à revenu moyen inférieur et dans les pays à revenu élevé.

### 3.2. Le rôle social

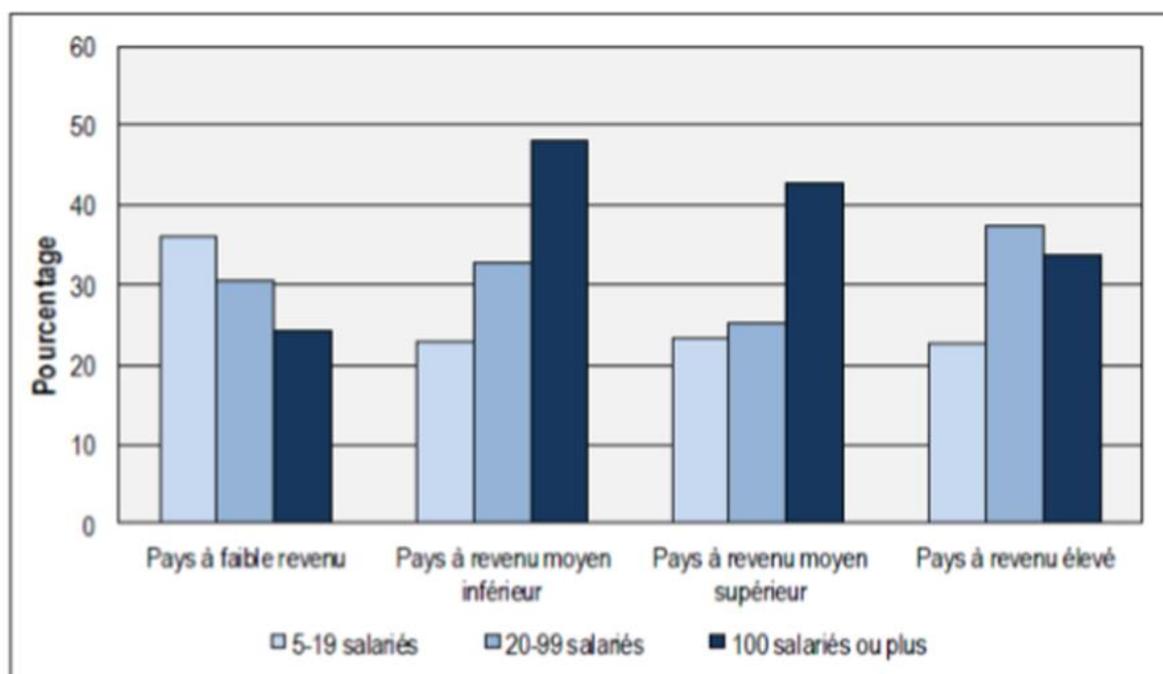
De nos jours, l'entrepreneuriat et la création d'entreprises concernent principalement les petites et micro entreprises, ce qui nous amène à les considérer comme un élément important pour le développement de toute société.

Le rôle social des PME remplit deux fonctions : la création d'emploi et l'apport technologique.

### 3.2.1. La création d'emploi

Un attribut essentiel des petites et moyennes entreprises consiste dans le fait qu'elles constituent une importante source d'emplois. Un rôle fortement apprécié en ces périodes de crise et d'aggravation des chiffres du chômage.

Par ailleurs, malgré que les PME constituent l'un des principaux moteurs de la création d'emploi, l'hétérogénéité de leur secteur s'avère être une problématique très complexe dans les choix économiques et politiques d'un pays. En d'autres termes, les mesures qui peuvent être entreprises dans le sens du soutien, de la promotion et du développement des PME peuvent privilégier la quantité au détriment de la qualité.



Source: De Kok et coll. (2013), tiré d'Ayyagari et coll. (2013), annexe.

Figure 2 Impact social des PME à travers le monde

SOURCE : De Kok et Coll (2013) tiré d'ayyagari et coll (2013)

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

D'après cette figure, on constate, que dans les pays à faible revenu, ce sont les microentreprises les plus imposantes comme c'est le cas en Algérie cela revient au fait que dans ces pays à faible revenu, la plupart des PME sont de petites unités de production et dans la plupart des cas, on le trouve sous forme d'atelier artisanales. C'est ce qu'on appelle en anglais « the missing middle phenomenon ».

En constat également que dans les pays à revenu moyen inférieur et supérieur ce sont les entreprises avec plus de 100 salariés les plus présentes sur le marché, ces pays ce sont les pays en développement à savoir, la Chine, l'Inde, le Vietnam etc. c'est pays sont par leurs forte industrie avec une lourde main d'œuvre, ce qui explique parfaitement la dominance de ce type de PME.

En ce qui concerne les pays à revenu élevé, ce sont les PME employant de 20 à 99 salariés qui dominent le marché, cela s'explique par le fait que les pays développés choisissent de plus en plus d'externaliser vers des pays qui offrent une main-d'œuvre moins chère, à savoir la Chine, l'Inde ou le Brésil, toutefois, en raison du très haut degré de progrès technologique et de sophistication de ces pays, de l'automatisation des tâches et de la numérisation des données et des concepts, les PME de 20 à 99 salariés sont plus nombreuses.

### 3.2.2. L'apport technologique

Les PME, par la mise en œuvre de la recherche technique et l'utilisation rationnelle de l'espace, participent de manière significative au progrès technologique et favorisent le bon aménagement du territoire<sup>1</sup>.

## 4. Le rôle des PME dans la croissance des secteurs non énergétiques dans l'économie Algérienne <sup>2</sup>

Les petites et moyennes entreprises, qui représentent la majorité des entreprises en Algérie, constituent le pilier du secteur privé. Conformément au ministère de l'Industrie, l'Algérie a créé

---

<sup>1</sup> BRESSY (Gilles) et KONKUYT (Christian), op. cit., p50.

<sup>2</sup> CHIGARA (H) ET HEBRI(N), **Role of SMEs in the Algerian economy and barriers to their development**, TYPZ DOUVRAGE?, LIEU?, 2021, P454.

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

en moyenne 60 000 PME par an au cours de la période 2012-15, et tout indique que le rythme de création d'entreprises s'accélère. Il y a eu une augmentation nette de 88 100 PME pour la seule année 2016.

En 2011, les autorités ont lancé un programme national qui soutient le secteur des PME en investissant dans des entreprises du secteur privé par l'intermédiaire de l'Agence nationale de développement des investissements ANDI. Avec pour objectif de plus que tripler le nombre de PME d'un peu plus de 600 000 à environ 2 millions d'ici 2025. En dépit du fait que plus de 20 000 PME de divers secteurs d'activité ont bénéficié de ce programme, de nombreux experts affirment qu'elle n'a pas atteint ses objectifs. Face à ce constat, le gouvernement a intensifié ses efforts en 2017 pour soutenir le secteur des PME.

Le 10 janvier 2017, la loi n° 17-02 relative au développement des PME a été adoptée. Cette nouvelle législation vise à encourager la création de nouvelles PME et à améliorer leur compétitivité et leur capacité d'exportation, la loi prévoit la création de deux fonds destinés à soutenir le développement des PME, dont le Fonds algérien de garantie du crédit FGAR et un fonds de capital d'amorçage. Ce dernier permet de financer les coûts liés au développement de prototypes de produits, tels que les plans d'affaires, la recherche et le développement.

Ces fonds devraient contribuer à alléger l'une des contraintes les plus contraignantes pour les petites entreprises en Algérie.

Le tableau suivant présente les résultats de notre analyse des informations fournies dans l'examen statistique des PME afin de diagnostiquer la contribution économique et sociale des PME :

## Chapitre I : Généralités sur les PME

Tableau 3 Certificats d'éligibilité par secteur d'activité (cumulés au 30 juin 2019)

| Activity                     | Financing projects | Impact of employment | Rate of financing | Rate of work   |
|------------------------------|--------------------|----------------------|-------------------|----------------|
| Agriculture                  | 57183              | 135 222              | 14.99%            | 14.85%         |
| Arts and crafts              | 42998              | 126 245              | 11.27%            | 13.86%         |
| Buildings                    | 34282              | 99 590               | 8.98%             | 10.95%         |
| water                        | 556                | 2 049                | 0.14%             | 0.23%          |
| Industry                     | 26740              | 77 133               | 7.02%             | 8.47%          |
| maintenance                  | 10271              | 23 663               | 2.69%             | 2.60%          |
| Fish                         | 1131               | 5 549                | 0.29%             | 0.6%1          |
| Free professions             | 11356              | 25 485               | 2.97%             | 2.7%9          |
| Service                      | 108003             | 251 301              | 28.31%            | 27.61%         |
| refrigerated transport       | 13385              | 24 132               | 3.52%             | 2.65%          |
| Transportation of goods      | 56530              | 96 237               | 14.83%            | 10.58%         |
| Transportation of passengers | 18992              | 43 691               | 4.98%             | 4.79%          |
| <b>Total</b>                 | <b>381427</b>      | <b>910 297</b>       | <b>100,00%</b>    | <b>100,00%</b> |

Source : Tiré du ministère de l'industrie et des mines, Bulletin d'information Statistiques des PME, 1er semestre 2019, p17.

Ce tableau démontre la contribution des PME de chaque secteur dans l'augmentation du taux d'emploi. On constate que le secteur des services a été financé par 28,31% du total des autres financements, le pourcentage le plus élevé reflétant positivement sur l'augmentation du nombre d'emplois, ce qui a contribué à la diminution du chômage.

## Section 2 : Les caractéristiques de la PME

### 1. Les caractéristiques universelles des PME

Les petites entreprises sont personnalisées par un certain nombre de caractéristiques, dont :

#### 1.1. Structure des PME

Bien que la petite taille soit l'un de leurs principaux atouts, les PME bénéficient également d'une structure très simple et basique avec un nombre réduit des niveaux hiérarchiques qui permet aux dirigeants de mieux gérer les mouvements des flux (financiers, matériels ou informationnels).<sup>1</sup>

Mahe de Boislandelle distingue cinq (05) formes de structure organisationnelle des PME qui sont:

- *La structure simple* : elle est caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte et l'absence du soutien logistique ;
- *La structure mécaniste* : caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un faible soutien logistique et une formalisation progressive du centre opérationnel.
- *La structure d'expertise* : en fonction de l'organisation et du mode de production du service demandé. à l'opposé des formes précédentes, ces entreprises ont un soutien logistique conséquent et un centre opérationnel très important.
- *La structure par chantier* : se distingue des autres par un renforcement de la ligne hiérarchique, d'un centre opérationnel mis en place en fonction des chantiers, d'un soutien logistique centralisé et d'un sommet stratégique technico-commercial.

---

<sup>1</sup> MAHE DE BOISLANDELLE, Gestion des Ressources humaines dans les PME, édition Economisa, Paris, 1988, p89 - 106.

- *La structure par projet* : qui suit les projets mis en place au niveau de l'entreprise. Chaque forme d'organisation correspond à un mode de gestion particulier qui permet à la PME de mieux répondre à ses besoins et de faire face à son environnement.

## 1.2. Le système d'information des PME

Les PME disposent d'une diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise. Ce système est informel à l'inverse des autres grandes entreprises, qui dotent généralement d'un système d'information complexe.

Le transfert de l'information chez les PME « se repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, où on préfère la communication orale à la communication écrite.»<sup>1</sup>

## 1.3. La gestion des PME

Le mode de gestion des PME est centralisé dans la plupart des décisions chez un seul individu, le «patron» assumant entièrement la responsabilité technique et financière. La décentralisation de la décision et déterminer en fonction la dimension de l'entreprise, plus celle-ci est réduite plus le niveau de décentralisation est beaucoup moins élevé voire même inexistant.

Selon Olivier Torrès, le mode de gestion des PME est « fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-proprétaire »<sup>2</sup>.

## 1.4. La spécialisation chez les PME

---

<sup>1</sup> TORRES (Olivier), Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité, édition Pearson, Paris, 2007, p27.

<sup>2</sup> TORRES (Olivier), Les PME, op.cit, 1999, p.4

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

Les PME se caractérisent par une faible spécialisation de travail, contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'une organisation fonctionnelle garante de la spécialisation. Selon M. Marchesnay et Julien M.P « la déspecialisation conduit souvent à laisser un maximum d'initiative aux personnes, la détermination des plans de charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec l'employés».<sup>1</sup>

Cela signifie que les PME favorisent la polyvalence et l'alternation des tâches confiées aux employés.

### 1.5. Le processus de décision des PME

Au contraire des grandes entreprises qui doivent préparer «des plans» relativement précis, les actions protégées afin que toute organisation puisse s'y réfère, les PME échappent à la règle de la planification, et plus souvent la décision dans ces entreprises est constituée de trois étapes «intuition, décision, action»<sup>2</sup>. Ce qui fait la stratégie est avant tout simple et souple.

### 1.6. La capacité de financement des PME

L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement et à cause du caractère conservateur du milieu financier par rapport au risque de non remboursement, les PME se trouvent donc avec des sources de financement limitées pour leur démarrage.

Toutefois le nouvel entrepreneur, en plus de sa propre mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance, on appelle cela le capital amical ou « love money ». Ainsi, les apports de capitaux sont en général de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux extérieurs.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> MARCHESNAY(M) et JULIEN (M.P), **La petite entreprise**, édition Vuibert gestion, Paris, 1998, P.57.

<sup>2</sup> TORRES (Olivier), op. cit., p27.

<sup>3</sup> AZZAQUI (Khaled), «**Le Financement De La PME Et Les Mécanismes De Garantie En Algérie**», Colloque international sur le thème : "Performance et compétitivité des PME entre contextes national et international", Ecole Supérieure de Commerce, Kolea, P16.

### 2. Les déterminants de la structure financière des PME

La structure financière d'une entreprise se définit à travers la proportion des ressources de son bilan, à savoir, ses capitaux propres, ses dettes bancaires et financières dont elle dispose pour financer son activité. Ces deux proportions aident à calculer les différents ratios tel que la capacité d'endettement, d'autofinancement ainsi de remboursement.

Cette structure prend la même forme dans tout type d'entreprise, néanmoins, les PME jouissent d'une certaine particularité qui est déterminée par un ensemble de facteurs, à savoir :

- Le profil du dirigeant et ses ambitions : peuvent être des indicateurs du potentiel futur de son entreprise, ainsi que sa taille et de sa rentabilité. Lorsqu'il s'agit d'une PME familiale, le dirigeant n'a pas forcément la volonté d'accroître son entreprise mais plutôt de garder son contrôle et sa bonne gestion.
- L'âge et la taille d'une PME : sont également des facteurs déterminants de la structure de l'entreprise. Les PME plus anciennes et plus grandes ont plus de chances d'accéder aux financements externes, car les banques sont moins susceptibles d'accorder des crédits aux jeunes PME sans antécédents. Au fil du temps, une PME peut établir une relation de confiance avec ses bailleurs de fonds, ses fournisseurs ou même ses financiers.
- La rentabilité : détermine également la structure financière de la PME. En effet, plus sa rentabilité augmente plus ses fonds propres n'augmentent ce qui fait qu'elle va recourir de moins en moins au financement externe.

## Section 3: Le financement des PME

Afin de combler ses besoins de financement, l'entreprise quel que soit sa taille fait recours à deux grandes catégories de capitaux : les fonds propres et quasi-propres collectés auprès de ses associés, l'entrepreneur individuel ou des organismes financiers.

Le principal souci d'une entreprise en Algérie, c'est son financement. Près de la moitié des entreprises créées disparaissent dans les 5 ans, la plupart en raison de difficultés financières. Cependant, pour répondre à ce besoin en fonds, l'entreprise passe par deux canots : (financement du haut du bilan et le financement du bas du bilan) qui se résume comme suit :

### 1. Le financement des PME par les capitaux propres : (financement du haut du bilan)

#### 1.1. L'Autofinancement

La capacité d'autofinancement indique la capacité d'une entreprise à utiliser ses propres ressources financières pour financer ses activités et ses investissements sans faire appels aux capitaux étrangers. C'est un bon indicateur de la rentabilité du capital de l'entreprise donc de sa capacité à le lever de nouveaux fonds propres ainsi que sa capacité d'endettement.

L'autofinancement mesure un surplus net, c'est-à-dire après la déduction des dividendes :

**Autofinancement = CAF –dividende mis en paiement**

La capacité d'autofinancement « CAF » ce calcul par les deux méthodes suivantes :

#### a. L'approche soustractive

CAF= Excédent brut d'exploitation + autres produits-autres charges d'exploitation + produits financiers – charges financiers (hors dotations aux amortissements et provisions, et reprises) + Produits exceptionnels - charges exceptionnelles (hors dotations aux amortissements et provisions, et reprises)- participation des salariés aux fruits de l'expansion –impôts sur les bénéfices

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

### b. L'approche additive

CAF= résultat net de l'exercice + Dotations aux amortissements et provisions – reprise sur amortissements et provisions +/- plus-value de cession

#### 1.1.1. Les composantes du financement interne

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Le capital social        | Est la composante la plus importante qui est égale à la somme des apports permanent effectués par les actionnaires ou les associés et mis à disposition de l'entreprise en espèce et qui peuvent être effectués lors de la création de l'entreprise et aussi au cours de sa vie sociale. |
| Les bénéfices réinvestis | Se définissent comme étant des bénéfices non distribués aux actionnaires qui servent à financer autres projets d'où les actionnaires peuvent profiter d'une somme d'argent comme profit d'investissement.  |
| Les amortissements       | L'amortissement définit la perte de valeur d'un bien immobilisé de l'entreprise ce qui donne à l'entreprise la capacité financière pour remplacer ses actifs par d'autres afin d'assurer le remboursement de ses dettes.   |
| Les provisions           | Représente des charges futures et probables pour l'entreprise, son montant est estimé à l'incertain, elles sont réglementées par le droit fiscal afin d'éviter toutes sorte de diminution du bénéfice imposable.   |

#### 1.2. L'augmentation de capital

Cette méthode permet à l'entreprise de lever des fonds hors prêt bancaire ou un emprunt obligataire.

## Chapitre I : Généralités sur les PME

---

On distingue trois type d'augmentation de capital : en numéraires, par incorporation des réserves et l'augmentation de capital par apports en nature.

### ✓ **L'augmentation de capital en Numéraire<sup>1</sup>**

Lorsqu'une entreprise procède à une augmentation de capital en numéraire, cela signifie qu'elle va émettre de nouvelles actions. Cette opération a donc clairement pour objectif d'accroître les ressources de l'émetteur puisque ce dernier fait appel à l'épargne publique. Ce type d'opération profite à l'entreprise qui va bénéficier des fonds levés pour développer ses activités mais également à l'actionnaire qui va éventuellement bénéficier de dividendes.

### ✓ **L'augmentation du capital par incorporation de réserve**

Lorsqu'une entreprise procède à une augmentation de capital par incorporation de réserves, l'opération se traduit par une distribution d'actions gratuites aux anciens actionnaires ou par l'accroissement du nominal des titres. L'objectif n'est donc pas de lever des fonds, contrairement à l'augmentation de capital en numéraire, mais plutôt de renforcer la confiance des anciens actionnaires. Cette opération est neutre sur le plan financier puisqu'il s'agit d'un simple transfert, au passif du bilan, du compte de classe «Réserve» vers le compte de classe «Capital social».<sup>2</sup>

### ✓ **L'augmentation de capital par apports en nature**

Cette opération n'apporte pas de moyens monétaires supplémentaires à l'entreprise mais elle constitue néanmoins une opération indirecte de financement par l'apport de terrains, de constructions ou de matériels lui permettant d'accroître ses moyens de production. Elle ne modifie pas sensiblement la situation financière de l'entreprise.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> CHARLES (A) et REDOR (E), « Le Financement des Entreprises », Ed. ECONOMICA, 2009, p.169

<sup>2</sup> DELAHAYE (J) et DELAHAYE (F) : « finance d'entreprise », édition Dunod, Paris, 2007 p.346.

<sup>3</sup> CONSO (P) et HEMICI (F) : « Gestion financière de l'entreprise », 11ème édition, édition Dunod, Paris, 2005, p. 453.

# Chapitre I : Généralités sur les PME

---

L'augmentation de capital par apports en nature peut être effectuée, même si le capital ancien n'est pas entièrement libéré, c'est une opération délicate en raison des problèmes posés par l'évaluation des apports, ce qui entraîne une désignation indispensable d'un ou plusieurs commissaires aux apports à la demande du président du conseil d'administration.

## **1.3. Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé<sup>1</sup>**

Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé peuvent résulter soit, du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne à chaque fois que cela est possible-de la vente des biens renouvelés, soit de nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux. L'entreprise est alors amenée à céder certaines immobilisations qui ne sont pas nécessaires à son activité, ou bien, certains éléments résultant de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage, c'est-à-dire que l'entreprise peut céder des usines, des participations, voir même des filiales, dans ce cas, les sommes en jeux sont souvent considérables.

## **1.4. Le financement par le capital investissement**

Le capital investissement ou PRIVATE EQUITY s'agit de capitaux privés, qui sont investis en haut du bilan, en fonds propres. Il ne s'agit ni de prêt ni de subvention, mais d'un apport de fonds propres par une prise de participation au capital des entreprises, les «capital investisseur» comme on les nomme fréquemment seront des actionnaires des sociétés.

En Algérie, la loi n°06-11 du 24 juin 2006 relative à ce domaine prévoit que cette activité «a pour objet la participation dans le capital social et toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi fonds propres dans les entreprises en création, en développement, en transmission ou en privatisation<sup>2</sup>».

Donc pour résumer, ce moyen de financement finance les différents stades de cycle de vie de la PME: au démarrage, au développement, à la transmission et même dans le redressement des

---

<sup>1</sup> ST- PIERRE (J) : « la gestion financière des PME »: théorie et pratique, édition, presse de l'université du Québec, canada, 1999, p. 212.

<sup>2</sup> Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, parue au journal officiel N° 42 du 25 juin 2006.

# Chapitre I : Généralités sur les PME

---

entreprises. L'avantage de cette forme de financement par rapport au financement bancaire est le fait de ne pas exiger des garanties pour minimiser les risques, le capital investissement «implique un partage de risque entre entreprises et partenaires financiers»<sup>1</sup>

Nous distinguons quatre types de capital investissement :

- **Le capital-risque** : ce type intervient dans la phase de création de l'entreprise. Généralement les investisseurs en capital-risque s'intéressent aux entreprises innovantes qui s'exercent dans le domaine des nouvelles technologies et de l'information. Le niveau de risque dans ces secteurs est très élevé mais ils offrent un potentiel de croissance motivant.
- **Le capital-développement** : il permet à l'entreprise de financer son besoin en phase de développement (besoin en fond de roulement). Les investisseurs en capital-développement s'intéressent aux entreprises qui ont un taux de croissance important ou un potentiel de réaliser des extensions de leur réseau commercial ou de leur capacité de production.
- **Le capital-transmission**: le capital-transmission intervient dans le cas de rachat de la totalité ou la majorité des actions des entreprises financées par l'endettement en utilisant la technique LBO (leveraged buy-out).
- **Le capital-retournement**: son rôle est de financer les entreprises en difficulté. Les investisseurs au capital-retournement s'occupent de la restructuration de l'entreprise en difficulté et la mise en œuvre des mesures nécessaires et la redresser.

Pour conclure, le capital investissement donne un souffle à l'entreprise avec l'absence de garanties et de coût d'endettement.

## 2. Le financement des PME par endettement (financement du bas du bilan)

---

<sup>1</sup> BESSIS (J) : « Capital-risque et financement des entreprises », édition Economica, Paris, 1988, P.22.

# Chapitre I : Généralités sur les PME

---

Les besoins de financement d'une entreprise ne peuvent pas être comblés seulement par le financement interne. La PME se trouve donc dans l'obligation de s'orienter vers les sources de financement externes.

Nous distinguons plusieurs types de financement externe dont :

## **2.1. Le financement bancaire**

L'inertie du marché financier algérien a poussé les PME à se tourner vers le financement bancaire ce qui rend les banques algériennes comme principales sources de financement des PME par conséquent les produits bancaires traditionnels sont les premiers à soutenir la création et le financement des PME.

Le problème d'accès au crédit des petites et moyennes entreprises est souvent considéré comme une difficulté spécifique qui afflige les entrepreneurs, et les banques sont des partenaires incontournables des entreprises. Elle intervient à tous les moments critiques, de la création au financement d'investissements majeurs, en passant par des facilités de trésorerie ou pour accompagner des programmes de développement en cours.

De plus, la banque met à la disposition des entreprises des crédits à moyen et long terme, la durée de ces crédits peut aller de deux à sept ans pour le moyen terme et plus que sept ans pour ceux de long terme, leur objectif est de financer les investissements des entreprises, par exemple l'acquisition des équipements ou la construction d'une unité de production.

Statistiquement parlant, la base de données de la banque mondiale montre le poids important du financement bancaire, offert par les banques publiques et privées.

## **2.2. Les emprunts obligataires**

«L'emprunt obligataire est une forme de financement à l'attention d'un État, d'une banque, d'une entreprise ou d'une organisation gouvernementale. L'emprunteur émet des obligations

que des investisseurs achètent. Un intérêt est versé périodiquement, tandis que le capital sera remboursé à une date prévue».<sup>1</sup>

Il représente généralement un montant important, divisé en fractions égales appelées obligations qui sont définies comme des titres de créance, au porteur ou nominatif, dématérialisé, qui se caractérisent par une valeur nominale, un prix d'émission, et un prix de remboursement. Les obligations peuvent être ordinaires, convertibles en actions, remboursables en actions, ou à bons de souscription d'actions.

### **3. Le financement par quasi-fond propres**

Les quasis fond propres n'ont pas la nature comptable des fonds propres mais peuvent se transformer en fonds propre après une certaines échéance.

Ils regroupent notamment le financement par crédit-bail, obligations à bons de souscription d'actions et les obligations convertibles en actions.

#### **3.1. Le financement par crédit-bail (le leasing)**

«Un Crédit-bail est une opération destinée à financer des biens d'équipement à usage professionnel ou des actifs immobiliers. Il suffit que trois conditions soient remplies pour qu'un bien ou un actif puisse faire l'objet d'une opération de crédit-bail : il doit être d'un usage durable, identifiable et amortissable»

Un crédit-bail comprend deux parties: le propriétaire de l'actif qui achète le bien et qui le loue, et l'utilisateur de l'actif durant la période de location. La première partie, le bailleur, propose à l'autre partie, le preneur, un accord sur le paiement de la location pour l'ensemble de la période (avec des paiements mensuels ou annuels). Un contrat de crédit-bail est classé soit comme une location d'exploitation, soit comme une location acquisition

#### **3.2. Obligation à bons de souscriptions d'actions**

---

<sup>1</sup> <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198719-empruntobligataire-definition-et-calcul> consultation le 08/07/2022 à 19h

L'OBSA est un produit hybride qui réunit un titre de créance et un bon de souscription d'actions. Pour l'entreprise émettrice, deux opérations financières successives sont envisagées : une émission d'obligations suivie d'une augmentation de capital. En ce sens, une émission d'OBSA présente un élément de convergence avec une émission d'obligations convertibles (OC). Toutefois, dans le cas des OC, l'émission d'actions nouvelles se substitue aux obligations précédemment émises et il n'y a qu'un seul apport de trésorerie au profit de l'émetteur. En outre, dans le cas de l'OBSA, l'endettement ne s'éteint pas du fait de l'augmentation de capital.

### **3.3. Obligation convertible en action**

Une obligation convertible est une obligation à laquelle est attaché un droit de conversion qui permet à son détenteur d'échanger l'obligation en action de la société émettrice, selon une parité de conversion préfixée et durant une période prédéterminée.

Il s'agit donc d'une solution hybride entre le capital et la dette. En effet, les obligations convertibles sont considérées comme des quasi fonds propres, ce qui diminue le ratio d'endettement et vient renforcer la structure financière des entreprises.

## Conclusion du chapitre 01

A partir de ce qui a été développé dans ce premier chapitre, nous constatons en premier lieu qu'après plusieurs tentatives d'unification, qu'il n'existe pas de définition universelle des PME, car celle-ci dépend de plusieurs critères d'ordre qualitatifs et quantitatifs qui diffèrent d'un pays à un autre.

Ces petites et moyennes entreprises jouent un rôle primordial dans le progrès économique, politique et social, en soutenant les grandes entreprises et par la création d'emploi. Elles sont donc qualifiées par « la clé du développement durable et de la croissance inclusive ».

Pour combler leur besoin de financement, les PME font habituellement recours à leur fonds propres. Ce type de financement les protège contre la dépendance des engagements avec les apporteurs de fonds et d'éviter les frais liés à un emprunt.

D'autre part, il a été souligné que le financement interne fournit rarement un financement suffisant pour la croissance des entreprises, ce qui les conduit à se tourner vers un financement externe comme le secteur bancaire. Ce même secteur peut freiner les PME à se développer, à cause de la lourdeur des procédures, l'insuffisance des garanties des PME.....etc.

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

### Introduction du chapitre 02

Bien que le marché financier soit considéré comme le moyen de financement par excellence dans le monde actuel, des statistiques récentes ont démontré que le financement bancaire, à travers le monde, reste l'outil principal pour le développement économique d'une nation.

Cependant, dans ce contexte, il est clair que les intérêts des banquiers et des entrepreneurs sont naturellement différents. En effet, les entrepreneurs, se plaignent, d'un côté, des exigences excessives de la part des institutions bancaires, qui ne respecteraient pas toujours les spécificités de leur entreprise. Tandis que, de leur côté, les banquiers affirment qu'ils ont des difficultés dans leurs relations avec les entrepreneurs, parce qu'ils affichent parfois des faiblesses en gestion et ne transmettent pas toujours toutes les informations pertinentes dans leurs dossiers d'emprunt.

L'entreprise, tout comme la banque, ne connaît pas avec certitude le type d'interlocuteur qu'elle a en face d'elle. L'une des raisons de l'émergence de cette incertitude est l'existence de la possibilité de manipulation de l'information par celui qui a un avantage informationnel. D'autant plus, qu'il est dans l'intérêt d'une banque de financer des projets moins risqués, alors que l'entreprise a intérêt de choisir un projet d'investissement plus rentable, donc plus risqué.

Cette attitude crée de part et d'autre un problème d'asymétrie informationnelle. Ce problème nous amène à examiner l'impact de l'asymétrie d'information ainsi que les autres contraintes sur les décisions de financement bancaire des PME. Dans ce chapitre, deux sections seront abordés successivement, comme suit :

- **Section01** : Les défis rencontrés par les petites et moyennes entreprises pour l'obtention d'un crédit ;
- **Section 02** : Le rationnement de crédit.

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

### **Section 01 : Les défis rencontrés par les petites et moyennes entreprises pour l'obtention d'un crédit.**

Bien que la PME soit importante, elle est également vulnérable face aux risques et difficultés rencontrés lors de son activité ce qui lui donne cette fragilité qui rend les banques réticentes quant à son financement.

Les PME connaissent des contraintes importantes en matière d'environnement et climat d'affaires. Sans oublier la bureaucratie, l'inaccessibilité du foncier, la fiscalité abusive, la corruption, la suprématie du secteur informel et contraintes relatives aux ressources humaines non qualifiées, qui freinent le développement de ces PME et limitent leur ressource. Nous présentons dans cette section les principales entraves qui limitent l'accès au financement bancaire pour les PME.

#### **1. La notion de l'asymétrie d'information**

L'asymétrie d'information traduit une situation dans laquelle, les deux agents engagés dans une transaction, ne détiennent pas équitablement les mêmes informations au même moment, un agent détient plus d'information que l'autre<sup>1</sup>. D'après le Centre de ressources en Economie Gestion (académie Versailles) L'asymétrie d'information permet d'analyser des comportements et des situations courantes de l'économie de marché. Le plus clair du temps, on constate que sur le marché de crédit, un des deux acteurs dispose d'une meilleure information, il en sait plus que l'autre sur les conditions de l'échange (qualité du produit, la qualité du travail fourni.). Cela contredit donc l'hypothèse de transparence de l'information du modèle standard de concurrence pure et parfaite. Des individus rationnels qui maximisent leur utilité, sont donc prêts à avoir des comportements opportunistes qui risquent de compromettre le fonctionnement efficace du marché.

---

<sup>1</sup> -<http://financedemarche.fr/definition/asymetrie-dinformation> dernière consultation 20/05/2022 à 23:20.

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

AKERLOF<sup>1</sup> est le premier économiste qui a parlé sur cette dernière dans le marché des biens et services en se focalisant sur la qualité des produits et la composition des prix, Michael Spence qui s'est intéressé au marché du travail et plus particulièrement le recrutement en étudiant l'asymétrie d'information entre l'employeur et l'employé en terme de productivité, et Stiglitz qui a fait un travail significatif sur le domaine des assurances.

La notion de l'asymétrie d'information est caractérisée par une asymétrie ex-ante entre le prêteur et l'emprunteur, car le prêteur est dans l'incapacité d'évaluer la demande de crédit faite par l'emprunteur. Ce qui fait donc naître le phénomène de la sélection (Stiglitz et Weiss, 1981), situation qui fait que le prêteur rationne l'offre de crédit pour se protéger, et d'une asymétrie ex-post quand après l'obtention du prêt, l'emprunteur détourne celui-ci de son objet. Dans une situation d'aléa moral, les actions mises en œuvre ne peuvent être discernées, le prêteur n'a pas la possibilité de contrôler l'emprunteur.

### 1.1.1 L'asymétrie d'information dans la relation banque-PME

C'est un problème d'ordre général pour tout financement externe, qu'il s'agit de grandes ou de petites entreprises, qu'il s'agit de financement par emprunt ou par fonds propres. Cependant, il n'existe pas une information suffisante et organisée sur les PME, comme pour les grandes entreprises, et ce du fait que les PME ne sont pas généralement cotées en bourse, entre autres raisons. Cela se traduit par le fait que le banquier ne dispose pas assez d'informations pour apprécier la situation financière réelle de la PME, et donc, pour pouvoir se prononcer sur l'accord de crédits. Aussi dans bien des cas, le manager de la PME dissimule l'information financière, commerciale et ne donne pas au banquier une image fidèle de son entreprise. Ainsi, une PME souffre souvent d'un manque de crédibilité aux yeux du banquier<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> -« George Akerlof est un économiste américain, né en 1940, qui a reçu le prix de la Banque de Suède en sciences économiques, également appelé «prix Nobel d'économie», en 2001, pour ses analyses du marché en situation d'asymétrie d'information, avec Michael Spence et Joseph Stiglitz

<sup>2</sup> - AZZAOU (Khaled), «Le Financement De La PME Et Les Mécanismes De Garantie En Algérie», Colloque international sur le thème : « Performance et compétitivité des PME entre contextes national et international », ESC, pages 69-88.

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

### **1.1.1. Le risque de la sélection adverse <sup>1</sup>**

La sélection adverse désigne un effet pervers du fonctionnement du marché résultant de problèmes informationnels qui surviennent lorsqu'il y a in-observabilité d'une caractéristique inaltérable du bien échangé par l'un des partenaires à l'échange. Cette situation peut traduire les relations qui s'exercent entre l'entreprise-acheteur et le fournisseur-vendeur.

Ainsi si l'entreprise observe imparfaitement les caractéristiques du bien qu'elle veut acquérir, le fournisseur aura tout intérêt à surestimer son produit afin de le vendre au prix fort. L'entreprise ne peut donc pas avoir confiance dans la déclaration du vendeur qui cherchera à agir dans son intérêt, ni en déduire que le prix pratiqué est effectivement un gage de bonne qualité. Dans ce contexte, les fournisseurs de bonne qualité peuvent se retrouver dans l'impossibilité de vendre leur produit à ce prix élevé car l'entreprise doutant de la qualité n'acceptera pas de payer ce prix. Dans ce cas, le mécanisme concurrentiel n'est plus efficace et le prix n'est plus un signal de la valeur du bien. Ainsi, l'anti-sélection génère un effet pervers qui élimine des échanges de produits de bonne qualité et peut même parfois empêcher la réalisation de certains échanges et entraîner la disparition de certains produits du marché.

### **1.1.2. Le risque d'aléa moral**

Le risque moral apparaît dans le cas où certaines actions des agents ont une conséquence sur le risque dommageable qui est inobservable pour les assureurs. On distingue deux types de situations:

- Situation où l'agent non informé ne connaît pas l'action de ses partenaires. Ceux-ci se comportant de façon opportuniste en profitent donc pour agir dans leur propre intérêt et

---

<sup>1</sup> -28 Mohamed (Ali el bir) : «comme exigence partielle de la maîtrise en administration des Affaires », université du QUÉBEC, Novembre 2013, P39

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

annoncent à l'agent non informé que les mauvais résultats sont indépendants de leur volonté.

- Situation où l'agent non informé connaît l'action mais ne peut pas vérifier la validité de celle-ci car il ne peut observer les circonstances dans lesquelles l'action se déroule (service d'expert et secret professionnel). Le problème ici est d'inciter l'agent qui connaît l'information à prendre une décision optimale pour celui qui ne la détient pas.

Ce problème d'aléa moral est souvent étudié par la théorie de l'agence avec un modèle de type principal-agent où le principal-mandant est l'individu qui mandate un paiement à un agent (le mandaté) pour effectuer une tâche stipulée par le contrat. Le principal entrevoit une situation de hasard moral quand il observe imparfaitement l'action où qu'il ne connaît pas l'action que l'agent aurait dû faire pour agir dans son intérêt.

### 1.2. L'effet de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit<sup>1</sup>

Le banquier, prêteur sur le marché du crédit, ne connaît qu'imparfaitement les risques afférents aux prêts qu'il accorde. En revanche, les emprunteurs connaissent parfaitement la probabilité de réussite de leur projet. Il y a donc une asymétrie d'information qui va provoquer une anti sélection.

Les banques fixent des taux d'intérêt assez élevés pour leur permettre de se couvrir de la probabilité de tomber sur de «mauvais emprunteurs», mais ces taux risquent de faire fuir les « bons emprunteurs » qui mériteraient des taux d'intérêt plus faibles. Comme les emprunteurs risqués ont une demande de crédit moins élastique au taux d'intérêt, la banque sélectionne involontairement les emprunteurs risqués et se voit dans l'obligation d'augmenter encore ses taux. Il existe un seuil au-dessus duquel l'augmentation du risque est plus forte que l'augmentation du taux. Les intermédiaires renoncent à augmenter leur taux d'intérêt au-delà. Non seulement les emprunteurs à faible risque n'ont pas pu trouver le moyen de financer leurs

---

<sup>1</sup> -[http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage\\_Nat\\_IES\\_2011/Présentation\\_Montoussé\\_Asymétries\\_information.pdf](http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage_Nat_IES_2011/Présentation_Montoussé_Asymétries_information.pdf) dernière consultation le 10/juin/2022

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

projets, mais tous les emprunteurs à haut risque n'ont pas réussi à se faire financer car le crédit a été rationné ; le marché s'est clos sans être soldé (égalité entre l'offre et la demande). L'anti sélection induite par l'asymétrie d'information montre que les perdants sont toujours les « bons » produits et les « bons » clients.

### 1.3. Les types de problèmes d'information

L'information donnée par les PME impacte leur accès au financement externe <sup>1</sup> et le résultat de la décision d'obtention de financement bancaire.

Pour mieux saisir l'impact des problèmes d'information dans cette relation, on abordera deux problèmes principaux : la quantité et la qualité de l'information transmise par les PME aux banques.

#### ✓ Les problèmes de quantité d'informations

Les dirigeants des PME préfèrent le secteur informel car ils ne se trouvent pas dans l'obligation de dévoiler l'ensemble des informations dont ils disposent concernant leur entreprise. Cette préférence pour le secteur informel par les PME, est justifiée par leur hésitation à révéler leurs informations, soit pour des raisons fiscales, concurrentielles ou liées aux coûts qu'engendre leur production ou simplement par ignorance ou manque de compétences.

Parmi les documents les plus demandés par les banques dans les dossiers de crédit, nous trouvons le bilan et le compte de résultat. Les PME présentent essentiellement aux banques les rapports financiers qui reflètent leurs activités passées, alors que les banques ont aussi

---

<sup>1</sup> - ST-PIERRE (Josée) : « l'évaluation du risque des pme : l'objectivité totale est-elle possible ? », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec, 2007, P6

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

besoin de l'information financière future pour évaluer les flux monétaires et leur capacité de remboursement. On y précise que l'information fournie par les PME n'est pas complète, notamment en ce qui concerne l'information stratégique. Quant à l'information informelle (par exemple la relation des PME avec leurs partenaires, les autres créanciers, les compétences de l'entrepreneur, etc.), vu la petite taille et le peu de notoriété de la plupart des PME, elle est moins disponible.

### ✓ La qualité de l'information<sup>1</sup>

On entend dire par la qualité de l'information, une information fiable et précise que la banque aimera recevoir de la part de sa clientèle PME. Tandis que, l'information fournie par les PME est moins sophistiquée, structurée, ou validée que celle fournie par les grandes entreprises. Lors de l'évaluation de difficultés rencontrées par les banques dans leur relation d'affaires avec des PME, la qualité des documents présentés par les PME à l'appui de leur demande de crédit constitue un obstacle majeur à l'évaluation de leur dossier.

Parmi les difficultés rencontrées lors de l'analyse des états financiers fournis par les PME :

- Le mauvais classement de certains postes du bilan, notamment les avances des propriétaires avec les dettes, cela change la structure financière des PME et implique une mauvaise interprétation des prêteurs quant au niveau des capitaux propres, à la structure d'endettement et à leur capacité de remboursement.
- Pas de distinction entre la rémunération et les dividendes des propriétaires dirigeants influence les résultats financiers, de sorte que les bailleurs de fonds ont des difficultés à évaluer la rentabilité des PME et leur capacité de remboursement future.
- L'interrelation entre les états financiers des propriétaires-dirigeants et ceux de leur entreprise ne reflète pas exactement la situation financière de l'entreprise. Par ailleurs, à cause de cette interrelation, le risque des PME peut être lié aux risques personnels de l'entrepreneur qui ne fait pas l'objet d'une surveillance par les bailleurs de fonds, créant

---

<sup>1</sup> THI HONG VAN (Pham) : « Financement bancaire des PME cas d'étude du VIETNAM », faculté des sciences de l'administration, université LAVAL, QUEBEC, 2010,P28

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

ainsi des difficultés à évaluer le niveau de risque réel et la capacité de remboursement des PME.

### 2. Manque de fonds propres <sup>1</sup>

La taille des très petites, petites et moyennes entreprises fait que ces dernières ne possèdent pas autant de fonds propre qui peuvent être mis en garantie. Ce qui rend l'accès au crédit bancaire plus difficile ou plus onéreux en raison de cette faible possession de fonds propres.

Des fonds propres négatifs, signifie que les dettes dépassent la valeur totale du patrimoine net de l'entreprise et qu'elle n'est plus en mesure de financer son activité. Donc la possession de ces capitaux propres est un bon indicateur de stabilité et de capacité de remboursement. Une entreprise qui finance une bonne partie de son projet via une augmentation de capital aura de meilleures garanties à présenter aux organismes de crédit.

### 3. La gouvernance des PME <sup>2</sup>

La gouvernance d'entreprise est le système par lequel les entreprises sont dirigées et contrôlées. Les conseils d'administration sont responsables de la gouvernance de leurs entreprises. Le rôle des actionnaires dans la gouvernance est de nommer les administrateurs et les auditeurs et de s'assurer qu'une structure de gouvernance appropriée est en place.

Cette gouvernance est importante car elle crée un système de règles et de pratiques, qui détermine le mode de fonctionnement d'une entreprise et la manière dont elle aligne les intérêts de toutes ses parties prenantes. Une bonne gouvernance d'entreprise conduit à des pratiques commerciales éthiques, ce qui conduit à la viabilité financière. À son tour, cela peut attirer les investisseurs et assurer les banquiers.

Le problème de gouvernance au niveau des PME est dû au faible niveau d'alphabétisation des promoteurs. De nombreuses PME en Algérie se caractérisent par une déficience dans les

---

<sup>1</sup> -Ashiqur (R), Jaroslav (B), Thomas (K), Ladislav (T), « collateral requirements for SME loans : empirical evidence from the visegard countries », Tomas Bata university, 2017, P651-P653

<sup>2</sup> - <https://www.ifc.org> consulté le 12/06/2022 à 9h40

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

politiques gouvernementales. Or, l'incapacité du manager à gérer une équipe traduit son incapacité à bien gérer les fonds obtenus. Les enjeux de gouvernance se traduisent notamment par la distinction indiscriminée entre l'initiateur des ressources personnelles et les ressources de l'entreprise.

### 4. Les difficultés liées aux facteurs humains <sup>1</sup>

La qualité de la main-d'œuvre signifie que les employés sont motivés pour améliorer leurs compétences et leur créativité afin d'obtenir de meilleurs résultats tout en étant responsables de leurs performances. La qualité de la main-d'œuvre est également mesurée à l'aide des sous-variables suivantes : engagements, qualifications, expertise, orientation vers les résultats et responsabilité.

Bien que les PME fournissent une part considérable d'emploi mondial, les PME sont toujours confrontées à des défis majeurs en matière de conditions de travail, de productivité et d'informalité.

Les PME souffrent d'une pénurie de compétences, tant au niveau de l'équipe managériale que de la main-d'œuvre ; le manque de connaissances et la réticence de recrutement font que les PME sont moins enclines à investir dans la formation de la main-d'œuvre. Ce qui résulte la méfiance de bailleur de fonds face à la clientèle PME.

Le manque de ressources humaines est particulièrement pénalisant car c'est un facteur important d'innovation (Commission européenne, 1996). Deux solutions existent pour pallier le manque de ressources humaines ou le manque de compétences :

- Le canal externe inclut le recrutement de consultants, la sous-traitance ou la mise en place de partenariats
- La voie interne privilégie l'embauche la formation du personnel pour acquérir une compétence nouvelle (Thouvenin, 2002).

---

<sup>1</sup> - <https://www.ilo.org> consulté le 13/06/2022 à 17h

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

### 4.1. La personnalité entrepreneuriale du dirigeant

Le banquier tente d'analyser la personnalité du chef d'entreprise avec lequel il avait une relation. Toute opération de crédit aux PME dépend du dirigeant, car la centralisation des décisions stratégiques est liée à des caractéristiques personnelles de ce dernier telles que sa motivation, son enthousiasme et ses compétences en entrepreneuriat, management et en gestion d'entreprises.

### 5. L'insuffisance des garanties <sup>1</sup>

Les PME sont confrontées à des conditions de crédit strictes de la part des banques, car on prétend que les PME sont opaques lorsqu'il s'agit de l'information et ne peuvent généralement pas fournir des états financiers vérifiés lorsqu'elles cherchent à obtenir un financement bancaire. C'est pour cette raison que la banque impose des exigences en matière de garantie dans un contrat de prêt qui est considéré comme une pratique traditionnelle pour éliminer l'opacité de l'information et d'aligner l'intérêt des emprunteurs avec celui des banquiers.

D'après les résultats de l'enquête BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) de la BERD et de la Banque mondiale en Europe de l'Est et en Asie centrale indiquent que les garanties constituent le quatrième obstacle le plus important des financements externes. La littérature antérieure suggère que les garanties peuvent réduire les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral dans un contrat de prêt parce que les garanties peuvent agir comme un dispositif de signalisation permettant aux banques de trier les emprunteurs de qualité des emprunteurs à risque

L'influence du patrimoine personnel des emprunteurs des PME peut aider à obtenir un financement bancaire car, parfois, le patrimoine personnel est indissociable des actifs de l'entreprise. Dans ce cas, un individu peut donner ses actifs personnels en garantie aux banques et obtenir un financement.

---

<sup>1</sup> - David Dzigba, « corporate governance practice among small and medium scale enterprises (SMEs) in Ghana ; impact on access to credit », master's thesis in business administration, MBA programme, BTH, (2015), p14.

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

### 6. La corruption et la bureaucratie <sup>1</sup>

La plupart des économistes s'accordent à dire que la corruption nuit à la croissance des entreprises et au développement économique global. Elle agit comme un impôt sur le secteur privé, accroît l'incertitude quant aux flux de revenus futurs et affaiblit les forces concurrentielles en récompensant les entreprises les mieux connectées plutôt que celles qui sont plus efficaces.

Les résultats de l'étude estiment que les obstacles bureaucratiques excessifs dans le secteur des PME sont liés à la corruption. Nous concluons donc qu'il existe une relation négative significative entre la corruption et la bureaucratie et la croissance des PME. Il est donc recommandé que le gouvernement fasse un pas pour lutter contre la corruption dans le secteur des PME en assurant la transparence et la responsabilité des agents publics et en rationalisant ses systèmes et activités dans le secteur pour réduire les obstacles administratifs excessifs.

### 7. L'influence du cadre réglementaire

L'histoire des crises financières, en particulier les crises financières du XXe siècle, montre que le système bancaire est vital pour la croissance d'un pays, mais il n'est pas à l'abri de l'instabilité. Cette instabilité sous la forme de fortes fluctuations des prix, de création irraisonnable et démesurée de monnaie (scripturale) peut avoir un impact négatif sur la réalisation des projets d'investissement du secteur privé et la croissance du pays. C'est pour cette raison la régularisation du système bancaire joue un rôle important dans une économie de marché comme l'Algérie. À cette fin, les autorités monétaires ont mis en place un système de supervision et du suivi des banques à travers la Commission bancaire de réglementation bancaire afin de respecter l'orthodoxie bancaire et de se conformer aux règles et normes préétablies. Donc, il faut d'abord redéfinir la politique de crédit en révisant les conditions des banques commerciales et par la mise en œuvre d'une politique de rationnement de crédit.

---

<sup>1</sup> <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/does-corruption-make-it-harder-smes-obtain-credit> consulté le 15/06/2022 à 15h30

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

Les conditions de banque : par ce biais, L'autorité monétaire entend ainsi contrôler les conditions d'attribution des crédits par le biais des commissions et des taux d'intérêt pratiqués par les banques commerciales. En cas d'« inflation » de la masse monétaire, la banque centrale a durci les conditions bancaires : l'offre de crédit est devenue plus chère et la demande baisse.

Ce processus a entraîné des pénalités pour les entreprises qui dépendent principalement du crédit pour financer leurs activités. L'encadrement ou le rationnement du crédit : cette technique comprend des restrictions directes et obligatoires sur le volume crédit accordé par les banques.

Par conséquent, le financement bancaire des PME est soumis aux contraintes des conditions de politique monétaire. C'est une autre raison pour laquelle les banques se sont retirées du financement des entreprises.

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

### **Section 02 : le rationnement du crédit<sup>1</sup>**

La gestion du risque de crédit et les objectifs de rentabilité poussent les banques à adopter la forme organisationnelle qui rationne le crédit. Le rationnement du crédit aux P.M.E. est un sujet de discussion qui suscite beaucoup de controverses. Les PME sont potentiellement plus vulnérables que les grandes entreprises en termes de financement.

#### **1. Evaluation des demandes de crédits des PME par les banques**

Lorsque les PME soumettent des demandes de crédit aux banques, elles doivent d'abord présenter les documents nécessaires tels que le dossier juridique de l'entreprise, le dossier financier, le projet d'affaires et le dossier des garanties. En ce qui concerne les rapports financiers, il y a souvent certaines omissions quant aux informations exigées, et la pauvre qualité de l'information fournie ne satisfait pas toujours les banques. D'ailleurs, les problèmes concernant le projet d'affaires sont également une cause citée pour laquelle les banques refusent d'octroyer des crédits aux PME. 48% des PME considèrent la procédure bureaucratique des banques comme une barrière importante. En fait, 35% des demandes de crédit des PME sont refusées à cause de la mauvaise présentation de dossiers. Lorsque le financement est accepté, les banques peuvent réduire leurs pertes en faisant appel à différents mécanismes, selon le risque qu'elles estiment le plus probable ainsi que selon son ampleur.

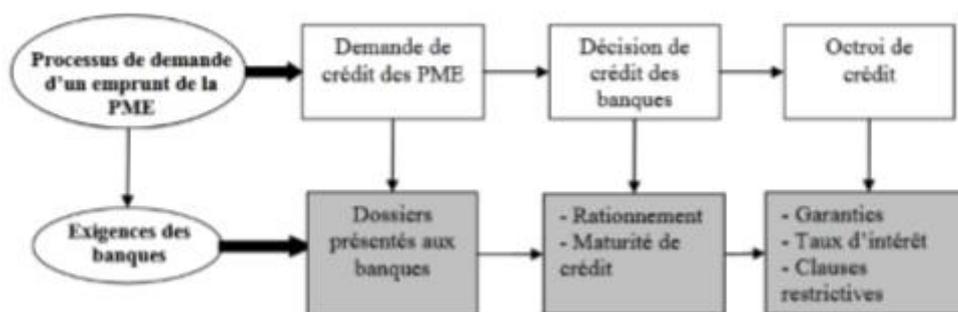
---

<sup>1</sup> -Jean-Marc Tallon, « taux d'intérêt, rationnement du crédit et déséquilibre macroéconomique. », magistère d'économie, université de paris 1, (1988), P127.

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

Figure n°1: Conditions de crédit imposées aux PME



Source: Financement bancaire des pme: Cas d'étude du Vietnam, Faculté des études supérieures de l'Université Laval

### 2. Théories du rationnement de crédit

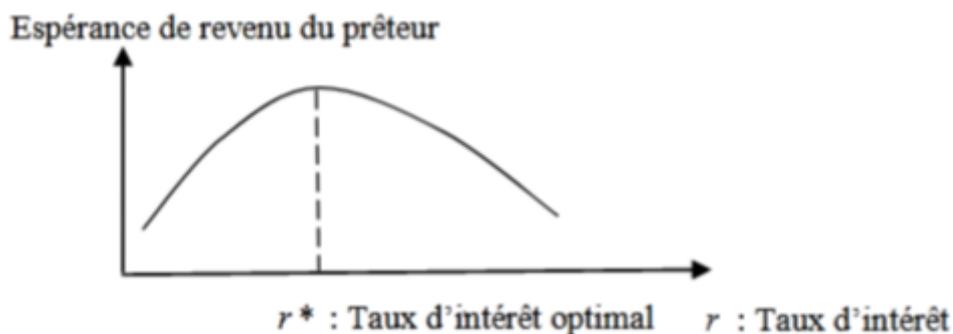
Comme corollaire de l'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur, le rationnement du crédit est une situation où la banque refuse d'accorder un crédit à un emprunteur potentiel alors même que ce dernier est disposé à accepter un taux d'intérêt supérieur au taux d'intérêt en cours. Bien que le taux d'intérêt soit un élément positif pour la banque car étant le plus souvent la principale source de ses revenus, il peut également constituer un élément négatif car il peut affecter le risque du pool de crédits acceptés par la banque.

En effet, l'augmentation du taux d'intérêt au-delà d'un certain niveau peut, d'une part décourager les entreprises les moins risquées (effet de sélection adverse) et d'autre part, inciter les firmes à choisir des projets plus risqués (effet d'aléa moral). L'augmentation du risque de crédit ainsi provoquée par une hausse du taux d'intérêt peut donc impliquer que l'espérance de revenu du prêteur ne soit pas monotone, mais ait la forme décrite à la **figure02** En conséquence, la stratégie optimale de la banque sera de rationner le crédit même s'il existe des emprunteurs potentiels disposés à accepter un taux d'intérêt supérieur à  $r^*$  (Stiglitz & Weiss, 1981)

Figure n°2: Relation entre espérance de revenu du prêteur et taux d'intérêt

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---



Source : GLIZ (Abdelkader) : « asymétrie d'information et financement en Algérie », La Revue du FINANCIER, 2015.

Le rationnement de crédit est la stratégie optimale à adopter selon la banque, pour résoudre les problèmes d'asymétrie d'information. Pour minimiser le risque d'aléa moral, les banques préfèrent de limiter le nombre ou le volume des crédits distribués (Stiglitz et Weiss, 1981), poussant ainsi les emprunteurs à utiliser d'une manière efficace les fonds sollicités.

### a) Le rationnement de crédit et garantie

BESTER (1985) a considéré le fait que lors de l'octroi du crédit, la banque ne prend pas en compte le taux d'intérêt et les garanties de façon séparée, mais plutôt simultanément.

Il montre que le rationnement du crédit peut alors disparaître si la banque propose aux emprunteurs potentiels un menu de contrats sous la forme de couples (taux d'intérêt, garantie), avec un premier type de contrats comprenant un taux d'intérêt faible et un niveau élevé de garantie et un second type de contrats comprenant, au contraire, un taux d'intérêt élevé et un niveau faible de garantie. Dans cette démarche, devenue classique dans les modèles de filtrage (screening), chaque type de firme choisit le contrat qui lui est approprié, ce qui permet à la banque de distinguer entre les firmes selon le niveau de risque.

Dans ce mécanisme d'auto sélection, la firme faiblement risquée préfère plus de garanties avec un taux d'intérêt moindre. Par contre, la firme hautement risquée préfère moins de garanties avec un taux d'intérêt plus élevé.

## Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit

---

Ce mécanisme de filtrage permet de séparer les firmes selon leur niveau de risque et fournit ainsi une explication rationnelle à l'utilisation des garanties par les banques, en particulier pour les Petites et Moyennes Entreprises –PME. Cependant, si la firme faiblement risquée ne dispose pas de garanties suffisantes pour se distinguer de la firme hautement risquée, comme par exemple dans le cas de nouvelles firmes, alors la séparation entre les deux types de firmes peut ne pas avoir lieu, ce qui peut favoriser la sélection adverse et donc le rationnement du crédit (Bester, 1987).

### **b) le rationnement de crédit et les coûts de monitoring**

Williamson (1987) a montré que l'existence de coûts de monitoring est une autre justification possible à l'apparition du rationnement du crédit. En situation d'asymétrie d'information, les coûts de monitoring représentent les coûts devant être supportés par le financier pour la vérification du résultat financier annoncé par l'entrepreneur. Cette vérification s'avère être nécessaire, car lorsque le revenu du financier externe est en fonction du résultat financier annoncé par l'entrepreneur, alors, ce dernier est incité à en minimiser le niveau.

Comme premier résultat de sa modélisation, Williamson (1987) montre que le contrat de dette (paiement par l'entrepreneur d'une somme fixe, indépendamment du résultat financier) est un contrat de financement optimal car il minimise les coûts du monitoring. Williamson (1987) montre par la suite qu'en présence de coûts de monitoring, l'espérance de revenu du prêteur n'est pas monotone par rapport au taux d'intérêt, mais a la forme de la figure 02 ci-dessus. Dans cette démarche, les coûts de monitoring jouent un rôle crucial dans l'explication de la concavité de l'espérance de revenu du prêteur.

En effet, si le prêteur augmente le taux d'intérêt, il pourrait provoquer une augmentation du risque de faillite et de l'espérance des coûts de faillite. Si l'augmentation des coûts de monitoring qui en découlent excède celle des revenus d'intérêt, alors l'augmentation du taux d'intérêt peut provoquer une diminution de l'espérance de revenu du prêteur, ce qui explique le refus du prêteur d'octroyer un crédit même si l'emprunteur est disposé à accepter un taux d'intérêt plus élevé.

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

### **c) le rationnement de crédit et les caractéristiques de l'entrepreneur**

C'est vrai que le premier souci de la banque est de vérifier la capacité de l'entreprise à dégager des résultats financiers pour rembourser le crédit mais, elle s'intéresse en second degré par la qualité de l'entrepreneur et ses caractéristiques. En effet, lorsque l'entrepreneur n'arrive pas à convaincre le banquier qu'il mérite d'être financé, le banquier ne va pas lui accorder un crédit même si il est prêt à accepter un niveau d'intérêt élevé.

### **d) le rationnement de crédit et la relation bancaire de long terme**

Le recours par une entreprise à une seule banque dans une relation de long terme permet de réduire l'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur, ce qui est de nature à réduire l'acuité du rationnement du crédit. Mais ce faisant, l'entreprise s'expose au risque de hold-up car la banque acquiert une position monopoliste lui permettant d'extraire une rente informationnelle. Afin de réduire ce risque, l'entreprise peut opter pour la multi bancarisé mettant ainsi les banques en situation de concurrence, ce qui peut avoir pour conséquence l'accroissement de la part du financement bancaire dans l'endettement de l'entreprise.

Cette option a cependant pour inconvénient d'accroître le coût de l'intermédiation financière car plusieurs banques cherchent à acquérir l'information sur l'entreprise. Von Thadden (1995) montre qu'une meilleure alternative est envisageable au problème de holdup. La solution préconisée par cet auteur consiste à définir plusieurs sous-périodes à l'intérieur du contrat de crédit à long terme. A l'issue de chaque sous-période, la banque peut mettre fin au financement. Mais si elle choisit de poursuivre ce dernier, des clauses contractuelles spécifiques doivent être préétablis. Tout en réduisant la rente d'information de la banque, ce mécanisme permet de rétablir, au moins partiellement, les avantages de la relation à long terme avec une seule banque.

### **3. Autres mesures prises contre l'asymétrie d'information**

Le rationnement de crédit n'est pas la seule solution de la banque face aux problèmes de l'asymétrie d'information. Pour réduire ce risque, la banque peut prendre d'autres mesures

#### **3.1. Les garanties**

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

À cause de l'asymétrie d'information, les banques demandent souvent aux PME des garanties. Ces dernières permettent de réduire la perte monétaire des banques lorsque le risque de crédit se matérialise. Elles peuvent également limiter le risque d'anti-sélection, le risque moral et le rationnement de crédit. Les banques se basent sur le niveau de risque des emprunteurs pour demander des garanties à savoir que l'ampleur des garanties exigées augmente directement avec le risque perçu de l'emprunteur. Il y a deux types de garanties que sont la garantie « interne » et la garantie « externe ». La première est composée par les actifs de l'entreprise dont les bâtiments, les équipements, les machines, les stocks. La deuxième est composée par les actifs qui n'appartiennent pas à l'entreprise tels que les actifs de l'entrepreneur.

### **3.1.Maturité de la dette**

Selon l'étude de Jansen et Wtterwulghe, les dettes à court terme occupent une partie importante dans la structure de financement des PME. La maturité des dettes serait expliquée notamment selon le modèle d'agence, à savoir que plus les coûts de cette relation ne sont importants, plus les dettes n'auront une courte durée, ainsi que par la théorie du signal qui suggère qu'une entreprise qui voudrait des emprunts à court terme signifierait sa capacité de rembourser rapidement ses engagements. Certains auteurs font appel également aux théories liées à la fiscalité, alors que le fardeau fiscal des PME est relativement faible. Généralement, les courtes maturités sont associées aux nouvelles entreprises qui n'ont pas d'historique de crédit.

### **3.2. Clauses du contrat de crédit**

Les banques ne peuvent pas surveiller toutes les actions des PME, elles imposent alors des clauses strictes dans les contrats de crédit afin de réduire leurs actions risquées ou leurs comportements opportunistes. Nous pouvons ainsi retrouver dans les contrats de financement des contraintes sur le niveau d'endettement, l'utilisation de financement, l'émission de rapports financiers périodiques, le versement de dividendes, l'augmentation des salaires des membres de la direction, etc.

## **Chapitre 02 : les contraintes d'endettement et le rationnement du crédit**

---

### **Conclusion du chapitre 02**

Pour conclure nous sommes arrivés à mettre le point sur l'importance des PME dans l'économie. Toutefois, il semble que leur croissance soit contrainte, notamment en raison de problèmes de financement. Certaines caractéristiques spécifiques aux PME influencent fortement leur accès au financement externe, qu'on parle de la faible capacité financière de certaines d'entre elles, des compétences parfois limitées des entrepreneurs et d'une asymétrie de l'information élevée entre la PME et ses créanciers.

L'opacité des PME représente un élément très important pour la prise des décisions des crédits. Les banques trouvent du mal à résoudre complètement ce problème et elles acceptent de payer des coûts plus élevés afin de collecter de l'information indispensable à la prise de la bonne décision. Cependant, elles n'arrivent pas toujours à rentabiliser les crédits octroyés donc elles essayent d'éviter ce problème en rationnant les clients qu'elles jugent opaques ou non rentables. Le rationnement est généralement étudié dans un contexte macroéconomique.

Dans ce chapitre nous sommes aussi arrivés à ce que l'asymétrie de l'information touche que les petites et très petites entreprises car elles ne disposent pas des états financiers ou une comptabilité qui prouve toutes ces transactions financières.

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## Introduction du chapitre 03

Après avoir présenté la thématique dans les deux chapitres précédents, celui-ci vise l'étude et l'analyse profonde de la problématique posée par le financement bancaire des TPE/PE dans une situation de financement contraignante

Le chapitre est scindé en trois sections dont une dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil et à son fonctionnement pour localiser et bien définir la stratégie de la banque algérienne vis-à-vis des PME

La deuxième section traitera en amont et en aval les besoins réels de la PME en tant que client, ainsi que l'offre du CPA sur le segment de la PME, cette étude sera à son tour évaluée pour établir un diagnostic interne et externe comparant l'offre de la banque CPA sur ce segment en particulier avec les banques publiques et privées sur le marché

Une interprétation des données de l'analyse descriptive fera le sujet de la troisième section afin de pouvoir diminuer les contraintes liées au financement des PME en recommandant des conseils préventifs et correctifs satisfaisant toutes les parties prenantes.

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de l'agence d'exploitation de Kolea (164) du Crédit Populaire d'Algérie. Dans cette partie nous allons décrire l'organisme d'accueil «Agence CPA 164», et analyser le portefeuille PME du Crédit Populaire d'Algérie « CPA ».

### 1 .Présentation du CPA banque

#### 1.1. Historique

Le CPA a été créé en 1966 par l'ordonnance n° 66-366 du 29 Décembre. Ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n° 67-78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle, il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et Industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) mais aussi d'autres banques étrangères à savoir, la Banque Alger Misr, Société Marseillaise de Crédit et Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB).

En 1985, le CPA a cédé 40 agences afin de donner naissance à la Banque de Développement Durable (BDL). Il lui a également transféré pas moins de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèle. En 1989, Le CPA est devenu une organisation économique publique sous la forme juridique SPA, suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises qui vise les réformes de l'économie algérienne. En 1996, a été marquée par le placement du CPA sous tutelle du ministère des finances en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat. En 1997, le CPA a obtenu son agrément du Conseil National de la Monnaie et du Crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie après la BNA à être agréée et faire partie de l'Association des Banques et Établissements Financiers (ABEF). Ce fut après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la Loi sur la Monnaie et le Crédit (loi 90-10 du 14 avril 1990). En 2005, Le CPA a opté pour une stratégie d'externalisation qui vise le transfert de quelques activités (le gardiennage, la sécurité et le transport de fonds), à la responsabilité de la société AMNAL (entreprise étatique de service et d'équipements de sécurité). Les travaux d'impression avaient pour leur part été confiés à CPA-PRINT. Le lancement du projet de la privatisation du CPA par les autorités monétaires algériennes a vu le jour en octobre 2006, mais ce projet a été suspendu en novembre 2007 en raison de la crise financière « des Subprimes ». Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA est une banque commerciale. Il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

de toutes entreprises, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions, etc.

### 1.2. Capital sociale du CPA

Actuellement, le capital social du Crédit Populaire d'Algérie s'élève à 48 milliards de dinars. Sa dernière augmentation s'élève à 63,82% en 2010, suite à la décision de l'AGE (Assemblée Générale Extraordinaire). Le montant de l'augmentation qui est de 18.7 milliards de dinars a été représenté par l'émission de 1 870 nouvelles actions de valeurs nominales de dix millions de dinars, chacune souscrite intégralement par l'Etat et détenues par le Trésor public. En conséquence, le capital social du CPA est divisé en 4 800 actions avec une valeur nominale de dix millions de dinars. Ses actions ne sont pas matérialisées puisqu'elles font l'objet d'une inscription en compte auprès de la banque au profit du Trésor public.

### 1.3. Nombre d'agence du CPA

Nous comptons actuellement 160 agences pour le CPA, toutes chapeautées territorialement par 15 groupes d'exploitations. Les agences sont classées en trois catégories : première, deuxième et troisième catégorie. Cette classification est faite en fonction des actifs disponibles au niveau de chaque agence (Emplois, Personnel...).

**Tableau 1 : L'évolution de nombre d'agences du CPA durant la période 2015 à 2020**

| Année  | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| Nombre | 141  | 143  | 143  | 149  | 150  | 160  |

**Source :** Les rapports annuels du Crédit Populaire d'Algérie, Edition 2021 et l'information collectée au sein du CPA.

### 2. Présentation de l'agence CPA 164 :

L'agence d'exploitation Kolea 164, est une agence locale d'exploitation, qui se situe au plein centre-ville. Cette agence n'est pas l'unique agence de Crédit Populaire en Algérie au niveau de la wilaya de Tipaza. Elle est rattachée au groupe d'exploitation de cette dernière.

Comme déjà précisé le CPA divise ses agences en trois catégories en fonction du niveau d'activité et en fonction de moyens offerts. De ce fait, l'agence 164 est classée en 1ère catégorie et est considérée comme étant une agence principale.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### 2.1. Les missions de l'agence CPA N° 199

Selon **B. MICHEL**, l'agence bancaire « constitue une décentralisation géographique du siège. Cette caractéristique est importante pour le marketing. C'est à travers l'agence que le client se fait une idée de sa banque, et c'est dans ce contact entre le client et le personnel de l'agence que se jouent l'achat et la vente des produits et des services de la banque. ». De ce fait, l'agence bancaire du CPA permet :

La gestion d'une manière dynamique la relation commerciale avec la clientèle ;

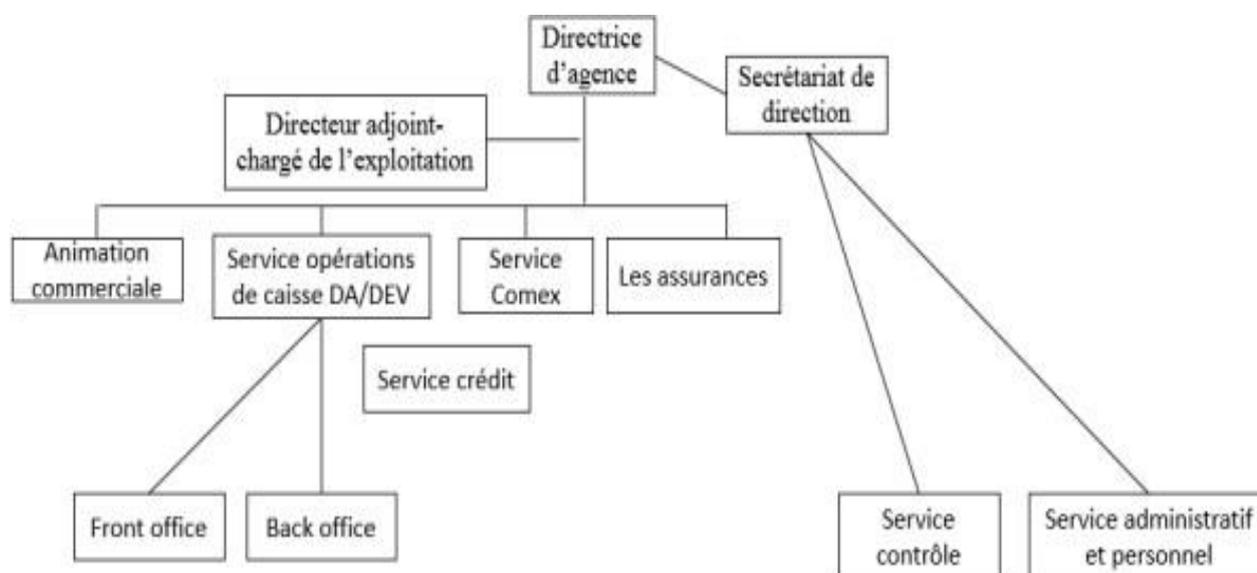
La constitution, l'analyse et la gestion des dossiers de crédit ;

Le traitement administratif et comptable de l'ensemble des opérations de la clientèle en dinars et en devise.

### 2.2. L'organigramme de l'agence CPA 164

L'organigramme de l'agence CPA 164 se représente comme suit :

**Figure: L'organigramme de l'agence 164 du CPA.**



**Source :** Le rapport annuel de l'agence 164 du CPA, Edition 2021.

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## 2.3. Les services de l'agence CPA 164

L'agence est un lieu public ouvert. Elle permet aux clients de procéder à des opérations bancaires. Ces opérations sont assurées auprès des différents

Services de l'agence. L'agence du crédit populaire d'Algérie 199 dispose de trois services principaux : service crédit, service commerce extérieur et service caisse.

### ➤ Service Crédit

Ce service est spécialisé dans le traitement des demandes de crédits.

L'ensemble des crédits passe par le même processus, qui se résume dans ce qui suit:

- Le montage de dossier ;
- Etude du dossier par le comité de crédit et prise de décision.  
Dans le cas d'un crédit d'investissement, la banque se base sur une étude de viabilité et rentabilité de projet.

Dans le cas d'un avis favorable, une convention entre la banque et le client sera élaborée et signée par les deux parties et une copie sera remise au client.

- La présentation des hypothèques et des assurances (garanties) nécessaires par le client demandeur de crédit.
- L'authentification des garanties par la banque sollicitée ;
- L'attribution de l'accord pour le crédit demandé au client par une autorisation de crédit ;
- Déblocage de crédit ;
- Le remboursement du crédit.

Nous distinguons plusieurs types de crédit à savoir : à court terme, à moyen terme, à long terme, à la consommation, immobilier, auprès des dispositifs.

### ➤ Service commerce extérieur

Ce service est chargé d'exécuter et de gérer les transactions des opérateurs résidents avec leurs partenaires étrangers, les principales missions de ce dernier sont :

- L'assurance des domiciliations, des importations et des exportations ainsi leur suivi ;

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

- Ouverture des lignes de crédits documentaires et des remises documentaires ;
- Elaboration des statistiques sur les opérations faites avec le monde extérieur, destinés aux autorités concernées telle que la banque d'Algérie.

Ce service met à la disposition de la clientèle du CPA les produits et les services suivants : La pré-domiciliation, La domiciliation, Le transfère libre, Le crédit documentaire, La remise documentaire.

### ➤ **Service opérations caisse en DA et DEV**

Ce service représente le service couvrant les mouvements de fonds, soit en devise local (Dinars) ou en devises étrangère. A savoir :

- Les dépôts et les retraits des fonds ;
- Les versements d'espèces et les remises de chèques à l'encaissement ;
- Les virements ;
- Les émissions de chèques de banque ;
- Les opérations en devises.

Pour faciliter ces opérations, le CPA met à la disposition de la clientèle les instruments de paiements suivants : Le chèque (ordinaire, d'épargne ou de banque), Virements de différents types (simple, permanent et multiple), Le prélèvement automatique, Les effets commerciaux, La carte interbancaire CIB, La carte visa.

Le service caisse s'organise en deux compartiments : Front office et Back office :

Le tableau ci-dessous montre les principales tâches effectuées au sein des deux compartiments du service « caisse » :

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Tableau02:** Les taches effectuées au sein du front office et back office.

|            | Front office  | Back office  |
|------------|---|--|
| Les taches | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les taches d'accueil.</li><li>✓ Les opérations courantes (Retrait, versement...etc.)</li><li>✓ Elaboration des statistiques quotidiennement sur les opérations de change, destinées aux autorités concernées telle que la Banque d'Algérie.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ La remise de chèque.</li><li>✓ Les virements bancaires.</li><li>✓ L'encaissement des effets commerciaux.</li><li>✓ La gestion des flux des système de télé compensation.</li><li>✓ La réception des demandes de carnet de chèques.</li></ul> |

Source : La lettre commune du CPA, édition 2020.

### 3. Présentation du portefeuille PME du CPA

Cette partie vise la compréhension du comportement de la PME domiciliée au niveau des agences bancaires du Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : Analyse des clients PME, leurs comptes et les transactions quotidiennes effectuées par cette catégorie de clientèle.

Pour exploiter les données disponibles au sein de la Direction Chargée de la PME, nous nous basons sur les hypothèses d'analyse suivantes :

- **Selon le critère « Secteur d'activité » :** Nous considérons que la PME peut être une personne physique ou morale, exècrent sur l'ensemble des secteurs d'activités sauf les exceptions suivantes : administration publique, Hydrocarbures, établissements financiers. La doination du secteur public dans ces exceptions nous conduit à biaiser notre analyse.
- **Selon la Forme juridique :** la PME peut prendre toutes les formes juridiques sauf les associations, sociétés civiles, SNC, SPA, coopératives, EPA, administrations locales, administrations centrales : Nous éliminons ces formes juridiques en raison de l'inexistence de la notion de la rentabilité/Profitabilité dans ces catégories de clientèle.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

- **Selon la catégorie de la Banque d'Algérie** : après avoir éliminé quelques organisations en utilisant les deux critères précédents. Les profils Banque d'Algérie correspondants à ces exceptions seront éliminés automatiquement
- **Selon la profession** : Dans une logique Rendement, nous éliminons aussi les fonctionnaires, employés, étudiants, magistrats, enseignement.

### ➤ Positionnement du CPA par rapport les banques de la place

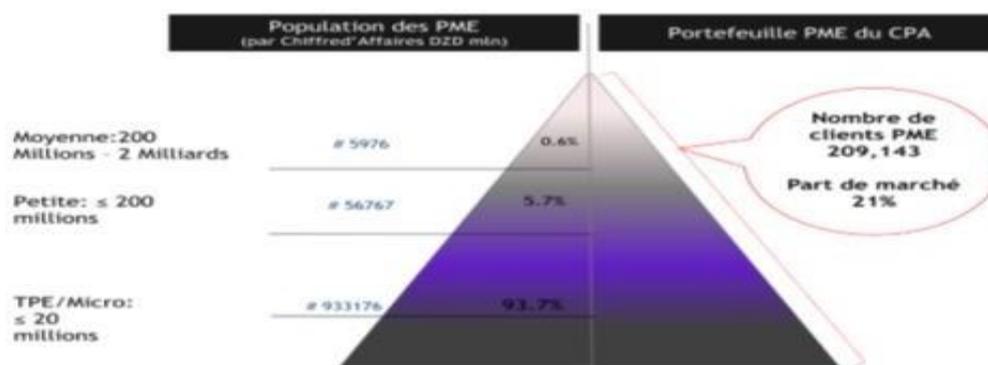
Le tableau suivant présente le nombre des PME ; par secteur d'activité ; domiciliées au niveau des agences bancaires du CPA par rapport au nombre total des PME en Algérie.

**Tableau : Positionnement du CPA par rapport aux autres banques**

|              | Nombre PME    | Nombre clients CPA | %          |
|--------------|---------------|--------------------|------------|
| Commerce     | 536374        | 91720              | 17,10%     |
| In Man       | 100051        | 13707              | 13,70%     |
| In Min       | 1374          | 290                | 21,10%     |
| Eau & Elec   | 2229          | 575                | 25,80%     |
| BTPH         | 9117          | 28301              |            |
| Services     | 296240        | 43251              | 14,60%     |
| Autres       | 50534         | 31299              |            |
| <b>Total</b> | <b>995919</b> | <b>209143</b>      | <b>21%</b> |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME.

**Figure 1 : la part du CPA dans le marché des PME**



Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### Constatations

- 21% des PME en Algérie sont des clients du CPA à l'addition d'un Benchmark élaborée permettant de déduire que le Crédit populaire demeure le leader du marché des PME

La Crédit Populaire d'Algérie :

- couvre la totalité des régions de l'Algérie (Un réseau d'exploitation constitué de 160 Agences)
- Détient une forte image de marque (Existence depuis 1966 et une qualité de services reconnus par sa clientèle).
- Secteur de la PME croit rapidement, et permet la réalisation des objectifs du plan macro-économique du pays (Diversification économique, Environnement de sous-traitance), et les objectifs fixés sur le plan micro-économique (Réalisation des profits, la Pérennité) ;
- La PME constitue une niche de croissance dans des secteurs majeurs. A Cet effet, le Crédit Populaire d'Algérie doit tirer d'avantage de ce segment : profiter de ces forces, et de saisir les opportunités offertes par le marché de la PME.

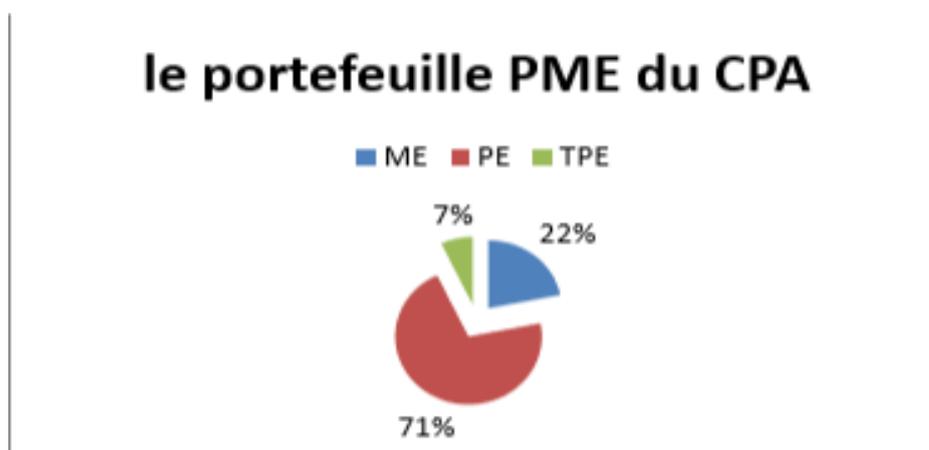
**Tableau3 : le portefeuille PME du CPA**

| Taille       | %PME<br>(Economie<br>Algérienne) | Marché | CPA    | %      |
|--------------|----------------------------------|--------|--------|--------|
| ME           | 0,60%                            | 5976   | 9063   | 4,33%  |
| PE           | 5,70%                            | 56767  | 29453  | 14,08% |
| TPE          | 93,70%                           | 933176 | 170627 | 81,58% |
| <b>Total</b> | 100%                             | 995919 | 209143 | 100%   |

**Source :** Elaboré à partir la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Figure 3** : le portefeuille PME du CPA.



**Source** : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

L'analyse ci-dessous permet de conclure que le portefeuille PME du CPA est caractérisé par la dominance des entreprises de taille très petite. (81,58% du total PME).

En totalité, les Très Petites et les Petites Entreprises représentent 95,67% des clients PME domiciliés au sein des agences du CPA, ce qui signifie que le Développement du portefeuille PME nécessite l'exploitation de la BDD des TPE et PE, Comme déjà démontré au deuxième Chapitre, les contraintes de financement et plus précisément l'asymétrie d'information freinent l'inclusion financière et l'intégration de ces deux sous-segments d'entreprise.

La partie suivante vise principalement à la compréhension du comportement de la PME cliente du CPA en utilisant les critères d'analyse suivants : Analyse par Clients et Analyse par Comptes.

### **Analyse par clients :**

- **Analyse selon les catégories de personne**

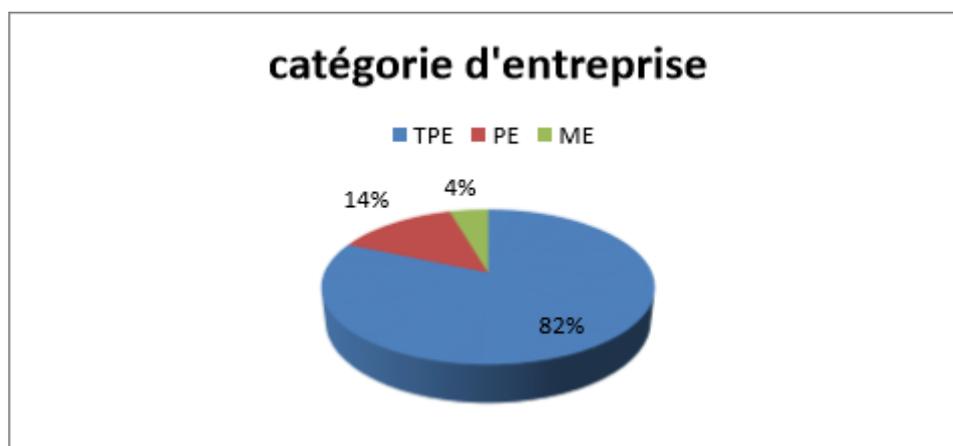
## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Tableau 4 : régime juridique des PME**

|                          | Très petite entreprise | Petite entreprise | Moyenne entreprise | Total PME | pourcentage |
|--------------------------|------------------------|-------------------|--------------------|-----------|-------------|
| <b>Personne morale</b>   | 12 322                 | 3 931             | 2 802              | 19055     | 9%          |
| <b>Personne physique</b> | 152375                 | 25377             | 6195               | 183947    | 88%         |
| <b>Autres individus</b>  | 5930                   | 145               | 66                 | 6141      | 3%          |
| <b>Total</b>             | 170627                 | 29453             | 9063               | 290143    | 100%        |
| <b>Pourcentage</b>       | 81.85%                 | 14.06%            | 4%                 | 100%      | 100%        |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

**Figure 4 : régime juridique des PME.**



Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME.

Le tableau et le graphe ci-dessus, démontre que le portefeuille PME du CPA est constitué de **209 143** clients (entreprise morale, et entreprise physique)

La population PME du CPA représente 9% des personnes morales et de 88% de personne physique

La population PME est dominée par le type d'affaire individuelle ou de professionnel (personne physique) représente 88% des PME domiciliées au CPA.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### ➤ Concentration géographique des PME clientes du CPA

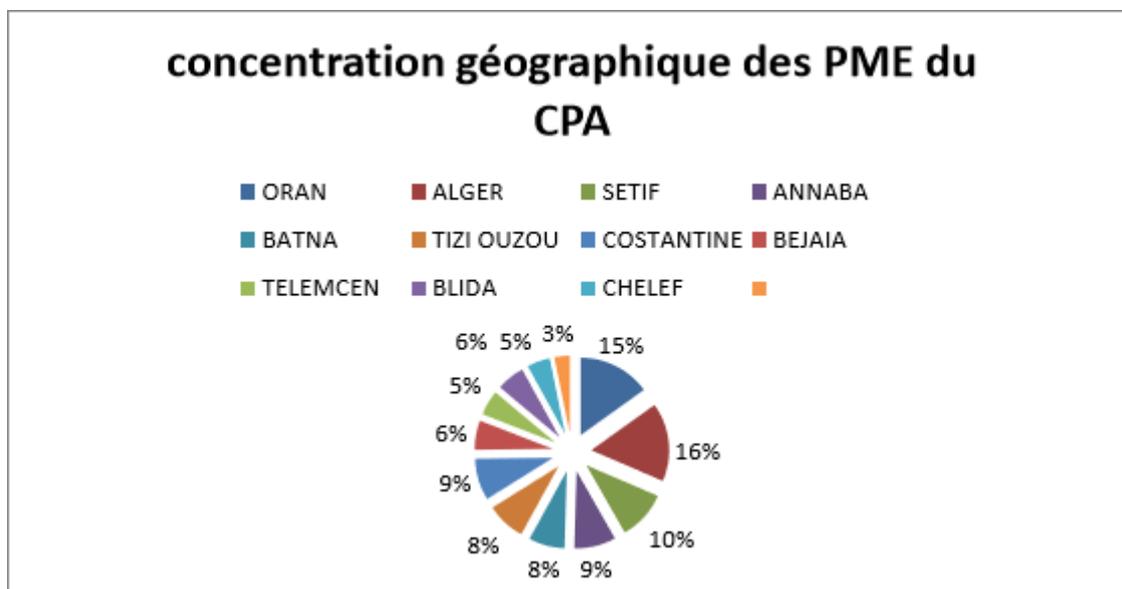
**Tableau 5 : distribution géographique des PME en Algérie**

|               | <b>TPE</b>    | <b>PE</b>    | <b>ME</b>   | <b>PME</b>    | <b>%</b>          |
|---------------|---------------|--------------|-------------|---------------|-------------------|
| <b>ORAN</b>   | <b>26037</b>  | <b>4130</b>  | <b>1334</b> | <b>31501</b>  | <b>15,06</b><br>% |
| <b>ALGER</b>  | <b>26681</b>  | <b>5725</b>  | <b>1993</b> | <b>34399</b>  | <b>16,45</b><br>% |
| <b>SETIF</b>  | <b>16714</b>  | <b>3410</b>  | <b>1411</b> | <b>21535</b>  | <b>10,30</b><br>% |
| <b>ANNAB</b>  | <b>15194</b>  | <b>2183</b>  | <b>721</b>  | <b>18098</b>  | <b>8,65%</b>      |
| <b>BATNA</b>  | <b>13144</b>  | <b>1823</b>  | <b>671</b>  | <b>15638</b>  | <b>7,48%</b>      |
| <b>TIZI</b>   | <b>14333</b>  | <b>2215</b>  | <b>446</b>  | <b>16994</b>  | <b>8,13%</b>      |
| <b>CONST</b>  | <b>15053</b>  | <b>2405</b>  | <b>793</b>  | <b>18251</b>  | <b>8,73%</b>      |
| <b>BEJAIA</b> | <b>10678</b>  | <b>1827</b>  | <b>335</b>  | <b>12840</b>  | <b>6,14%</b>      |
| <b>TELMC</b>  | <b>9099</b>   | <b>1461</b>  | <b>398</b>  | <b>10958</b>  | <b>5,24%</b>      |
| <b>BLIDA</b>  | <b>10546</b>  | <b>1321</b>  | <b>418</b>  | <b>12285</b>  | <b>5,87%</b>      |
| <b>CHELE</b>  | <b>8066</b>   | <b>1652</b>  | <b>229</b>  | <b>9947</b>   | <b>4,76%</b>      |
| <b>GHARD</b>  | <b>5082</b>   | <b>1301</b>  | <b>314</b>  | <b>6697</b>   | <b>3,20%</b>      |
| <b>TOTAL</b>  | <b>170627</b> | <b>29453</b> | <b>9063</b> | <b>209143</b> | <b>100%</b>       |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

Figure 5 : distribution géographique des PME en Algérie



Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

L'analyse des PME clientèle du CPA basée sur le critère de distribution géographique des 15 groupes d'exploitation indique que:

- Le réseau d'exploitation du CPA (15 groupes d'exploitation et 160 Agences) couvre la totalité des emplacements des PME en Algérie ;
- La grande majorité de la clientèle PME domiciliée au niveau du CPA, réside dans un corridor côtier (56,54%) ;
- Les Wilayas Oran, Alger, Sétif représentent la moitié de la totalité des PME cliente du CPA (49,93%) ;
- 31,26% PME du CPA exercent leurs activités dans les hauts plateaux.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

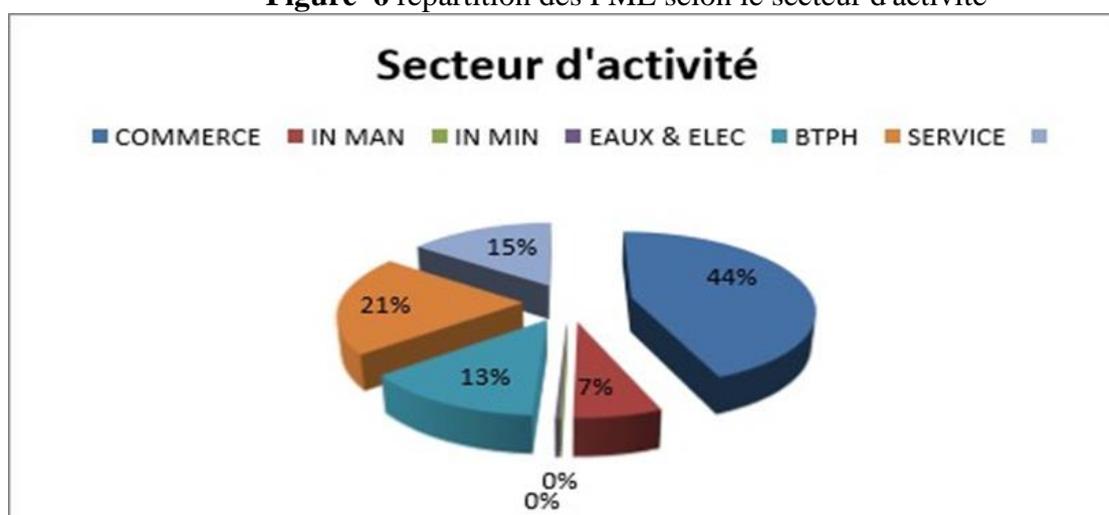
### ➤ Analyse par secteur d'activité

**Tableau 6** : répartition des PME selon le secteur d'activité

|                       | TPE           |             | PE           |             | ME          |             | Total<br>PME  | En %        |
|-----------------------|---------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
|                       | Nombre        | %           | Nombre       | %           | Nombre      | %           |               |             |
| <b>Commerce</b>       | 74931         | 43,90%      | 12948        | 43,96%      | 3841        | 42,38<br>%  | 91720         | 43,86%      |
| <b>In Man</b>         | 10906         | 6,39%       | 2004         | 6,80%       | 797         | 8,79%       | 3707          | 6,55%       |
| <b>In Min</b>         | 154           | 0,09%       | 74           | 0,25%       | 62          | 0,68%       | 290           | 0,14%       |
| <b>Eaux &amp;Elec</b> | 447           | 0,26%       | 80           | 0,27%       | 48          | 0,53%       | 575           | 0,27%       |
| <b>BTPH</b>           | 20883         | 12,24%      | 5389         | 18,30%      | 2079        | 22,94<br>%  | 28301         | 13,53%      |
| <b>Services</b>       | 37119         | 21,75%      | 5190         | 17,62%      | 942         | 10,39<br>%  | 43251         | 20,68%      |
| <b>Autres</b>         | 26237         | 15,37%      | 3768         | 12,79%      | 1294        | 14,28<br>%  | 31299         | 14,97%      |
| <b>Total</b>          | <b>170677</b> | <b>100%</b> | <b>29453</b> | <b>100%</b> | <b>9063</b> | <b>100%</b> | <b>209143</b> | <b>100%</b> |

**Source** : Elaboré à partir la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

**Figure 6** répartition des PME selon le secteur d'activité



**Source** : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

L'analyse suivante démontre que:

- La forte concentration des entreprises de taille très petite / petite et Moyenne sur les activités du négoce dans l'ordre qui suit (43,90% du total PME ; 43,96% et 42,38%) ;
- Les PME exerçant sur le secteur BTPH représentent 13,53% du total portefeuille ;
- Les compagnies industrielles représentent 6,69% seulement.

Cette présentation chiffrée va permettre à la banque de travailler sur l'idée de la séparation entre les différents secteurs d'activités lors du développement / mise en place de nouveaux produits car les besoins de la clientèle diffèrent d'un secteur à un autre.

### ➤ Analyse des PME domiciliées au niveau du CPA : Moyenne d'âge

**Tableau 7** moyenne d'âge des clients du CPA

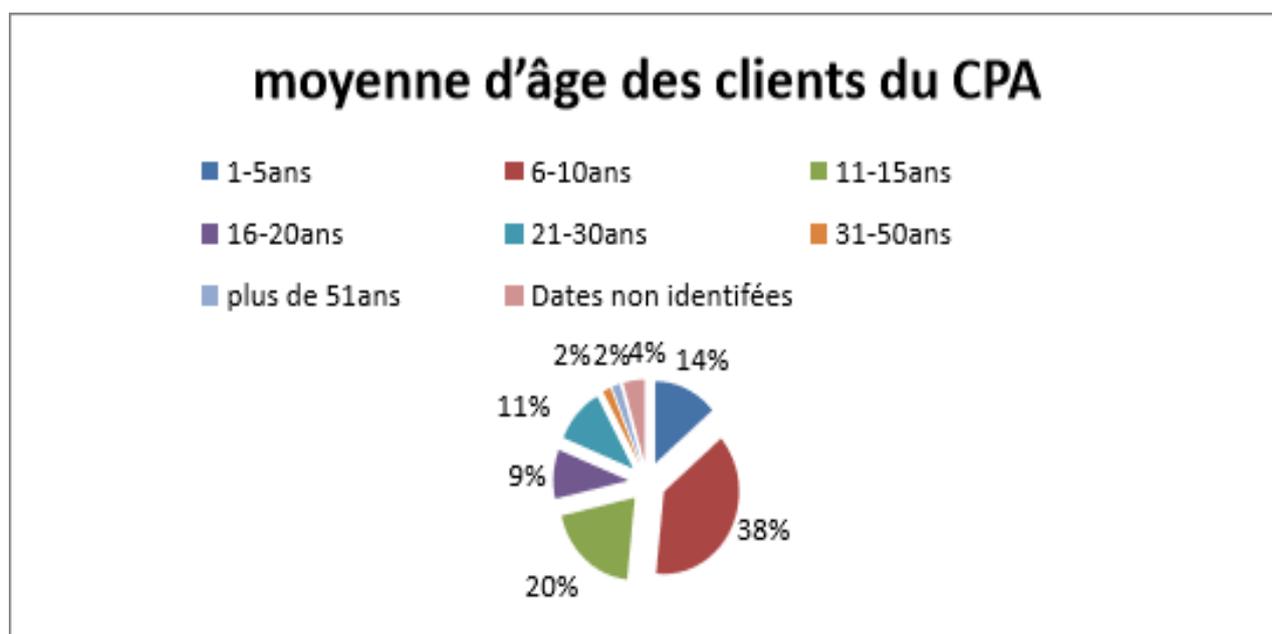
| Age                        | TPE    |        | PE     |        | ME     |        | Total PME | En %   |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|--------|
|                            | Nombre | %      | Nombre | %      | Nombre | %      |           |        |
| <b>1-5ans</b>              | 22033  | 12,91% | 5411   | 18,37% | 1330   | 14,68% | 28774     | 13,76% |
| <b>6-10ans</b>             | 68175  | 39,94% | 8861   | 30,09% | 2217   | 24,46% | 79253     | 37,89% |
| <b>11-15ans</b>            | 34139  | 20,00% | 5385   | 18,28% | 1860   | 20,52% | 41384     | 19,79% |
| <b>16-20ans</b>            | 14362  | 8,41%  | 4290   | 14,57% | 1571   | 17,33% | 20223     | 9,67%  |
| <b>21-30ans</b>            | 16992  | 9,96%  | 4155   | 14,11% | 1681   | 18,55% | 22828     | 10,92% |
| <b>31-50ans</b>            | 2857   | 1,67%  | 552    | 1,87%  | 165    | 1,82%  | 3574      | 1,71%  |
| <b>Plus de 51ans</b>       | 3125   | 1,83%  | 333    | 1,13%  | 114    | 1,26%  | 3572      | 1,71%  |
| <b>Date non Identifiée</b> | 8994   | 5,27%  | 466    | 1,58%  | 125    | 1,38%  | 9535      | 4,56%  |

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

|              |               |             |              |             |             |             |               |             |
|--------------|---------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
| <b>Total</b> | <b>170677</b> | <b>100%</b> | <b>29453</b> | <b>100%</b> | <b>9063</b> | <b>100%</b> | <b>209143</b> | <b>100%</b> |
|--------------|---------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|

**Source :** la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

**Figure 7** moyenne d'âge des clients du CPA



**Source :** la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

L'analyse effectuée permet, de constater que le portefeuille PME du CPA est dominé par les PME dont la moyenne d'âge est comprise entre 6 ans et 15 ans (57,68% du total PME) ;

Les bonnes pratiques bancaires indiquent que la date de création d'une entreprise permet d'évaluer le degré de maîtrise du marché par la société et sa rentabilité : Plus l'ancienneté de la société sur son secteur augmente, plus sa maîtrise du marché augmente

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### ➤ Analyse des PME domiciliées au niveau du CPA selon leur statut juridique

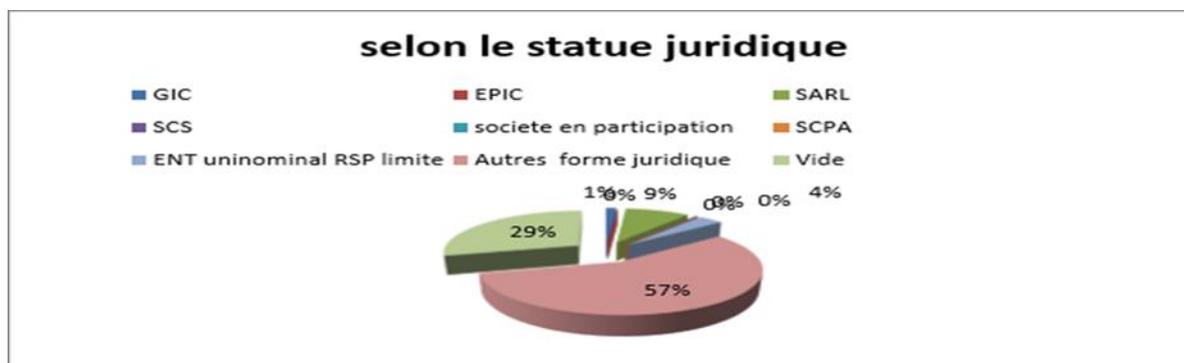
**Tableau 8** répartition des PME selon le statut juridique

|                                      | TPE           |             | PE           |             | ME          |             | Total<br>PME  | En %        |
|--------------------------------------|---------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
|                                      | Nombre        | %           | Nombre       | %           | Nombre      | %           |               |             |
| <b>GIC</b>                           | 2607          | 1,53%       | 314          | 1,07%       | 121         | 1,34%       | 3042          | 1,45%       |
| <b>EPIC</b>                          | 64            | 0,04%       | 11           | 0,04%       | 12          | 0,13%       | 87            | 0,04%       |
| <b>SARL</b>                          | 11993         | 7,03%       | 4132         | 14,03%      | 2903        | 32,03%      | 19028         | 9,10%       |
| <b>SCS</b>                           | 376           | 0,22%       | 81           | 0,28%       | 22          | 0,24%       | 479           | 0,23%       |
| <b>Société en participation</b>      | 74            | 0,04%       | 15           | 0,05%       | 9           | 0,10%       | 98            | 0,05%       |
| <b>SCPA</b>                          | 9             | 0,01%       | 3            | 0,01%       | 3           | 0,03%       | 15            | 0,01%       |
| <b>ENT unimominal<br/>RSP limite</b> | 4810          | 2,82%       | 1694         | 5,75%       | 789         | 8,71%       | 7293          | 3,49%       |
| <b>Autres formes<br/>juridique</b>   | 98378         | 57,64%      | 16533        | 56,13%      | 3679        | 40,59%      | 118590        | 56,70%      |
| <b>Vide</b>                          | 52366         | 30,68%      | 6670         | 22,65%      | 1525        | 16,83%      | 60511         | 28,93%      |
| <b>Total</b>                         | <b>170677</b> | <b>100%</b> | <b>29453</b> | <b>100%</b> | <b>9063</b> | <b>100%</b> | <b>209143</b> | <b>100%</b> |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Figure8** répartition des PME selon le statut juridique



Source : BDD disponible au niveau de la direction chargée de la PME

### Constatation

Seulement 9,10% des PME sont des SARL et 56,70% des clients ont le statut « Autres ». Selon le type de distribution, entre autre des entreprises individuelles

### 3.1. Analyse Compte

➤ Nombre des comptes :

| Nombre de compte | clients PME   | Pourcentage |
|------------------|---------------|-------------|
| 1 compte         | 311674        | 92,60%      |
| 2 comptes        | 20214         | 6%          |
| 3 comptes        | 3915          | 1.20%       |
| 4 comptes        | 712           | 0.20%       |
| <b>Total</b>     | <b>336515</b> | <b>100%</b> |

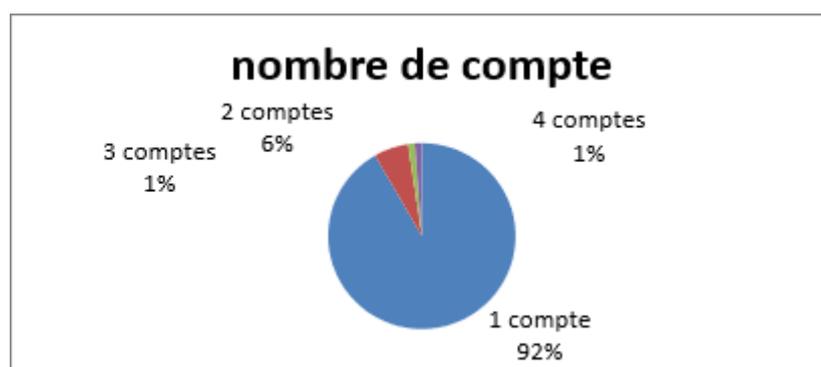
## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Tableau 9** nombre de comptes ouverts par les PME

| Nombres de comptes | clients PME   | Pourcentage |
|--------------------|---------------|-------------|
| <b>1 compte</b>    | 311674        | 92,60%      |
| <b>2 comptes</b>   | 20214         | 6%          |
| <b>3 comptes</b>   | 3915          | 1.20%       |
| <b>4 comptes</b>   | 712           | 0.20%       |
| <b>Total</b>       | <b>336515</b> | <b>100%</b> |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PM

**Figure 9** nombre de comptes ouverts à la PME



la

au niveau de la Direction Chargée de la PME

Source :  
BDD disponibles

Le graphe démontre que la vente croisée est très faible, seulement 7.4% des clients sont plus de 2 comptes et 92% des clients PME ont qu'un seul compte

Cela montre le faible taux d'équipement de la clientèle PME domiciliée au niveau du CPA.

### ➤ Type de compte

**Tableau 10** type de comptes ouverts à la PME.

| Type de compte          | Nombre        | Pourcentage |
|-------------------------|---------------|-------------|
| <b>Comptes courants</b> | 336515        | 91,15%      |
| <b>Comptes chèques</b>  | 783           | 0,21%       |
| <b>Comptes épargnes</b> | 11300         | 3,04%       |
| <b>Comptes devises</b>  | 20557         | 5,6%        |
| <b>Total</b>            | <b>369155</b> | <b>100%</b> |

Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

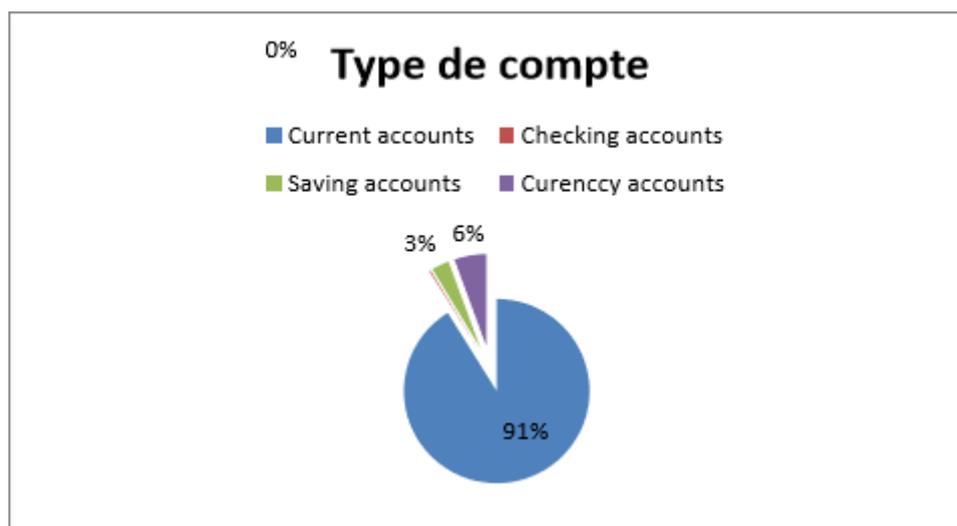
## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Tableau 10:** situation des comptes ouverts par la PME

| Statue de compte | No mbres      | %           |
|------------------|---------------|-------------|
| Comptes ouverts  | 349591        | 94,70%      |
| Comptes fermés   | 19564         | 5,30%       |
| <b>Total</b>     | <b>369155</b> | <b>100%</b> |

**Source :** la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

**Figure 10** type de comptes ouverts à la PME



**Source :** la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

### Constatations

- La majorité des clients PME ne procèdent que des comptes courants
- Le portefeuille PME du CPA à la fin de 2020 comprenait **349 591**comptesouverts.
- Les comptes courants représentent 91% des comptes ouverts.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

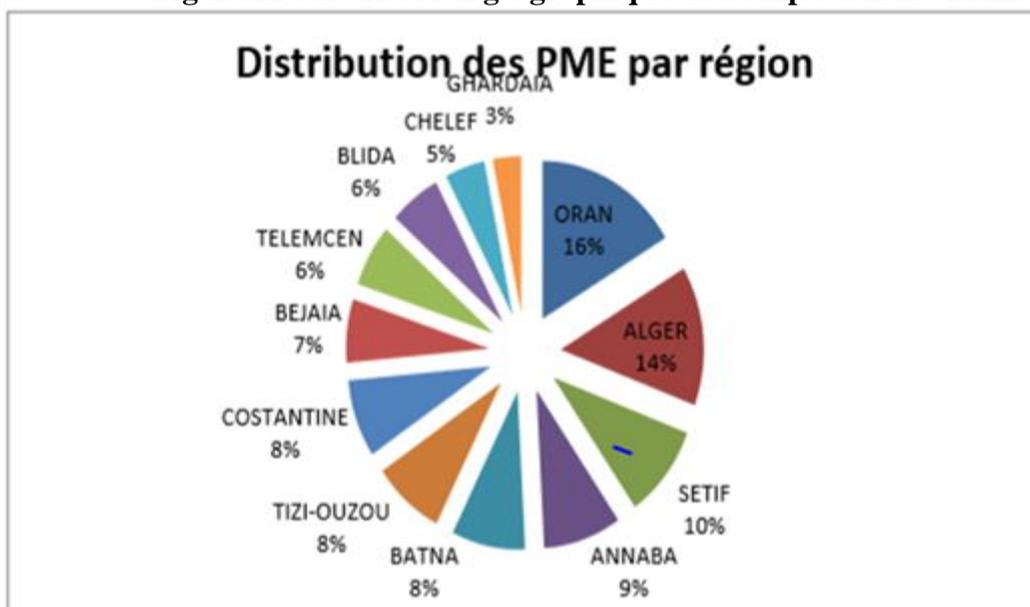
### ➤ La distribution géographique des comptes clients PME

**Tableau 1** distribution géographique des comptes clients PME

| Région       | Les comptes client PME | %           |
|--------------|------------------------|-------------|
| ORNA         | 60541                  | 16.4%       |
| ALGER        | 52789                  | 14.3%       |
| SETIF        | 35439                  | 9.6%        |
| ANNABA       | 32486                  | 8.8%        |
| BATNA        | 30640                  | 8.3%        |
| TIZI OUZOU   | 29901                  | 8.1%        |
| CONSTANTINE  | 29532                  | 8.0%        |
| BEJAIA       | 23995                  | 6.5%        |
| TELEMCEN     | 23626                  | 6.4%        |
| BLIDA        | 21411                  | 5.8%        |
| CHELEF       | 16612                  | 4.5%        |
| GHARDAIA     | 11148                  | 3.2%        |
| <b>TOTAL</b> | <b>369155</b>          | <b>100%</b> |

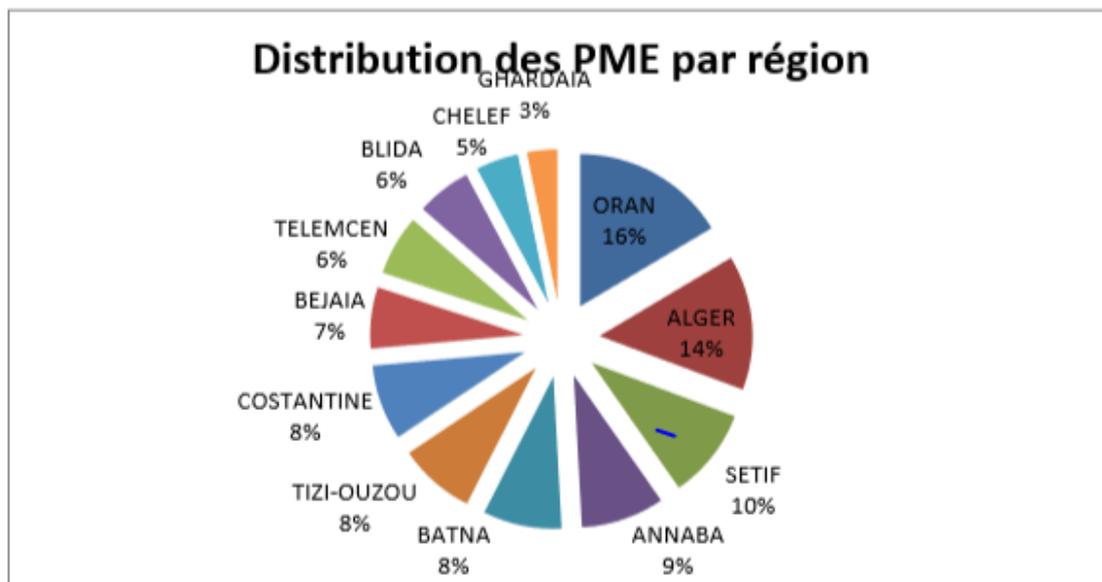
Source : la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

**Figure 11 : distribution géographique des comptes clients PME**



## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

**Figure 11** distributions géographiques des comptes clients PME



**Source :** la BDD disponibles au niveau de la Direction Chargée de la PME

La distribution des comptes PME reflète la distribution géographique des clients

La distribution des comptes est presque similaire par rapport à la clientèle d'Oran, Alger et Sétif représentant 40% du portefeuille.

### ➤ Les comptes actifs/dormants

Pour Analyser l'évolution des comptes dormants (non actifs), on se base sur les deux hypothèses suivantes :

- Durée d'ouverture de compte dépasse les deux ans ;
- Le mouvement confié (Virements + Versements + Remises de chèques + les effets escomptés) = 0.

L'analyse de la base de données « Portefeuille PME du CPA », en s'appuyant sur les deux hypothèses précédentes, conclue que :

- La durée moyenne d'inactivité des comptes dormants est de 1,288 jours en date Décembre 2020 ;

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

- 46% des commerçants détiennent des comptes dormants, la proportion la plus élevée. L'Agriculture est le secteur avec le taux le plus élevé (51%) de comptes dormants ;
- Les commerçants ont également la durée moyenne d'inactivité la plus élevée avec 1719 jours (4,7ans).

D'après cette analyse, nous pouvons expliquer ce taux d'inactivité des comptes ouverts à la PME par **la satisfaction médiocre des besoins de cette dernière.**

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## Section 02 : La compréhension des exigences de la clientèle PME :

Cette partie vise essentiellement à comprendre le déroulement du financement bancaire des PME en Algérie en prenant comme exemple d'un diagnostic interne l'offre du CPA sur ce segment pour ensuite établir un diagnostic externe pour faciliter la compréhension des exigences de la clientèle PME sur le marché bancaire.

### 1. Diagnostic interne (les offres du CPA sur le segment de la PME)

A travers ce diagnostic interne une présentation des différents produits du crédit offert par le crédit populaire d'Algérie sera établie ce qui permettra d'en tirer les forces/faiblesses de la banques dans la commercialisation de ses produits sur le marché de la PME.

Le produit de crédit offert diffère en fonction du besoin de financement exprimé par la PME. A cet effet, le Crédit Populaire d'Algérie propose deux catégories de crédit : Crédits d'exploitation « Crédits à court terme » et Crédits d'investissement « Crédits à moyen et long terme ». Cette classification des crédits se base sur l'idée de la diversification de la gamme des produits de crédit offerts.

#### 1.1. Crédit d'exploitation « crédits à court terme »

Le crédit d'exploitation est accordé aux entreprise pour faire face aux problèmes de trésorerie et aux décalages de paiement (Délais de rotation des stocks, Délais de remboursement des clients...).

Cette catégorie des produits de crédit consiste des crédits décaissables « Crédits par caisse », ou non décaissables par la banque « Crédits par signature »

- **Crédit par caisse** : Ce sont des crédits à court terme qui donnent lieu à des décaissements réels et peuvent être regroupés en deux catégories :
  1. Crédits directs **globaux** qui ne sont pas affectés à un actif circulant déterminé (pour le financement du BFR)
  2. Crédits directs **spécifiques** qui sont affectés à un actif circulant et assortis d'une garantie réelle.
- **Crédit par signature** : Un crédit par signature se caractérise par l'apport de concours de la banque uniquement par sa signature sans supporter les charges de trésorerie. Il permet à l'emprunteur de différer certains décaissements, les éviter ou encore accélérer les rentrées de fonds.

#### 1.2. Crédit d'investissement

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

L'insuffisance de l'autofinancement pousse l'entreprise à chercher une ressource stable comme mode de financement tel qu'un emprunt à long terme (Crédit d'investissement) ou l'appel à un autre dispositif comme le crédit-bail (Leasing).

Les crédits à long terme sont destinés généralement à financer des constructions importantes, acquisition de logements ou d'équipements très chères. A cet effet, le CMT « Crédit à Moyen Terme » est pour une durée de 7 ans au maximum, par contre le CLT « Crédit à Long Terme » est sollicité pour une durée de remboursement comprise entre 7 ans et 15 ans.

### **2. Diagnostic externe**

#### **2.1. Benchmark externe Etude comparative entre les banque de laplace (publique et privé).**

Cette étude comparative va permettre de ressortir les opportunités et les menaces que le Crédit Populaire d'Algérie doit prendre en compte afin d'améliorer la qualité de ses produits offerts sur le segment de la PME. Ce Benchmark se base sur les critères d'analyse suivants :

- Les formules de financement proposées : « Crédits d'exploitation et Crédits d'investissement »
- Les formules de financement proposées par les banques de la place (Banques publiques et privées) sont les mêmes, ces formules sont

Standards et classiques et ne répondent pas aux notions d'innovation et modernisation.

Les banques proposent les mêmes formules pour les différentes catégories des PME, tandis que les besoins de financement de ces dernières diffèrent d'une entreprise à une autre en fonction de sa phase dans son cycle de vie (création, croissance, maturité, déclin) et en fonction de sa taille qui détermine son objectif prochain

L'inexistence de l'idée de la digitalisation des opérations de crédit au sein de l'ensemble des banques de la place en Algérie qui représente une faiblesse majeure avec l'évolution technologique et l'arrivée des Start-up.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

- **La tarification des banques**

Les banques appliquent une tarification standard pour l'ensemble des prêteurs. Cette tarification identique favorise l'apparition de la notion de la sélection adverse «anti-sélection» :

Dans ce cas la clientèle des PME la moins risquée va se retirer du marché bancaire car elle jugera que les taux d'intérêt sont élevés en comparaison avec son niveau de risque du non remboursement.

Pour conclure, les pratiques actuelles des banques implique la mauvaise sélection de la clientèle, par la suite l'asymétrie d'information, et ce qui freine l'inclusion financière des Petites et Moyennes Entreprises (PME).

- **Ingénierie financière : « l'accompagnement du crédit »**

La gestion de la relation client dans les banques est importante, afin de mieux connaître leurs clients, répondre à leurs besoins et à les fidéliser tout en augmentant leurs profitabilités.

Dans les banques publiques la notion comportement client est inexistante car :

- les commerciaux de ces dernières ne sont pas à jour avec l'évolution des besoins de la clientèle.
- Aucun accompagnement financier dans les banques publiques : Ces différents services non financiers ne sont pas commercialisés par les banques publiques. Les services offerts par les banques privées sont caractérisés par le traitement personnalisé de la clientèle

- **Délais de traitement des dossiers de crédit :**

Le processus de traitement des dossiers de crédit est identique au niveau de l'ensemble des banques publiques : « Délai moyen de traitement d'un seul dossier du crédit est de 45 jours ». Sur le plan théorique, la PME cherche du

« Speed Cash », un retard dans le traitement du dossier / Déblocage du crédit, implique une mauvaise identification du besoin réel de la relation. « Situation de la non satisfaction ». L'exemple du financement du besoin en fonds de roulement : le cumul des retards du déblocage des crédits engendre la transformation du besoin cyclique à un besoin structurelle : Dans une situation pareille, la structure financière de l'entreprise sera équilibrée via un CMT (CMT de reconstruction), et non pas via un crédit à court terme

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

À cet effet, nous pouvons dire que la rapidité de traitement des demandes de financement de la Petite et Moyenne Entreprise joue un rôle important dans l'accompagnement, l'inclusion financière, et par la suite la résolution d'une partie de la problématique de l'asymétrie d'information.

Par contre, le processus de traitement des dossiers au niveau des banques privées se caractérise par la rapidité. La limite de ces banques privées réside dans le manque de liquidité, c'est pour cela les clients PME choisissent les banques publiques.

- **Les garanties :**

L'accès au financement nécessite la présence d'une garantie réelle par le client demandeur de crédit (garantie hypothécaire, nantissement ou gage)

Théoriquement parlant, la garantie réelle implique la naissance de la notion de l'aléa moral et la déviation de la relation vers la défaillance et le non remboursement du crédit.

- Les entreprises de taille petite et très petite (TPE et PE) ne possèdent pas ce genre de garantie ; ce qui implique l'exclusion de cette clientèle des canaux bancaires, et ce qui explique le faible niveau de financement / intermédiation bancaire, et par la suite la non réalisation des objectifs fixés sur le plan macro-économique du pays. « La TPE représente 97 % de l'économie algérienne ».

- **Cible :** En Algérie, la Petite et Moyenne Entreprise peut être définie, en utilisant trois critères

- Critère Comptable « Total bilan » : Nous savons que 75% des PME (Généralement les TPE : commerçants ...etc.) ne possèdent pas des

Structures bilancielles. L'utilisation de cette définition va impliquer l'exclusion de cette partie de clientèle PME.

Critère managérial « Nombre d'employés » : De la même façon, le tissu économique algérien est constitué par des bases familiales : « Pas de déclaration de nombre réel d'employés ». L'utilisation de cette définition va impliquer une sous-segmentation erronée de la PME, par la suite la mauvaise identification des besoins des clients.

Critère financier « Chiffre d'affaires » : Après, l'élimination des deux critères de définition présentés ci-dessus, nous pouvons dire que le chiffre d'affaires est le critère le plus adéquat pour la sous-segmentation des PME. La problématique dans ce critère se résume par le régime fiscal ? Les entreprises ; qui sont soumises au régime fiscal forfaitaire ; sont exclues des financements bancaires.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

**La logique est la suivante :** Le financement des entreprises soumises sous régime fiscal implique le financement de l'évasion fiscale.

Sachant que les entreprises soumises à un sous régime fiscal réel font de l'évasion fiscale par des méthodes plus techniques : Dotations aux amortissements, ...etc.

En plus, si l'on présume que le financement des sociétés soumises sous régime fiscal forfaitaire par des crédits, ces dernières vont déclarer au fisc à chaque remboursement pour bénéficier des économies d'impôts, et ce qui implique l'inclusion financière de cette catégorie de clientèle et la transformation de régime fiscal vers le régime réel. Pour conclure cette partie, nous synthétisons notre analyse externe dans le tableau suivant :

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

|                               | <b>Crédit populaire d'Algérie « CPA »</b> | <b>Autres banques Publiques</b> | <b>Banques privées</b> | <b>Commentaires</b>  |
|-------------------------------|---|---------------------------------|------------------------|--|
| <b>Crédit</b>                 | Offre standard                            |                                 |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- pas d'innovation et modernisation</li> <li>- formule unique pour tous les sagement.</li> </ul>  |
| <b>Tarifification</b>         | Aucune différenciation                    |                                 |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un seul taux pour les différentes classes de risque Clientèle ;</li> <li>- Cette stratégie favorise la naissance de la notion de la sélection adverse ;</li> <li>- impact négatif sur le niveau d'intermédiation en Algérie</li> </ul>  |
| <b>Cible et régime fiscal</b> | Les moyennes entreprises sous régime réel | PME sous régime réel            |                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les PME qui ne détient pas des garanties réelles sont exclues des financements bancaires ;</li> <li>- Les PME qui ne possèdent pas des structures bilancielle, sont exclues également ;</li> <li>- Les PME sous régime fiscal forfaitaire sont exclues des canaux bancaires. (Notion d'évasion fiscale).</li> </ul> |

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

|                            |                      |                       |   |
|----------------------------|----------------------|-----------------------|---|
| <b>Durée de traitement</b> | 45jours              | rapidité              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La même documentation exigée pour la constitution des dossiers du crédit.</li> <li>- En raison de la rapidité du service offert par les banques privées, les PME préfèrent ces banques ; (notion de Speed Cash)</li> <li>- Les banques privées souffrent des problèmes de liquidité en comparaison avec le niveau de la liquidité des banques publiques ;</li> <li>- Transformation du besoin cyclique à un besoin structurelle des PME à cause du retard de traitement des dossiers.</li> </ul> |
| <b>Accompagnement</b>      | Pas d'accompagnement | Gestion personnalisée | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence du traitement personnalisé et ingénierie financière au sein des banques publiques ;</li> <li>- Traitement personnalisé des demandes des PME au sein des banques privées.</li> </ul>  |

**Tableau12** : synthèse du Benchmark externe des offres de crédit sur le segment de la PME

### 2.2. Analyse des besoins de la PME: « Recherche Quantitative »

Afin de mieux comprendre l'impact des contraintes de financement et plus précisément de l'asymétrie d'information sur la relation banque-PME, il est intéressant d'analyser les besoins réels de cette catégorie d'entreprise pour mieux adapter les produits bancaires avec ses besoins.

Suivant cette perspective l'étude quantitative qui a pour principale but de tirer les contraintes liées au financement bancaire des PME mais aussi de déterminer leurs niveaux de satisfaction au sein de la banque CPA a été établie.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

### • Description de l'échantillon

Nous avons pris un échantillon composé de 115 TPE/PME exerçant dans des secteurs d'activité différents (commerce, service, production, distribution, BTPH...) de façon aléatoire, nous avons utilisé les fiches clients afin d'obtenir leurs coordonnées et leurs adresse email.

La transmission du questionnaire « Voir Annexe 1 » aux gérants des PME se base sur la technique d'E-Mailing. Au total, la collecte des données a pris environ quatre semaines. : « Nous avons obtenu les réponses de 70% des PME questionnées, 80 TPE/PE ».

### • Méthodologie de recherche

Nous avons adopté une méthodologie de recherche quantitative en utilisant un questionnaire comme outil. En questionnant les propriétaires, gestionnaires et directeurs financiers des TPE/PME de l'échantillon choisi.

Cette étude quantitative à **double objectif** a pour but :

1. La détermination des besoins bancaires (Financement, Accompagnement...etc.) des très petites, petites et moyennes entreprises.

#### « Section 02 »

2. Tirer les contraintes liées au financement bancaire des PME qu'on va analyser dans « section 03 ».

L'étude est répartie en deux phases. Dont une collection des données à partir du questionnaire distribué aux responsables concernés qui nous servira après d'un champ d'analyse pour tirer des conclusions.

#### • Le questionnaire

Afin de déterminer les besoins réels des TPE/PME l'accent a été mis sur les points suivants :

- Objectifs des entrepreneurs ;
- Explication du choix d'accès au financement bancaire ;
- Evaluation du degré de satisfaction de la relation Banque - PME ;
- Compréhension des exigences de la PME dans la création d'une relation historique

Banque – PME.

Ces questions principales nous permettront de bien comprendre les exigences de cette catégorie de clientèle qui nous amènera à la résolution de la problématique de l'asymétrie d'information, la réactivation des comptes dormants de la banque, l'inclusion financière, l'augmentation du taux de bancarisation, et enfin la réalisation des objectifs Macro- économiques de l'Algérie.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

- **Les besoins des TPE/PME :**

Nous avons compris que les objectifs principaux recherchés par les entrepreneurs sont :

- La création d'une source de richesse ;
- La réalisation de l'indépendance et des rêves entrepreneuriaux.

D'après ces deux principaux objectifs, nous pouvons retirer les besoins suivants :

- ✓ **Besoin de connaissance :**

Le banquier doit être au courant des activités et des actualités de la PME afin de bâtir une relation historique qui lui servira comme une garantie primaire dans l'évaluation des demandes de financement sollicitées.

Cette logique comportementale permet au banquier la création d'un environnement de confiance sain d'alea morale et de défaut de remboursement « La reconnaissance du client est la meilleure garantie dans le processus d'octroi des crédit ».

- ✓ **Besoin d'informations :**

Lors du stage au sein de l'agence du CPA, nous avons constaté que l'échange des informations entre les commerciaux de l'agence et la clientèle PME est faible.

Les disponibilités des solutions financière ne sont pas communiquées d'une façon efficace tandis que le client nécessite une communication continue de la part de son banquier.

A cet effet, le taux des comptes dormants (soit 40%) est expliqué par une mauvaise communication / commercialisation des produits de la banque.

- **Besoin d'accompagnement :**

La Petite et Moyenne Entreprise aura besoin de l'ingénierie financière continue par son financier en terme de conseils et d'accompagnement afin d'assurer l'accroissement / la continuité de ces activités.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### ✓ **Besoin de facilitation de la vie :**

La PME cherche un service bancaire rapide pour ne pas impacter négativement le déroulement de ses activités.

De plus, et en fonction de la nature des besoins quotidiennes de la PME, cette dernière recherche le speed cash. La modernisation / innovation des produits doit prendre en considération cette caractéristique.

La facilitation de la vie quotidienne de la PME par son banquier favorise sa fidélisation ce qui servira comme un mécanisme de défense contre le risque d'aléa moral.

### ✓ **Besoin de financement :**

Le financement bancaire de la phase de croissance de la PME est une nécessité mais les entreprises généralement de taille très petite constatent que l'accès aux formules de financement ; proposées par les banques ; est compliqué dû à l'inexistence des garanties réelles dans leur patrimoine. Ces clients sont aussi soumis sous régime fiscal forfaitaire. C'est pour cela, pour eux, l'agence bancaire est une caisse (Elle permet d'effectuer les différentes opérations de caisse : Virements, Versements, ...etc.), c'est-à-dire ils sont exclus du service crédit de l'agence.

### **3. Analyse SWOT :**

Pour finaliser et synthétiser cette deuxième partie de cette étude empirique, on synthétise les résultats de notre diagnostic interne/externe dans une matrice SWOT pour mettre en évidence les points principaux que le Crédit Populaire d'Algérie doit prendre en considération afin d'améliorer la qualité des produits offerts sur le segment de la PME.

| <b>Les Forces :</b>   | <b>Les faiblesses :</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Image de marque (Existence depuis 1966) ;</li><li>- Taille importante (13% part de marché) Approximativement 21% part de marché sur le segment PME ;</li><li>- Bonne couverture (160 agences) des régions à concentration de PME.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- L'offre d'un produit standard (pas de personnalisation) ;</li><li>- Problème d'inter connectivité entre les agences ;</li><li>- Communication médiocre entre les analystes du crédit et les clients.</li></ul> |

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

| <b><u>Opportunités :</u></b>   | <b><u>Menace :</u></b>   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- La croissance rapide du secteur des PME ;</li><li>- Pas d'innovation et modernisation dans les produits offerts et le traitement des dossiers ;</li><li>- Le développement des outils de communication ;</li><li>- Faible couverture des besoins des PME par les banques concurrentes.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Concurrence grandissante sur la Banque PME ;</li><li>- Manque de cadres qualifiés sur le marché Normes de conformité de plus en plus contraignantes.</li></ul> |

**Tableau13:** Matrice SWOT

**Source :** élaboré à partir de notre diagnostic.

Conclusion:

- La satisfaction des besoins des clients par la banque permet de construire une relation historique Banque-PME ce qui va créer un environnement problème d'asymétrie d'information vis-à-vis du client
- La banque doit se baser sur des critères comportementaux « la finance comportementale » dans l'évaluation du risque de sa clientèle PME, tel que le modèle rating/scoring.
- En se basant sur des modèles classiques, on risque l'élimination des PME qui ne possèdent pas des états financiers (Soit la majorité des PME algérienne).
- La faible inclusion financière des très petites et petites entreprises est expliquée par l'indisponibilité des garanties réelles dans le patrimoine de cette catégorie d'entreprises.

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## Section 03 : L'analyse des contraintes de financement bancaires des PME

Cette section est dédiée pour circonscrire les difficultés rencontrées par les PME en Algérie quant à l'accès au financement bancaire, permettant à notre banque la conception d'une nouvelle formule de financement et la résolution de la problématique de l'asymétrie d'information ainsi que les autres contraintes et ses causes dans le financement du cycle d'exploitation des entreprises de taille très petite et petite d'un côté, et d'autre côté la création d'un avantage concurrentiel sur le marché de la PME.

Dans ce qui suit le **deuxième objectif** du questionnaire qui est l'analyse des contraintes de financement des PME sera traité afin d'en tirer des conclusions permettant éventuellement la proposition de solution.

- **Le recueil des données**

Dans le cadre du recueil des données nous avons commencé d'abord par un pré-test à l'aide d'une enquête qui repose sur un questionnaire auprès d'un échantillon de 3 PME afin d'y corriger les erreurs qui pouvait empêcher la compréhension des questions par les interviewés.

- La construction du questionnaire

Les rubriques repris dans le questionnaire comprennent différentes questions (ouverte, directe) qui concernent :

Présentation de l'entreprise : Cette partie nous permet, d'avoir une idée générale sur l'entreprise concernant la taille, le secteur d'activité, etc.

La PME et l'accès au financement : ce volet est consacré au financement de l'entreprise, on identifie le type des besoins de financement, les problèmes de financement que rencontrent les entrepreneurs, ainsi que les moyens de financement auxquels ils ont recours.

### 1. Analyse quantitative des résultats de l'enquête :

Après la collecte des informations, nous passons ensuite à l'étape qui consiste à analyser l'ensemble de ces données après dépouillement du questionnaire par le logiciel « SPSS ».

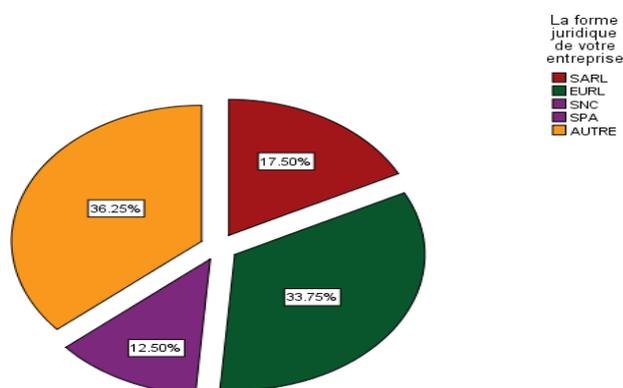
SPSS (Statistical Package for Social Sciences) est essentiellement un logiciel de traitement de données en vue d'analyses statistiques. Il lit les données, les traduit en format SPSS, les transforme, si demandé et exécute des opérations mathématiques et statistiques. Ainsi des fonctions statistiques sont incluses dans le logiciel de base.

---

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

## 1.1. Identification de l'entreprise :

**Figure 13.** Répartition des PME de l'enquête par catégorie



**Source :** Conception personnel à partir de notre enquête.

- La Répartition de l'échantillon selon le statut juridique

Les statuts juridiques des PME de l'enquête sont variés, comme la montre la figure ci-dessous. Toutefois, la forme juridique la plus répandue dans notre échantillon est l'entreprise individuelle

**Tableau 2** Répartition des PME de l'enquête par catégorie

| Modalité de réponses | Effectif | Fréquence |
|----------------------|----------|-----------|
| SARL                 | 14       | 17,15%    |
| EURL                 | 27       | 33,75%    |
| SNC                  | 10       | 12,5%     |
| SPA                  | 0        | 0%        |
| AUTRE                | 29       | 36,25%    |

La plupart des entreprises prises dans notre échantillon ont voté «AUTRE » il s'agit bien d'« entreprise individuelle » avec 36,25 %, soit 29 PME sur les 80 PME de notre enquête. Cette forme juridique est suivie par l'EURL et la SARL avec, respectivement, 33,75 % et 17,15%. Par ailleurs, il est à signaler que la majorité des PME adoptant la forme « entreprise

Individuelle » sont des personnes physiques. Les formes juridiques SNC et SPA ne sont qu'en nombre faibles, soit trois (10) SNC et aucune SPA.

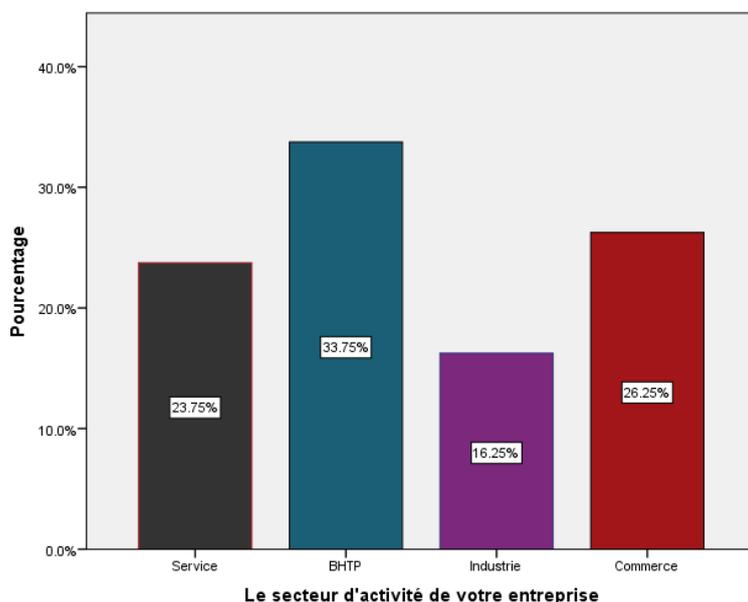
- **La Répartition de l'échantillon par secteur d'activité**

Les PME de notre échantillon appartiennent à quatre secteurs d'activité : les

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

services, le BTPH, l'industrie et le commerce.

**Figure 14** Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité



**Tableau 3** Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité

| Modalité des réponses | Effectif | Fréquence |
|-----------------------|----------|-----------|
| Service               | 19       | 23.75%    |
| BHTP                  | 27       | 33.75%    |
| Industrie             | 13       | 16.25%    |
| Commerce              | 21       | 26.25%    |

Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

D'après la figure N°, le secteur bâtiment, hydraulique et travaux publics (BHTP) est le plus dominant dans notre échantillon avec 27 PME, soit 33.75%. Ce secteur est suivi de celui du commerce et celui des services avec, respectivement, 26.25% et 23,75%. Le secteur industriel est représenté, quant à lui, que par treize (13) PME, soit 16.25% de notre échantillon.

### □ Répartition des PME de l'enquête selon la taille :

Selon la définition des PME en Algérie, comme nous l'avons fait dans le premier chapitre, les PME peuvent être divisées en trois (03) catégories : les Très Petites Entreprises (TPE), les Petites Entreprises (PE) et les Moyennes Entreprises (ME). Cette répartition est fonction du nombre d'employés, du chiffre d'affaires ou du bilan de l'entreprise. Ainsi, afin de pouvoir segmenter les PME de notre enquête par catégorie, nous allons d'abord les segmenter en fonction du nombre d'employés.

### o Répartition des PME de l'échantillon selon le nombre d'employés

Tableau 16 Le nombre d'employés dans chaque PME.

| Nombre d'employés | E ffectif | Fré quence |
|-------------------|-----------|------------|
| 1 à 9             | 40        | 50 %       |
| 10 à 49           | 24        | 30 %       |
| 50 à 250          | 16        | 20 %       |
| Plus de 250       | 0         | 0          |

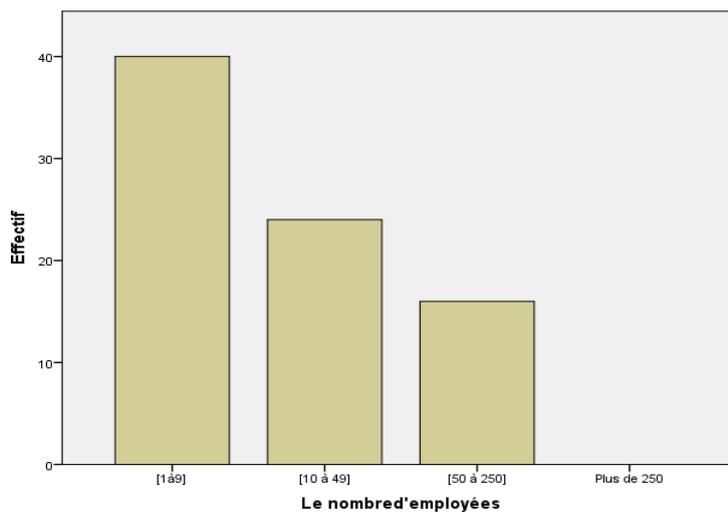
Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

Les petites et moyennes entreprises se caractérisent par une taille réduite et des moyens insuffisants, qui ont poussé ces entreprises à choisir de réduire le nombre de salariés. Notre enquête confirme cette hypothèse. Les résultats montrent que 50% des PME interrogées emploient de 1 à 9 salariés, et 30 % d'entre elles emploient entre 10 et 54 salariés, et en dernière place seulement 20% des PME de l'échantillon emploient de 50 à 250 salariés

Figure 15 Nombre d'employer

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---



Source : Conception personnel à partir de notre enquête

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

- Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaire :

Figure 16la déclaration du chiffre d'affaires par les PME

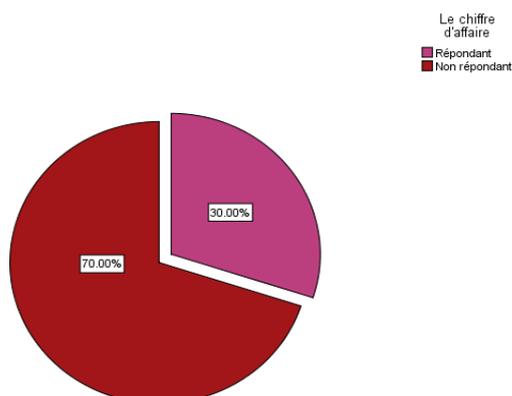


Tableau 17 Le chiffre d'affaire de chaque PME.

| Modalité de réponse | Effectif | Fréquences |
|---------------------|----------|------------|
| Répondant           | 24       | 30%        |
| Non répondu         | 56       | 70%        |

Dans notre enquête, 70% des PME ont refusé de déclarer leur chiffre d'affaires, et seulement 30% des PME ont déclaré. Le premier enjeu révèle qu'il est difficile de retenir des informations fiables et crédibles sur la situation financière des PME interrogées en termes de chiffre d'affaires réalisés.

- Répartition des PME de l'enquête par catégories :

La plupart des PME en question n'ayant pas déclaré leur chiffre d'affaires, nous avons donc classé ces entreprises en se basant sur le critère du nombre d'employés.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

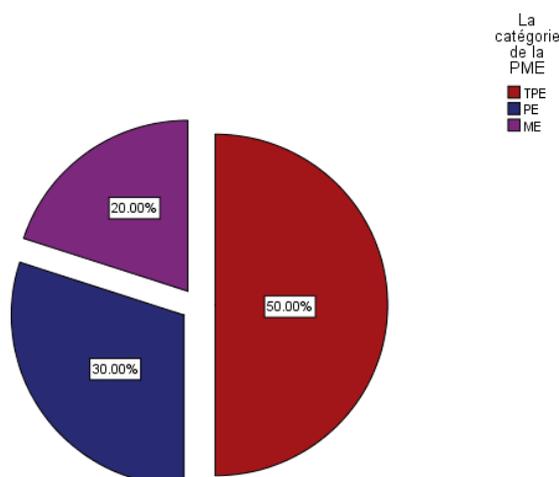


Figure17 Répartition des PME de l'enquête pas catégorie

Tableau 18 Répartition des PME de l'enquête par catégorie

| La catégorie des PME | Effectif | Fréquence |
|----------------------|----------|-----------|
| <b>TPE</b>           | 40       | 50%       |
| <b>PE</b>            | 24       | 24%       |
| <b>ME</b>            | 16       | 16%       |

Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

Notre échantillon est constitué de 40 très petites entreprises (50%), 24 petites entreprises(24%), et 16 moyennes entreprises (16%).

La moitié de notre échantillon est composé que par des entreprises de très petite taille.

### 1.1. La PME et l'accès au financement :

- La répartition de l'échantillon selon la demande et l'obtention du crédit :

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

Figure 19 l'obtention du crédit demandé

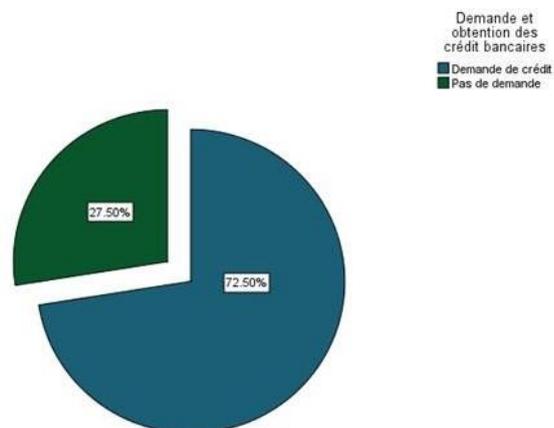
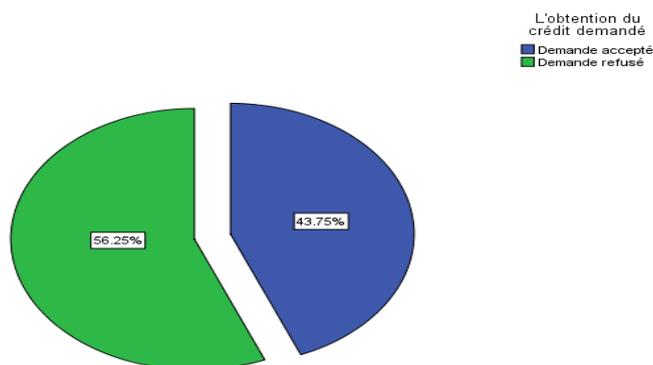


Figure 18 Demande et obtention des crédits bancaires



Source : Auteur

Les résultats, tels que présentés dans la Figure ci-dessus, montrent que 72,50 % des PME enquêtées ont fait appel au crédit bancaire en dehors des dispositifs d'aide à la création et à la promotion des PME. Parmi les demandes de crédit formulées par les PME, seulement 43,11%, soit 25 demandes ont été acceptées par la banque ce qui explique la réticence des entrepreneurs algériens vis-à-vis du financement bancaire. En effet pour les entrepreneurs interrogés, obtenir un crédit bancaire en Algérie est une chose très difficile et pour certains d'entre eux, solliciter une banque pour financer leurs entreprises est une solution qui n'ont jamais envisagée.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

### La répartition de l'échantillon selon le type de besoin de financement :

Les besoins de financement sont de natures distinctes : des besoins liés à l'exploitation et des besoins liés à l'investissement. Les réponses des PME interrogées sont présentées dans la figure ci-dessous

Figure 20 Nature des besoins exprimés par les PME

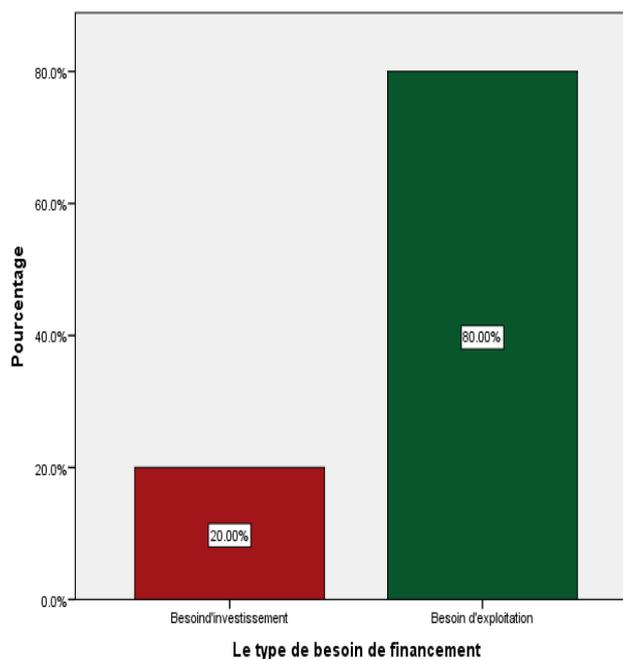


Tableau 18 Nature des besoins exprimés par les PME

| Type de financement | EFFECTIF | Fréquences |
|---------------------|----------|------------|
| Investissement      | 1        | 20%        |
| Exploitation        | 6        | 80%        |

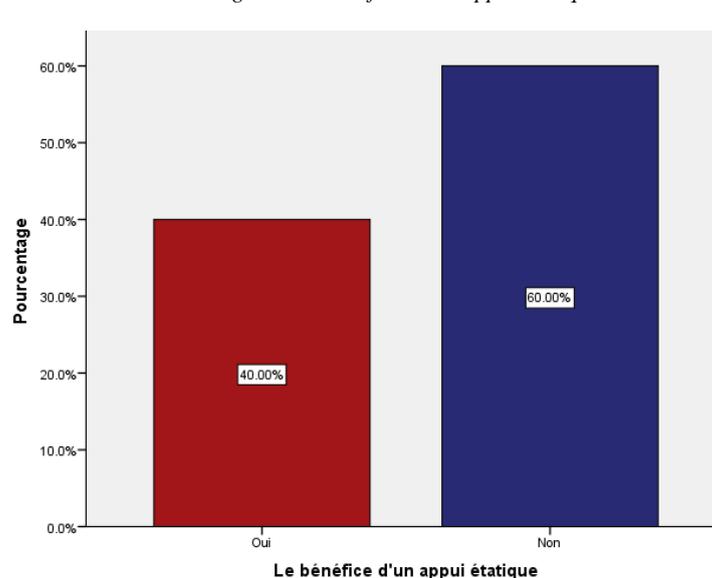
Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

Les résultats de l'enquête montrent que plus de la moitié des PME 80% ayant un besoin d'exploitation, et seulement 20% expriment un besoin d'investissement. Ces résultats nous permettent de constater que les ressources propres ne peuvent satisfaire les besoins financiers de PME. Celles-ci sont obligées de recourir à d'autres sources de financement qui sont, généralement, difficiles à obtenir par les entreprises de petites dimensions.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

- **La répartition de l'échantillon selon le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise :**

*Figure 2 le bénéfice d'un appui étatique*



| Bénéfice d'un appui étatique | EFFECTIF | Fréquence |
|------------------------------|----------|-----------|
| Oui                          | 3        | 40%       |
| Non                          | 4        | 60%       |

Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

D'après la figure N°, seulement 40% des entrepreneurs interrogés ont bénéficié d'un appui pour la création de leurs entreprises, contre 60% qui ont déclaré ne jamais avoir reçu d'aide étatique.

- **La répartition de l'échantillon selon les différents organismes d'aides :**

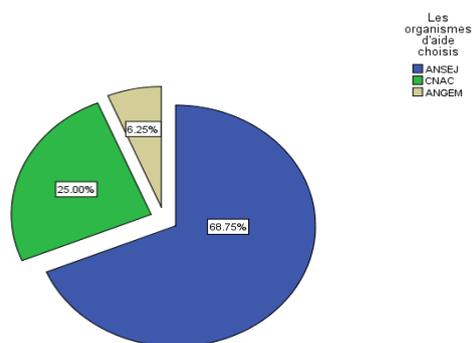
Les PME financées par les différents dispositifs d'aides sont en

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

nombre de 32 PME, comme le montre la figure ci-après, ont choisi trois (03) organismes, à savoir : l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM

*Figure 22 les différents organismes d'aides qui ont financé les PME*



## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

*Tableau 4 Les différents organismes d'aides*

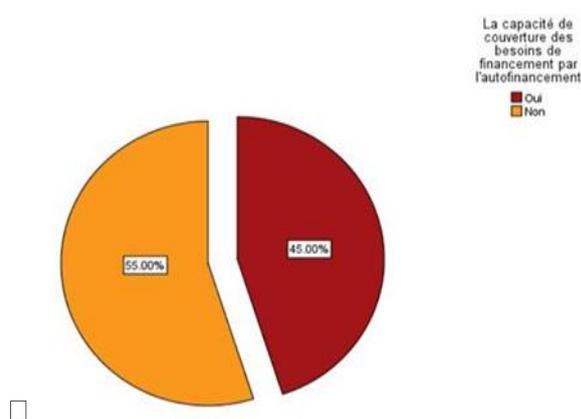
| Organismes d'aides | Effectif | Fréquence |
|--------------------|----------|-----------|
| ANSEJ              | 22       | 68.75%    |
| CNAC               | 8        | 25%       |
| ANGEM              | 2        | 6.25%     |

Source : Conception personnel à partir de notre enquête.

Les résultats montrent que 22 PME (68.75%) ont été financées par l'ANSEJ et 25% d'entre elles, soit 8 PME ont été financées par la CNAC et seulement deux PME on choisit l'ANGEM pour le financement de la création de leur entreprise.

□ **La répartition de l'échantillon selon la couverture des besoins de financement par l'autofinancement :**

Figure 23: La couverture des besoins de financement par l'autofinancement



## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

Tableau 9 : la couverture par l'autofinancement

| couvertu<br>re des<br>besoins<br>par<br>l'autofinancement | Ef<br>fectif | Fré<br>quence |
|---|--------------|---------------|
| Oui   | 36           | 45<br>%       |
| Non   | 44           | 55<br>%       |

Source : auteur

Plus de la moitié, soit 55% des entrepreneurs enquêtés ont déclaré ne pas pouvoir couvrir leurs besoins de financement en utilisant seulement l'autofinancement.

- **La répartition de l'échantillon selon les contraintes liées au financement bancaire :**
  - **Répartition de l'échantillon selon le critère de choix de la banque CPA :**

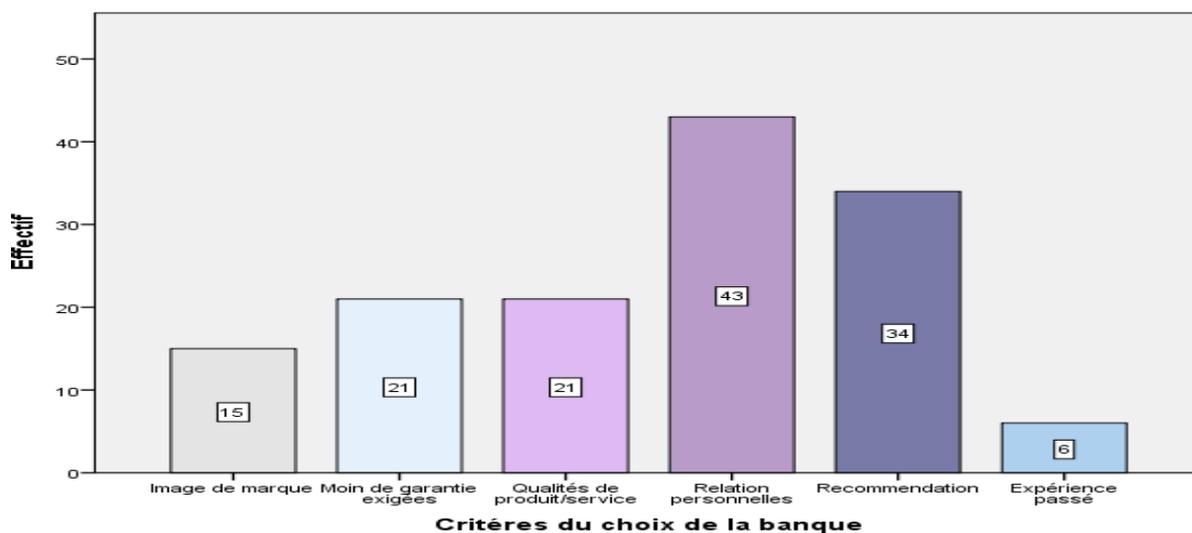


Figure 24 critères de choix de la banque CPA

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

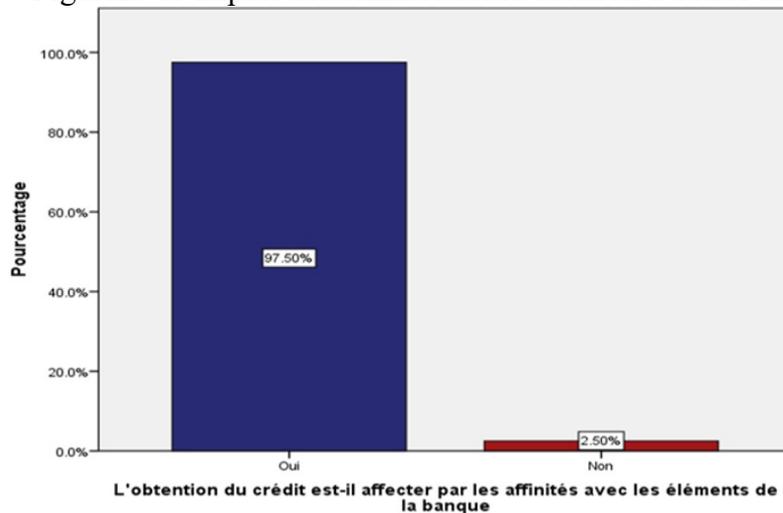
*Tableau 5 critère de choix de la banque CPA.*

| Critère                      | Effectif | Fréquence |
|------------------------------|----------|-----------|
| Image de marque              | 15       | 18.75%    |
| Moins de garanties exigées   | 21       | 26.25%    |
| Qualité de produits/services | 21       | 26.25%    |
| Relation personnelles        | 43       | 53.75%    |
| Recommandation               | 34       | 42.3%     |
| Expériences passées          | 6        | 7.5%      |

On constate que les relations personnelles du client avec sa banque est le critère le plus important pour la majorité des entrepreneurs (53.75%) lors du choix de la banque qui va financer son investissement, en second lieu on constate que les entrepreneurs s'intéressent également aux recommandations, la qualité du service et les garanties exigées par la banque.

**o Répartition de l'échantillon selon leur point de vue sur l'impact des affinités avec la banque sur la décision d'octroi de crédit**

Figure25 : l'impact des affinités sur la décision d'octroi de crédit



## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

Figure25 : l'impact des affinités sur la décision d'octroi de crédit

| <b>L'impact des affinités</b> | <b>Effectif</b> | <b>Fréquence</b> |
|-------------------------------|-----------------|------------------|
| <b>Oui</b>                    | 78              | 97.50%           |
| <b>Non</b>                    | 2               | 2.50%            |

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

On constate d'après la figure que presque la totalité des PME soit 97.50% interrogé estiment que : l'affinité de l'entreprise avec la banque impacte la décision de cette dernière pour l'octroi de crédit.

Cela confirme l'importance de la relation historique Banque-PME pour le bon déroulement des opérations de crédit et la satisfaction des besoins primaires qu'exprime la PME

### O Répartition de l'échantillon selon leur point de vue la relation entre la forme juridique et la décision d'octroi de crédit :

*Figure 26 la forme juridique et la décision d'octroi de crédit.*

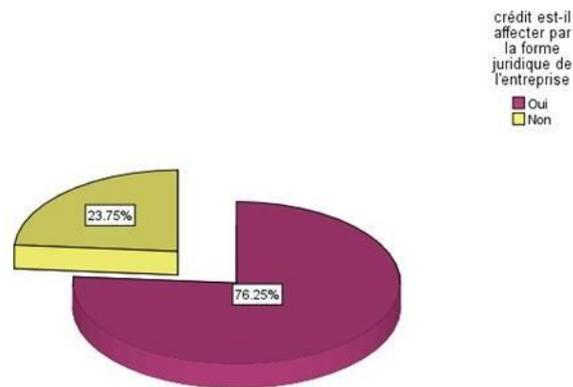


Tableau 27 la forme juridique et la décision d'octroi de crédit

| L'octroi du crédit est-il affecter pas la forme juridique | E | Fréquence |
|---|---|-----------|
| <b>Oui</b>  | 6 | 76.25%    |
| <b>Non</b>  | 1 | 23.75%    |

Les résultats, indique que la majorité des PME soit 76.25% de notre échantillon, affirment que la forme juridique influence la décision de la banque d'accepter ou refuser le crédit demandé par la PME.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

Cela confirme que les sociétés à responsabilité limitée ont moins de chances d'avoir une acceptation et cela est dû au transfert de risque qui laisse les banques réticentes.

Nous éliminons les formes juridiques suivantes : **les associations, sociétés civiles, SNC, SPA, coopératives, EPA, administrations locales, et administrations** centrales en raison de l'inexistence de la notion de la rentabilité/Profitabilité dans ces catégories de clientèle.

### O La répartition de l'échantillon selon les difficultés rencontrées lors du financement bancaire :

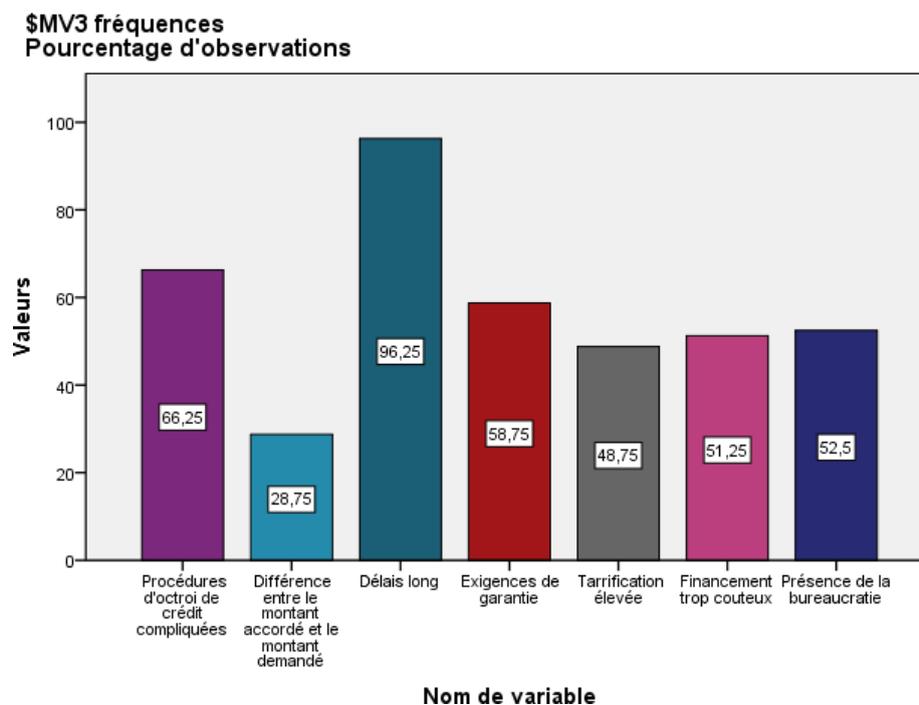


Figure27 Contraintes liées au financement bancaire.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

*Tableau 28 Contraintes liées au financement bancaire.*

| Modalité de réponses                                     | Effec<br>tifs | Fréqu<br>ences    |
|--|---------------|-------------------|
| <b>Procédures compliquées</b>                            | <b>53</b>     | <b>66.25</b><br>% |
| <b>Différence entre le montant et le montant demandé</b> | <b>23</b>     | <b>28.75</b><br>% |
| <b>Délais long</b>                                       | <b>77</b>     | <b>96.25</b><br>% |
| <b>Exigences de garantie</b>                             | <b>47</b>     | <b>58.75</b><br>% |
| <b>Tarifification élevée</b>                             | <b>39</b>     | <b>48.75</b><br>% |
| <b>Financement trop coûteux</b>                          | <b>41</b>     | <b>51.25</b><br>% |
| <b>Présence de la bureaucratie</b>                       | <b>42</b>     | <b>52.5%</b>      |

Source : Conception personnel à partir de notre enquête

Nous constatons, à partir des résultats de l'enquête, tels que présentés dans la figure ci-dessus, que 96.25% des entrepreneurs interrogés estiment que les délais long d'obtention du crédit est une contrainte importante, du fait que les délais longs d'études des dossiers peuvent décaler ou freiner l'activité des PME qui préfèrent le Speed Cash.

Les entrepreneurs des PME soit 58.75% jugent également que l'exigence des garanties est un obstacle d'accès au financement : Il s'agit des très petites entreprises qui ne possèdent pas ce genre de garanties dans leurs patrimoines.

## 2. Les interprétations et les recommandations

### 2.1. Les interprétations

La relation entre la banque et les PME joue un rôle très important dans le système de production d'un pays,

Les PME sont considérées comme des agents déficitaires recourant à différent type de prêt bancaire pour faire face à leur déficit d'où la banque offre plusieurs formes de crédits pour répondre à

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

leurs demandes.

### ✓ **Interprétation liées à la banque**

- la place consacrée à la PME dans les activités bancaires : les PME élément stratégique de l'activité des banques.
- Les PME représentent la moitié des prêts émis par la plupart des agences bancaires.
- Critères d'octroi basé sur les garanties et les états financiers car ces deux dernières sont les plus importantes pour les banquiers.

### ✓ **Interprétation liées à la PME**

- La plupart des PME interrogées ont refusé de divulguer leur chiffre d'affaire en raison de la confidentialité du travail ou d'autre raison.
- Le financement des PME est un problème majeur entravant leur développement.
- La plupart des PME ont déclaré que les garanties exagérées, le taux d'intérêt est élevé et l'incertitude sur l'avenir de ses activités, sont les facteurs majeurs entravant leur développement.

Les recommandations :

Afin de renforcer et consolider la relation banque/PME nous avons les recommandations ci-dessous

Constituant sur la base des suggestions que nous avons reçues de certaines PME :

### **Recommandations adressées à la banque**

- Recours au système de notation des dossiers de prêts à des sources d'information externe pour réduire le problème d'asymétrie d'information.
- Application des tarifs convenables au niveau de risque et en partageant le risque avec des tiers (garantie de prêt).
- Réduire les délais de traitement des dossiers au sein de la banque pour bénéficier d'un avantage concurrentiel vue que les autres banques traitent généralement les dossiers dans les délais de 45 jours.
- Améliorer au fur et à mesure les services financiers dédiés au PME en formant le personnel bancaire et en faisant le ciblage et la segmentation des

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

marchés des PME.

### **Recommandations adressées aux PME**

- L'apport minimum soit 50/50 d'équilibre entre les fonds propres et les emprunts car toute absence de fonds propre sera jugée rédhitoire par le banquier.
- Recours à la comparaison entre les différents offres des banques afin d'optimiser l'emprunt d'une part et d'autre part pour la mise en concurrence des agences qui permet toujours de négocier de meilleures conditions.
- La décision d'octroi est toujours motivée par les éléments concrets du business plan ou dit plan d'affaire.

### **Conclusion du chapitre :**

Dans une logique comportementale, l'exigence des garanties réelles ne signifie pas remboursement du prêt, c'est-à-dire la maîtrise du risque de défaillance du client emprunteur. À cet égard, connaître les clients devrait être la principale garantie pour les banques algériennes de prendre des décisions de crédit, car la possibilité de s'écarter des comportements des clients que nous connaissons déjà et en qui nous avons confiance sera moindre, d'où la maîtrise de l'aléa moral, en résumé, la garantie réelle ne constitue pas une assurance fiable pour la banque (en cas de défaut), d'autre part, elle représente un frein au financement de la PME en Algérie.

En général, il faut dire que l'analyse de marché est aussi L'analyse client nous permet de tirer plusieurs constats concernant la situation des PME en Algérie. Tout d'abord, l'analyse comparative montre principalement La plupart des financements bancaires sont concentrés sur les ME par rapport aux TPE et PE qui sont automatiquement exclus du système financement, car le régime fiscal applicable à ce dernier (régime forfaitaire) donnant une image d'évasion fiscale et de garantie hypothécaires représentent un frein au financement de ces catégories. Cependant, l'analyse faite sur les impayées montre que l'exigence d'une véritable garantie ne signifie pas nécessairement rembourser du crédit, mais cela augmente plus l'aléa moral. Ainsi, pour l'identification des besoins des PME, nous permet d'identifier leurs différents freins et attentes réelles de ces entreprises.

# CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

## Conclusion générale

A travers notre étude sur la problématique du financement bancaire des PME, nous nous sommes penchés sur la revue de la littérature liée aux PME et leurs caractéristiques, le rôle important qu'elles jouent en matière du développement économique, et enfin nous nous sommes focalisés sur leur participation à la création des richesses et des emplois.

A l'issue de ce travail nous avons constaté que les PME comblent généralement leurs besoins de financement par des ressources internes à savoir l'autofinancement, tout en sachant que ce dernier n'est pas toujours suffisant pour que la PME puisse mettre en œuvre l'ensemble de ses projets d'exploitation ou de croissance, elle fait donc appel aux financements externes, et à leur tête le financement bancaire comme seconde alternative, les crédits bancaires représentent une gamme de solutions diversifiées offertes par les banques. Toutefois le financement bancaire est conditionné par des exigences qui dans la plupart des cas dépassent la capacité des PME ce qui les pénalise par conséquent, et leurs constitue un obstacle majeur dans leurs processus de financement par crédit bancaire.

Les banques aujourd'hui reconnaissent l'importance du secteur des PME, et se mettent en concurrence pour l'obtention de plus en plus de parts sur ce marché, et aussi commencent à comprendre les besoins particuliers ainsi que les aspirations des PME. Mais en même temps ces banques se trouvent confrontées à des obstacles dans le processus d'octroi de crédit à cette catégorie d'entreprise notamment en matière de manque d'informations fiables et crédibles, ainsi que l'instabilité de l'économie nationale/internationale. Par conséquent, les banques augmentent le seuil des garanties exigées et les taux d'intérêts appliqués pour assurer le remboursement des crédits d'une part et réaliser des profits d'une autre part. Cependant, bien que les PME représentent une part importante de la clientèle des banques, elles souffrent tout de même de ces procédures qui limitent leurs possibilités d'accéder au financement bancaire. La relation banque-PME doit reposer donc sur la confiance mutuelle et la volonté de trouver ensemble la meilleure solution pour assurer le succès de cette relation.

L'entreprise doit également accepter de se conformer aux règles générales de la transparence et fournir au banquier toutes les informations dont il a besoin. De leur côté, les banques doivent

S'intéresser de plus en plus au secteur des PME, et chercher les issues adéquates pour répondre au mieux à leurs besoins et attentes.

Enfin, dans l'espoir de contribuer à la promotion de la PME, plusieurs recommandations peuvent-être formulées et adressées à tous les acteurs :

- Le système de garantie devrait mieux s'adapter aux besoins et capacités des opérateurs et réduire les exigences des banques.

## CHAPITRE 03 : l'impact de contraintes sur la décision de financement bancaire des TPE/ PME

---

- Les banques doivent privilégier une approche de partenariat et de concertation avec les promoteurs, et réduire ainsi les taux d'intérêt.

- Le secteur bancaire doit diversifier et développer ses offres de financement :

Enfin, afin de favoriser le développement des PME, quelques suggestions peuvent être formulées et adressées aux différents acteurs à savoir:

- Le soutien de l'État doit être plus pertinent, au-delà de la bureaucratie et bureaucratique.

- Des mesures doivent être prises pour mieux accompagner les porteurs de projet.

# La Bibliographie

## **Conclusion générale**

A travers notre étude sur la problématique du financement bancaire des PME, nous nous sommes penchés sur la revue de la littérature liée aux PME et leurs caractéristiques, le rôle important qu'elles jouent en matière du développement économique, et enfin nous nous sommes focalisés sur leur participation à la création des richesses et des emplois.

A l'issue de ce travail nous avons constaté que les PME comblent généralement leurs besoins de financement par des ressources internes à savoir l'autofinancement, tout en sachant que ce dernier n'est pas toujours suffisant pour que la PME puisse mettre en œuvre l'ensemble de ses projets d'exploitation ou de croissance, elle fait donc appel aux financements externes, et à leur tête le financement bancaire comme seconde alternative, les crédits bancaires représentent une gamme de solutions diversifiées offertes par les banques. Toutefois le financement bancaire est conditionné par des exigences qui dans la plupart des cas dépassent la capacité des PME ce qui les pénalise par conséquent, et leurs constitue un obstacle majeur dans leurs processus de financement par crédit bancaire.

Les banques aujourd'hui reconnaissent l'importance du secteur des PME, et se mettent en concurrence pour l'obtention de plus en plus de parts sur ce marché, et aussi commencent à comprendre les besoins particuliers ainsi que les aspirations des PME. Mais en même temps ces banques se trouvent confrontées à des obstacles dans le processus d'octroi de crédit à cette catégorie d'entreprise notamment en matière de manque d'informations fiables et crédibles, ainsi que l'instabilité de l'économie nationale/internationale. Par conséquent, les banques augmentent le seuil des garanties exigées et les taux d'intérêts appliqués pour assurer le remboursement des crédits d'une part et réaliser des profits d'une autre part. Cependant, bien que les PME représentent une part importante de la clientèle des banques, elles souffrent tout de même de ces procédures qui limitent leurs possibilités d'accéder au financement bancaire.

A travers ce travail de recherche nous avons pu confirmer la première, deuxième et troisième hypothèse.

La relation banque-PME doit reposer donc sur la confiance mutuelle et la volonté de trouver ensemble la meilleure solution pour assurer le succès de cette relation.

L'entreprise doit également accepter de se conformer aux règles générales de la transparence et fournir au banquier toutes les informations dont il a besoin. De leur côté, les banques doivent

S'intéresser de plus en plus au secteur des PME, et chercher les issues adéquates pour répondre au mieux à leurs besoins et attentes.

Enfin, dans l'espoir de contribuer à la promotion de la PME, plusieurs recommandations peuvent-être formulées et adressées à tous les acteurs :

- Le système de garantie devrait mieux s'adapter aux besoins et capacités des opérateurs et réduire les exigences des banques.
- Les banques doivent privilégier une approche de partenariat et de concertation avec les promoteurs, et réduire ainsi les taux d'intérêt.
- Le secteur bancaire doit diversifier et développer ses offres de financement :

Enfin, afin de favoriser le développement des PME, quelques suggestions peuvent être formulées et adressées aux différents acteurs à savoir:

- Le soutien de l'État doit être plus pertinent, au-delà de la bureaucratie et bureaucratique.
- Des mesures doivent être prises pour mieux accompagner les porteurs de projet.

# Les contraintes de financement bancaire des (PME), clientes du CPA.

Dans le cadre de nos travaux de recherche à travers un mémoire de fin d'étude à l'ESC, nous souhaitons vous interroger à propos des contraintes qui limitent le financement bancaires des PME.

En tant qu'investisseur, votre participation importe beaucoup, car ceci pourrait améliorer significativement le recul des professionnels dans les banques. En effet, ceci pourrait mieux les aider à gérer les services proposés et traiter d'une manière efficiente les difficultés liées au financement, notamment dans une banque aussi importante comme le CPA.

Vos réponses seront totalement anonymes et ce bref questionnaire ne prendra que quelques minutes de votre temps.

Nous vous remercions d'avance, pour votre participation et l'intérêt que vous portez à cette étude.

---

**\*Obligatoire**

## Vos informations personnelles.

1. Vous êtes \*

*Une seule réponse possible.*

Femme

Homme

2. Votre catégorie d'âge ? \*

*Une seule réponse possible.*

entre 18ans et 24ans

entre 25ans et 34ans

entre 35ans et 44ans

entre 45ans et 54ans

entre 55ans et 64ans

plus de 65ans

3. Vous exercez vos activités professionnelles, Depuis ? \*

---

*Exemple : 7 janvier 2019*

4. Poste occupé ?

---

### Identification de l'entreprise

5. Secteur d'activité ? \*

*Une seule réponse possible.*

Service

BHTP

Industrie

Commerce

Artisanat

Autre : \_\_\_\_\_

6. La nature de l'entreprise \*

*Une seule réponse possible.*

Publique

Privée

Artisanale

7. Quel-est Le montant de votre chiffre d'affaire en million DA ?

---

## 8. Forme juridique ? \*

*Une seule réponse possible.*

- Entreprise Unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)
- Société à responsabilité limitée (SARL)
- Société en nom collectif (SNC)
- Société par action (SPA)
- Autre : \_\_\_\_\_

## 9. Nombre d'employés \*

*Une seule réponse possible.*

- de 1 à 9
- de 10 à 49
- de 50 à 250
- plus de 250

La PME et l'accès au financement.

## 10. Vous êtes domicilié chez CPA depuis ? \*

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 1 an
- 1 à 5 ans
- 6 à 10 ans
- plus de 10 ans
- Autre : \_\_\_\_\_

## 11. Pourquoi avez-vous choisi CPA pour votre domiciliation ? \*

Plusieurs réponses possibles.

- Image de marge
- Moins de garanties exigées
- Qualités de produits / services
- Relations personnelles
- Recommandations
- Expérience passée
- Autre : \_\_\_\_\_

## 12. Avez-vous sollicité votre banque CPA, pour les produits de crédit qu'elle commercialise ? \*

Une seule réponse possible.

- Oui
- Non

## 13. Si non, pourquoi vous n'avez pas sollicité un crédit au niveau de notre banque ? \*

Plusieurs réponses possibles.

- Garanties exigées
- Tarification élevée
- Qualité de services faible
- Pas de besoin des financements bancaires
- Autre : \_\_\_\_\_

## 14. Quel est le type de crédit bancaire demandé ? \*

Une seule réponse possible.

- Crédit d'investissement
- Crédit d'exploitation
- Autre : \_\_\_\_\_

15. Avez-vous obtenu le crédit demandé \*

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

16. Si non ,quelles sont les raisons invoquées pour expliquer ce refus? \*

*Plusieurs réponses possibles.*

L'équipe de gestion manquait d'expérience

Les résultats financiers ne satisfaisaient pas les critères

La demande était incorrectement formulée ou incomplète

Le mauvais historique de crédit

L'entreprise ne pouvait pas fournir suffisamment de garanties

Autre : \_\_\_\_\_

17. Arrivez-vous à financer vos besoins par vos propres fonds (autofinancement) ? \*

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

18. jugez-vous que la forme juridique de votre entreprise affecte la décision d'octroi de crédit? \*

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

19. pensez vous que les affinités avec les éléments de la banque peuvent affecter la décision d'octroi de crédit ? \*

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

## 20. Niveau de satisfaction des prestations du CPA ?

*Une seule réponse possible par ligne.*

|   | Pas du tout<br>satisfait | Peu<br>satisfait      | Moyennement<br>satisfait | Satisfait             | Très<br>satisfait     |
|---|--------------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>Les<br/>traitements<br/>administratifs<br/>(bureaucratie)<br/>dans<br/>l'opération<br/>d'octroi de<br/>crédit bancaire<br/>?</b> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>La souplesse<br/>des<br/>programmes<br/>de<br/>financement<br/>dans la gestion<br/>de vos affaires.</b>                          | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>Le niveau de<br/>qualité de la<br/>prestation<br/>d'octroi de<br/>crédit ?</b>   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>Le délai de<br/>traitement de<br/>votre demande<br/>de crédit</b>  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>Le niveau des<br/>taux d'intérêt.</b>  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>Les garanties<br/>exigées par le<br/>CPA</b>   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| <b>Votre relation<br/>avec votre<br/>banque</b>   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

21. Avez-vous bénéficié des mesures d'aides offertes par l'Etat ? \*

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

22. Si oui, veuillez indiquer le type : \*

*Une seule réponse possible.*

ANGEM

ANSEJ

CNAC

Autre : \_\_\_\_\_

23. Selon vous, quelles sont les difficultés rencontrées quant à l'accès au financement de la PME ? \*

*Plusieurs réponses possibles.*

- Les procédures pour obtenir ce financement étaient trop compliquées.
- la différence entre le montant accordé par l'institution et le montant demandé.
- Le temps nécessaire au traitement de la demande.
- Garanties exigées.
- Tarification élevée.
- Ce financement était trop coûteux.
- La présence de la bureaucratie.
- Autre : \_\_\_\_\_

24. Pouvez-vous faire des suggestions pour améliorer l'accès des PME au financement bancaire ?

---

---

---

---

---

---

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

## **FBibliographie**

### **Ouvrages**

- BRESSY (Gilles) et KONKUYT (Christian), **Economie d'entreprise**, 7ème édition, DALLLOZ, Paris, 2004.
- ISABELLE (Fitsouni), **La PME face à sa banque**, édition PERFORMA, France 1989.
- MAHE DE BOISLANDELLE, **Gestion des Ressources humaines dans les PME**, édition Economisa, Paris, 1988.
- MARCHESNAY(M) et JULIEN (M.P), **La petite entreprise**, édition Vuibert gestion, Paris, 1998,.
- OLIVIER: « Les PME », édition Flammarion, Paris, 1999.
- THI HONG VAN (Pham) : « Financement bancaire des PME cas d'étude du VIETNAM », faculté des sciences de l'administration, université LAVAL, QUEBEC, 2010
- TORRES (Olivier), **Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité**, édition Pearson, Paris, 2007
- « DAMODARAN (A), Finance d'entreprise : Theorie et Pratiques, édition Boeck, PDF, 2006
- CONSO (P) et HEMICI (F) : Gestion financière de l'entreprise 11<sup>ème</sup> édition, éditionDunod, Paris, 2005,

### **Articles et revues**

- « George Akerlof est un économiste américain, né en 1940, qui a reçu le prix de la Banque de Suède en sciences économiques, également appelé «prix Nobel d'économie», en 2001, pour ses analyses du marché en situation d'asymétrie d'information, avec Michael Spence et Joseph Stiglitz
- AZZAOU (Khaled), **Le Financement De La PME Et Les Mécanismes De Garantie En Algérie**, Colloque international sur le thème : "Performance et compétitivité des PME entre contextes national et international", Ecole Supérieure de Commerce, Kolea
- CHIGARA (H) ET HEBRI (N), **Role of SMEs in the Algerian economy and barriers to their development**, (2021)
- CHARLES (A) et REDOR €, Le Financement des Entreprises, Ed. ECONOMICA, 2009,

### **Thèses et mémoires**

- Ashiqur (R), Jaroslav (B), Thomas (K), Ladislav (T), « collateral requirements for SME loans : empirical evidence from the visegard countries », Tomas Bata university, 2017
- David Dzigba, « corporate governance practice among small and medium scale entreprises (SMEs) in Ghana ; impact on access to credit », master's thesis in business administration, MBA programme, BTH,2015.
- EL GUERI (H) et EL JAZOULI (M), **Le management stratégique des PME**, Ecole nationale de commerce et de gestion, Tanger

- Jean-Marc Tallon, « taux d'intérêt, rationnement du crédit et déséquilibre macroéconomique. », magistère d'économie, université de paris 1
- Mohamed (Ali el bir) : «comme exigence partielle de la maîtrise en administration des Affaires », université du QUÉBEC, Novembre 2013.
- OUERDANE (Amar), **Le financement des petites et moyennes entreprises par le capital risque**, Mémoire de magister en sciences de gestion option finance, Tizi Ouzou, Algérie, 2007.
- OUERDANE **Le financement des PME par le capital-risque**, mémoire de magister en sciences de gestion, Ecole Supérieure de Commerce, Alger
- ST-PIERRE (Josée) : «l'évaluation du risque des pme : l'objectivité totale est-elle possible ?», Institut de recherche sur les PME, Université du Québec,2007.
- Mukole (Kongolo), **Job creation versus job shedding and the role of SMEs in economic development**, 2012

### Sites internet

- <http://financedemarche.fr/definition/asymetrie-dinformation> dernière consultation .
- [http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage\\_Nat\\_IES\\_2011/Présentati\\_on\\_Montoussé\\_Asymétries\\_information.pdf](http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage_Nat_IES_2011/Présentati_on_Montoussé_Asymétries_information.pdf)
- [http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage\\_Nat\\_IES\\_2011/Présentati\\_on\\_Montoussé\\_Asymétries\\_information.pdf](http://www.acgrenoble.fr/disciplines/ses/Content/stages/Stage_Nat_IES_2011/Présentati_on_Montoussé_Asymétries_information.pdf)
- <https://www.ifc.org>
- <https://www.ilo.org>
- <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/does-corruption-make-it-harder-smes-obtain-credit>
- [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)
- <Hps://www.journaldunes.fr/business/dictionnaire-econoanque-et-financion/1198719-emprunt>
- <http://www.cpa-bank.dz/>