

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce



Thèse en vue de l'obtention du diplôme de doctorat LMD en
Sciences Financières et Comptabilité

Option : Finance d'Entreprise

Laboratoire : E.P.C.G

Intitulé :

***Les déterminants de l'octroi de crédit aux Petites et
Moyennes Entreprises en Algérie***

Elaborée et soutenue par :
Mme. NAHOUI Kaouthar

Encadrée par :
Dr. GUETTOUCHE Fatma Zohra
(Maitre de conférences A)

Membres du Jury :

Pr. TARRI Mohamd Larbi	ESC	Président
Dr. GUETTOUCHE Fatma Zohra	EHEC	Directrice de thèse
Pr. MOKRANI Abdelkrim	ESC	Examinateur
Pr. GUERRACHE Mohamed	U.blida 2	Examinateur
Dr. BELAID Dahbia	EHEC	Examinatrice

Année universitaire : 2022-2023

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je remercie, ALLAH, le tout puissant et miséricordieux qui m'a donné la force et le courage d'accomplir ce travail ;

Ma gratitude va d'abord à ma directrice de recherche, à Mme. GUETTOUCHE Fatma Zohra pour sa disponibilité, sa confiance et les conseils qu'elle m'a généreusement prodigués, ainsi que son expérience et son intérêt constant pour mon travail, ont joué un rôle important dans la conception de ce travail ;

Mes remerciements s'adressent aux membres du Jury qui me font l'honneur de participer à la soutenance.

Je remercie aussi tous les enseignants de l'Ecole Supérieure de Commerce, et son staff administratif.

Enfin, je remercie tous ceux qui m'ont aidé de loin ou de près tout au long de mon parcours universitaire

DEDICACES

*A la mémoire de mon père « NAHOUI Mohamed Sassi ». Puisse dieu, le tout puissant,
l'avoir en sa sainte miséricorde*

*A ma Mère, le symbole de tendresse qui s'est sacrifiée pour mon bonheur et ma
réussite. Que dieu la garde et la protège*

A mon frère « Rafik »

A mes sœurs « Imen et Hadia »

A mon époux « DR. KEBBOUR Mohamed Amine Oussama »

A toute ma famille

A tous mes amis

A tous ceux qui m'ont soutenu

LISTE DES TABLEAUX

N°		Page
Tableau N°01	Les critères retenus par la S.B.A	18
Tableau N°02	Classification, des entreprises selon la taille adoptée par la commission européenne.	20
Tableau N°03	Classification usuelle des PME	20
Tableau N°04	Classification des PME en Algérie	22
Tableau N°05	Seize critères (16) de la gestion des TPE/PME repris par Foliard, 2008	27
Tableau N°06	Etudes sur les conclusions de la POT et de la TOT	56
Tableau N°07	Modes de calcul du fonds de roulement	62
Tableau N°08	Synthèse des déterminants d'octroi de crédit aux entreprises	74
Tableau N°09	Étapes de prise de décision d'octroi de crédit bancaire	80
Tableau N°10	L'évolution du nombre de PME en Algérie 2011/ 2019	99
Tableau N°11	Evolution du nombre des PME 2015 – 2019 (Par taille)	100
Tableau N°12	Evolution des emplois déclarés par type de PME (Années 2010-2019)	103
Tableau N°13	Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)	106
Tableau N°14	Contribution PME aux exportations	108
Tableau N°15	Evolution du nombre des projets réalisés par secteur d'activité de 2011 à 2019	109
Tableau N°16	Situation globale des dossiers traités par le FGAR (Avril 2004/ Décembre 2019)	117
Tableau N°17	Crédit octroyés par Types de financement (cumul de 2005 au 2019)	123
Tableau N°18	Nombre de dossier garanties par secteur d'activité	125
Tableau N°19	Tableau récapitulatif des résultats du test Khi deux relative aux variables quantitatives	160
Tableau N°20	Récapitulatif des résultats du test de khi-deux sur la dépendance entre les variables qualitatives et la décision de crédit	161
Tableau N°21	Tableau récapitulatif des critères qualitatifs et quantitatifs sélectionnés.	168
Tableau N°22	Tableau récapitulatif des résultats de la corrélation entre les variables quantitatives	169
Tableau N°23	Résultats de la corrélation entre les variables quantitatives (Après élimination de la variable autonomie financière)	170

Tableau N°24	Résultats de la corrélation entre les variables quantitatives- (Après élimination de la variable Autonomie Financière et rentabilité des capitaux permanents)	171
Tableau N°25	Tableau récapitulatif des résultats de la corrélation entre les variables qualitatives	172
Tableau N°26	Les résultats de la corrélation entre les variables qualitatives après l'élimination des variables significativement corrélés	173
Tableau N°27	Tableau récapitulative des paramètres estimés	176
Tableau N°28	Significativité des variables qualitatives	176
Tableau N°29	Significativité des variables quantitatives	177
Tableau N°30	Tableau de Classification (matrice de confusion du modèle de base)	181
Tableau N°31	Test de significativité globale du modèle de base	182
Tableau N°32	Tableau de Classification (matrice de confusion du modèle de validation)	184
Tableau N°33	Résultat du Tests de spécification du modèle de validation	185
Tableau N°34	Résultat Récapitulatif du modèle de validation	185

LISTE DES FIGURES

N°		Page
Figure N°01	Critères de Classification des PME	22
Figure N°02	Capital-risque et cycle de vie de l'entreprise	42
Figure N°03	Représentation d'une opération de crédit-bail	45
Figure N°04	Financement selon la phase de croissance des PME	60
Figure N°05	Intérêt du risque économique de l'entreprise pour la banque	88
Figure N°06	Les PME privées par secteurs d'activité pour l'année 2019	101
Figure N°07	Evolution des emplois déclarés par type de PME (Années 2004-2019)	104
Figure N°08	Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)	105
Figure N°09	Contribution des PME (prive et publics) au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)	106
Figure N°10	L'évolution des exportations Algériennes (hors hydrocarbures de 2009 à 2019)	108
Figure N°11	Nombre de projets déclarés par secteur d'activité	110
Figure N°12	Crédit octroyés par Types de financement	124
Figure N°13	Répartition de l'échantillon par type d'entreprise	137
Figure N°14	Répartition de l'échantillon par secteur d'activité	138
Figure N°15	Répartition de l'échantillon par statut juridique	139
Figure N°16	Répartition de l'échantillon par type de crédit octroyé	140
Figure N°17	Répartition de l'échantillon par région d'implantation	141
Figure N°18	Répartition de l'échantillon par garantie proposé	142
Figure N°19	Répartition de l'échantillon par phase de Développement	142
Figure N°20	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Secteur d'Activité S_A	143
Figure N°21	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Relation Bancaire R_B	144
Figure N°22	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Dossier Juridique, Administratif et Comptable D_J_A_C	145
Figure N°23	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Classement de Créance C_D_C	146
Figure N°24	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Qualification de Gérant Q_G	147
Figure N°25	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Mouvements Confiés M_C	148
Figure N°26	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Garantie Réelle G_R	150

Figure N°27	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Garantie Financière G_F	151
Figure N°28	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Phase de Développement P_D	152
Figure N°29	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Incident de Paiement I_P	153
Figure N°30	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Client Multi Agence C_M_A	154
Figure N°31	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Taille de l'Entreprise T_E	155
Figure N°32	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Durée de Relation D_R	157
Figure N°33	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Type de crédit T-D_C	158
Figure N°34	Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Statut Juridique S_J	159
Figure N°35	présentation de la courbe ROC pour l'échantillon de validation.	183

LISTE DES ABREVIATIONS

PME	Petite et Moyenne Entreprise
S.B.A.	Small Business Administration
ME	Micro-Entreprise
TPE	Très Petite Entreprise
PE	Petite Entreprise
ME	Moyenne Entreprise
CMCC	Crédit De Mobilisation Des Créances Commerciales
LCR	Lettre De Change Relevé
CCA	Comptes Courants d'Associés
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information Et De La Télécommunication
LBO	Leveraged Buy Out
TOT	Trade Off Theory
POT	Pecking Order Theory
PIC	Pérennité, Indépendance, Croissance
CAP	Croissance, Autonomie, Pérennité
FDR	Fonds de Roulement
BFR	Besoin Du Fonds De Roulement
ROE	Return On Equity « Rentabilité Financière »
CA	Chiffre d'Affaire
CNI	Commission Nationale des Investissements
CGCI	Caisse De Garantie Des Crédits d'Investissement
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
APSI	Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements
ANDI	Agence Nationale De Développement d'Investissements
EURL	société unipersonnelle à responsabilité limitée.
SARL	société à responsabilité limitée
SPA	société par action
ROC	Révision Opérateurs Caractéristique

LISTE DES ANNEXES

Annexe N°01	Résultat du test Khi-deux relative à la variable DJAC
Annexe N°02	Résultat du test Khi-deux relative à la variable CDC
Annexe N°03	Résultat du test Khi-deux relative à la variable MC
Annexe N°04	Résultat du test Khi-deux relative à la variable PD
Annexe N°05	Résultat du test Khi-deux relative à la variable IP
Annexe N°06	Résultat du test Khi-deux relative à la variable TDE
Annexe N°07	Résultat du test Khi-deux relative à la variable DR
Annexe N°08	Résultat du test Khi-deux relative à la variable TDC
Annexe N°09	Résultat du test Khi-deux relative à la variable SJ
Annexe N°10	Résultat du test Khi-deux relative à la variable AF +ROE
Annexe N°11	Résultat de la corrélation entre les variables quantitatives
Annexe N°12	Résultat de la corrélation entre les variables qualitatives
Annexe N°13	Résultat de la régression logistique par la méthode pas à pas
Annexe N°14	Tableau de classement des modèles
Annexe N°15	Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de base
Annexe N°16	Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de construction
Annexe N°17	Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de Validation
Annexe N°18	Test de significativité globale du modèle de validation

SOMMAIRE

Introduction Generale	1
Partie I : Cadre théorique de la Petite et Moyenne Entreprise et les types de financement bancaire	7
Chapitre 01 : Les PME et Leurs Financements.	8
Section 01 : Généralités sur les PME.....	10
Section 02 : Le financement des PME et leurs problèmes.....	30
Chapitre 02 : Processus et Description des Déterminants D’octroi De Crédit Aux PME.....	52
Section 01 : Description des déterminants d’octroi de crédit aux PME	54
Section 02 : Processus d’octroi de crédit et risque financier.....	75
Partie II : Etude pratique des déterminant de l’octroi de crédit aux PME en Algérie	90
Chapitre 03 : La place des PME en Algérie	91
Section 01 : Etat des lieux des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie	93
Section 02 : Les sources et les contraintes de financement des Petites et moyennes Entreprises en Algérie.....	111
Chapitre 04 : Etude empirique sur les variables qui influent sur la prise de décision en matière d’octroi de crédit pour les Petites et Moyennes Entreprises.	130
Section 1 : Cadre méthodologique et présentation des résultats préliminaires	132
Section 02 : Analyse économétrique des déterminants de l’octroi de crédit aux PME en Algérie	163
Conclusion Générale.....	190

RESUME

Les Petites et Moyennes Entreprises occupent une place importante et jouent un rôle considérable dans l'économie, car elles sont un vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique. Cependant, les PME éprouvent encore plusieurs difficultés de croissance et de développement notamment en matière de financement, étant donné que le manque de capitaux demeure une problématique. Bien que les gouvernements aient créé des programmes de soutien et qu'ils exercent des pressions sur les institutions financières, l'accès des PME au financement externe constitue un problème chronique qui n'arrête pas de les freiner.

Notre recherche porte sur l'étude des déterminants de l'octroi de crédit aux Petites et Moyennes Entreprises en Algérie dont l'objectif est de cerner les facteurs qui influent sur la décision de la banque. En effet, il existe plusieurs types de financement destinés aux PME à l'image du crédit bancaire classique ou du financement par le biais des sociétés du capital risque. En outre, les institutions financières retiennent plusieurs critères dans le cadre du traitement des demandes de financement.

Notre étude pratique a fait l'objet de l'élaboration d'un modèle à travers une régression logistique à l'aide du logiciel SPSS, en exploitant une base de données construite à partir de différentes informations collectées sur 384 PME. Les résultats que nous avons pu tirer ont démontré que la décision d'octroi de crédit se base sur des variables qualitatives et quantitatives telles que la présentation d'un dossier Juridique, Comptable et Administratif fiable, la proposition d'une Garantie Réelle, la Taille de l'Entreprise et son historique avec la banque. Inversement, l'étude a relevé que la rentabilité du projet objet de financement sollicité n'a pas d'effet considérable sur les décisions des banques en Algérie. Ces dernières accordent plus importance aux facteurs que nous avons cités en premier et évitent de prendre beaucoup de risques.

Mot clés : PME, Financement, Crédit, Banque.

ملخص

تحتل الشركات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة وتلعب دورًا رياديًا في الاقتصاد، حيث أنها تسمح بخلق فرص العمل والقيمة المضافة والنمو الاقتصادي. لكن لا تزال الشركات الصغيرة والمتوسطة تواجه العديد من الصعوبات، لا سيما فيما يتعلق بالتمويل. رغم وضع الحكومات لبرامج دعم للشركات الصغيرة والمتوسطة ودعوة المؤسسات المالية إلى دعم هذه الأخيرة، إلا أنها لا تزال تعاني من مشاكل مالية.

يتمثل بحثنا في دراسة محددات منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والهدف منها تحديد العوامل التي تؤثر على قرار البنك. تتعدد أنواع التمويل المخصص للشركات الصغيرة والمتوسطة، مثل الائتمان المصرفي التقليدي أو التمويل من خلال شركات رأس المال الاستثماري. بالإضافة إلى ذلك، تستخدم المؤسسات المالية عدة معايير عند معالجة طلبات التمويل.

كانت دراستنا العملية موضوعًا لتطوير نموذج من خلال الانحدار اللوجستي باستخدام برنامج SPSS ، باستخدام قاعدة بيانات مبنية من معلومات مختلفة تم جمعها عن 384 شركة صغيرة ومتوسطة. أظهرت النتائج التي تمكنا من استخلاصها أن قرار منح التمويل يستند إلى متغيرات نوعية وكمية مثل تقديم ملف قانوني ومحاسبي وإداري موثوق به، واقتراح ضمان حقيقي، حجم الشركة وتاريخ تعاملاتها مع البنك. وبالمقابل، أشارت الدراسة إلى أن ربحية المشروع موضوع التمويل المطلوب ليس لها تأثير كبير على قرارات البنوك في الجزائر، التي تعطي أهمية أكبر للعوامل التي ذكرناها سلفًا وتتجنب المخاطرة كثيرًا.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، الائتمان، البنك.

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises occupy an important place and play a considerable role in the economy, because they are a vector of job creation, added value and economic growth. However, SMEs still experience several growth and development difficulties, particularly in terms of financing. Although governments have created support programs and put pressure on financial institutions, access to external financing for SMEs is a chronic problem that keeps hampering them.

Our research focuses on the study of the determinants of the allowing of credit to Small and Medium Enterprises in Algeria, the objective of which is to identify the invoices that influence the decision of the bank. Indeed, there are several types of financing intended for SMEs, such as traditional bank credit or financing through venture capital companies. In addition, financial institutions use several criteria when processing financing requests.

Our empirical study was made by developing a model through a logistic regression using SPSS software, by analyzing a database built from different information collected on 384 SMEs. The results that we were able to draw demonstrated that the decision to grant credit is based on qualitative and quantitative variables such as the presentation of a reliable Legal, Accounting and Administrative file, the proposal of a Real Guarantee, the Size of the Company and its history with the bank. Conversely, the study noted that the profitability of the project object of financing requested does not have a considerable effect on the decisions of banks in Algeria because they give more importance to the factors that we mentioned first and avoid taking a lot of risk.

Keywords: SME, Financing, Credit, Bank.

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

La performance des pays industrialisés durant le XX^e siècle confirme de plus en plus le rôle important des Petites et Moyennes Entreprises dans le développement de l'économie. En étudiant les économies capitalistes, Quiles (1997) confirme que l'entrepreneur est un leader économique et que les PME constituent des cellules substantielles de l'économie de marché, et aussi l'une des clés de succès du capitalisme. L'étude de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE, 2005) a réaffirmé de plus que les PME et l'entrepreneuriat sont une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de souplesse dans les pays industrialisés, mais aussi dans les économies émergentes.

Les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie. Elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique et leur première source de financement est la banque. Cette dernière est devenue un acteur incontournable de l'économie dans la mesure où elle agit en tant qu'intermédiaire entre deux entités : celle qui aspire à un financement, et celle qui détient les fonds nécessaires. Or, les PME de pays émergents font face à des problèmes d'accès au financement bancaire qui peuvent freiner leur développement. Nous présentons ici le cas de l'Algérie.

Depuis la fin des années 80, tous les gouvernements Algériens ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissants du pays, donc, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. C'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché que les PME se sont imposées par leurs diversités, flexibilités et capacités à créer des emplois. Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir les PME (Ministère des PME, Fonds de garantie, Caisse de Garantie, FGAR, ANADE...etc.).

Dans le cadre d'une politique globale de promotion des PME Algériennes, entamée depuis le début des années 90, une batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprises a été engagée. Suivant le Journal Officiel 02/2017, article n°05, une PME est toute entité de production de biens et services

INTRODUCTION GENERALE

employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 4 milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 1 milliard de dinars algériens.

L'importance des PME se confirme également sur le plan statistique. A la fin de l'année 2019 le nombre de PME a atteint les 1 193 339 entités, tous statuts confondus. Près de 99,9% de cet ensemble d'entités est constitué d'entreprises privées avec 76,9% de personnes morales, et nous recensons 243 Entreprises Publiques. Malgré cela, les PME éprouvent encore plusieurs difficultés de croissance et de développement. Leurs difficultés de financement sont depuis longtemps un enjeu, étant donné que le manque de capitaux demeure une problématique. Bien que les gouvernements aient créé des programmes de soutien et qu'ils exercent des pressions sur les institutions financières, l'accès des PME au financement externe constitue un problème chronique qui n'arrête pas de freiner les PME.

Dans les pays en voie de développement à l'image de l'Algérie, les PME restent marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques, qui engluaient la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement. Dans le cadre où l'Algérie vise à rééquilibrer les variables macroéconomiques fondamentales, et aussi d'assurer une croissance économique durable, l'état a décidé de mettre à niveau et promouvoir les PME à travers les différents organismes de soutien et d'encouragement ainsi que les programmes d'accompagnement pour la relance de l'économie et la création de l'emploi.

À partir de ce qui précède, nous avons considéré important et très utile de se projeter vers ce secteur et d'essayer de l'étudier de manière objective et scientifique. D'où découle notre thème de recherche qui consiste dans l'étude des déterminants de l'octroi de crédit aux Petites et Moyennes Entreprises en Algérie. Nous essaierons d'analyser la décision d'octroi de crédit à travers les différents critères de choix établis par les banques.

Problématique

De manière plus précise, notre problématique se présente comme suit : *Quels sont les facteurs qui expliquent l'obtention du financement bancaire par les PME en Algérie ?*

A partir de cette question principale découle les sous-questions suivantes :

INTRODUCTION GENERALE

- Quel est le type des variables qui déterminent la décision de l'octroi de crédit ?
- Comment le profil des PME peut impacter la décision de financement ?
- Quel est l'effet de la présence d'une garantie réelle ou financière sur les chances d'une PME d'avoir une décision favorable pour le crédit sollicité ?
- Quel est l'impact de la pertinence des informations financières produites par l'entreprise sur l'obtention du crédit bancaire ?

Les Hypothèses :

- Les variables qui déterminent la décision de crédit sont des variables qualitatives et quantitatives ;
- Les caractéristiques spécifiques des Petites et Moyennes Entreprises ont un impact négatif sur la prise de décision en matière d'octroi de crédit ;
- La présentation d'une garantie que ce soit réelle ou financière augmente les chances d'accéder au crédit ;
- La fiabilité des informations financières augmente la probabilité d'octroi de crédit.

Pour pouvoir vérifier l'exactitude des hypothèses émises, nous avons structuré notre travail sur la base du plan suivant :

Une première partie portant sur le cadre théorique de la Petite et Moyenne Entreprise et les types de financement bancaire. Elle englobe deux chapitres : le premier chapitre qui s'intitule « **Les PME et leurs financements** » est consacré à la présentation du concept des PME, leurs caractéristiques et les sources de leurs financements. Le deuxième chapitre s'intitule « **Processus et Description des Déterminants D'octroi De Crédit Aux PME** », dans lequel sont mises en lumière les variables spécifiques qui peuvent affecter la décision de l'octroi de crédit ainsi que les difficultés de financement externe auxquelles font face les PME.

Une deuxième partie portant sur l'étude pratique des déterminants de l'octroi de crédit aux PME en Algérie, qui englobe deux chapitres : Le premier s'intitule « **La place des PME en Algérie** » est consacré à la présentation des Petites et Moyennes Entreprises au

INTRODUCTION GENERALE

niveau national, d'un état des lieux en chiffres, et des sources et contraintes de financement de la PME en Algérie. Le second chapitre de cette partie intitulé « **Etude empirique sur les variables qui influent sur la prise de décision en matière d'octroi de crédit pour les Petites et Moyennes Entreprises** » englobe la présentation de la méthodologie de l'étude, les résultats préliminaires (tri à plat et tri croisé) et la présentation des résultats de notre modèle de régression afin d'identifier les variables qui influent sur la prise de décision en matière de l'octroi de crédit.

Notre étude pratique est réalisée sur un échantillon d'entreprises de 384 PME, dont les informations y relatives sont collectées entre l'année 2019 et 2020.

Méthodologie de recherche

Pour réaliser notre recherche, nous avons adopté une méthode explicative, analytique, en se basant sur une recherche bibliographique (ouvrages, thèses de doctorats, articles...etc.). Une analyse des données à l'aide d'SPSS a été réalisée grâce à une base de données construite à partir des différentes informations collectées sur un large échantillon de PME.

Revue de littératures :

Dans le contexte algérien, à ce jour, les études portant sur les limites et les déterminants de l'octroi de crédit aux PME notamment les thèses de doctorat ne sont pas nombreuses, mais des études qui se rapprochent à notre thème existent. Par ailleurs sur le plan international, des études similaires à notre sujet de recherche existent aussi.

Parmi les études qui peuvent nous intéressés, portant sur la décision d'octroi de crédit de manière globale, nous pouvons citer :

- ***Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque conventionnelle et la banque islamique*** : Cette thèse réalisée au niveau de l'université de Côte d'Azur a pour but de ressortir la différence entre les banques conventionnelles et islamiques en matière de prise de décision d'octroi de crédit et leurs différents critères de choix.

- ***Le financement des PME en Algérie*** : C'est une thèse de doctorat élaborée à l'université de BEJAIA en 2014, elle traite le concept général des PME, besoins,

INTRODUCTION GENERALE

sources et choix de financement des PME. L'étude a proposé aussi une étude empirique des contraintes de financement de PME en Algérie.

- ***Financement bancaire des PME cas d'étude du Vietnam*** : Ce thème a été abordé au niveau de l'université de Laval Québec dans une thèse de doctorat. Ce travail a pour objectif de voir quel est le profil des PME qui réussissent à accéder au financement externe. Ce profil varie-t-il selon le type de créancier principal externe, et vise à mieux comprendre les exigences des prêteurs envers les PME.
- ***Comment les banques octroient les crédits aux PME ?*** Thèse de doctorat à l'université Paris-Dauphine. L'application des recommandations de Bâle II en matière d'information impose aux banques l'utilisation de l'information « hard » dans le processus de prise de décision pour les crédits des PME. L'objectif de cette recherche consiste à exploiter les différents éléments qui peuvent impacter le choix de substituer l'information « soft », déjà utilisée, par l'information « hard » ou de combiner les deux formes d'information. L'étude a montré l'effet de ce choix sur la performance bancaire.
- ***Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives*** : L'objectif de cet article publié dans une revue à l'université de BISKRA en 2012 est de tenter d'apporter des éléments essentiels pour comprendre les causes du rationnement du crédit, auquel sont confrontées les PME algériennes qui évoluent dans un environnement de transition économique, caractérisé par une forte asymétrie d'information.

*Partie I : Cadre théorique de la Petite et
Moyenne Entreprise et les types de
financement bancaire*

***CHAPITRE 01 : LES PME ET
LEURS FINANCEMENTS.***

Introduction du chapitre 01

L'émergence des PME à partir années 1970 est considérée parmi les plus importantes mutations qui ont marqué l'économie mondiale. A partir de cette époque, les petites et moyennes entreprises ont connu un grand développement, qui a diminué le rôle des grandes entreprises considérées jusque-là comme les piliers d'une économie moderne. Les PME sont apparues dans le monde en tant qu'agents économiques et créateurs de la richesse, moyen de lutte contre le chômage et facteur de compétitivité sur le marché mondial. La plupart des entreprises, aussi bien des pays développés que des pays en voie de développement sont des PME. Ces dernières sont devenues une source de compétitivité, de développement économique, de création d'emplois et de valeur ajoutée.

Dans ce chapitre, nous allons présenter dans la première section l'émergence des PME, leurs différentes définitions et caractéristiques, les contraintes auxquelles fait face le développement et l'internationalisation de ces dernières, leurs types, ainsi que leurs forces et les faiblesses. Dans la deuxième section, nous mettrons en évidence les sources de financements des PME et les principaux problèmes relatifs à l'endettement.

Section 01 : Généralités sur les PME

1.1. Aperçu sur Emergence et l'évolution de concept de la PME

1.1.1. Les théories individualistes de 1789 et leurs limites au XIXe siècle

Les économistes dans l'histoire du Monde, au début du XVII^e siècle, mais surtout dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle, avec les Physiocrates, puis Adam Smith, Malthus et Ricardo, négligeaient presque totalement l'entreprise comme sujet d'étude objective. Le premier à l'intégrer est R. Cantillon en 1755. En 1776, Adam Smith avec son livre « des recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations », mettant en évidence le lien entre l'augmentation de la production, la productivité et la division technique du travail recommandera une division plus fine des tâches dans l'entreprise mais aussi une division des tâches entre entreprises. En d'autres termes, une décentralisation de l'activité économique, c'est-à-dire, son organisation en une multitude de petites ou moyennes entreprises (JANSSEN & WITTERWULGHE, 1998, p. 13). Adam Smith avait dans l'esprit la petite et moyenne entreprise puisque à son époque la grande entreprise n'existait que dans le commerce international notamment avec les colonies (JULIEN P. A., 2008).

Au début de XIX^{ème} siècle, Karl Marx dans ses écrits sur le développement du capitalisme fait une distinction entre la manufacture et la fabrique. Dans la manufacture et le métier, dira Marx, l'ouvrier se sert de son outil, dans la fabrique (unité de taille plus grande) il se sert de la machine ou plus exactement il est sur la machine (SELLAMI, 1981). Autres exemples données par Julien (JULIEN P. A., 2008), selon cet auteur, dans son ouvrage « The Theory of Business Entreprise » en 1904 l'économiste institutionnaliste Thorstein Veblen critique la séparation croissante entre les entrepreneurs de petites entreprises (les capitaines de l'industrie) et les capitalistes de la grande entreprise. Pour sa part Commons (un autre économiste institutionnaliste) dans son Industriel Gouvernement (1921) discute du rôle de la classe moyenne reliée aux petites entreprises dans le développement économique.

La notion de la véritable nature moderne de l'entreprise n'a commencé à s'approfondir qu'à partir de la seconde partie du XIX^{ème} siècle, définit comme « une unité économique autonome, organisée pour la mise en œuvre d'un ensemble de facteurs de production, en vue de produire des biens ou services pour le marché ; en trois mots

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

une cellule indépendante qui « produit », « se gère » et qui « vend », ce qui la différencie à la fois du salarié et de l'établissement.

Cette promotion désirée de la petite et moyenne entreprise (PME) n'a pu se maintenir tout au long du XIX^e siècle. Certes, le développement économique qui a suivi la première industrialisation doit encore beaucoup à l'entreprise familiale.

Mais suite à l'explosion de l'industrie lourde de la production des biens intermédiaires, la mise en place des technologies nouvelles et de moyens de transports beaucoup plus performants, on peut valablement dire, en s'appuyant sur de nombreuses études traitant des PME que celles-ci ont toujours existées. Elles sont, à des exceptions près présentes dans toutes les branches de l'activité économique : les chemins de fer, l'accentuation de l'exode rural apportant une main-d'œuvre plus abondante et plus malléable, l'émergence lente mais continue de la notion de « l'Etat-providence », et elles ont poussé assez largement à la croissance et à la concentration des firmes. L'expansion a d'ailleurs concerné aussi bien certaines entreprises familiales moyennes, transformées par une ou plusieurs générations en véritable « royautes » économique, que de grandes sociétés industrielles stimulées par ailleurs par la création juridique de la « Société Anonyme ». Dans le même temps se développaient à partir du second empire des structures financières « à bureaux multiples » qui drainaient l'épargne, constituant la base des capitaux nécessaires.

1.1.2 Explosion des grandes entreprises au XX^{ème} siècle

Au XX^{ème} siècle, et jusqu'en 1930, le monde a assisté à la seconde révolution industrielle, liée d'une part à la mécanisation et à la motorisation généralisée, et d'autre part à la mise en œuvre des idées de Taylor et de Fayolle sur l'organisation parcellaire de travail, ce qui a accentué les phénomènes de concentration, souvent sous la forme plus au moins affichée « d'oligopoles », notamment dans la sidérurgie, l'électricité, l'automobile. Interrompu par la crise de 1931 et les hostilités de 1931-1944, le mouvement a repris après la deuxième guerre mondiale, sous l'impulsion cette fois-ci de l'Etat qui a mis en place dans le secteur public ou mixte, et a favorisé dans le secteur privé, la constitution de « groupes » puissants dans l'énergie, les transports et communications, l'aéronautique, l'armement, l'industrie mécanique et électrique, la chimie, l'informatique...etc. Sans omettre la banque et l'assurance et plus tard la grande distribution commerciale, une démarche de recherche des « effets d'échelle » et d'une internationalisation à tout prix a été entamée à partir de 1957 (BIZAGUET, 1993, pp. 5-7).

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Depuis la fin des années soixante, le modèle de développement économique qu'on qualifie souvent « fordiste » entre en crise un peu partout dans les pays développés. Les ouvriers spécialisés se révoltent contre les conditions de travail dans les grandes usines taylorisées, tandis que les consommateurs, et particulièrement les jeunes préfèrent, de plus en plus les produits standardisés que sont fabriqués par ces grandes firmes.

Du côté académique, un certain nombre d'auteurs ont pu déduire que la logique d'économie d'échelle, qui pousse à la concentration des entreprises (un phénomène très ancien dans le capitalisme) n'opère plus.

A partir du milieu des années 70, deux courants ont été distingués spécialisés dans l'analyse des PME, d'une part, le courant de la spécificité a pour objet de mettre en évidence les lignes caractéristiques des entreprises de petite taille et de proposer une théorie spécifique de l'organisation de PME. D'autre part, le courant de la diversité cherche à établir des typologies, dans le but d'ordonner le monde des PME.

1.2. Analyse de la définition de la PME

De la petite entreprise à la grande entreprise, la PME a su trouver sa place et se développer avec succès dans un contexte économique en pleine évolution.

L'enjeu et l'intérêt que représente la PME sont révélateurs de son rôle clé dans la recherche de solutions à certaines crises économiques dans le contexte de la globalisation. Caractérisée par un dynamisme, et une flexibilité, la PME permet une adaptation plus rapide aux contingences économiques.

Suite à la diversité des PME, plusieurs définitions ont été attribuées en fonction de la dimension, du type d'activités et de son statut juridique (de la société unipersonnelle à la société anonyme). Pour toutes ces raisons, il est difficile de générer une définition exhaustive de la PME (JANSSEN & WITTERWULGHE, 1998, p. 13). De plus, il n'existe pas de définition universellement reconnue des petites et moyennes entreprises. Les définitions diffèrent d'un pays à l'autre. Nous pouvons subdiviser leur définition en deux approches distinctes selon les critères de références utilisés, d'une part, nous avons les définitions utilisant des paramètres **qualitatifs**, (également dénommés critères théoriques et sociologiques), et d'autre part celles utilisant des critères **quantitatifs**. Pour obéir à des impératifs d'efficacité, la PME est souvent définie au moyen de paramètres quantitatifs tels que le chiffre d'affaires, le total bilan ou le plus souvent l'emploi.

1.2.1. Les données qualitatives

L'approche qualitative nous montra la réalité socio-économique fondée sur des éléments tels que la dimension humaine de l'entreprise. La PME peut être définie comme étant une « unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise » (WITTERWULGHE, 1998, p. 14). Cette définition forme un point de départ commun à toutes les définitions possibles en fonction du type d'entreprise et la gestion pratiquée.

Un élément fondamental revient avec constance, il s'agit de cette **dimension humaine** liée à la personnalisation de la gestion de l'entreprise. Un exemple de cette personnalisation de l'entreprise est illustré aux Etats Unis en 1953, dans une étude effectuée par la « La Small Business Administration (S.B.A) ». Cette administration, créée dans le souci de protéger les petites et moyennes entreprises, retient trois critères définissant la PME à savoir l'indépendance ; l'appartenance à un entrepreneur indépendant et la place modeste sur le marché, et par conséquent le pouvoir négligeable sur l'environnement économique.

1.2.1.1. Le rapport Bolton

Au début des années 1970, en Grande Bretagne, un travail d'envergure a été entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique. Une commission, sous la présidence de J.E BOLTON, est chargée d'analyser la problématique de la PME. Cette étude, rejoint le « Small Business Administration » en ce qui concerne les critères de définition des PME qui repose sur les critères suivants : une part de marché relativement restreinte ; l'indépendance de la société et une gestion personnalisée de l'entreprise par son propriétaire (CHAMPEOUX & FRAYSSE, 2005, p. 65).

Il ne s'agit donc pas d'une structure managériale formalisée. Le propriétaire est présent à tous les niveaux de gestion et ne délègue pas le pouvoir de décision. Ce rapport, met l'accent sur les éléments liés à la personnalité des dirigeants de PME. Cette indépendance de gestion et de la concentration de pouvoirs inscrit la PME dans un « organigramme plat », la taille de l'entreprise peut faire basculer cette gestion flexible caractérisée par un cadre prévisionnel à court terme, à une structure managériale un peu plus formalisée si l'entreprise atteint 200 employés.

Le critère d'indépendance de la PME exclut les entreprises de taille réduite qui font

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

partie d'un groupe plus important. Les filiales de grandes sociétés ne sont donc pas considérées comme PME. Ces études mettent l'accent sur la diversité des entreprises et montrent la difficulté d'aboutir à une définition unique.

1.2.1.2. Définition multicritères

La définition de la PME peut contenir outre l'aspect et le rôle incontournable de l'entrepreneur, d'autres caractéristiques sur le personnel et ses relations avec la direction. La petite taille de l'entreprise implique des liens étroits entre les salariés et leurs supérieurs, mais aussi entre les clients et les fournisseurs ou propriétaires. La marge de manœuvre est limitée dans le cas de négociations pour les achats ou les ventes et l'acquisition de capitaux ou le recours au crédit, ainsi l'autofinancement demeure la solution la plus fréquente.

Des critères d'ordres qualitatifs, ont également été développés par WYNARCZYK (HOOLANDT & JOEL VAN, 2005, p. 56) pour définir la PME et la distinguer de la grande entreprise. Cet auteur, indique qu'on ne peut définir la PME, sans tenir compte de trois éléments essentiels : l'incertitude, l'innovation, l'évolution, ainsi que des caractéristiques auxquelles doit faire face la PME.

➤ **L'incertitude** : selon cet auteur, elle se présente sous trois formes :

- La première, est induite par la dépendance au marché, et l'imposition des prix par celui-ci.
- La seconde est due au nombre réduit de clients, du fait que l'entreprise n'offre souvent qu'un seul produit ou service, ou lorsque l'activité est limitée à la sous-traitance d'un produit unique pour une grande entreprise.
- La troisième résulte du lien qui unit l'entreprise à son dirigeant, est au fait que la fonction managériale soit concentrée entre les mains du dirigeant ou de sa famille. Dans ce type de gestion, le dirigeant peut réaliser ses objectifs personnels au travers de l'entreprise, et peu parfois préférer satisfaire ses aspirations plutôt qu'augmenter le profit et les ventes.

➤ **Le processus d'innovation** : ne concerne pas seulement des projets de haute technologie mais aussi le développement quotidien de l'entreprise. Cela peut aussi être une action ponctuelle pour répondre à des pressions concurrentielles.

Cette réactivité est rendue possible grâce au caractère flexible de la PME. Les modifications opérées peuvent concerner les procédés de fabrication du produit ou la

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

définition des tâches et la répartition du travail entre les individus. Cette capacité à s'adapter rapidement aux changements imposés par le marché, permet de réduire l'incertitude.

➤ **L'évolution** : liée au processus de changement et de croissance, comporte plusieurs étapes définies en termes de structures organisationnelles. Wynarczyk précise que la PME n'est pas une grande entreprise réduite, mais existe en tant qu'entité originale et flexible, évoluant au fil des contingences économiques.

Plusieurs auteurs ont à leur tour cherché à définir la PME de manière qualitative, et ceci en proposant un certain nombre de critères jugés nécessaires pour mieux la cerner.

Le premier critère mis en évidence par G. HIRIGOYEN (1984) est ce rôle du chef d'entreprise qui assume «les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise quelle que soit sa forme juridique» (SERAUDIE, YANAT, & LAARRAF, 2008). Toujours selon le même auteur, le second critère est lié à la propriété du patrimoine social. Il précise que la majorité des actifs appartiennent au dirigeant, souvent dans un cadre familial, d'où l'indépendance de la PME.

Enfin le troisième critère retient l'objectif de rentabilité, qui consiste plus en une conservation du patrimoine investi qu'une maximisation de la valeur des parts sociales. Cette rentabilité d'exploitation se pratique à court terme. Dans cette optique, les prélèvements à usage personnel de la part des dirigeants ne favorisent pas un développement, souvent alimentée par des modes de financement externes.

En conclusion, le caractère personnalisé de la gestion et la spécialisation insuffisante de la direction débouchent sur une stratégie peu formalisée de la PME. Les relations étroites entre les dirigeants et employés permettent une communication efficace et rend possible tout type de changement et ce, à court terme. La flexibilité d'une part, et la proximité du marché d'autre part sont des atouts majeurs qui permettent à la PME de s'adapter rapidement et d'être réactive en cas de problèmes d'où son dynamisme.

Donc, tout s'articule autour de cette dimension humaine matérialisée par le chef d'entreprise et sa gestion personnalisée. De cette indépendance découle sa diversité. Pour P. A. JULIEN (JULIEN, 1984, p. 2), il n'y a pas de frontière claire et précise entre la petite et la grande entreprise. Les caractéristiques de la PME ne doivent pas être considérées en complète opposition avec celles de la grande entreprise.

Pour cet auteur, on peut disposer les différents éléments définissant une entreprise

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

allant du moins au plus, de la très petite à la grande entreprise :

- De la centralisation à la décentralisation de la gestion ;
- D'un marché local et protégé à un marché national et international ;
- D'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée ;
- D'un secteur traditionnel ou mature à un secteur moderne et à produits de pointe ;
- D'une technologie traditionnelle et d'une innovation faible à une technologie de pointe et à une innovation radicale.

Les éléments essentiels qui caractérisent la PME, sont donc pour P.A Julien (JULIEN, 1984):

- **La petite taille**, caractérisée par des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informel. La PME s'oppose en cela à la grande entreprise plus anonyme, fortement hiérarchisée et formalisée ;
- **La centralisation**, qui se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant. Une faible spécialisation, au niveau de la direction, des employés et l'équipement : la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que les tâches liées à la production ;
- **Une stratégie intuitive**, le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie ;
- **Des systèmes d'informations internes et externes peu complexes et peu formalisés** : le contact et le dialogue direct sont préférés aux mécanismes complexes et écrits.

La variété des critères et des définitions nous montre qu'il est impossible d'enfermer les PME dans une définition statique. Toutefois, il est indéniable que tout s'articule autour de cette dimension humaine matérialisée par le chef d'entreprise et sa gestion personnalisée.

1.2.2. Les données quantitatives

L'approche quantitative repose souvent sur une analyse qui classe les entreprises par taille et selon le nombre d'employés. Cependant, le critère de taille n'entre pas seul dans le concept de la PME. La définition tient compte non seulement de la spécificité juridique de la personne morale, mais aussi de la structure organisationnelle.

Cette approche présente une réelle difficulté. Les façons par lesquelles la taille d'une entreprise peut être quantifiée sont très variées. Le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, le total de l'actif sont des critères généralement retenus (PHUNG & TUAN-

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

ANH, 2009). L'approche quantitative fait référence aux aspects représentatifs de la taille de l'entreprise. Ce sont généralement des indicateurs quantitatifs relatifs par exemple à l'effectif global permanent, le chiffre d'affaires, l'endettement, le total bilan, la valeur ajoutée, le capital social et la part de marché occupée par l'entreprise en question.

1.2.3. Une combinaison de critères

D'un point de vue exhaustif et selon la pertinence, les critères quantitatifs englobent le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, la part de marché et les investissements. Cette liste peut être complétée en fonction du rayon d'activité géographique, et du type de la relation propriété-pouvoir.

Les deux critères essentiels qui permettent de déterminer la spécificité de la PME sont :

- Le chiffre d'affaires soumis aux fluctuations économiques.
- Le nombre d'employés (parfois difficile à comptabiliser dans une entreprise familiale) selon le secteur économique, l'analyse s'affirmera avec des paramètres tels que le travail et le capital.

1.2.4. Les critères de la Small Business Administration (S.B.A.)

Afin de rendre la définition de la PME opérationnelle, la S.B.A Américaine a établi des critères quantitatifs, dont les limites diffèrent par secteur, pour chacun des différents programmes d'assistance aux PME.

La SBA définit la PME selon des critères cumulatifs :

- L'indépendance, tant pour la dépendance du capital que pour la gestion. Il implique qu'une société de taille réduite qui fait partie d'un groupe plus important, ne puisse pas être considérée comme une PME. Les filiales de grandes sociétés sont alors exclues de la définition ;
- L'absence de position dominante sur le marché dans son secteur d'activité.
- Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés à ces deux éléments, qui varient selon les secteurs d'activités. Ils apportent leurs contributions à la définition de la PME en se basant sur le nombre d'employés et le volume des ventes. Les programmes d'assistance, c'est-à-dire les prêts et les limites selon les secteurs, sont classés par la S.B.A. comme suit :

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Tableau n°01 : Les critères retenus par la S.B.A

Groupes d'industries	Effectifs ou autres critères	Chiffre d'Affaires
Commerce de gros	Moins de 100	
Commerce de détail	Moins de 50 et moins de 200 pour certaines activités	De 7 à 35,5 millions de \$ de CA, selon les sous-secteurs
Construction	Travailleurs occupés	De 7 à 33.5 millions de \$ de CA, selon les sous-secteurs
Manufacture	De 500 à 1500 selon les sous-secteurs	/
Transports	De 500 à 1500 pour certaines activités	De 7 à 35,5 millions de \$ de CA selon les sous-secteurs
Extraction	Moins de 4 millions de mégawatts/ heure	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$ de CA
Agriculture, foresterie et pêche	Recettes maximales annuelles	De 0.75 à 17 millions de \$ de CA selon les sous-secteurs
Services	/	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de \$ de CA selon les sous-secteurs
Hôtellerie et restauration	/	De 7 à 35,5 millions
Finance et assurance	Moins de 175 millions d'actif pour certaines activités	Moins de 7 millions

Source : Elaboré par nos soins en se référant à la table SBA disponible sur leur site

Cependant, le critère de la taille d'une entreprise, généralement mesurée en fonction du nombre de personnes employées est largement utilisé ainsi que le montant du capital et le chiffre d'affaires. La définition de la PME sur la base du critère quantitatif n'est pas uniforme dans tous les pays.

1.2.5. Les critères de l'Union Européenne

Suite aux différentes crises économiques résultant des deux chocs pétroliers, la PME suscite un augmentation d'intérêt de par son rôle et sa réactivité durant cette période. Le poids économique des PME, a conduit la commission européenne à mettre en place en 1992 l'observatoire européen des PME. Ce dernier aura pour fonction d'observer la situation et l'évolution des PME, leur réaction à l'égard du marché européen, et de fournir des statistiques nécessaires à leur étude.

La diversité des PME amène la Commission Européenne à se pencher sur l'étude de la taille et des formes organisationnelles des entreprises. Elle propose une définition de la PME qui se base sur des critères d'ordres quantitatifs (la taille, et le chiffre d'affaires) et qualitatifs (l'indépendance de l'entreprise). Sont donc considérées comme

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

PME, les entreprises :

- Employant moins de 250 personnes (le nombre de personnes employées correspond au nombre d'unités de travail-année) ;
- Dont le chiffre d'affaires n'excède pas 40 millions d'euros, ou le total du bilan annuel n'excède pas 27 millions d'euro.
- Et qui respectent un critère d'indépendance : sont considérés comme indépendantes, les entreprises dont le capital social ou les droits de vote détenus par d'autres entreprises ne dépassent pas le seuil de 25 %.

En 2003, et suivant les recommandations de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises (2003/361/CE), la commission européenne, a intégré certaines modifications relatives à la définition de la PME formulée en 1996, en maintenant la classification par effectifs mais modifiant le seuil du chiffre d'affaires et du total du bilan. Elle opère une réévaluation des seuils. A cet effet, est considérée comme PME toute entreprise ayant :

- Un effectif de moins de 250 personnes ;
- Un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 Millions d'euros ou un total bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- L'indépendance : l'entreprise ne doit pas être contrôlée à plus de 25% par une autre entreprise qui n'est pas elle-même PME. Trois cas de figure existent :

Le critère de l'effectif demeure l'un des plus significatifs et est imposé comme critère principal selon la Commission européenne. Cependant, des critères financiers ont été introduits dans le but d'appréhender la véritable importance d'une entreprise, sa performance et sa situation par rapport à la concurrence. Il est important de noter que le chiffre d'affaires ne peut pas être retenu comme le seul critère financier déterminant de la PME, car il pourra varier largement selon la nature du secteur d'activité. C'est la raison pour laquelle la Commission Européenne a combiné ce critère avec celui du total bilan qui reflète l'ensemble de la richesse de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous résume les seuils quantitatifs fixés par la Commission Européenne pour définir les PME :

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Tableau n°02 : Classification des entreprises selon la taille adoptée par la Commission Européenne.

Critères	Effectifs	Chiffre d'affaires	Total du bilan
Type d'entreprise			
Micro entreprise	1 à 9	2 millions d'euros	2 millions d'euros
Petite entreprise (PE)	10 à 49	10 millions d'euros	10 millions d'euros
Moyenne entreprise (ME)	50 à 250	50 millions d'euros	43 millions d'euros

Source : observatoire européen de la P.M.E, 2004.

Cette reformulation de la définition de la PME introduit une nouvelle classification des entreprises en trois types : autonomes, partielles et liées. Cette nouvelle typologie intègre les partenaires et investisseurs privés.

Les caractéristiques propres à la PME que l'on peut retenir pour différencier la petite de la grande entreprise sont donc essentiellement, la structure organisationnelle et la taille de l'entreprise. Le tableau ci-dessous résume la classification la plus communément utilisée.

Tableau n°03 : Classification usuelle des PME

Catégorie	Effectif salarié
Très petite entreprise (TPE)	de 0 à 9
Petite entreprise (PE)	de 10 à 49
Moyenne entreprise (ME)	de 50 à 499
Grande entreprise (GE)	de plus de 500

Source : Cité par Dokou, Baudoux et Roge (2000, p 23).

1.2.6. Présentation de l'évolution des définitions de la PME en Algérie

La définition de la PME retenue par l'Union Européenne a été adoptée par l'Algérie en 2001, fondée sur trois critères qui sont : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. La petite et moyenne entreprise est donc définie peu importe son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas les 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas les 500 millions de DA (Suivant le journal officiel N°77 du 01 décembre 2001, 30 ramadhan 1422), et conforme aux critères d'indépendance. Une entreprise est indépendante si son capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME. La classification retenue permet de différencier les trois genres, la micro, la petite

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

et la moyennes entreprise, ce qui rend possible la comparaison de la PME algérienne avec d'autres PME au niveau international.

Cependant, cette définition a connu une modification suivant le Journal Officiel 02/2017, article N°05, la PME est définie comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 4 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 01 milliard de dinars algériens, et qui respecte le critère d'indépendance. Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- **Personnes employées** : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- **Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan** : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- **Entreprise indépendante** : l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

La moyenne entreprise « ME » : est définie comme étant une entreprise qui emploie de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

La petite entreprise « PE » : est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

La très petite entreprise « TPE » : est définie comme une entreprise employant d'un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens. Le tableau ci-dessous récapitule ce que nous venons d'exposer.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Tableau n°04 : classification des PME en Algérie

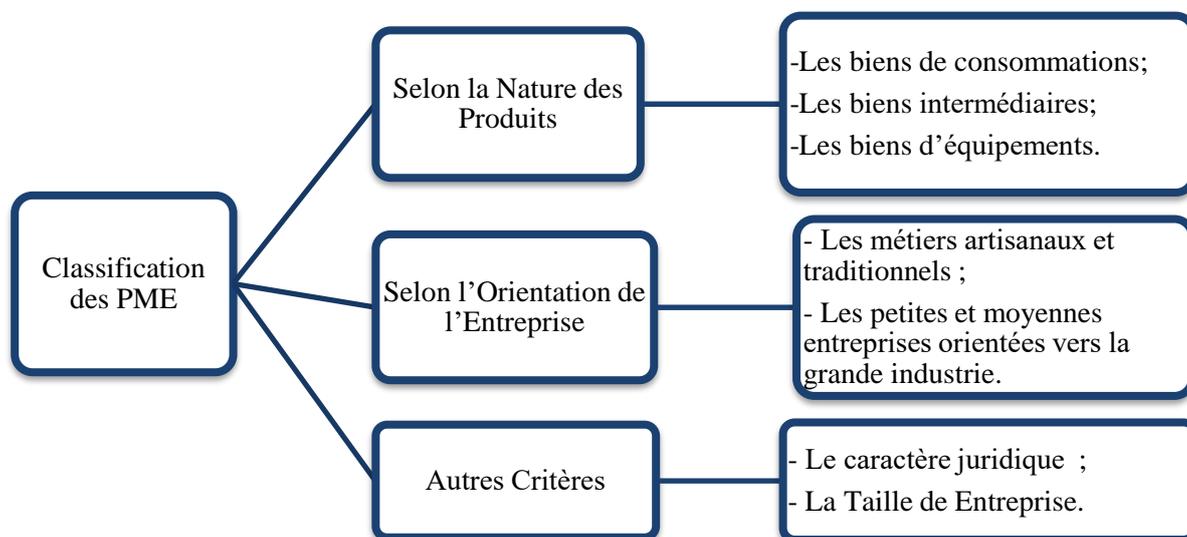
Taille	Emploi	Chiffre d'affaires	Total bilan
Moyenne entreprise	50 à 250	400 millions DA à 4 milliards de DA	200 millions DA à 1 milliard de DA
Petite entreprise	10 à 49	Moins de 400 millions de DA	Moins de 200 millions de DA.
Très petite entreprise	1 à 9	Moins de 40 millions de DA	Moins de 20 millions de DA

Source : Journal Officiel de la République Algérienne N°02 du 11 janvier 2017, 12 Rabie Ethani 1438.

1.3. Typologies des PME

La typologie des PME diffèrent l'une de l'autre. Il est très judicieux donc de les cerner en mettant en place des répartitions. Pour comprendre l'importance des PME, il faut prendre en considération leurs domaines d'activité, les produits fabriqués et les services fournis. Nous allons présenter les critères de classification des PME dans les points ci-dessous.

Figure N°01 : Critères de Classification des PME



Source : Elaboré par nos soins

1.3.1. Classification selon la nature des produits

Ce critère de classification répartie les biens (produits) en trois catégories différentes :

- Les biens de consommations ;
- Les biens intermédiaires ;
- Les biens d'équipements.

1.3.1.1. Les PME dans la production des biens de consommation

Nous retrouvons beaucoup de PME dans le secteur des produits alimentaires, vestimentaires, textiles, des produits du bois, de liège, du cuir, des boissons, des tabacs, certaines activités chimiques...etc.

La production de ces biens porte sur les activités industrielles suivantes :

- Industries alimentaires.
- Industries de transformation agricoles.
- Industrie de textile et cuir.
- Industrie de papiers et livres.

Les principales caractéristiques des petites et moyennes entreprises exerçant dans ces industries sont les suivantes :

- -Elles s'accrochent de diverses pondérations capital constant /capital variable.
- Il s'agit de petites et moyennes entreprises locales.
- Leurs outils de production sont relativement anciens ainsi que leurs méthodes ce qui n'exclut évidemment pas la présence de petites usines modernes.

1.3.1.2. Les PME dans la production des biens intermédiaires

Généralement, il s'agit des PME caractérisées par un contenu technologique plus important. Ce second domaine englobe toutes les entreprises de petite et de moyenne dimension produisant des biens tels que : brouettes, outils agricoles, via à bois, via à métaux, produits maillés ménagers, serres, robinetteries, composants électroniques, pièces détachées...etc.

La production de ces biens concerne de manière générale :

- Les industries de transformation des métaux ;
- Les industries mécaniques et électriques ;
- Les industries de chimie et de plastique ;

- Les industries des métaux de construction ;
- Les mines et carrières.

1.3.1.3. Les PME dans la production des biens d'équipement

Dans cette gamme de bien d'équipement, nous trouvons moins d'entreprises que dans les précédentes. Il s'agit des équipements simples. Cette classification selon les domaines d'activités des PME nous permet de constater que les PME sont présentes dans la production presque de la totalité des branches, en conséquences sa présence au sein de toute l'industrie. Ceci implique que la notion de PME revoie à un régime de production, dont les caractéristiques peuvent être parfois à l'origine de son exclusion de certaines branches mais les motifs de cette exclusion sont d'ordre économique et technique.

1.3.2. Classification selon l'orientation de l'entreprise

Ce critère de classement est l'élément essentiel de différenciation des PME. Dans cette optique, la classification des PME se partage en deux grandes familles différentes :

- Les métiers artisanaux et traditionnels ;
- Les petites et moyennes entreprises orientées vers la grande industrie.

1.3.2.1. Les métiers artisanaux et traditionnels

Cette première famille regroupe les entreprises de petite et moyenne dimension. Tirant leur origine de l'artisanat individuel dont, à un certain stade de leur développement, elles annoncent le déclin. Au départ, elle a été à vocation villageoise ou locale, elles se modernisent en se mécanisant sous l'effet des exigences croissantes du commerce et l'élargissement des marchés (MANTOUX , 1973).

Les PME dans cette catégorie se distinguent par leur production qui couvre généralement l'intégralité des biens de consommation qui ont un caractère traditionnel soit :

- Production d'huile végétale, papier, porcelaine, objets de cuivre...etc. ;
- Production de tous les objets de consommation liés à la vie courante.

1.3.2.2. Les petites et moyennes entreprises orientées vers la grande industrie.

Cette catégorie est celle dont les activités sont liées à l'industrie moderne et aux exigences de son organisation. Elle se subdivise en deux genres différents :

- Les PME sous-traitantes ;
- Les PME connexes.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Leurs activités sont entièrement orientées vers les besoins de la grande entreprise. Elles se développent suivant des relations d'interdépendance avec les grandes entreprises industrielles et fournissent un nombre de leurs consommations intermédiaires. La collaboration de la petite et moyenne entreprise avec la grande entreprise peut se définir en suivant deux critères :

- D'après le type de travail exécuté pour le compte de l'entreprise leader.
- D'après la forme de coopération réglant le rapport entre partenaires.

1.3.4. Autres critères de classification des PME

Les Petites et Moyennes Entreprises peuvent être classées en fonction de :

- La taille de l'entreprise (TPE, PE et ME) ;
- Le caractère juridique (que ce soit une entreprise individuelle (la propriété exclusive d'une personne physique), une SARL, EURL, les sociétés en nom collectif « SNC » ...).

1.4. Les caractéristiques des PME

Bien que les PME présentent les caractéristiques spécifiques communes à travers le monde, elles diffèrent d'un pays à un autre. Nous pouvons constater des caractéristiques propres à elles, et ceci par rapport à leurs tailles, leur organisation et leur hétérogénéité, qui peuvent être résumées comme suit (MOEZ, 2007):

1.4.1. La petite taille

Caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une faible distance hiérarchique, des relations de travail plutôt informelles. Elles gèrent un petit volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.

1.4.2. La centralisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant

La prise de décision est centralisée autour d'un seul individu qui est dans les cas les plus fréquents le propriétaire-dirigeant.

1.4.3. Une faible spécialisation du travail

Les employés doivent généralement avoir une certaine capacité de polyvalence, et donc de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capable de produire à un coût compétitif des petites séries variées.

1.4.4. Une stratégie peu formalisée, forte proximité des acteurs

La relation entre le dirigeant et ses collaborateurs et employés est étroite afin de leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie.

Cette proximité permet au dirigeant de la PME de maintenir son empire sur l'entreprise et son évolution, ce qui constitue un facteur clé de flexibilité et de la réactivité qui assurent la compétitivité de ces entreprises. Nous pouvons également ajouter ce qui suit : (GUEGUEN, 2009, p. 18)

- La concentration du management dans les mains parfois d'un décideur en opposition aux décisions prises en équipe ;
- Capacité d'adaptation rapide aux événements et aux fluctuations d'économique et ce grâce à la simplicité de leurs structures et la faiblesse de leurs engagements. Cette capacité d'adaptation à l'environnement dépendra de la capacité du dirigeant à pouvoir sélectionner, transmettre et interpréter les informations ;
- Des ressources humaines limitées car les collaborateurs en PME sont généralement moins nombreux et plus polyvalents au niveau des fonctions ;
- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché ;
- La plupart des dirigeants de PME privilégient l'indépendance et la pérennité de leur entreprise à sa croissance.

1.4.5. Un système d'information externe simple basé sur les contacts directs, un système interne peu formalisé

Le système d'information des PME est caractérisé par le dialogue et le contact direct. L'information transmise est tacite et peu codifiée.

1.4.6. Forme juridique

La plupart des PME sont des entreprises individuelles. Du point de vue économique, la forme juridique a peu d'importance et dépendra en grande partie des considérations fiscales contrairement aux grandes entreprises où la capacité de recueillir des capitaux et d'autres considérations peuvent être plus importantes.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

1.4.7. Propriété et aspect familial

La grande majorité des PME appartiennent à des particuliers ou à des familles. Ce constat varie selon la taille de l'entreprise : plus l'entreprise est grande, moins il est probable qu'elle soit une propriété exclusive et plus probable que les autres membres de la famille partagent la propriété. Le caractère familial de la majorité des PME a pour conséquence une forte répercussion des établissements familiaux sur la vie des entreprises et réciproquement.

1.4.8. Productivité et rentabilité

Il y a eu un certain temps un débat sur l'efficacité relative des PME et des grandes entreprises. La production par personne employée est généralement corrélée positivement à la taille de l'entreprise : en général, plus l'entreprise est grande, plus la valeur ajoutée par employé est élevée. La productivité du travail est plus élevée dans les grandes entreprises parce qu'elles sont plus exigeantes en capital que les petites entreprises. C'est pour cette raison que nous estimons que la rentabilité et la productivité des PME est faible et non garantie.

Tableau n°05 : Seize critères (16) de la gestion des TPE/PME repris par Foliard, 2008

1	Hierarchisation des capitaux	9	Faible spécialisation
2	Responsabilité envers l'environnement éthique et réputation	10	Systèmes d'information informels et simples
3	Objectifs non optimal de richesse	11	Stratégie intuitive et peu formalisée
4	Centralisation de la gestion	12	Management interpersonnel
5	Flexibilité	13	Marché local
6	Flexibilité externe	14	Encastrement territorial
7	Petite taille	15	Réseau conseil
8	Stabilité de la petite taille	16	Convergence des points de vue

Source : Clusel. S, « Définition d'une démarche de réduction des vulnérabilités des TPE/PME fondée sur le concept de cycle de vie », Thèse de Doctorat.

1.5. Les forces et faiblesses de la PME

1.5.1. Les forces

La PME bénéficie de certains avantages par rapport à la grande entreprise et ce grâce à sa petite taille qui lui permet de :

- Etre réactive à toute modification de l'environnement, compte tenu de sa flexibilité et sa structure simple. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Cependant, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ses coûts soient absorbés par les ventes futures ;
- Régler les problèmes liés à l'activité rapidement grâce à leurs niveaux hiérarchiques souvent très réduits et qui impliquent des processus de décisions plus rapides et une circulation de l'information plus efficace même si elles revêtent un caractère informel ;
- Une gestion du personnel plus efficace parce qu'elle se traduit souvent par une grande souplesse d'utilisation de la main d'œuvre et par une meilleure implication de celle-ci, et plus économique parce que la main d'œuvre est en générale moins qualifiée et peu syndicalisée, ce qui tend à réduire le coût. De plus, dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans les grandes entreprises. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de l'entreprise car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple).

1.3.2. Les faiblesses

En revanche, la petite taille peut être perçue comme un handicap pour les PME.

Leurs principales faiblesses se résument dans les points suivants :

- La PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est spécialisée dans un seul produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit ;
- La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque très important ;
- La PME peut également rencontrer des problèmes de financements liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes et ne présentent pas assez de garanties ;

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

- Bien que la PME se caractérise par une flexibilité et souplesse importantes, en cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans une grande entreprise. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi modifier le climat social.

Section 02 : Le financement des PME et leurs problèmes

Bien que leur type varie d'un pays à l'autre, en fonction du niveau de développement, les PME ont une particularité commune : le caractère personnel et familial de l'entreprise. Pour cette raison, toutes les PME n'envisagent pas identiquement l'intervention de la banque, cependant, pour certaines cette dernière est indispensable. C'est le cas des PME en démarrage, celles qui rencontrent des difficultés de croissance ou qui ont besoin d'un soutien externe pour se restructurer ou bien pour se développer. Pour d'autres, l'intervention de la banque est moins indispensable ou n'est pas souhaitée du tout. Elles manifestent un fort désir d'autonomie et d'indépendance, d'autant plus facile à sauvegarder qu'elles disposent d'une bonne capacité d'autofinancement.

Beaucoup de PME au démarrage réclament des financements de longue durée car il s'agit de financer des investissements qui s'amortissent sur un long ou moyen terme ; le développement des PME ne peut donc se faire qu'avec une politique basée sur des ressources longues. Les banques commerciales ont toujours favorisé le financement à court terme ou continuent d'exiger des garanties importantes car leurs principales ressources proviennent des dépôts à vue ou à terme.

2.1. Les sources de financement pour les PME

Les PME, comme toute entreprise ont besoin des ressources que ce soit pour un besoin de financement d'investissement qui concerne l'ensemble des opérations relatives à l'acquisition ou à la création des moyens de production incorporels (brevets, fonds commercial...), corporels (terrain, construction, matériel de transport, etc.), ou financiers (titres de participation, etc.). Il englobe également la partie immobilisée de l'actif de roulement (stock, créances, etc.). (BELKAHIA & OUDAD, 2007, p. 4). De plus, elles ont besoins aussi des ressources pour le financement du cycle d'exploitation qui correspond à l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...etc.) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou services) vendus, ou bien pour les besoins de financement liés à l'innovation. (BARREAU & DELAHAYE, 2005, p. 401)

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Le choix de financement le mieux approprié représente un aspect déterminant de la stratégie financière de l'entreprise. Cependant, pour réussir ce choix, l'entreprise doit connaître au préalable, les différentes sources de financement existantes.

En effet, plusieurs sources de financement peuvent se présenter : Le financement interne qui est issu des activités de la société et l'autofinancement qui est l'une des composantes majeures du financement interne. (BODIE & MERTON, 2000, p. 480). Quant au financement externe, il apparaît quand les dirigeants s'orientent auprès des prêteurs ou des investisseurs.

2.1.1. Le financement par fonds propres

2.1.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement représente la première source de financement dont dispose l'entreprise. C'est le moyen de financement le moins risqué mais le moins avantageux, en terme de croissance pour une entreprise.

L'autofinancement constitue le surplus monétaire (ressource) généré par l'entreprise et conservé durablement pour assurer le financement de ses activités. En fait, il s'agit de financer des projets de l'entreprise en décidant la mise en réserve d'une partie ou de la totalité des bénéfices. L'autofinancement représente la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes distribués au cours de l'exercice.

Sur le plan stratégique, l'autofinancement garantit aux entreprises une liberté en matière de choix d'investissement. Tandis que financièrement, la minimisation du recours à l'endettement permet aux entreprises d'améliorer leur rentabilité en réduisant le fardeau des charges financières. Néanmoins, un autofinancement trop élevé peut conduire à la mise en œuvre d'investissements inutiles, comme il peut amener l'entreprise à négliger l'endettement (qui peut améliorer la rentabilité des fonds propres grâce au phénomène de l'effet de levier) (BELKAHIA & OUDAD, 2007, p. 163).

2.1.1.2. Les cessions d'actif immobilisé

Il s'agit d'opérations de désinvestissement, la plus-value de cession après impôt forme également une ressource de financement interne obtenue suite à la cession des actifs immobilisés de l'entreprise. Cette cession peut être le résultat d'une réorientation stratégique de certaines activités ou tout simplement du renouvellement d'immobilisation. Cependant, les cessions ne peuvent constituer une ressource récurrente

significative sans que l'on se pose la question de la pérennité de l'entreprise (risque de liquidation). (CABANE , 2014, p. 214) .

2.1.1.3. Les cessions bail (Lease-Back)

Appelées également (cession-location), c'est une opération consistant pour une entreprise à céder des biens immobiliers (usine, siège social) ou des biens d'équipement (matériel) à une société de crédit-bail pour lui relouer ensuite. Cette opération permet à l'entreprise cédante de se procurer des capitaux pour financer des projets d'investissement, cependant, elle l'oblige à s'engager envers l'acquéreur sur la durée de la location et le montant des loyers (CABANE , 2014, p. 217).

2.1.2. L'augmentation du capital

L'augmentation du capital constitue une création de nouvelles actions achetées par des actionnaires déjà présents dans l'entreprise ou bien par de nouveaux actionnaires. Lorsque les fonds supplémentaires sont apportés par de nouveaux actionnaires, cela signifie l'ouverture du capital et donc un partage de pouvoir et de bénéfices avec les nouveaux souscripteurs.

Cependant, contrairement aux sociétés cotées en bourse où l'augmentation du capital est ouverte. Au niveau des PME, elle est généralement fermée, étant donné que les actionnaires majoritaires sont souvent soucieux de la préservation de leur indépendance et de leur contrôle (ABDELJALIL, 2002, p. 221) .

Il existe plusieurs modalités d'augmentation du capital :

- **L'augmentation de capital par des apports en numéraire** : est la forme la plus intéressante car elle est la seule qui assure à l'entreprise de nouvelles sources financières. Elle permet d'augmenter le fonds de roulement par des apports en trésorerie et d'assurer une certaine autonomie financière.
- **L'augmentation de capital par des apports en nature** : Il s'agit d'apport d'actifs en nature sous forme d'immobilisations incorporelles (brevets, apports en industrie...etc.), d'immobilisations corporelles, financières ou d'actifs circulants (créances clients, stocks). C'est une modalité observée surtout à l'occasion d'opérations de croissance externe (absorption, fusion...etc.). L'augmentation de capital en nature permet de renforcer les fonds propres de l'entreprise sans impact sur la trésorerie, elle améliore ainsi son ratio d'endettement.

- **L'augmentation de capital par l'incorporation des réserves** : Les bénéfices de l'entreprise ne sont pas réinvestis ou distribués en leur totalité. Une partie de celles-ci est mise en réserves pour faire face à des situations complexes et inattendues. Ces réserves peuvent être incorporées dans le capital social de l'entreprise pour renforcer ces fonds propres quand elles ne sont pas justifiées (quand ces réserves n'ont pas de raison d'être) et quand la capacité d'autofinancement de l'entreprise est insuffisante. Cette forme d'augmentation de capital n'ajoute aucune liquidité à l'entreprise sauf qu'elle permet de communiquer les performances de la société auprès d'un public élargi (LEGROS , 2010).

- **L'augmentation de capital par conversion de dettes** : Il s'agit d'une conversion de dettes des créanciers de l'entreprise en actions afin de réduire son endettement tout en s'engageant sur un futur meilleur. Cette modalité permet de convertir certains bailleurs de fonds du statut de créancier à celui d'actionnaire. Notons qu'aucune amélioration en trésorerie n'est constatable suite à l'augmentation de capital par la conversion de dettes.

- **L'augmentation de capital par l'intégration des comptes courants d'associés** : Les entreprises possèdent dans leurs bilans un compte appelé « les comptes courants d'associés ». Ce compte contient parfois des sommes très importantes et disponibles pendant de nombreuses années. Même s'ils figurent dans le bilan des entreprises dans la partie « capitaux propres », les comptes courants d'associés sont considérés comme des dettes financières que l'entreprise peut intégrer dans ses fonds propres pour financer ses activités. Une fois intégrés dans les fonds propres, ces comptes courants seront considérés comme un prêt que les associés accordent à leurs propres entreprises.

2.1.3. Financement par endettement

L'insuffisance des ressources internes des PME et leurs besoins croissants de financement obligent celles-ci à chercher des ressources externes. L'endettement est la première solution de financement externe auxquelles peuvent recourir les PME. Il existe de nombreuses formes d'endettement, les plus utilisés sont : les crédits bancaires, l'emprunt obligataire à travers l'émission des titres obligataires au marché financier et le crédit-bail.

2.1.3.1. Le financement bancaire

De nombreuses études confirment que le financement bancaire est la première forme de financement externe à laquelle les PME font appel. En effet, la difficulté d'accéder aux autres moyens de financement et la volonté de garder le contrôle poussent les propriétaires-dirigeants des PME à privilégier le financement bancaire. Pour R. Wtterwulghé, les PME « sont de par leur taille, rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. La banque constitue donc leur première source de financement externe » (WITTERWULGHE, 1998, p. 129). De plus, le recours au crédit bancaire est en forte corrélation avec la capacité du remboursement et d'endettement et le risque encouru par le prêteur (BARNETO & GREGORIO, 2009).

Il existe plusieurs formes de crédits bancaires, qui se différencient par les durées, les modalités et les conditions de remboursement, les taux d'intérêt, et les garanties. Nous pouvons distinguer les crédits à court terme et les crédits à moyens et à long terme. Les premiers sont destinés à financer le cycle d'exploitation et la trésorerie de l'entreprise alors que les seconds sont destinés pour le financement des équipements et des investissements.

2.1.3.2. Le crédit à moyen et long terme

Le crédit à moyen terme est destiné au financement des investissements de différentes natures. Ces crédits sont octroyés par les banques pour compléter un financement d'un projet et non pour financer le projet en sa totalité. En d'autres termes, une entreprise demandant un crédit pour financer un équipement ou un investissement, doit financer un pourcentage du coût de ce projet par ses fonds propres ; la banque accorde un crédit pour financer le reste.

➤ Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme ou crédits d'équipement ont une durée allant de deux (02) à sept (07) ans (SAUVAGEOT, 2003, p. 104), ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou bien l'outil de travail de certains professionnels tels que les médecins, les avocats ou les pharmaciens. Le montant du crédit à moyen terme accordé par une banque ne dépasse pas 70% du coût de l'équipement. Le reste, appelé apport initial, est financé soit par les fonds propres de l'entreprise, soit par un autre établissement.

➤ **Les crédits à long terme**

Les crédits à long terme sont d'une durée allant de sept (07) à vingt (20) ans et sont destinés à financer les investissements des entreprises (SAUVAGEOT, 2003, p. 104). Ces crédits sont généralement accordés par une banque en concours avec un établissement spécialisé et leurs montants couvrent jusqu'à 80 % du montant de l'investissement.

Ce type de crédit permet le financement du haut du bilan des entreprises (actif permanent). Il est accordé à ces dernières après une étude approfondie de la rentabilité du projet d'investissement, en plus d'autres facteurs comme le niveau d'activité et la situation financière de l'entreprise, que Adair et Fhima (2013) ont dénommés les facteurs « endogènes », tandis qu'ils ajoutent d'autres facteurs exogènes « tels que le coût du financement et les garanties requises par les banques, les exigences des banques, surtout en matière de garanties, expliquent en grande partie l'insuffisance des concours octroyés, par rapport aux besoins exprimés » (ADAIR & FHIMA, 2013, pp. 3-4). Barneto et Gregorio (2009) ajoutent que l'octroi de crédit est relatif à « la capacité de remboursement de l'entreprise et de sa capacité d'endettement. Il dépend également du risque encouru par les prêteurs, risque évalué par les agences de rating » (BARNETO & GREGORIO, 2009).

2.1.3.3. Le crédit à court terme

Les crédits à courts terme ont pour objet de financer le cycle d'exploitation de l'entreprise et d'assurer l'équilibre de sa trésorerie. Leur durée va de quelques jours jusqu'à deux ans. Les crédits à court terme permettent de faire face aux dépenses courantes de l'activité, de couvrir un temps de stockage ou un délai de paiement consenti aux clients (Ils constituent un financement du bas de bilan). Il existe plusieurs modalités de financement par crédit à court terme qui peuvent être devisés en trois catégories :

- **Les crédits de trésorerie** : facilité de caisse, découvert et crédit de compagnie ;
- **Les crédits de mobilisation de créances** : escompte et affacturage.
- **Les crédits par signature** : caution, aval et crédit documentaire.

• **Le crédit de trésorerie**

Le financement par crédit de trésorerie englobe trois grandes catégories (SAUVAGEOT, 2003, pp. 118-120): Crédits de trésorerie non spécialisés et non

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

mobilisables ; Crédits de trésorerie spécialisés et mobilisables ; Crédits de trésorerie non spécialisés et mobilisables. Nous allons les détailler dans ce qui suit :

- **Crédits de trésorerie non spécialisé et non mobilisable** : Dans cette catégorie, nous trouvons les deux types suivants :

➤ **Le découvert bancaire** : Il constitue une forme de financement par crédits de trésorerie, non spécialisé et non mobilisable. Le découvert est caractérisé par une position débitrice sur le compte courant bancaire de l'entreprise ; ce qui revient à dire que cette dernière peut prélever des fonds au-delà de ses disponibilités tolérées par la banque pour une durée de quelques mois, qui accorde un plafond de découvert modifiable à tout moment. Le découvert est un outil d'ajustement de la trésorerie des entreprises, il sert à compléter l'insuffisance en fond de roulement, ce type de financement bancaire se matérialise par un taux d'intérêt élevé suite à l'absence de garantie et au manque d'adossement à un bien.

Le découvert est appelé « crédit blanc », certaines entreprises peuvent l'utiliser pour couvrir leurs pertes et il est très risqué pour les banques. En effet, le découvert « est fortement risqué pour le banquier qui l'octroi dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale » (ROUSSELOT & VERDIE, 1999, p. 138). Il est fondé sur la confiance qu'a le banquier à l'égard de son client. Toutefois, vue le niveau de risque qu'il comporte, ce crédit n'est accordé pour les petites entreprises que contre des garanties (une caution du propriétaire-dirigent par exemple).

➤ **La facilité de caisse** (non spécialisé et non mobilisable) : La facilité de caisse est un crédit à court terme accordé aux entreprises pour faire face à des décalages ponctuels de trésorerie à certaines périodes de l'année, notamment lors des échéances commerciales ou fiscales. La facilité de caisse permet donc aux entreprises le règlement de leurs fournisseurs, le paiement de leurs impôts et la rémunération du personnel. Elle a une durée de quelques jours, elle peut être périodiquement reconduite avec l'accord préalable du banquier. Celui-ci peut mettre fin à cette facilité sans formalité.

- **Crédits de trésorerie spécialisés et mobilisables** : Cette catégorie de crédit comprend les deux types suivants :

➤ **Les crédits de compagne** : sont destinés à financer les besoins de trésoreries du cycle

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

d'exploitation des entreprises à activité saisonnières comme les entreprises agricoles. Ce crédit porte généralement sur des gros montants et il a une durée plus de neuf (09) mois.

Les crédits de campagne peuvent être distribués sous la forme de :

- **Crédit par caisse** : la banque autorise l'entreprise à devenir débitrice en compte pendant la durée de la campagne ;
- **Crédit par billet** : l'entreprise escompte des billets financiers dans la limite de l'autorisation qui lui est accordée ;
- **Warrantage** : le warrantage ou escompte de warrant est une forme de crédit de campagne qui permet d'affecter des marchandises (stock de marchandise) en garantie des avances accordées par la banque.

Ce crédit fait courir à la banque le risque de l'échec de la campagne qu'elle a financé ou la difficulté de l'écoulement de la marchandise sur les marchés. C'est pourquoi la banque, pour limiter ces risques, prend des garanties (gages, cautionnement, nantissement...etc.).

- **Le billet de trésorerie** : Le billet de trésorerie est un crédit de trésorerie non spécialisé qui constitue un titre de créance négociable au porteur, émis par une entreprise, constatant une créance productive d'intérêts que l'émetteur s'engage à rembourser à une échéance déterminée (SAUVAGEOT, 2003, p. 120).

- **Le financement par mobilisation de créances**

Le financement par mobilisation de créances peut avoir plusieurs formes telles que l'escompte, la cession, la LCR, l'affacturage. (SAUVAGEOT, 2003, pp. 114-116):

- **L'escompte des effets de commerce** : C'est la forme la plus ancienne de financement par mobilisation de créances commerciales. Le crédit d'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance (ROUYER & CHOINEL, 1996, p. 29). L'avantage de l'escompte commercial consiste dans le fait que ce dernier est peu coûteux et que son obtention est facile suite aux garanties offertes au banquier. Cependant, il présente l'inconvénient de

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

rigidité dans la gestion des crédits à la clientèle (difficultés dues aux retards, aux impayés).

- **Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC) :** Ce crédit permet d'escompter un billet de trésorerie dont sont regroupées plusieurs créances contrairement à l'escompte des effets de commerce qui représentent des créances individualisées.

- **La cession de créances professionnelles :** Elle permet la cession de créances à titre d'escompte ou à titre de garantie qui sont inscrites sur un bordereau. Ce dernier permet le transfert de la propriété des créances à la banque une fois y remis. Le cédant reste garant solidaire du paiement des créances cédées.

- **La lettre de change relevé (LCR) :** C'est un moyen de recouvrement des créances à court terme, qui possède les mêmes caractéristiques de la traite, sauf qu'elle est stipulée sans frais et les échéances sont fixes.

- **L'affacturage :** L'affacturage est un contrat relevant le transfert de propriété de créances commerciales à une société spécialisée « factor », qui assure l'opération du recouvrement et paiement des créances pour le compte de son titulaire. Au niveau de la comptabilité du vendeur, les comptes clients sont remplacés par le compte unique au nom du Factor.

- **L'engagement par signature**

L'engagement par signature n'entraîne pas à priori de décaissement de la part de la banque. Il consiste pour elle à ajouter sa solvabilité à celle du client bénéficiaire (PEFFER, ABBELOOS, COLLET, DAUW, & ROLOUX, 2010, p. 280). Dans cette forme de crédit, la banque s'engage, auprès d'un tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers lui par son client, au cas où ce dernier s'avérerait défaillant. Elle prête ainsi sa signature au client en supposant qu'il exécutera son obligation auprès du tiers concerné avant ou à l'échéance convenue. Comme engagement par signature, la banque peut délivrer une caution, avaliser une traite ou consentir à un crédit documentaire.

- **La caution bancaire :** La banque se porte caution pour son client, lorsqu'elle s'engage par écrit à payer la dette de ce dernier en cas de défaillance de celui-ci au terme du contrat. La caution bancaire rassure le débiteur de l'entreprise sur le règlement de sa créance à l'échéance. De sorte que l'entreprise puisse différer ou éviter des décaissements.

- **L'acceptation ou l'aval :** L'acceptation ou l'aval est une opération par laquelle la banque accepte (ou avalise) un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance le bénéficiaire. Un effet avalisé conforte son bénéficiaire. Il s'agit généralement d'un fournisseur de l'entreprise ou d'une banque confrère (auprès de laquelle elle sollicite un crédit). Aussi, l'entreprise peut négocier une ligne d'aval d'un montant donné auprès de sa banque.
- **Le crédit documentaire :** Le crédit documentaire intervient dans le commerce international. Il désigne un engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat (BERNET, 2008, p. 312).

2.1.4. Les emprunts obligataires pour les entreprises par actions

L'emprunt obligataire est un moyen de financement particulier réservé aux sociétés par actions, qui doivent respecter certaines conditions pour accéder à l'épargne publique. Il représente généralement un montant important, divisé en fractions égales appelées obligations qui sont définies comme étant 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 (BARREAU & DELAHAYE, 2005, p. 370). Les obligations peuvent être ordinaires, convertibles en actions (OCA), remboursables en actions (ORA), ou à bons de souscription d'actions (OBSA) (Legros, 2010).

2.1.5. Le financement par quasi-fonds propres

Il existe des sources de financement hybrides, dont la nature se situe entre les fonds propres et les dettes, parmi ces fonds propres, on distingue les avances en comptes courants d'associés (CCA) titres participatifs, les titres subordonnés, et les comptes bloqués d'associés.

2.1.5.1. Les avances en comptes courants d'associés (CCA)

Sur le plan juridique, ils constituent des prêts accordés par les associés à leur société, leur mode de rémunération est indépendant de la rentabilité de l'entreprise. Ce mode de financement est largement utilisé par les PME à caractère familial, parce qu'il représente plusieurs avantages. En fait, les CCA contrairement à l'augmentation de capital ils n'impliquent pas des formalités particulières, ni des coûts explicites, en plus

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

leur rémunération est déductible fiscalement dans la limite d'un taux plafonné, et sous réserve de remplir certaines conditions, et un revenu imposable pour l'associé ou le dirigeant.

2.1.5.2. Les prêts participatifs

Les prêts participatifs sont considérés comme des dettes de dernier rang, ils sont accordés par les établissements de crédit au profit des entreprises surtout les PME. (BARREAU & DELAHAYE, 2005, p. 368). Il s'agit des prêts de longue durée qui ont les mêmes caractéristiques des dettes (l'exigibilité, le mode de rémunération, etc.). Les prêts participatifs sont placés dans les comptes de l'entreprise parmi les postes constituant les fonds propres et non pas dans ceux relatifs à l'endettement. Ainsi, leur rémunération est double : une partie fixe majorée d'une prime de risque et une partie variable en fonction du résultat de l'entreprise (ABDELJALIL, 2002, p. 235).

2.1.5.3. Financement mezzanine

Appelé également financement subordonné, c'est un financement à mi-chemin entre la dette et le capital, qui peut être utilisé pour le financement de croissance (interne ou externe), pour le renforcement des fonds propres, ou pour une transition patrimoniale. Le risque associé à ce type de financement implique un taux d'intérêt plus important que les emprunts classiques (conseil déontologique des valeurs mobilières, 2011), du fait qu'il représente un statut de quasi-fonds propres et donc il s'inscrit dans une approche d'accompagnement à moyen/long terme du management et des actionnaires de l'entreprise financée. (BARNETO & GREGORIO, 2009, p. 432).

2.1.6. Financement par ouverture du capital

L'ouverture du capital signifie l'entrée de nouveaux actionnaires au capital de l'entreprise. Entre autres, le financement par cette technique peut se faire soit par le capital-risque, ou à travers l'introduction en bourse.

2.1.6.1. Financement par capital-risque

Le capital risque est une composante du capital investissement consiste à prendre des participations dans le capital des entreprises en particulier des PME non cotées. Cette prise de participation comprend également (capital-développement, le capital-transmission et le capital-retournement). C'est une technique de financement très répandue en occident et connue aux États-Unis sous le nom de « Venture Capital », elle

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

comprend une panoplie des activités ce qui a engendré certaines difficultés de définition et d'approche (ABDELJALIL, 2002, p. 235).

Pour Chatti et autres (2010), le capital-risque consiste à prendre des participations minoritaires (pour laisser le chef d'entreprise majoritaire) et temporaires dans le capital des entreprises naissantes ou très jeunes, non cotées, à fort potentiel de croissance, au cours de leurs toutes premières années d'existence. Il représente une véritable aventure de partenariat à long terme (5 à 10 ans) entre un industriel créateur et un financier, associés dans un projet d'entreprise. Les deux parties assument tous les risques inhérents au projet et partagent ainsi les pertes et les profits. C'est une activité d'intermédiation financière à orientation d'investissement. Selon la maturité du projet à financer, le capital-risque se subdivise en trois phases : l'amorçage, le démarrage (ou la création) et la post-crédation. La croissance et le développement du capital-risque sont dus à la réticence exprimée par les banques classiques surtout lorsqu'il s'agit de financement des projets supposant un niveau de risque élevé notamment pour les jeunes entrepreneurs et les PME (conseil déontologique des valeurs mobilières, 2011). Ce type de financement permet d'apporter en plus des fonds, l'expertise, la réputation et l'accompagnement à l'investisseur (SAINT-PIERRE & BENNAMARA, p. 5).

Le capital-risque peut être mis en œuvre à travers le Business-Angels, Sociétés spécialisées dans le Capital risque (SCR), Fonds de capital-risque, Fonds Communs de Placement à risque (FCPR), Fonds Communs de Placement dans l'innovation (FCPI), et le Fonds d'investissement de proximité (FIP). Plusieurs formes existent, nous citons les suivantes (ABDELJALIL, 2002) :

- La prise de participation immédiate dans le capital social de l'entreprise ;
- Le financement par des prêts participatifs ;
- Les souscriptions à des obligations convertibles ;
- La souscription à des certificats d'investissement ;
- Les obligations à bon de souscription d'actions ;
- L'apport en CCA après prise de participation.

Certains Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières « OPCVM » spécialisés en capital-risque développement commencent à voir le jour et se focalisent sur la participation au financement de PME à fort potentiel parallèlement à des participations

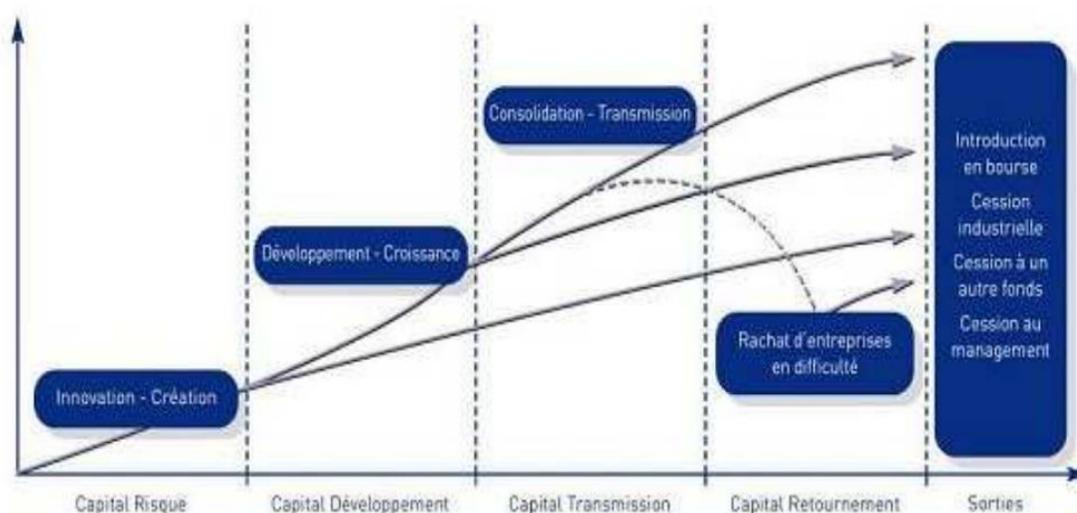
CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

dans des actifs cotés. Ce sont des OPCVM à haut risque généralement adossés à des organismes financiers importants.

- **Types de capital-risque et cycle de vie de l'entreprise**

Le capital-investissement semble être adapté à tous les stades du cycle de vie de l'entreprise. Chaque stade est financé par un type de capital comme il est illustré à travers la figure ci-dessous.

Figure N°02 : Capital-risque et cycle de vie de l'entreprise



Source : site de l'association française de l'investissement et de croissance (slideshare.net, 2007)

-Le capital-risque : destiné aux jeunes entreprises innovantes en phase de création ou de démarrage. Les investisseurs en capital-risque s'intéressent aux entreprises spécialisées dans les nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication (NTIC) et de la biotechnologie. Ces activités sont très risquées mais elles offrent un potentiel de croissance important.

-Le capital-développement : finance le développement et la croissance des entreprises qui ont un potentiel de croissance important. Le capital développement intervient au second stade du cycle de vie de l'entreprise pour permettre de couvrir les besoins en fond de roulement résultants de la croissance des ventes. Ou bien avec « expansion capital », permettant à l'entreprise la réalisation de nouvelles extensions de sa capacité de production ou de son réseau commercial.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

-Le capital-transmission (LBO) : le capital-transmission consiste à racheter la totalité ou la majorité des actions d'une entreprise financée par endettement et la transmission d'entreprise en utilisant la technique Leveraged Buy Out (LBO/ Une technique financière qui s'est développée dans les années 80).

-Le capital-retournement : le capital-retournement consiste à financer une entreprise en difficulté et la redresser. Les investisseurs en capital-retournement restructurent l'entreprise en difficulté et mettent en œuvre des mesures nécessaires pour son redressement.

- **Avantages du capital-risque (capital-investissement)**

Le recours au capital-investissement présente des avantages considérables pour les PME en le comparant aux modes de financement traditionnels. En effet, l'entrée des fonds au capital d'une PME est un accélérateur de croissance avec un accès au réseau des professionnels associés à ces fonds. De plus, le capital-investissement permet de :

- Renforcer la structure financière de l'entreprise ;
- Ne pas subir de coûts d'endettement et de garanties ;
- Meilleur rendement de l'entreprise ;
- Augmenter la capacité d'endettement de l'entreprise et sa capacité de résister aux crises ;
- Durée de l'investissement plus longue, généralement les investissements sont d'une durée plus de 7 ans.

2.1.6.2. Le financement via le marché Boursier

La bourse est un marché financier où se vendent et s'achètent des instruments financiers. Nous pouvons distinguer deux types (BARREAU & DELAHAYE, 2005, p. 20):

- Les titres : actions, certificats d'investissement, obligations.
- Les instruments divisés : contrats à terme et contrats optionnels.

Le marché financier est divisé en plusieurs compartiments régis par des règles spécifiques. Chacun de ces compartiments représente des degrés de risque et de liquidité différents (BARNETO & GREGORIO, 2009, p. 40).

Le financement via le marché financier présente de nouvelles opportunités de développement et croissance pour les PME. En effet, il leur permet de détenir des fonds

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

propres importants, acquérir une image transparente et saine et accroître leur notoriété (FADIL, 2005). L'introduction en bourse pour les PME est une reconnaissance de la capacité de leur développement. Toutefois, cela n'est pas simple et représente un coût important. En fait, l'entreprise doit bien se préparer avant de s'introduire en bourse, il lui faut du temps et d'énergie afin de s'adapter aux différentes mutations.

Plusieurs caractéristiques peuvent encourager ou décourager l'introduction en bourse pour une entreprise telle que sa taille, le stade de son développement, le nombre d'années de son existence, l'expérience de son propriétaire-dirigeant, la nature de son activité et la présence ou l'absence d'une politique de croissance au sein d'elle (DESROCHES, JOG, & THEBERGE, 1991).

2.1.7. Autres sources de financement

En plus des diverses sources de financement que nous venons d'évoquer, il existe d'autres sources de financement complémentaires et nécessaires pour le financement des entreprises de manière générale et pour les PME en particulier.

2.1.7.1. Crédit-bail

Le crédit-bail est un financement qui s'est largement développé (SAUVAGEOT, 2003, p. 110), il correspond à un contrat de location, portant sur un bien meuble (crédit-bail mobilier : équipements informatiques, matériels de travaux publics, véhicules utilitaires...), ou un bien immeuble (crédit-bail immobilier : entrepôts, ateliers, bâtiments industriels, commerciaux ou administratifs...), spécialement achetés en vue de cette location par des sociétés de financement appelées organismes de crédit-bail (OCB) (ABDELJALIL, 2002).

Sur le plan juridique, le crédit-bail correspond à une location assortie d'une option d'achat à un prix déterminé d'avance (KEISER, 1995, p. 403). Cependant, il faut distinguer le contrat crédit-bail des autres contrats de location simple puisqu'à la fin du contrat, le locataire dispose de trois choix : l'achat du bien (Lever l'option d'achat), le renouvellement du contrat, ou la restitution du bien. Fiscalement, les loyers représentent des charges déductibles du bénéfice imposable, et la Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les loyers facturés par le bailleur est récupérée par le locataire. Cependant ce dernier ne peut pas amortir le bien loué tant qu'il n'a pas levé de l'option.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

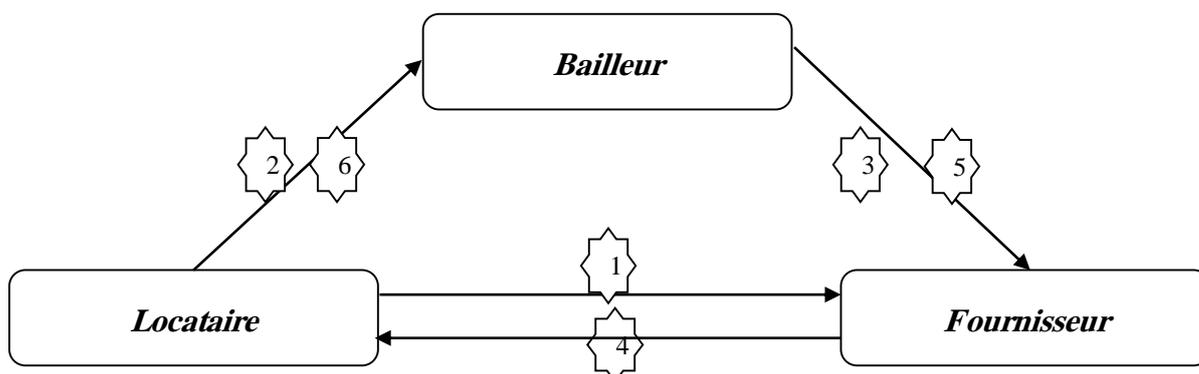
➤ Fonctionnement du crédit-bail

Au lieu d'acquérir un actif nécessaire pour ses activités et d'obtenir le crédit correspondant ou le financer par ses fonds propres, l'entreprise peut utiliser cet actif en concluant un contrat de crédit-bail avec une institution spécialisée. Le crédit-bail est une opération regroupant trois intervenants :

- **Le crédit bailleur** : il s'agit du bailleur (une banque ou une institution de crédit-bail), celui-ci fait l'acquisition du bien et le loue à son client (crédit-preneur) ;
- **Le crédit-preneur** : il s'agit du client (locataire) qui loue le bien avec une option de l'acquérir au terme du contrat ;
- **Le fournisseur** : un producteur ou vendeur de cet actif.

Le déroulement de l'opération d'un contrat de crédit-bail est résumé dans la figure ci-après.

Figure N°03 : Représentation d'une opération de crédit-bail



- | | | |
|-------------------------|---------------------------|--------------------------|
| (1) Choix du matériel ; | (2) Contrat de location ; | (3) Commande du matériel |
| (4) Livraison ; | (5) Règlement du prix ; | (6) Paiement des loyers |

Source : Gervais.J.F, « les clés du leasing », éditions d'Organisation, Paris, 2004, P.06).

2.2. Les problèmes relatifs aux financements

Le financement représente la principale problématique à laquelle les PME doivent faire face au cours de leurs activités dès la création. Les banques et les institutions financières considèrent ces dernières comme des clients fortement risqués et soumis aux

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

aléas conjoncturels. Elles évitent donc de prendre beaucoup de risques en matière d'octroi de crédit (OCDE, 2007).

Comparativement aux grandes entreprises, plusieurs études montrent que le coût du crédit est plus cher pour les PME. Ceci pourrait refléter l'augmentation du coût d'agence spécifique aux entreprises de petite taille (FONTAINE, 2013, p. 14).

Théoriquement parlant, le coût de l'endettement est inférieur au coût des fonds propres. Ceci est dû au fait que le mode de financement par fonds propres est plus risqué que le mode de financement par endettement. Cependant, comme les PME reposent majoritairement sur les fonds propres, leur rentabilité est donc faible. Tenant compte de ces deux facteurs importants, à savoir un risque PME élevé et une rentabilité faible, les banques hésitent souvent à accorder des financements aux PME.

Les contraintes de financement des PME sont nombreuses. Les unes tiennent à des facteurs extérieurs à l'entreprise et sont d'ordre financier, administratif et judiciaire, les autres sont propres à la PME.

2.2.1. Les contraintes financières

Plusieurs PME considèrent l'accès au financement comme un problème majeur qui entrave leur croissance (ARZANOR, 1995, p. 68). Lorsqu'elles cherchent des financements, elles n'ont en général accès qu'aux prêts bancaires alors que leurs concurrentes, plus importantes, peuvent s'adresser aux marchés financiers. Les besoins en capitaux des PME peuvent être couverts soit par leurs capitaux propres soit par du capital emprunté.

La principale raison des difficultés des PME à obtenir des prêts bancaires est le manque de garanties pour le banquier et la dotation valable limitée en capital. Les banques sont très réticentes à prendre des risques et elles réclament des garanties (ARZANOR, 1995, p. 66). Si cette dernière n'est pas satisfaite des performances de la PME, elle n'accordera pas le prêt ou difficilement. Une PME ayant un bilan plutôt négatif (résultat net négatif) ou encore des liquidités insuffisantes (besoin de fond de roulement), aura plus de difficulté à obtenir un prêt. Le manque d'expérience commerciale du chef d'entreprise peut parfois être suffisant pour faire naître les réticences de la banque quant à une demande de prêt. Il est parfois obligatoire pour le chef d'entreprise d'affecter à la banque son épargne privée afin d'obtenir un emprunt. Nous pouvons constater que le manque de

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

garanties suffisantes est la principale raison en ce qui concerne les entreprises de taille moyenne. En plus, nous remarquons des fois que ces PME dépendent des grands groupes abusant ainsi de leur avantage (délais de paiement très longs, obligation de constituer des stocks...etc.).

Ces contraintes financières fragilisent les PME et les incitent à faire preuve de prudence, tant dans leurs politiques d'investissement que dans leur gestion quotidienne. Elles sont d'autant plus prudentes qu'elles savent que l'endettement et le taux d'intérêt élevé les fragiliseraient en cas de retournement de conjoncture. (Exemple de la crise sanitaire, pandémie de Covid-19).

Selon diverses enquêtes mondiales, notamment les enquêtes auprès des entreprises et les évaluations du climat de l'investissement réalisées par la Banque mondiale (La Banque Mondiale, 2016), le coût du crédit est le principal obstacle à la croissance des PME, leur difficulté d'accès au financement étant également un obstacle majeur. Bien que ces difficultés soient plus prononcées dans les pays en développement, les PME sont près de 33 % plus nombreuses que les grandes entreprises à considérer les problèmes de financement comme un obstacle « majeur » à la croissance, quel que soit le pays considéré. Dans les pays à faible revenu, cela signifie que près de la moitié des petites entreprises font face à de graves difficultés de financement.

Donc, nous pouvons résumer les contraintes financières dans les points suivants :

- Le coût d'octroi des crédits bancaires jugés trop élevé ;
- Les crédits bancaires octroyés sont en fonction surtout de l'historique du client et des garanties offertes, et non pas sur la base de la rentabilité anticipée et des flux de trésoreries futurs attendus de l'investissement ;
- Exigence d'une garantie réelle tangible d'un montant trois à cinq fois supérieures au risque pris, en plus d'une garantie financière ;
- Absence d'un marché financier dynamique ;
- L'insuffisance du montant accordé par rapport à la taille du projet (rationnement du crédit plus sélectif).

2.2.2. Les contraintes liées au marché (menace concurrentielle ou manque de demande)

Ces contraintes ont pour origine l'environnement externe des PME ou sont relatives au mode de fonctionnement et aux caractéristiques de cette catégorie d'entreprises. Elles concernent :

- Des contraintes de nature réglementaires sur le marché des biens et services qui empêchent l'instauration d'une concurrence suffisante. Des réglementations limiteraient ainsi l'accès à de nombreux secteurs économiques, en particulier dans les services ;
- Des contraintes importantes sur le marché du travail comme la qualification de la main d'œuvre, protection contre les licenciements, seuils sociaux. Ces obstacles sont régulièrement soulignés par l'OCDE comme obstacle au développement des PME.

Selon les études de l'OCDE, les PME des pays en développement et en transition, si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, elles pâtissent plus encore que les autres de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation (OCDE, 2007).

Les difficultés auxquelles elles se heurtent peuvent se résumer dans les points suivants (OCDE, Revue de l'OCDE sur le développement, 2004) :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- Préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé ;
- Absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes ;
- Manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien ;
- Prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement ;
- Le poids du secteur informel, la complexité des réglementations et l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

CHAPITRE 01 : LES PME ET LEURS FINANCEMENTS

Toutefois, il est difficile de déterminer le poids respectif de ces contraintes bien qu'elles soient toutes pesantes sur l'activité et la croissance des PME. Les analyses réalisées suggèrent que les difficultés d'accès aux financements jouent un rôle de premier ordre. En effet, une étude qui a été menée à partir d'un échantillon d'entreprises de seize pays industrialisés ou émergents a démontré que les contraintes financières constituent un obstacle à la croissance des PME au moins aussi important que les rigidités sur le marché du travail (Aghion, Fally et Scarpetta, 2007).

2.2.3. L'asymétrie d'information

Le financement ne peut pas être accordé par les prêteurs s'il n'est pas accompagné par une étude soignée de l'objet de la demande ainsi que de la situation de l'entreprise sollicitant le crédit. Quand l'investissement est trop risqué, les banques et les institutions financières s'assurent de la rentabilité de celui-ci pour compenser les risques qu'ils prennent. En effet « tout projet risqué qui sollicite du financement doit se voir imposer des conditions de rendement particulières ou des contrats incluant certaines restrictions par celui qui accepte d'y injecter des capitaux » (ST-PIERRE, p. 2)». Ceci est valable dans le cas des grandes entreprises qui ont généralement un historique d'endettement et une notoriété, ce qui n'est pas le cas pour les PME.

La relation PME/créanciers est caractérisée par une asymétrie d'information puisque la plupart des PME sont méconnues auprès des banques et n'ont aucun historique. De plus, leurs informations financières et comptables ne reflètent souvent pas leur réalité. Les banquiers restent prudents quant à l'acceptation d'une demande de crédit qui émane d'une PME même si le projet ne comporte pas de risque. Dans un tel contexte d'information asymétrique, « l'acceptation du financement aura des conséquences sur l'entreprise étant donné les coûts élevés associés à l'obtention du crédit et les exigences de garantie accrue des bailleurs de fonds » (ST-PIERRE, p. 14). Ces exigences sont parfois au-dessus des moyens des PME et incitent donc celles-ci à ouvrir leurs capitaux.

Ce problème est le plus couramment rencontré par les PME, car la non communication par les PME de toutes les informations indispensables pour l'étude de dossier de crédit tel que : (les documents juridiques, les documents comptables et administratifs...) implique une asymétrie d'information de la conception du facteur risque entre la banque (créancier) et l'entreprise. Il existe donc un déficit de confiance qui affecte sérieusement les relations banque-PME où une grande incompréhension mutuelle existe.

2.2.5. Les contraintes propres à la gestion des PME : Un manque de compétences internes des entrepreneurs et des managers

Dans le contexte spécifique des PME, le rôle de l'entrepreneur dans la gestion de l'entreprise est un élément clé pour le développement international de l'entreprise. Une étude statistique réalisée par St-Pierre et autres a indiqué que l'entrepreneur exerçait un impact significatif sur les orientations de l'entreprise et le modèle d'affaire auquel il adhère, à partir de la définition de ses objectifs stratégiques, sa volonté de croissance et son ouverture vers l'extérieur (ST-PIERRE, AUDET, & MATHIEU, 2003). Selon cette étude, les entrepreneurs affichant une vision ouverte à l'extérieur sont comparativement hautement scolarisés, « proactif dans leur choix stratégique, autant en termes d'introduction de nouvelles technologies que de nouveaux produits ».

De même, le caractère familial des PME joue un rôle essentiel dans leurs décisions de faire recours au crédit. Le recours au financement externe bancaire fait naître d'autre relation (relation contractuelle) qui n'est pas à caractères familial, ce que rejette la majorité des PME.

Conclusion du chapitre 01

Après avoir passé en revue les différentes définitions, les typologies des PME, nous avons constaté qu'il n'existe pas de définition communément admise sur le secteur de la PME, ce qui a rendu l'analyse plus ou moins difficile. Plusieurs caractéristiques ont été relevées afin de mieux cerner le concept de PME : une concentration de la gestion de la décision, une personnalisation de la gestion, une moindre spécialisation des tâches et la diffusion rapide de l'information.

Les PME ont une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs importants dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée.

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises sont les mêmes que ceux des grandes entreprises. Le financement interne (autofinancement, augmentation du capital et cession d'éléments d'actif), l'endettement (crédits bancaires, crédit-bail et emprunt obligataire), et l'ouverture du capital (capital-investissement et l'émission d'actions).

Cependant, l'utilisation de ces modes ne se fait pas de la même manière par toutes les entreprises. Les PME préfèrent se financer par leurs propres ressources et lorsque ses fonds sont insuffisants, ce qui est le cas pour les PME à forte croissance, le recours à l'endettement et en particulier l'endettement bancaire est privilégié par rapport à l'ouverture du capital.

Cet ordre de financement est la conséquence des caractéristiques propres aux PME et à leurs dirigeants, à la volonté de garder le contrôle et à la difficulté d'accéder aux crédits ainsi qu'aux marchés financiers. Cependant, la source la plus adaptée aux PME reste, selon de nombreux auteurs, le capital-investissement. Ce mode de financement a permis à de nombreuses PME, notamment les PME américaines et européennes, d'accéder facilement à des fonds leur permettant de financer toutes les phases de leur cycle de vie avec un coût moindre. Le capital-investissement permet aussi aux PME de bénéficier de l'expérience et de l'expertise de ces sociétés spécialisées.

***Chapitre 02 : Processus et Description
des Déterminants D'octroi De Crédit
Aux PME***

Introduction du Chapitre 02

L'un des principaux services financiers proposés par la banque aux entreprises est le crédit. Ce dernier comporte un risque de non-remboursement appelé « risque crédit », qui peut nuire aux résultats des banques et met en péril leur pérennité. De ce fait, lors de l'étude d'une demande de crédit, la banque se soucie par rapport à la capacité de remboursement de client (l'emprunteur) dans les délais prévus et fixés initialement dans la convention du crédit, et au montant de financement qu'elle peut accorder au client. Donc, la décision doit être prise en fonction de plusieurs éléments permettant de mesurer la qualité de l'entreprise et celle du projet de manière générale. Nous allons essayer de détailler les aspects que nous venons d'avancer dans ce chapitre

A cet effet, dans la première section, nous exposerons les différents déterminants qui peuvent influencer sur la décision d'octroi de crédit aux PME par les banques. Ensuite, nous consacrerons la deuxième section à la description du processus d'octroi de crédit aux Petites et Moyennes Entreprises et à la présentation des différentes catégories de risques liés aux financements.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Section 01 : Description des déterminants d'octroi de crédit aux PME

Dans cette section, nous allons commencer par une revue de littérature sur la théorie d'endettement des entreprises, ensuite nous essayerons d'étudier les déterminants d'octroi de crédit aux entreprises par les banques. Ces derniers peuvent être d'origine qualitative et quantitative.

1.1. Structure de capital

1.1.1. Revue de la littérature sur la structure de capital (fond propre- endettement)

Le raisonnement théorique concernant la structure financière est inspiré par les travaux menés par Modigliani et Miller (1958, 1963), pionniers dans le domaine qui ont établi leur théorie en se basant sur un certain nombre d'hypothèses, notamment celles de marché financier parfait, d'existence de classes de risque, d'égalité du taux d'emprunt des entreprises et des individus et d'absence de l'impôt sur le revenu des entreprises et des individus. Dans ces conditions, l'endettement n'a aucun effet sur le coût du capital. Face aux critiques émises à l'égard de leur théorie relative à la neutralité de la structure financière, Modigliani et Miller ont revu leur résultats en rajoutant un critère qui consiste dans le fait que le marché n'est pas parfait et que les sociétés sont soumises à un impôt sur leurs bénéfices. Par ailleurs, étant donné que les charges financières (intérêts) sont déductibles de l'impôt sur le revenu des entreprises, la dette engendre pour l'entreprise une économie d'impôt qui augmente d'autant sa valeur (BENABDELMOULA , 2017, pp. 96-98).

Une fois les conclusions des recherches de Modigliani et Miller publiées, elles ont fait l'objet de propositions d'amélioration en menant plusieurs autres études. En négligeant l'hypothèse de détresse financière, plusieurs chercheurs (STIGLITZ & WEISS, 1983) ont pris en considération l'existence des coûts de faillite dans le cadre d'une situation financière stable. Ces coûts conjugués aux avantages fiscaux relatifs à l'effet de la dette conduisent à la détermination de l'endettement optimal. De la même façon, le fait de mettre de côté les coûts d'agence, nous permet aussi d'observer une structure de capital optimale. La Trade Off Theory (TOT) est basée sur l'accomplissement d'un arrangement entre les coûts divers et les avantages de

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

l'endettement. Elle a fait l'objet de plusieurs recherches empiriques comme celle de Bradley, Desai et Han Kim (1984), Long et Malitz (1985), Titman et Wessels (1988), Rajan et Zingales (1995), Leary et Roberts (2005), Flannery et Rangan (2006). Depuis la parution des résultats de recherches de Myers et Majluf (1984), plusieurs chercheurs ont douté de l'optimisation de la structure financière, notamment si nous prenons en considération l'existence d'une deuxième théorie : La Pecking Order Theory (POT).

La POT, à l'inverse de la TOT, néglige la présence d'un ratio d'endettement optimal. D'après l'étude de Myers et Majluf (1984), les dirigeants de l'entreprise ne doivent pas se préoccuper d'assurer un seuil précis d'endettement ; ses décisions relatives aux nombreuses options de financement sont prises principalement par rapport à l'importance de l'asymétrie de l'information. En effet, la présence de cette dernière en amont, lors du processus de prise de décision dans le cadre du financement, entraîne l'exclusion du recours au ratio cible d'endettement. Pour sa part, Molay (2006) indique de la même manière que le manque de transparence vis-à-vis des parties prenantes provoque des difficultés liées à la sélection adverse qui impactent sur les demandes de financement externe.

Selon Myers (1984), en se basant sur la théorie qui repose sur un arbitrage statique, les entreprises préfèrent se financer de manière interne. Cependant, si le financement externe est nécessaire, alors l'entreprise émet d'abord les titres les plus sûrs ; aussi, elles commencent avec l'endettement, avant de continuer avec des titres hybrides comme les obligations convertibles, et enfin en dernier ressort avec les actions. Dans ce sens, il n'existe aucun levier d'endettement bien défini (MYERS, 1984).

Dans le tableau ci-dessous nous présentons un récapitulatif concernant les recherches qui ont traité les théories que nous venons d'évoquer, et celles qui expliquent au mieux le choix de financement réalisé par les entreprises.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Tableau n°06 : Etudes sur les conclusions de la POT et de la TOT

L'auteurs	
Rajan & Zingales (1995)	Leurs études montrent que l'endettement (mesuré en termes de valeurs comptable et marchande) est positivement corrélé à la tangibilité des actifs. Cette constatation contrarie les préceptes de la POT (plus une entreprise dispose d'actifs tangibles, moins elle présente pour les investisseurs potentiels, de risque liés à l'asymétrie d'information, ce qui favoriserait donc l'émission d'actions).
Titman & Wessel (1988); Rajan & Zingales (1995); Booth et al. (2001); Abimbola (2002)	Le niveau de l'endettement serait affecté par certaines caractéristiques des entreprises comme par exemple la profitabilité, la taille, les options de croissance, la valeur de liquidation des actifs, cela conformément aux prédictions de TOT.
Hovakmian et al. (2001)	Ajustement de la structure financière vers un ratio-cible d'endettement. Les entreprises s'endettent lorsque leur niveau d'endettement est inférieur au ratio-cible et se désendettent dans le cas contraire
Fama & French (2002)	Les auteurs concluent à l'existence d'une relation négative entre la profitabilité et l'endettement, ce qui tend à valider la POT et à invalider la TOT. Cependant, il semble que la POT ne s'applique pas aux petites entreprises à haut potentiel de croissance ; celles-ci se financent essentiellement par l'émission d'actions et ce malgré leur faible ratio d'endettement.
Lamoon & Zender (2003)	Les entreprises émettent des dettes si leur capacité d'endettement n'est pas contrainte ; dans le cas contraire elles émettent des actions
Benito (2003)	La POT permet d'expliquer la structure financière des entreprises. Cette constatation est également vérifiée par Duran et Ubeda (2005) pour les entreprises multinationales.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Frank & Goyal (2004)	Leur étude a montré que l'autofinancement n'était pas la source de financement la plus importante dans les années 1980 et 1990 à l'inverse du financement externe.
Agca & Mozumdar (2004)	<p>La problématique régissant la validation de la POT naît des différences de pratiques financières entre les petites entreprises et les grandes entreprises.</p> <p>Selon Fama & French 2002, effectivement, la POT ne s'applique que rarement au sien des petites entreprises étant donné leur faible capacité d'endettement. Ces entreprises sont, dès lors, forcées de recourir à l'émission de capital pour pouvoir se financer.</p> <p>Cette constatation apporte un autre éclairage au fait que les petites entreprises à haut potentiel de croissance se financent presque exclusivement par émission d'actions et ce malgré le faible niveau d'endettement.</p> <p>Par contre, la POT permet de mieux l'explication des choix de financement des grandes entreprises et des entreprises au sein desquelles il existe une notation de la dette.</p> <p>Cependant, ces auteurs parviennent à réconcilier la POT et la TOT dans le sens où la capacité d'endettement est déterminée par les facteurs conventionnels prédits par la TOT.</p> <p>En conséquence, TOT et POT ne seraient pas deux modèles concurrents mais bel et bien deux modèles complémentaires.</p>
Fama & French (2004)	Remise en question de l'importance de la capacité d'endettement et de la POT. En effet, certaines grandes entreprises de financent par l'émission de capital alors que leur capacité d'endettement est loin d'être contrainte.
Galpin (2004)	La présence d'asymétries informationnelles ne semble pas pousser les entreprises à hiérarchiser leurs préférences de financement.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Autore & Kovacs (2004)	Il s'agit de démontrer que les coûts de sélection adverse affectent effectivement les choix de financement des entreprises comme prévoit la POT. Ainsi, les entreprises font appel aux sources externes de financement quand les coûts de sélection adverse associés à ces sources de financement sont faibles.
Halov & Heider (2005)	Leurs principales conclusions sont : -Les entreprises sembleraient éviter de s'endetter si les investisseurs externes ne connaissent pas le niveau de risque de l'entreprise ; -Le rating semblerait combler le manque d'informations au niveau du risque de l'entreprise pour les investisseurs externes.
Leary & Roberts (2005)	Les entreprises ne respectent pas souvent la hiérarchie proposée par la POT soit en émettant des capitaux alors que leur capacité d'autofinancement paraît suffisante soit en émettant des capitaux à la place de s'endetter.

Source : Elaboré par nos soins.

Si nous nous basons sur les résultats des études repris dans le tableau ci-dessus, nous constatons une divergence dans les conclusions tirées par les chercheurs. Ainsi, les théories financières sont devenues le point de départ dans le sens où plusieurs travaux empiriques leur ont succédé afin de déterminer les éléments qui impactent les décisions des entreprises en termes de financement. Néanmoins, il n'existe finalement aucun consensus quant au rôle joué par ces facteurs sur le ratio d'endettement (Godbillon-Camus et Weill 2001). De ce fait, la taille de l'entreprise constitue un élément illustratif de l'endettement fréquemment utilisé lors des travaux empiriques.

1.1.2. Structure de financement des PME

Dans le modèle traditionnel en finance, nous considérons que le choix de financement des grandes entreprises vise à maximiser la richesse des actionnaires. Ce modèle est fondé alors sur le rendement financier et les risques. Pour les Petites et Moyennes Entreprises, les objectifs des dirigeants ne sont pas toujours pécuniaires, de sorte que les choix de financement ne visent pas nécessairement une structure optimale.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

La structure financière est un compromis entre les contraintes du financement externe et la préférence de l'entrepreneur (WATSON & WILSON, 2002).

Plusieurs théories expliquent cette structure, notamment : La théorie du choix managérial, la théorie « static trade-off », la théorie de l'ordre hiérarchique et la théorie du cycle de vie de l'entreprise.

1.1.2.1. Théorie du choix managérial

La structure de financement des Petites et Moyennes Entreprises est affectée par les préférences de son propriétaire dirigeant. Barton et Gordon (1988) fournissent plusieurs explications à cette influence (BARTON & GORDON, 1988) :

- Certains dirigeants de PME ont une tendance à accepter un risque élevé et d'autres non ;
- Il existe une différence entre l'entrepreneur de type PIC (pérennité, indépendance, croissance) et celui de type CAP (croissance, autonomie, pérennité) ;
- Le choix de financement de l'entreprise a un impact considérable sur les objectifs personnels de l'entrepreneur ;
- Le financement externe est limité par la priorité donnée à la conservation du contrôle de l'entreprise.

En plus de ces facteurs, il est important de noter que la stratégie ou les tactiques d'affaires des PME peuvent influencer sur la structure financière, car elles affectent d'une manière directe aussi bien les flux monétaires de l'entreprise que sa planification financière.

1.1.2.2. Théories « static trade-off » et théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking order)

Plusieurs études (Michaelas et al. 1999 ; Romano et al. 2000 ; Cassar et Holmes 2003 ; Korkeamaki et Rutherford 2005) indiquent que la structure financière des PME peut être expliquée par la théorie « Static trade-off » et la théorie « Pecking order » élaborées par Myers (1984). La première vise l'équilibre entre l'avantage fiscal de l'endettement et l'augmentation des coûts de faillite pour obtenir la structure financière optimale autrement dit la dette est créatrice de valeur jusqu'à un certain niveau, celui auquel la valeur de l'entreprise est maximale. Au-delà de ce niveau, la dette détruit de la

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

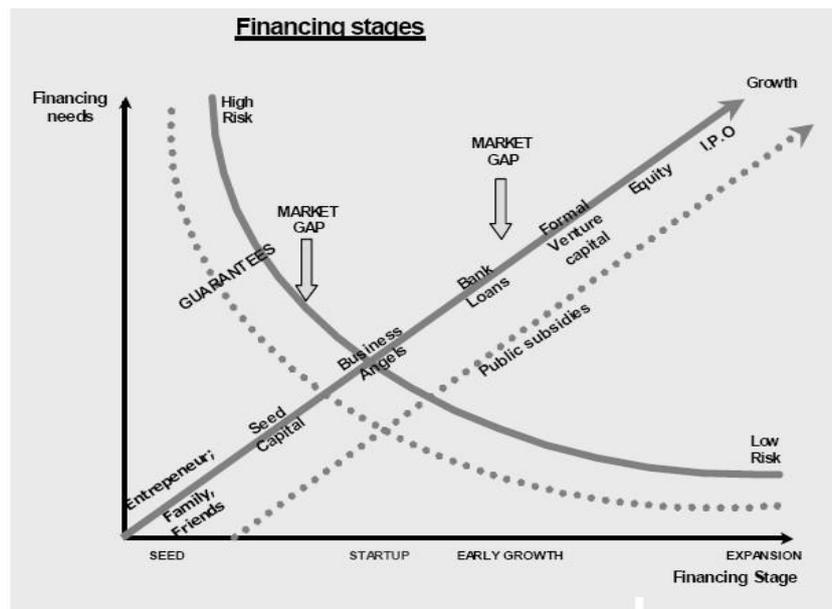
valeur en raison des coûts de faillite et des coûts d'agence. La deuxième est fondée sur l'ordre hiérarchique selon lequel la grande majorité des entreprises préféreraient d'abord l'autofinancement, ensuite l'endettement bancaire, les autres financements par dette, puis les obligations convertibles et enfin l'émission d'actions (THI HONG VAN PHAM, 2010, pp. 19-20).

Selon Watson et Wilson (2002), il semble que la théorie de l'ordre hiérarchique soit plus adaptée aux PME à cause de l'asymétrie d'information et du niveau de risque élevé qui limitent l'accès au financement externe, et à cause de la concentration du pouvoir dans les mains de l'entrepreneur qui veut maximiser sa satisfaction personnelle (WATSON & WILSON, 2002).

1.1.2.3. Théorie du cycle de vie de l'entreprise.

Les études de Berger et Udell (1998), de Scholtens (1999) et de Saublens (2004) indiquent que le choix de financement des PME diffère selon leur stade de développement.

Figure N°04 : Financement selon la phase de croissance des PME



Source : (SAUBLENS, 2004).

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

À la phase de démarrage, les PME sont essentiellement financées par les capitaux propres et les sources informelles telles que le capital amical, les prêteurs professionnels, les tontines (association collective d'épargne) et aussi le capital-risque privé, car elles viennent d'être créées, l'opacité de l'information et le niveau de risque sont élevés. C'est-à-dire chaque phase de développement a ses propres sources de financement. Gregory et al. (2005) constatent que le cycle de croissance des PME ne peut être considéré comme universel, puisque ces entreprises ont accès à des opportunités très différentes, et qu'elles ne présentent pas les mêmes caractéristiques. Il est impossible donc de généraliser les sources de financement disponibles à chacun des stades de développement. Or le financement externe, surtout le financement bancaire, joue un rôle important pour la croissance des PME dans les différentes phases. Néanmoins, celui-ci n'est pas toujours accessible aux PME car ces dernières ne répondent pas nécessairement aux exigences des banques (THI HONG VAN PHAM, 2010, p. 2).

1.2. Les éléments explicatifs de la décision de l'octroi de crédit

1.2.1. Les éléments quantitatifs

1.2.1.1. Les états financiers (l'analyse financière)

L'analyse des états financiers ou l'analyse financière permet au banquier d'établir des ratios qui pourront permettre de prédire les défauts de paiement de la PME (ALEXANDRE & BUISSON, 2010). Pour Gasse et Carrier (2004), elle permet de savoir si la gestion financière d'une entreprise est saine ou non.

Pour cela un certain nombre de ratios est à calculer afin de pouvoir apprécier la situation financière de l'entreprise

➤ Le fonds de roulement

C'est un indicateur de l'équilibre financier de l'entreprise. Il sert à estimer si l'entreprise peut faire face à ses engagements présents et futurs (CONSO & HEMICI, 2005). Le fonds de roulement représente la différence entre les actifs immobilisés et les ressources destinées à les financer. Plus le fond de roulement est important, moins il est utile de recourir à des dettes à court terme. Donc, le fonds de roulement constitue une sécurité pour l'entreprise surtout si celle-ci est fortement sujette aux aléas économiques.

Deux méthodes permettent le calcul du fonds de roulement : la première par le haut

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

du bilan et la deuxième par le bas du bilan.

Tableau 07 : Modes de calcul du fonds de roulement

Haut du bilan	Bas du bilan
Capitaux permanents (fonds propres et dettes à long terme) - actifs fixes (immobilisations)	Actifs circulants (d'exploitation et hors exploitation) - dettes à court terme

Source : Elaboré par nos soins

➤ Le flux de liquidité future

Il est relatif aux flux générés par les activités de l'entreprise pendant la période de l'emprunt. Il représente la différence entre les entrées et les sorties de fonds qui pourront être générées par les activités de l'entreprise pendant la durée de l'emprunt. Le flux de liquidité permet d'évaluer la capacité d'un débiteur à faire face à ses dettes sans toutefois nuire à la poursuite de ses activités. L'analyse de ce flux par le banquier permet de comparer l'évolution des recettes par rapport à celle du besoin en fonds de roulement (NDJANYOU, 2001).

➤ Le besoin du fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement se définit comme étant le solde des emplois circulant hors trésorerie active (stocks, clients, autres créances, ...) sur les dettes courantes hors trésorerie passive. C'est le besoin de financement résultant des décalages dans le temps existant généralement entre les flux physiques (flux de biens) et les flux monétaires engendrés par le cycle d'exploitation.

BFR d'exploitation en jours de CA=

$$\frac{(stocks + créances - passif courant hors trésorerie) * 360}{CA}$$

➤ Ratio de solvabilité

La solvabilité permet à la banque d'apprécier la capacité de l'entreprise à assurer le règlement de ses dettes quand elles arrivent à échéance (LUKWEBO, 2012, p. 101). Elle constitue donc un élément de réponse, qui intéresse toujours la banque, devant la question

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

fondamentale à savoir le client pourra-il honorer ou non son crédit consenti.

Le ratio de solvabilité, peut être calculé à long ou à court terme, selon le besoin de l'entreprise :

- La solvabilité générale ou à long terme

La solvabilité générale ou à long terme de l'entreprise est une préoccupation dominante de l'analyse de la banque dans le cas d'octroi de crédit à long terme (GENAIVRE, 2011, p. 52). Celle-ci doit être analysée sous deux angles par la banque.

D'une part, la banque doit mesurer la capacité de l'entreprise à supporter des pertes car elle n'a pas pour vocation de supporter le risque de l'entrepreneur malgré son intervention dans le financement du cycle d'exploitation ou d'investissement de l'entreprise par l'octroi de crédits (MANCHON, 2005, p. 317). En effet, le risque de l'entreprise doit être pris par les associés ou le propriétaire. La solvabilité à long terme de l'entreprise est donc la résultante de son niveau de ressources propres, celui-ci doit toujours être positif, et au moins égale aux pertes prévisibles. Dans ce sens, la solvabilité de l'entreprise ou sa capacité à supporter des pertes est mesurée à partir du rapport ressources propres sur le total bilan en pourcentage ; qui exprime la dépréciation moyenne que peut supporter l'actif avant que ces tiers ne soient amenés à assumer son risque.

D'autre part, la notion de solvabilité exprime également la capacité de l'entreprise à payer l'ensemble de ses dettes en liquidant l'ensemble de ses actifs. Elle est appréciée à partir le ratio ci-dessous. Le résultat doit être supérieur à 1,5 (GRANDGUILLOT & BEATRICE, 2007, p. 134).

$$\text{Solvabilité Générale} = \frac{\text{Total Actif}}{\text{Total Dette}}$$

L'appréciation de la solvabilité résulte de la comparaison du niveau de ressources propres et du risque de perte. A long terme, les événements incertains qui caractérisent l'environnement des affaires nécessitent une appréciation de la solvabilité de l'entreprise par sa capacité à supporter des pertes, et à couvrir ses engagements à partir de ses actifs.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- La solvabilité à court terme ou liquidité

Pour les financements à court terme, la banque base son analyse de solvabilité sur la capacité de l'entreprise à payer ses dettes en utilisant ses actifs à court terme (CABANE, 2008, p. 335).

Une entreprise peut être rentable et solvable à long terme, autrement dit, elle peut être en mesure de couvrir l'ensemble de ses dettes à partir de l'ensemble de ses valeurs immobilisées, capable de couvrir ses dettes à échéances immédiates sans être liquide. La liquidité est donc un critère important à surveiller, surtout pour les crédits à court terme. Trois ratios peuvent être utilisés pour la mesure de la solvabilité à court terme :

✓ **Un ratio de liquidité générale** : il mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements à court terme. Ce ratio exprime l'importance des biens auxquels l'entreprise peut faire appel pour payer ses dettes à court terme.

$$\text{Liquidité Générale} = \frac{\text{Actif Circulant}}{\text{Dette à Court Terme}}$$

Il résume l'équilibre financier à court terme. Plus le ratio est supérieur à 1, plus le fond de roulement est élevé et plus les actifs circulants sont susceptibles de couvrir les dettes d'exploitation ou court terme ;

✓ **Un ratio de liquidité relative** dit prudent car il exclut les stocks dont la liquidité est jugée incertaine ;

$$\text{Liquidité Relative} = \frac{(\text{Actif circulant} - \text{Stocks})}{\text{Dette à Court Terme}}$$

✓ **Un ratio de liquidité immédiat** Moins pertinent en raison des fortes fluctuations des postes de trésoreries (CORHAY & MBANGALA, 2008, p. 69). Ce ratio permet de mesurer la capacité de l'entreprise à payer ses créanciers sans avoir à vendre ses stocks, actifs d'exploitation les moins liquides.

$$\text{Liquidité Immédiat} = \frac{\text{Disponibilités et Valeurs Mobilières de Placement}}{\text{Dette à Court Terme}}$$

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

1.2.1.1. Le niveau d'endettement

Le niveau d'endettement de l'entreprise est un aspect clé de sa situation financière car il peut entraver sa capacité à rembourser des dettes supplémentaires (GENAIVRE, 2011, p. 46). De plus, la banque doit s'assurer que l'entreprise n'est pas surendettée, au point où son patrimoine ne puisse plus couvrir l'ensemble de ses engagements. Elle doit également évaluer la capacité de l'entreprise à payer ses frais d'endettement. En effet, tout emprunt génère pour l'entreprise des frais proportionnelle au taux d'intérêt.

Il est possible pour la banque d'utiliser plusieurs ratios pour mesurer l'endettement de l'entreprise. Toutefois, nous nous limiterons aux ratios d'endettement dits ratios de décisions ci-après :

✓ Capacité d'endettement

$$\text{Capacité d'endettement} = \frac{\text{Ressources propres}}{\text{Dettes Structurelles}}$$

Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter à terme. Le financement des immobilisations et de la partie stable du besoin en fonds de roulement fait peser sur les bailleurs de fonds, associés ou banquiers, un risque plus élevé que le financement à court terme. En effet, le remboursement des financements à terme dépend de la réussite finale de l'affaire. En conséquence, les établissements de crédit exigent, en général, que ce ratio soit supérieur à 1.

✓ Le ratio d'autonomie financière

$$\text{Autonomie Financière} = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Total Passif du Bilan}}$$

C'est un ratio en pourcentage, qui mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter. Sa norme minimale est fixée à 20% ;

✓ Le ratio de capacité de remboursement

$$\text{Capacité de Remboursement} = \frac{\text{Dette Financières}}{\text{Capacité d'Autofinancement}}$$

Il permet d'estimer en nombre d'années, la capacité de la société à dégager des ressources en interne permettant de faire face à ses échéances, autrement dit la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes à travers le revenu dégagé de son activité. Sa norme

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

maximale est de 4 ; c'est-à-dire au plus quatre années doivent être nécessaires à l'entreprise pour le remboursement de ses dettes à long terme.

Les établissements de crédit estiment, en général, qu'un ratio inférieur à 3 est convenable.

1.2.1.2. Ratio de rentabilité

La rentabilité correspond au rapport entre le revenu (c'est-à-dire le profit, le bénéfice ou le résultat) et le capital engagé pour l'obtenir (MEIER, 2009, p. 176).

La rentabilité globale regroupe deux types de rentabilité : la rentabilité économique et la rentabilité financière. Deux ratios entretenant des interrelations sont systématiquement calculés : le ratio de rentabilité financière et le ratio de rendement « économique ».

- La rentabilité économique

La rentabilité économique se définit par l'aptitude de l'entreprise à réaliser des bénéfices sans que les décisions financières aient un impact sur celle-ci. C'est-à-dire, nous comparons le montant investi au résultat réalisé afin d'apprécier les excédents générés pour s'assurer que l'entreprise est en mesure d'assumer les coûts d'investissement et les risques inhérents ainsi que d'honorer ses engagements envers ses associés.

Le ratio de la rentabilité économique peut être calculé de différentes manières. De point de vue économique, la rentabilité de l'entreprise s'exprime à travers les indicateurs suivants :

$$\text{Rentabilité Economique} = \frac{\text{Exédent Brute d'Exploitation}}{\text{Total Actif}}$$

Le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et le capital économique (Actif total). Ce ratio ne prend pas en compte les conditions de financement (part relative des capitaux propres et des capitaux empruntés, structure financière).

$$\text{Rentabilité Economique} = \frac{\text{Résultat d'Exploitation}}{\text{Capitaux permanent}}$$

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Cette conception découle du fait que l'actif économique est souvent mesuré par les immobilisations et la partie stables de l'actif circulant. Cette partie de l'actif a pour contrepartie les capitaux permanents (capitaux investis). Ce ratio est appelé également rentabilité d'exploitation ou encore rentabilité des capitaux investis.

- La rentabilité financière

Il s'agit d'un ratio privilégié pour les actionnaires et le banquier car il les informe sur le rendement de leur investissement. Il mesure la rentabilité nette des capitaux investis dans l'entreprise par les actionnaires. L'expression la plus fréquemment utilisée pour mesurer la rentabilité financière est le ratio :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Fonds Propres}}$$

La rentabilité financière peut également être exprimée par le rapport entre les dividendes distribués et les capitaux propres. C'est-à-dire du point de vue des actionnaires, suivant le ratio ci-après :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Résultat Net (bénéfice net)}}{\text{Capitalisation boursière}}$$

1.3. Les éléments qualitatifs

1.3.1. Les facteurs liés au risque bancaire

1.3.1.1. La durée des relations

En contexte d'asymétrie d'information, la relation entre la banque et la PME permet une meilleure appréciation du risque des emprunteurs par la banque et par conséquent réduire le rationnement de crédit. La durée et la continuité des relations créent un climat de confiance chez le banquier car avec le temps, il va connaître le parcours du propriétaire dirigeant et l'historique et le future de l'entreprise. En effet, il serait plus facile au banquier à travers cette relation de collecter plus d'informations sur la situation du propriétaire dirigeant, de connaître ses habitudes de paiement lors des crédits antérieurs et de déterminer le degré de confiance et le niveau de risque.

D'ailleurs, un propriétaire qui sollicite un crédit pour la première fois aura moins de chance de l'obtenir par rapport à une entreprise déjà connue puisque la banque ne connaît pas encore le niveau de confiance qu'elle peut lui accorder. Il s'agit d'un client

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

fortement risqué. Donc, la banque va privilégier des entreprises déjà en relation qui ont déjà démontré auparavant leur solvabilité par le respect de leurs engagements.

Si nous parlons de la durée et l'historique de la relation, nous devons évoquer l'historique de paiement et la notion d'incident de paiement ainsi que la notion de l'asymétrie d'information :

➤ Incident de paiement :

Il s'agit d'une difficulté venant perturber le processus normal de règlement d'une dette. Il existe une *Centrale des Incidents de Paiement*, qui est un système centralisé des incidents de paiement. Ceux-ci concernent aussi bien les effets de commerce dépassant un certain seuil, les chèques sans provision, les mauvais payeurs récidivistes, les surendettés.

Les établissements de crédit (les banques) ont accès à ces informations, qui leurs permettent de refuser des demandes de crédit des personnes ou des entreprises peu susceptibles de rembourser leurs éventuels emprunts, ou qui ont provoqué des incidents de paiement.

➤ Relation Banque-PME, asymétrie d'information

Dans la relation de crédit entre les bailleurs de fonds et les PME, l'asymétrie de l'information est définie comme le fait pour les emprunteurs de posséder plus d'informations que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise (Fraser et al. 2001). Il est évident que les PME connaissent mieux leur situation financière et les opportunités d'affaires qui s'offrent à elles que les prêteurs.

L'asymétrie d'information constitue un problème majeur dans la relation entre les banques et les PME car la qualité et la quantité d'informations fournies par les PME ne satisfont pas toujours aux exigences des banques. GODHAM et d'autres auteurs montrent que le processus d'analyse de crédit comprend plusieurs phases dont la plus importante en termes de quantification du risque du client est l'analyse de son dossier de crédit (GODHAM, GUEYIE , & SIALA, 2007). La difficulté d'évaluation source de rationnement, vient de la diversité croissante des produits, des marchés et par voie de conséquence, des situations économiques auxquelles sont confrontées les PME et les banques.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Pour MAQUE et GODOWSKI, « la relation banque/PME est loin d'être efficiente en termes d'informations ; elle se caractérise par une importante asymétrie d'information » (MAQUE & GODOWSKI, 2009, p. 113). Pour capturer une part des gains générés par un projet d'investissement, le représentant d'une PME peut être encouragé à dissimuler ou minimiser les gains réels provenant d'un projet¹. Il est donc impératif pour la banque, par l'intermédiaire de son chargé de clientèle, de s'astreindre à un travail de surveillance active ».

En effet, la durée de la relation (client-banque) est un autre élément que la banque considère dans l'évaluation du risque crédit, car l'existence d'une relation avec la banque, donne l'opportunité à l'entreprise de démontrer sa solvabilité à partir de son historique et notamment le respect des précédents engagements. Aussi, la durée de la relation corrélée avec le bon fonctionnement du compte (volume confié, aucuns incidents de paiement, respect des limites accordées en matière de découverts, fréquences des impayés) conforte la décision d'octroi de crédit des banques en absence d'hypothèse de cessation d'activité.

1.3.1.2.La taille de l'entreprise

Bink, Ennew et Reed soulignent que la taille des PME n'a pas une incidence directe sur leurs difficultés de financement, mais qu'elle peut servir d'indicateur pour leur capacité financière et pour la disponibilité d'information (St-Pierre et Bahri, 2000).

Les petite entreprises souffrent généralement d'une carence au niveau des outils de gestion utilisés à cause de leurs ressources limitées (JULIEN, 2005). D'après les résultats des travaux de recherche de Singock Sotong (2009), il ressort que la taille de l'entreprise a une influence non négligeable sur le financement bancaire. Takoudjou Nimpa (2006) ajoute que les PME de petites tailles sont susceptibles d'être rejetées lors de l'étude du dossier de crédit, puisqu'elles sont moins capables de fournir des garanties acceptables par les banques (TAKOUDJOU, 2006). Il existe donc un lien entre la taille de l'emprunteur et les garanties qu'il peut offrir lors d'un éventuel emprunt.

¹ Ce risque est intimement lié à la singularité de la PME qui, comme le notent Marchesnay et Messegem (2001), est caractérisée par une homologie entre le propriétaire-dirigeant et l'entreprise. Les deux sont souvent difficilement dissociables ce qui rend possible les abus et dérives que mentionnent Maque et Godowski.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

1.3.1.3. Les garanties et les cautions

Une étude menée par la Banque Mondiale sur le financement bancaire des PME dans le monde note que les banques des pays en développement exigent de plus en plus de garanties. Elles estiment que 80 % des crédits aux PME dans ces pays sont assortis de garanties. La présence d'une garantie apparaît souvent comme une condition nécessaire à l'octroi d'un crédit (SINGOCK SOTONG, 2009).

La garantie demandée par les institutions financières a pour but de réduire le risque de non-remboursement et permettre à la banque de récupérer les fonds octroyés ainsi que les intérêts s'y afférent dans le cas où l'entreprise éprouverait des difficultés de remboursement (LOPEZ & VILANOVA, 2006). Donc, la garantie aurait deux pouvoirs à savoir : un pouvoir dissuasif et un pouvoir auto-sélectif (WAMBA & TCHAMAMBE DJINE, 2002).

Les garanties sont généralement constituées des suretés réelles et personnelles.

➤ **Les garanties (suretés) réelles :**

Qui portent sur des biens ayant une valeur intrinsèque comprennent l'hypothèque et le nantissement. On parle de l'hypothèque lorsque le créancier a le droit de vendre le bien immobilier de l'emprunteur si le crédit n'est pas remboursé. Tandis qu'on fait allusion au nantissement lorsque l'emprunteur remet un bien mobilier ou immobilier comme garantie de son crédit.

➤ **Garantie personnelle de l'entrepreneur que l'on appelle « caution ».**

Elle implique un droit de créance sur une ou plusieurs personnes. Celle-ci peut être exigée lorsque le risque moral est élevé et que l'entreprise ne peut présenter les garanties suffisantes (BRUNS & FLETCHER, 2008).

➤ **Garanties financières directes :**

Elles signent une convention cadre avec les institutions financières dont ils protègent l'encours. Elles participent au paiement de la perte en cas de défaut de l'emprunteur selon les termes du contrat qui lie les parties.

L'entrepreneur qui met personnellement à la disposition de la banque ses biens comme garanties sera moins tenté d'utiliser les fonds empruntés à d'autres fins que celles stipulées dans le contrat de financement, puisque l'entrepreneur se dévouera plus à la

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

réussite de son projet s'il est susceptible d'encourir une perte personnelle. En effet, obtenir des garanties des entrepreneurs est un moyen pour les banques de réduire le risque moral.

Il ressort donc que les états financiers, la durée des relations entre la banque et la PME, les garanties et la taille des PME sont les éléments quantitatifs considérés par les banques au cours de l'évaluation des demandes de crédit. La durée des relations et la taille des PME n'ont pas un impact direct sur la décision de financement, mais ce sont plutôt les informations générées par ces éléments qui semblent avoir un effet direct sur l'octroi de crédit. Toutefois, l'appréciation du risque de non remboursement par la banque ne saurait être faite uniquement sur les analyses quantitatives. Elle requiert aussi les informations qualitatives, notamment les caractéristiques du propriétaire dirigeant.

1.3.2. Les facteurs liés aux caractéristiques du propriétaire dirigeant

Plusieurs facteurs sont pris en compte dans la détermination des caractéristiques du propriétaire dirigeant à savoir : l'âge, la formation, l'expérience professionnelle, la personnalité du gérant ou le manager...etc.

1.3.2.1. La personnalité du dirigeant ou du manager

Dans les organisations, on trouve au plus haut niveau de l'organigramme, un ou plusieurs gestionnaires appelés dirigeants ou encore équipe dirigeante. Dans la majorité des cas, ces dirigeants sont également les propriétaires. Toutefois, le cas inverse est aussi fréquent : les dirigeants dits « dirigeants salariés » sont délégués par les propriétaires pour la gestion de leur entreprise, ceux-ci ne possédant pas forcément des actions de la société (BODIE & MERTON, 2007, p. 11).

La personnalité du dirigeant, qu'il soit « dirigeant propriétaire » ou « dirigeant salarié », alimente le raisonnement de la banque dans sa prise de décision. Il représente un facteur véritablement discriminant dans la décision d'octroi de crédit de la banque (BLOY & CHABEL-REYNAUD, 2001, p. 80).

1.3.2.2. Le rôle du dirigeant

Le rôle du dirigeant dans l'entreprise, notamment sa relation avec la qualité de celle-ci, justifie l'influence de la personnalité du dirigeant sur la décision de la banque. En effet, la qualité de l'entreprise sollicitant un prêt est fortement liée à la personnalité de

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

son dirigeant ou son management (VERNIER & FLAMENT, 2004, p. 21). Pour la banque, le dirigeant est un acteur clé pour l'avenir de l'entreprise, car il impacte fortement son management, autrement dit, sa gestion des choses (les fais) sur le future de l'entreprise car il est responsable par ses différentes fonctions et son pouvoir sur la décision de réussite de l'entreprise.

1.3.2.3.L'âge du manager

L'âge est un élément sur lequel on peut se baser pour expliquer les comportements et les attitudes des individus, et par conséquent, il peut influencer le succès ou l'échec dans la gestion d'une entreprise. Les jeunes propriétaires dirigeants sont plus motivés par une forte croissance et par l'innovation, contrairement aux plus âgés (WOYWODE & LESSAT, 2001). En effet, les résultats d'une étude menée par Kabacoff et Stoffey (2001) sur les différences multi générationnelles de comportement en tant que leader et leur performance individuelle montrent que les jeunes propriétaires dirigeants dont l'âge varie entre 25 et 35 ans travaillent avec beaucoup d'énergie et d'intensité de manière à atteindre des résultats de haut niveau, ont tendance à prendre des risques, sont ouverts et s'adaptent assez facilement aux changements. D'un autre côté, les auteurs sont arrivés à la conclusion que les dirigeants plus âgés (45-55 ans) sont disciplinés, patients et ont une aversion aux risques, sont ouverts au dialogue et encouragent la participation de tous les employés, ont recours à leurs expériences passées et leurs acquis dans leur domaine pour résoudre des problèmes. Ainsi, les dirigeants âgés sont ceux qui ont une bonne performance et sont capables d'emmener l'entreprise à générer des ressources (KABACOFF & STOFFEY, 2001).

1.3.2.4.La formation

La formation permet à un individu d'acquérir des connaissances, des habiletés et des attitudes propres favorisant l'adaptation à son environnement socioprofessionnel ainsi que la réalisation des objectifs d'efficacité de l'organisation (BAYAD, BOUGHATTAS, & SCHMITT, 2006). Le niveau de formation du propriétaire dirigeant influe sur la réussite de l'entreprise. En effet, une formation universitaire de qualité a une conséquence sur la croissance de celle-ci. Une recherche faite en Tanzanie, en Ouganda et au Zimbabwe, affirme que les PME les plus productives et compétitives sont celles dirigées

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

par des entrepreneurs ayant au moins le baccalauréat. La formation aide le propriétaire dirigeant à éviter de prendre de mauvaises décisions et lui donne une prédisposition à mieux agir que celui qui n'en a pas (BOUKAR, 2009, pp. 237-238). Pourtant, les résultats d'une étude menée par Boukar en 2009 sur les facteurs de contingence de la croissance de 116 micro et petites entreprises de la partie septentrionale du Cameroun ont révélé qu'il n'existait pas de liens entre le niveau de formation du dirigeant et l'évolution d'une entreprise.

1.3.2.5.L'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle est définie comme le travail effectué antérieurement par l'entrepreneur dans un secteur d'activités identique ou différent à celui dans lequel il exerce actuellement (SEGAL, BORGIA, & SCHOENFELD, 2011). De plus, l'expérience professionnelle permettrait à l'entrepreneur d'accroître des compétences et favoriserait une meilleure prise de décision ; surtout si cette expérience a été cumulée dans le même secteur d'activités. En plus d'accroître les compétences de l'entrepreneur, l'expérience professionnelle dans le même secteur d'activités serait un indicateur de crédibilité de l'entrepreneur auprès des investisseurs (les prêteurs de fond).

1.3.2.6.Le sexe du gérant (l'entrepreneur)

Les entrepreneurs féminins sont moins favorisés dans l'obtention du financement que leurs homologues masculins à cause des caractéristiques de leur entreprise. La grande majorité des entreprises appartenant aux femmes sont de petite taille, et comme ce dernier est un facteur important en ce qui concerne leur capacité d'endettement de l'entreprise, puisque les petites entreprises n'ont pas assez d'actifs à proposer comme garantie (ST-PIERRE, PILAEVA, & JULIEN, 2011). Une autre caractéristique est leur sous-capitalisation, disposant d'un capital de démarrage inférieur à celui des hommes. (ST-PIERRE, PILAEVA, & JULIEN, 2011).

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Tableau N°08 : Synthèse des déterminants d'octroi de crédit aux entreprises

	La personnalité du dirigeant ou du manager
Variables de la personnalité du dirigeant ou du manager	<ul style="list-style-type: none"> . Résultats obtenus à partir de performance récentes Passé . Formation (diplômes obtenus) . Expérience professionnelle . Capacité d'adaptation à l'environnement . Moralité
	La qualité de gestion
Variables de la qualité de gestion	.Existence/ application outils de pilotage, de contrôle et de gestion
	La situation financière
Variables de la situation Financière	<ul style="list-style-type: none"> . Solvabilité (Ratios de solvabilité) . Niveau d'endettement (Ratios d'endettement) . Risque économique (Analyse économique)
	La durée de la relation
Variables de la durée de la relation	<ul style="list-style-type: none"> . Volume confié . Nombre incidents de paiement . Respect limites précédemment accordées .Fréquence des impayés
	Les caractéristiques du crédit
Variables des caractéristiques du crédit	<ul style="list-style-type: none"> . Justification de la demande (Besoin réel) . Couverture du risque par (Evaluation de la garantie) les garanties intrinsèques et extrinsèques .Concordance modalités du crédit et source de remboursement

Source : Elaboré par nos soins

Le tableau ci-dessus représente une synthèse des principales variables retenues pour expliquer la décision d'octroi de crédit par les banques :

-La personnalité du dirigeant ou du manager : car en connaissant sa personnalité et son niveau éducatif, nous pouvons avoir une idée sur le comportement de l'entreprise, notamment par rapport au respect des engagements contractuels ;

-La qualité de gestion : car la bonne gestion de l'entreprise a une conséquence directe sur la rentabilité et l'image de l'entreprise ;

-La situation financière : elle peut être mesurée via plusieurs ratios calculés à partir des documents comptable et/ou extra comptable ;

-La durée de la relation : qui reflète l'historique et la qualité de la relation entre la banque et son client ;

- Les caractéristiques du crédit : la durée, le types de crédit, modalité de paiement...etc.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Section 02 : Processus d'octroi de crédit et risque financier

Dans cette section, nous allons essayer de décrire le processus d'octroi de crédit, de définir la notion de risque et de présenter les différents types de risques financiers.

2.1. Le processus d'octroi de crédit aux entreprises

L'étude d'une demande de crédit consiste à faire le diagnostic pour une entreprise. Ceci représente une étape primordiale au cours de laquelle la banque essaie de constituer une idée complète de la situation de l'entreprise et des risques auxquels elle est exposée. En effet, même si l'entreprise fait partie du portefeuille client de la banque, elle n'est pas dispensée de tout ce processus. Néanmoins, le fait d'être déjà client de la banque représente un point fort pour l'entreprise car l'établissement de crédit est en connaissance de tout son historique (si l'entreprise n'a pas respecté ses engagements lors d'un précédent contrat ou si les mouvements sur son compte bancaire sont faibles...etc.). Dans le cas où la demande émane d'un nouveau client ou d'un client dont les caractéristiques ne seraient pas aussi favorables, une analyse approfondie de la situation de l'entreprise est nécessaire. Une telle étude porte généralement sur les points suivants.

2.1.1. Le dossier de crédit

Le dossier de crédit représente une pièce centrale dans la prise de décision du financement par la banque. Il est constitué de plusieurs éléments d'informations sur le client sollicitant le crédit. Il s'agit de la demande de crédit du client, de compte rendu d'entretien entre le chargé de clientèle et les représentants de l'entreprise, de fiches récapitulant les montants des encours accordés et des garanties proposées, de documents d'analyse financière mis en forme par le logiciel utilisé par la banque, d'une analyse économique de l'entreprise réalisée par le chargé de clientèle, ainsi que tous les documents administratifs et juridiques nécessaires pour la prise de décision (AMBLARD, 2003, p. 252).

Le montage du dossier de crédit est confié au chargé de clientèle appelé chargé d'affaires ou exploitant) qui réceptionne la demande du client et est chargé du suivi technico- commercial de la relation (LA BRUSLERIE, 2002, p. 477).

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

2.1.2. L'étude de la demande

La demande de crédit fait l'objet de plusieurs analyses au sein de la banque. Dans la majorité des institutions bancaires, les études afférentes à une demande de crédit sont d'abord faites au niveau des agences et ensuite au niveau de la direction régionale ou bien au niveau de la direction centrale. ROUGES quant à elle souligne que dans la plupart des institutions financières, généralement un comité de crédit est chargé de statuer sur la décision d'octroi de financement (ROUGES, 2003, p. 3). Au cours de cette étape, le banquier vérifie si le demandeur du financement remplit les critères établis par l'institution et détermine le niveau de risque qu'il représente, en s'appuyant sur des éléments quantitatifs et qualitatifs (NDJANYOU, 2001, p. 6). D'après ces auteurs, les éléments quantitatifs font référence aux états financiers de l'entreprise. Nous pouvons aussi ajouter aux éléments quantitatifs la durée de relation entre la banque et la PME, les garanties et la taille de l'entreprise. Tandis que les éléments qualitatifs renvoient aux caractéristiques du propriétaire dirigeant (NDJANYOU, 2001, p. 20).

2.1.3. Diagnostique financier

Le diagnostic financier fait partie de l'analyse des éléments quantitatifs. Pour pouvoir s'assurer que l'entreprise est solvable et d'apprécier au plus juste sa liquidité, la banque étudie sa structure financière ainsi que son équilibre financier par le biais d'une analyse du bilan retraité et le calcul des différents ratios et indicateurs (ratio de rentabilité de liquidité, CA, EBE, RN, CAF...), afin de permettre de prédire les défauts de paiement de la PME. En effet, ces derniers ont un rôle déterminant dans le processus de décision relatif à l'octroi du crédit. Pour cela, il est impératif que la banque s'assure que l'entreprise a présenté des états financiers fiables et conformes, pour que les résultats d'analyse reflètent la situation réelle de l'entreprise.

L'analyse financière de l'entreprise s'effectue à différents niveaux, et qui peuvent porter sur les points suivants :

- Au niveau du bilan, l'analyste s'intéresse à la trésorerie, la structure financière et le financement de l'entreprise (exploitation ou investissement) ;
- Au compte de résultat, les soldes intermédiaires de gestion sont calculés afin d'appréhender la formation du résultat et la performance de l'entreprise. D'une autre manière, l'étude du bilan est fondée sur l'analyse de l'activité et la rentabilité de l'entreprise ;

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- Pour les prévisions, la banque peut demander à l'entreprise, un plan de financement, un plan de trésorerie ou un compte de résultat prévisionnel sur une durée donnée en fonction du type de financement sollicité. Elle accorde une attention particulière à leur cohérence avec la stratégie et la réalité économique de l'entreprise.

2.1.4. Diagnostic économique

Un diagnostic économique est indispensable, malgré l'utilité d'une analyse financière. En effet, cette dernière ne suffit pas pour appréhender l'entreprise dans son ensemble, ainsi que la totalité des risques et des enjeux auxquels elle fait face. Une étude économique est nécessaire donc pour compléter l'étude financière afin d'évaluer le risque économique, à travers des indicateurs spécifiques : son statut juridique, son histoire et la structure de son capital.

La banque se base sur des aspects spécifiques à travers l'analyse des différents documents à savoir :

- **Les documents juridiques** : à titre d'exemple : les statuts juridiques (afin de savoir est-ce-que l'entreprise a effectué des changements statutaires) ; le permis de construire (pour but de connaître si l'entreprise a établie des investissements majeurs : nouvelle usine, une extension, lancement d'une nouvelle marque, etc.)
- **Les documents administratifs** : à titre d'exemple : registre de commerce (modificatif ou secondaire), brevet, licence, droit de distribution exclusif, tous les documents fiscal et parafiscal...etc.

2.1.5. Le diagnostic extra financier

Il est nécessaire à la banque aussi de faire une étude des indicateurs extra financiers à savoir :

- L'environnement de l'entreprise afin de déceler les variables qui impactent sur son activité ;
- Le management, par exemple, la politique de gestion des ressources humaines, le niveau de qualification et d'expérience du dirigeant dans le domaine...etc.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

2.1.6. Analyse et prise de garanties suffisantes

La banque exige que l'entreprise lui fournisse des garanties afin de se protéger d'un éventuel échec. Il existe deux principaux types de garanties :

- **Les garanties réelles** : Il s'agit de l'hypothèque d'un bien immobilier, du nantissement d'un fonds de commerce, du nantissement de matériels et d'outillages, du nantissement des titres ou de gages. L'actif gagé peut être un véhicule automobile (gage automobile), un stock de marchandises ou de matières premières (warrant) ;
- **Les garanties personnelles** : Il s'agit de garanties données par un tiers dans le cadre de cautionnement ou d'aval. Ceux sont principalement des cautions personnelles engageant une personne à rembourser l'établissement prêteur à la place du débiteur, si celui-ci ne pourrait pas honorer ses engagements. La caution apportée peut être simple ou solidaire². Toutefois, la banque est obligée de vérifier la fiabilité de la garantie avant d'accorder le crédit.

2.1.7. Analyse de la relation banque client

Elle constitue une variable importante dans la détermination de la relation de force entre les deux parties. Selon Detragiache, Garella et Guiso, le « multi-banking » minimise le risque de refus. Toutefois, l'idée la plus développée et la plus soutenue s'oppose à cette dernière (DETRAGIACHE, GARELLA, & GUIISO, 2000). En effet, un nombre élevé de banques qui traitent avec une entreprise engendrent une opacité croissante de celle-ci ; elle n'est donc plus en mesure de donner un signal positif sur sa situation. Par conséquent, la banque devient, en quelque sorte, une victime du « multi-banking ». D'un point de vue post décisionnel, le « multi-banking » rend difficile la révision des termes du crédit dans la mesure où d'autres banques sont susceptibles de répondre favorablement à la demande de l'emprunteur en cas d'échec des négociations avec la banque en question ; cette situation met ainsi l'emprunteur en situation de force. Afin de renverser cette situation à leur avantage, les banques font pression sur leur client à l'aide des garanties obtenues au préalable : l'entreprise qui donne une garantie peut difficilement déposer une demande

² Elle est qualifiée de « simple », si le banquier doit d'abord tenter de se faire rembourser par son débiteur principal avant de se retourner contre la caution ; Elle est qualifiée de « solidaire » si le banquier peut demander le remboursement des dettes à la caution directement, sans avoir effectué une première demande au débiteur.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

de financement auprès d'une autre institution financière, ce qui crée une position de force pour la banque prêteuse.

- L'existence d'un crédit antérieur ou incident de paiement

Si l'entreprise a déjà sollicité les services de la banque, il serait logique de penser que cette dernière sera plus susceptible à lui accorder un nouveau financement. Cependant, cette affirmation peut être remise en cause, la banque a la possibilité de donner un avis défavorable à une demande de crédit si une mauvaise expérience a été vécue par le passé. Ainsi, l'existence d'une relation n'est pas suffisante, il faut également confirmer si un crédit a déjà été accordé, si le crédit s'est déroulé sans incidents...etc. Si cela n'est pas le cas, la banque ne serait certainement pas tentée de renouveler l'expérience avec l'entreprise.

La banque peut s'interroger sur l'effet du cumul de deux crédits, ou plus, quant à la solvabilité de l'emprunteur et donc la disponibilité de lui octroyer des nouveaux crédits. En effet, le passage d'un seul crédit à plusieurs entraîne un accroissement des coûts de financement et réduit leur disponibilité. L'existence d'un crédit en cours, même si l'entreprise demeure solvable, complique la situation et augmente le risque d'insolvabilité de l'emprunteur ce qui réduit ainsi ses chances d'obtention d'un nouveau crédit.

- Historique et durée de la relation

En contexte d'asymétrie d'information, la relation entre la banque et la PME permet d'améliorer l'évaluation du risque des emprunteurs par l'institut de financement, afin de permettre de réduire le rationnement de crédit. La force de la relation peut être mesurée à travers différents indicateurs, notamment la durée. En effet, si la relation est de longue durée, la banque devrait avoir en sa possession un grand nombre d'informations sur son client (tout un historique qui peut aider à éviter de tomber dans l'asymétrie d'information). Selon Steijvers et Voordeckers, la force de la relation peut même se substituer à la garantie. Toutefois, les études menées sur l'effet de la durée de la relation sur la garantie ont conduit à des résultats mitigés (STEIJVERS & VOORDECKERS, 2009).

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

D'après SMITH, la relation favorise la collecte d'informations réduisant ainsi l'asymétrie d'information (SMITH, 2000). En effet, l'emprunteur se trouve dans l'obligation de renégocier les termes du crédit dès que sa situation financière évolue (BERGER, FRAMEW.S, & MILLER, 2005).

2.1.8. Le diagnostic stratégique (Synthèse et décision d'octroi du crédit)

L'étude et l'analyse globale d'un dossier de crédit donne lieu à une synthèse de l'étude (où elle se concentre sur les éléments les plus pertinents de l'analyse, c'est-à-dire ceux permettant de saisir l'évolution et d'établir un diagnostic sur l'état récent et future de l'entreprise) qui sera soumise aux instances de décision. Ladite synthèse reprend les principales forces et faiblesses de l'entreprise et traduit l'avis du banquier sur la situation financière, économique, stratégique et psychosociologique de l'entreprise.

Tableau 09 : Étapes de prise de décision d'octroi de crédit bancaire

Phases	Documents et Informations à exploiter
Pré-étude du dossier de crédit.	<ul style="list-style-type: none"> - Dossier administratif et juridique ; - Situation financière de l'entreprise et de l'entrepreneur ; - États financiers antérieurs ; - États financiers prévisionnels ; - Plan d'affaires.
Étude de la demande	<ul style="list-style-type: none"> - La taille de l'entreprise (stat et registre de commerce) ; - La durée des relations de la banque avec la PME ; - Evaluation du risque (économique et financier) ; - La qualité des états financiers ; - Les garanties proposées ; - Profil du propriétaire dirigeant (âge, formation, sexe et expérience professionnelle) ; - Une analyse approfondi de ladite demande.
Décision finale	<ul style="list-style-type: none"> - Crédit refusé ; - Crédit accepté sans condition ; - Crédit accepté sous certaines conditions ;

Source : Elaborer par nos soins

Pour pouvoir prendre une décision de crédit, trois étapes sont nécessaires à suivre :

Première étape : Pré-étude du dossier de crédit : la banque veille sur la collecte et la vérification de toutes les informations nécessaires pour l'étude du dossier à savoir :

- Dossier administratif et juridique ;

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- Situation financière de l'entreprise et de l'entrepreneur ;
- États financiers antérieurs ;
- États financiers prévisionnels ;
- Plan d'affaires.

Deuxième étape : Étude de la demande : Dans cette étape la banque essaie d'étudier la demande et d'exploiter tous les documents relatifs au dossier de crédit afin de pouvoir constituer une image correcte sur l'état actuelle et future de l'entreprise.

Troisième étape : Décision finale : Après avoir constitué une image globale sur la situation économique et financière de l'entreprise la banque doit se prononcer sur le sort de la demande introduite (demande refusée ; acceptée sans condition ; acceptée sous certaines conditions).

2.2. Risques financiers

Le risque désigne un danger bien identifié, lié à l'occurrence d'un évènement ou d'une série d'évènements, bien descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront, mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire dans une situation donnée avec une probabilité donnée. Le risque est lié donc à l'avènement d'un fait non prévisible qui peut avoir des effets importants sur le bilan ou le compte de résultat d'une entreprise ou d'une banque.

2.2.1. Les différents types de risque financiers

Nous pouvons distinguer généralement quatre (04) grands types de risques :

2.2.1.1. Le risque marché

Le risque de marché est le risque de perte qui peut provenir des fluctuations des cours de tous les produits qui composent un portefeuille. Ce risque peut porter sur le cours des actions, les taux d'intérêt, les taux de change, les cours de matières premières...etc. Par extension, c'est le risque des activités économiques directement ou indirectement liées à un marché (par exemple : un exportateur est soumis aux taux de change, un constructeur automobile au prix de l'acier...). Il englobe le risque de taux, le risque de change, le risque action et le risque matières premières, de l'inflation, et aussi du sentiment des investisseurs vis- vis des évolutions futures.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Le risque de marché affecte plus ou moins tous les titres financiers : change, titres de créances, titre de propriétés, matières premières, que ce soit par la détention directe de ces instruments ou par des produits dérivés. Ils sont la conséquence des variations des cours de change, des taux d'intérêts, des actions ou des matières premières. S'ajoutant à cela, les risques liés à la qualité de la contrepartie avec laquelle l'opération est traitée qui peut s'avérer défailante.

Dans la théorie moderne du portefeuille, ce risque est généralement mesuré par la volatilité du marché, une donnée statistique, qui ne peut pas traduire la totalité des incertitudes propres aux marchés et encore moins l'économie en général. Pour un actif donné, le risque de marché est appelé aussi risque systématique, englobe les risques suivants :

- **Risque de change**

C'est le risque sur les volatilités des cours des monnaies entre elles. Il traduit le fait qu'une baisse des cours de change peut engendrer une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut provoquer une hausse de valeur en monnaie nationale d'engagements libellés en devises étrangères.

- **Risque de prix**

C'est le risque de fluctuation des prix de matières premières.

- **Risque de taux d'intérêt**

Les fluctuations des taux d'intérêt exposent le détenteur de titres financiers au risque de moins-value en capital. C'est paradoxalement un risque de taux dans la mesure où il se traduit pour l'investisseur par un coût effectif ou un manque à gagner en dépit du respect scrupuleux des engagements par l'émetteur.

C'est le risque qu'un produit perde de la valeur à la suite d'une baisse ou de hausse des taux d'intérêts. Pour les particuliers, un emprunteur à taux variable, subit un risque de taux lorsque les taux augmentent car il doit payer plus cher. L'inverse, un prêteur subit un risque lorsque les taux diminuent car il perd des revenus.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- **Risque la liquidité**

Théoriquement, c'est le risque sur la facilité d'acheter ou de revendre un actif. Si un marché n'est pas liquide, il y'a le risque de ne pas trouver d'acheteur à un moment donné ou de ne pas trouver de vendeur en cas de besoin. C'est un risque lié à la nature du sous-jacent, mais aussi à la crédibilité de l'acheteur-vendeur. Si l'acheteur ou bien le vendeur n'est pas crédible, le risque de contrepartie pour les éventuels fournisseurs et clients, les dissuade de traiter. L'acheteur-vendeur est en risque d'approvisionnement (en risque de liquidité).

Un autre aspect du risque de liquidité est celui de ne pas pouvoir trouver, à un instant donné, des instruments financiers destinés à couvrir une position, ou de devoir les acheter ou les vendre à un prix qui n'est pas juste, du fait de l'insuffisance ou de l'absence de liquidité sur le marché.

Pour une banque, c'est le risque de se trouver dans l'incapacité de faire face à un retrait massif des dépôts par les clients. Il est aussi défini par l'absence de liquidité, qui est le fait de ne pouvoir faire face à ses engagements par l'impossibilité de se procurer les fonds dont elle a besoin.

La défaillance due au manque de liquidité est souvent la conséquence de l'appréciation que portent le marché et les déposants sur la capacité de l'établissement à rembourser les dépôts qui lui ont été confiés. Cette appréciation peut être objective mais aussi parfois subjective.

2.2.1.2.Risque opérationnel

Les risques opérationnels sont les risques de pertes qui proviennent des erreurs du personnel au sens large, des systèmes ou processus, ou des événements externes, tels que les risques de détérioration de l'outil industriel, les risques technologiques, les risques climatiques, les risques environnementaux...etc. C'est le risque de perte liée à des processus opérationnels, des personnes ou des systèmes inadéquats ou défaillants ou à des événements externes (BERNET ROLLAND, 2006, p. 10). Ce risque comporte aussi le risque juridique. Ce dernier constitue le plus important des risques opérationnels liés à l'activité des banques. Par exemple, l'utilisation de l'informatique fait courir des risques supplémentaires aux établissements de crédit :

- Perte de données et de programmes en cas de dispositifs de sécurité inadéquats ;

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- Défaillances de l'équipement ou des systèmes et des procédures de sauvegarde et de récupération des données ;
- Informations de gestion erronées résultant de procédures imparfaites de développement de systèmes ;
- Absence d'installations de remplacement compatibles dans le cas d'interruptions prolongées de fonctionnement des équipements.

De telles pertes et interruptions peuvent entraîner de graves difficultés pour un établissement. Le danger que ses décisions soient fondées sur des informations non fiables ou trompeuses produites par des systèmes d'information mal conçus ou insuffisamment contrôlés est vraisemblablement plus grave.

Pendant une longue durée, les banques n'ont pas pris en compte la gestion de leurs risques. Des études ont cependant montré que le risque opérationnel était une source non négligeable de pertes pour les banques. C'est pourquoi ce risque est désormais pris en compte dans le nouveau ratio de solvabilité Mac Donough pour une meilleure appréhension de tous les risques bancaires.

Néanmoins, bien qu'il soit désormais entendu que ce risque opérationnel est bien réel et coûte cher aux institutions financières, il n'est pourtant pas aisé de l'identifier clairement d'où des problèmes concernant sa couverture.

2.2.1.3. Risque de crédit, de contrepartie ou de défaut

Le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou un créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance.

Le risque de contrepartie est le risque que ce débiteur ou emprunteur fasse défaut ou que sa situation économique se dégrade au point de dévaluer la créance que l'établissement bancaire détient sur lui. Autrement dit, c'est le risque que la partie avec laquelle un contrat a été conclu ne tienne pas ses engagements, (livraison, paiement, remboursement, etc.).

Le risque de crédit est : "le risque particulier naissant d'une opération de prêt. Il correspond à la probabilité qu'un évènement négatif affecte le service de la dette convenu avec le débiteur" (KHAROUBI & PHILIPPE, 2003, p. 17). C'est-à-dire, le risque que

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

L'emprunteur ne rembourse pas sa dette à la date de l'échéance fixée. Il résulte de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contreparties à remplir leurs obligations. Il s'étend aussi bien aux organismes bancaires qu'aux entreprises (par le biais de créances qu'elles accordent leurs partenaires et aux obligataires). Pour une banque, c'est le risque que ses clients soient dans l'incapacité de rembourser leurs emprunts, ou qu'une autre banque avec laquelle elle a des opérations en cours soit défaillante. Il est mesuré en fonction de trois paramètres : le montant de la créance, la probabilité de défaut et la proportion de la créance qui sera recouvrée en cas de défaut.

Pour couvrir certains risques apparentés au risque de contrepartie, les contrats sont assortis de différentes garanties et de titres, détenus dans le cadre des métiers d'une banque commerciale ou d'une banque de marché, ainsi que des engagements hors bilan. L'intensité du risque du crédit est proportionnelle à l'envergure du capital investi.

1.2.2.4. Les autres risques

- Le risque pays

Compte tenu de la forte croissance du commerce mondial (+ 10,8 % en 2021)³ et des investissements internationaux notamment dans les pays émergents plus risqués et instables, les enjeux liés au risque pays sont désormais à prendre en compte dans certains cas.

Le « risque pays » peut être défini comme étant le risque de matérialisation d'un sinistre, résultant du contexte économique et politique d'un état étranger, dans lequel une entreprise ou une banque effectue une partie de ses activités.

De ce fait, le risque pays peut englober deux composantes interdépendantes :

- Une composante « risque politique », résultant soit d'actes ou de mesures prises par les autorités publiques locales ou du pays d'origine (gouvernements, législation), soit d'événements internes (émeutes) ou externes (guerre) ;
- Une composante « risque économique et financier », qui recouvre aussi bien une dépréciation monétaire qu'une absence de devises se traduisant, par exemple, par un défaut de paiement.

³ Selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

- Le risque de transformation :

La transformation, qui est un risque traditionnel, consiste à transformer des ressources structurellement à court terme en des emplois à long terme. Ce qui implique un double risque : un risque de taux d'intérêt et un risque de liquidité.

- Le risque stratégique

La stratégie adoptée par un établissement de crédit dans différents domaines engage des ressources toujours significatives. A titre d'exemple, ces stratégies peuvent être : la pénétration d'un marché, le lancement de nouvelles activités, le changement du système d'information, une croissance externe par fusion ou acquisition. Un échec peut s'avérer lourd de conséquence car les ressources engagées deviennent sans valeur et la perte de substance signification.

- Le risque systémique

Les établissements de crédit sont interdépendants les uns par rapport aux autres. Les pertes consécutives à la défaillance d'un établissement sont supportées, par un effet de contagion, essentiellement par le système bancaire, sous trois formes :

- Les opérations interbancaires, conclues avec l'établissement défaillant, se traduiront par une perte pour l'établissement prêteur ;
- La solidarité de la place oblige fréquemment tous les établissements défaillants, à participer à l'apurement du passif de l'établissement sinistré ;
- Les actionnaires d'un établissement de crédit sont fréquemment d'autre établissement qui devront, conformément à leur rôle, participer au sauvetage de l'établissement défaillant.

La défaillance d'un établissement de crédit, comme un jeu de dominos, peut donc déclencher des défaillances dans d'autre établissement et risque de mettre en péril tout le système bancaire.

- Le risque économique

Le risque économique affecte significativement sur la solvabilité de l'entreprise. Il peut être d'origine externe ou interne qui va affecter sur l'activité de l'entreprise de manière à causer des pertes ou interrompre l'exploitation, et entrainer

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

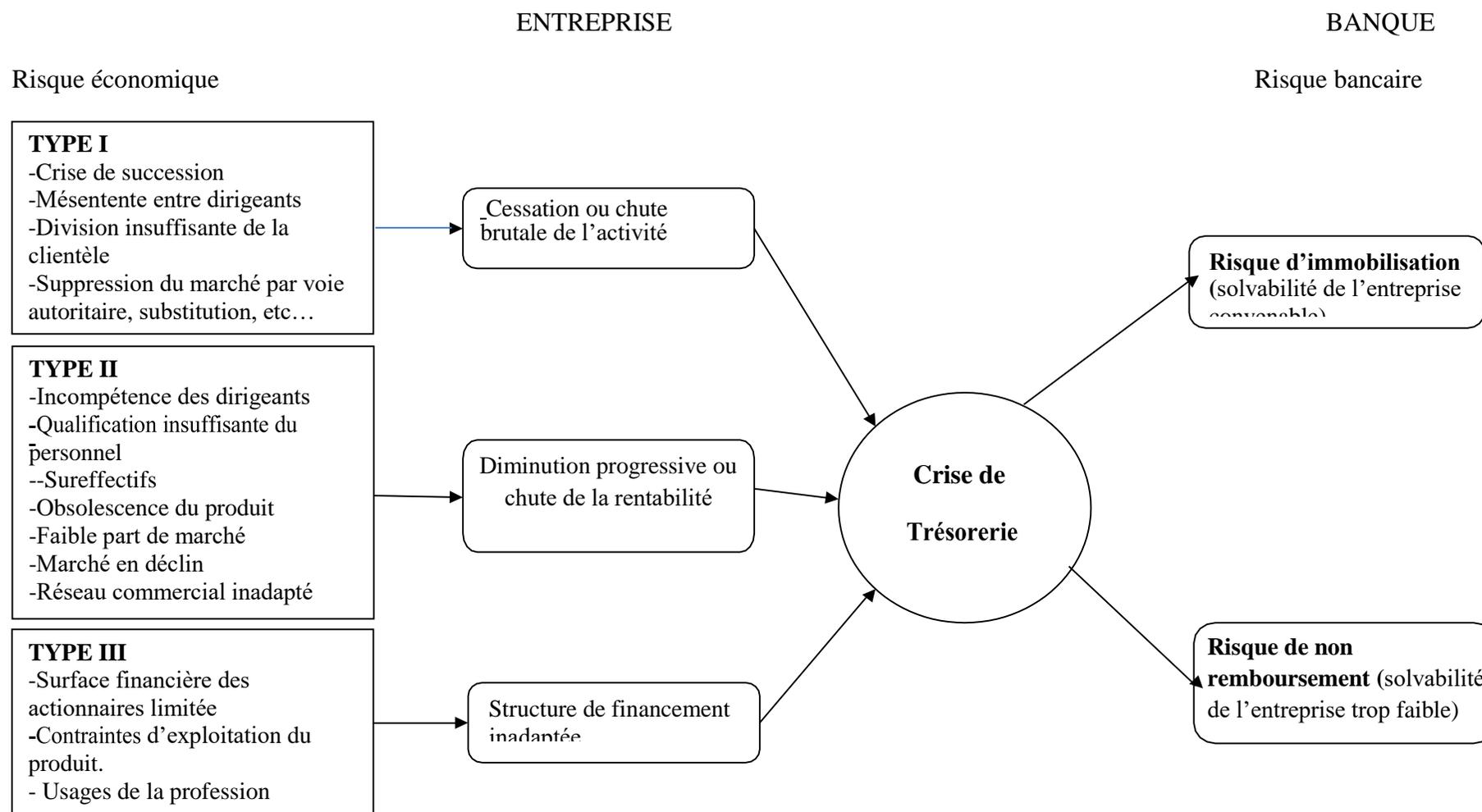
la cessation de paiements.

Etant donné les effets de la réalisation du risque économique sur la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes, la banque doit évaluer sa probabilité de survenance ainsi que son impact sur l'activité de l'entreprise. Elle doit par conséquent être sensible à tous les indicateurs économiques qui peuvent affecter la compétitivité future de l'entreprise et par voie de conséquence, ses performances et son équilibre financier.

Nous pouvons recenser les différents événements ou types de risques économiques ci-dessous et leur incidence respective, sur l'activité, la solvabilité de l'entreprise.

CHAPITRE 02 : PROCESSUS ET DESCRIPTION DES DETERMINANTS D'OCTROI DE CREDIT AUX PME

Figure n°5 : Intérêt du risque économique de l'entreprise pour la banque



Source : Adapté de MANCHON (2001 :320).

Conclusion du chapitre 02

Nous avons pu constater dans ce chapitre, que la structure de capital d'une entreprise a été l'objet de recherche pendant plusieurs années, dans ce chapitre nous avons pu dresser un résumé sur les différentes études qui ont expliqué le choix de la structure du financement réalisé par les entreprises.

Nous avons aussi essayé de faire ressortir les éléments essentiels sur lesquels la banque doit fonder sa décision d'octroi de crédit. Ces facteurs sont compliqués à déterminer, notamment pour les petites et moyennes entreprises. Selon la théorie la décision d'octroi de crédit par les banques repose essentiellement sur des éléments qualitatifs (les facteurs liés aux risques bancaires : la durée de relation, qualification du gérant...etc.) ; et quantitatifs (à savoir les différents ratios calculés sur la bases des documents comptables et extra comptables) afin de pouvoir statuer sur la situation financière actuelle et future de l'entreprise et faire une appréciation globale du risque encouru et aboutir à une décision sur le financement sollicité.

***PARTIE II : Etude pratique des
déterminant de l'octroi de crédit aux PME
en Algérie***

*Chapitre 03 : La place des PME en
Algérie*

Introduction du Chapitre 03

La création des Petites et Moyennes Entreprises ne cesse d'être d'actualité depuis les années 1980, alors que le modèle de la grande entreprise à l'intégration verticale s'essouffle. Grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, la PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régionale, d'absorption de chômage, ...etc. En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique. Bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente, les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité.

Dans ce chapitre nous allons essayer de présenter le développement et l'importance des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie. La première section sera consacrée à un bref aperçu du développement de la PME depuis l'indépendance et durant les années 2000, période durant laquelle il y a eu de fortes restructurations afin d'aider les PME à être plus compétitives. Enfin, nous allons aborder le rôle et l'importance des PME dans l'économie algérienne. La deuxième section portera sur l'identification des sources et des contraintes de financement de la PME en Algérie. Nous mettrons l'accent sur les différents organismes d'aide à l'investissement ainsi que les fonds d'investissement qui ont pour vocation d'accompagner les entreprises dans la réalisation de leurs projets.

Section 01 : Etat des lieux des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie

1.1. Genèse et développement des PME en Algérie

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette période n'a joué qu'un rôle secondaire. De manière générale, nous pouvons découper l'évolution de la PME en Algérie sur trois périodes et ceci depuis l'indépendance.

1.1.1. La PME à la veille de l'indépendance

À la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient sous la tutelle française. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, avant leur intégration à partir de 1967 dans des sociétés nationales. En juillet 1963, un premier Code des Investissements a été promulgué dont l'objectif était de rassurer les investissements privés étrangers, et de stopper la fuite des capitaux du pays. Malgré les avantages et les garanties accordés aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats escomptés pour développer le secteur des PME/PMI. Entre 1963 à 1965, uniquement deux projets d'investissements de PMI ont été lancés, le premier portant sur une unité de chaussures et le second sur des produits chimiques, avec l'absence des investisseurs étrangers dans le cadre de la création des PME.

Face à cet échec, un nouveau code des investissements a été promulgué le 15/09/1966, (GHARBI, 2011, p. 05) et visait à définir un statut à l'investissement privé national dans le cadre du développement économique. Il avait pour objectif de faire jouer au secteur privé son rôle dans la stimulation de la croissance économique, tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public. Ce code a obligé les entrepreneurs privés à obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI). La complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981. Malgré le spectre qui pèse sur les privés, un certain nombre de commerçants ont décidé de mobiliser leurs capitaux dans l'investissement productif. Le nombre des PME créées était de 263 entreprises offrant 10 200 postes d'emploi en 1966. En 1968, le nombre est passé à 1 086, et à 1 434 en 1973, tout secteur confondue y compris le BTP.

Cependant, la PME n'a marqué réellement son démarrage qu'à partir du premier plan quadriennal [1970-1973], qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, suivi du deuxième plan quadriennal [1974- 1978]. Durant toute cette période, le développement de la PME a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs visaient à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME ont été créés durant cette période. Cette période a été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation basée sur des industries de biens d'équipements et des produits intermédiaires, ce qui explique, à vrai dire, que la PME a été réservée comme « appoint » au secteur public. Elle se trouvait en aval de l'entreprise publique, et dépendante d'elle à cause du rôle que jouait le monopole de l'État (MARZOUK, 2009, p. 02).

1.1.2. La PME durant les années 82-88

Durant la période 1982-1988, de grandes réformes ont été déclenchées toujours sous le système de l'économie administrée, devant le contre-choc pétrolier (le baril de pétrole a frôlé un minimum de 10 dollars en 1986), qu'a subi l'Algérie. Cette période a connu la destruction du système productif, dans le cadre d'une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que: le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières et l'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement. En 1983, et via le décret exécutif n°83-98 du 29/01/1983, un office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (OSCIP) a été placé sous la tutelle du Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire. Cet organisme a été mis en place, notamment dans le but de délivrer les arguments fondamentaux aux investissements privés tels que énoncés par le nouveau code des investissements, d'assurer une meilleure intégration de l'investissement privé par le processus de planification, et ainsi d'orienter l'investissement privé national vers des activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public (GHARBI, 2011, p. 06).

Cependant, durant toute cette période, tous les codes d'investissements avaient de manière générale pour dénominateur commun la limitation de l'investissement privé. Il a fallu attendre la crise pétrolière de 1986 (chute des recettes pétrolières de 54 %), et ses retombées négatives sur l'économie et la société algérienne pour que des réformes soient envisagées à partir de 1988.

C'est à partir de cette année, que l'Algérie s'est penchée nettement vers l'économie de marché. Cette phase de transition a été marquée par l'entame des négociations avec les institutions internationales telles que le FMI et la Banque Mondiale, dans le but d'atténuer la crise de la dette extérieure d'une part, et d'appliquer un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'autre part. De plus, il y a eu la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et le développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ainsi, l'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988 avec les directives de la loi n° 88-251 relative à l'orientation des investissements privés nationaux ; qui définit l'investissement privé dans le cadre des plans, en prenant en compte les propriétés sectorielles et les objectifs sociaux, et libère le plafond de l'investissement privé et ouvre à ce dernier d'autres créneaux.

Cette période a été caractérisée également par certains obstacles aux PME, à l'instar du financement par les banques qui ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement. En outre, les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité limitée (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif. Enfin, il est interdit de posséder plusieurs affaires.

1.1.3. La PME à partir de 1989

L'ouverture économique entamée par l'Algérie durant la période 1989 a engendré une progression et une croissance du parc des entreprises privées. Cette période a été notamment marquée par la mise en place des réformes macroéconomiques, appliquées au fur et à mesure des bouleversements de l'économie mondiale, la mondialisation des affaires et l'adhésion aux principes de l'économie de marché. Ainsi, en 1990, un mouvement important de création de PME a été enclenché, via la loi sur la Monnaie et le Crédit, qui consacre le principe de l'investissement étranger, et ouvre la voie à toutes formes d'investissement direct. En outre, cette loi prévoit la liberté d'établissement des

banques étrangères en Algérie donnant la possibilité ainsi au partenariat financier. À partir de 1990 (avec la loi 90-10), puis en 1991 (avec le décret n° 91-37 du 19 février 1991 portant libération du commerce extérieur) que les investissements majoritairement ou totalement étrangers ont été autorisés. C'est ainsi que le nombre d'entreprises privées est passé de 14 477 PME en 1988 à 22 382 entreprises en début de 1992 (GHARBI, 2011, p. 08).

L'année suivante, un nouveau code d'investissement a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Il avait comme objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, le remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, la réduction des délais d'études de dossiers, et le renforcement des garanties.

Selon les statistiques disponibles, 75% des PME recensées en 2005 ont été créées à la suite de l'adoption de ce nouveau code, alors que 35 % ont vu le jour durant l'intervalle [2000 - 2005]. Cette période a été aussi marquée par l'adoption de la loi sur la privatisation en août 1995.

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 est mitigé à cause de la décennie noire (1991-1998) ce qui a amené les autorités à renforcer les dispositions relatives au développement des investissements, en 2001 à travers, la promulgation de l'ordonnance relative au développement de l'investissement (ordonnance n° 01/03 du 20/08/2001), et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi n° 01/18 du 12/12/2001), En effet, elles définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

1.1.4. Nouvelle vision des PME dans les années 2000 :

Au début des années 2000, l'Etat a instauré une politique de soutien des PME, dans le contexte d'association euro-méditerranéen et l'engagement dans le programme de relance économique, à travers les lois suivantes :

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

- La loi n°01-18 du Journal Officiel, n°77 du 15/12/2001, a pour objet de définir les PME, mesures d'aide et de soutien à leur promotion. Cette loi a défini la PME et a distingué différentes formes⁴ :

- Une entreprise de production et /ou de service.
- Employant une (01) à (250) personnes.
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 04 milliards de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas 01 milliard de dinars.
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

- Création du FGAR par la loi 02-373 du Journal Officiel n°74 du 13/11/2002, ce fond a pour mission :

- D'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, rénovation des équipements, extension de l'entreprise et prise de participation.
- De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées.
- De suivre les risques découlant de l'octroi de la garantie du fond.
- D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fond, etc.

- Création des « pépinières d'entreprises » par le décret 32-78 du Journal Officiel n°13, du 26/02/2003, qui se présentent sous l'une des formes suivantes :

- Incubateur : structure d'appui qui prend en charge les porteurs des projets dans le secteur des services ;
- Atelier relais : destinés aux porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat :
- Hôtel d'entreprise : destiné aux porteurs des projets issus du domaine de la recherche.

En générale, les pépinières d'entreprises ont pour objectif de favoriser les projets innovants, de développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat et d'apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.

- Suivant le décret présidentiel n°04-134 du Journal Officiel N°27 du 28/04/2004 : Il a pour objet de définir les statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissement pour

⁴ Concernant la définition juridique des PME, l'Algérie a adopté la charte de Bologne. 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (pme).

les PME (CGCI-PME) pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit. Les risques couverts pour la caisse sont les suivants :

- La défiance de remboursement des crédits octroyés ;
- Le redressement ou la liquidation judiciaire de l'emprunteur.

De plus, dans cette période l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI) a été remplacé par l'agence nationale de développement d'investissements (ANDI) en aout 2001, pour créer un cadre de référence aux investissements locaux et étrangers.

1.1.4.1. Les programmes de mise à niveaux

L'Algérie a lancé depuis 2000, deux programmes de mise à niveau. Un programme de compétitivité industrielle conduit par le ministère de l'industrie, et un deuxième programme mené par le ministère de la PME avec l'aide de l'union européenne (investissements, 2005, pp. 269-271). Le programme de compétitivité industrielle est entièrement couvert par le fond de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI), doté de 1.5 milliards de DA et mise en place par la loi de finance de 2000. L'objectif de ce programme consiste à mettre à niveau 1000 entreprises industrielles publiques et privées avec une moyenne annuelle de 100. Le processus de mise à niveau est conçu en trois étapes :

- La réalisation d'une étude de diagnostic stratégique permettant de faire le point de situation de l'entreprise en ses différents aspects, externes et internes ;
- L'étude des stratégies appropriées pour renforcer la viabilité et améliorer la compétitivité de l'entreprise.
- La mise en œuvre des actions remises par la mise à niveau.

Les entreprises éligibles aux aides du fond pouvaient recevoir 70% du coût de l'étude de diagnostic stratégique global, 50% du montant des investissements immatériels, 15% du montant des investissements matériels financés sur le fonds propres ou 10% du montant des investissements matériels financés sur crédits bancaires. Le bilan en 2004 est bien maigre par rapport à l'objectif de départ puisque 191 seulement ont été retenues pour leur traitement. (CHELIL & AYAD, 2009, p. 157)

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

1.1.4.2. Le programme EPDME de ministère de la PME et de l'Artisanat « PME A »

Il est piloté conjointement par le ministère de la PME et de l'Artisanat et la délégation de la commission Européenne en Algérie avec une enveloppe financière de 62,9 millions euros. Pour bénéficier de ce programme, les entreprises doivent avoir une taille de 10 à 250 salariés et appartenir au secteur manufacturier, des matériaux de construction et de l'artisanat. Le bilan sur le plan quantitatif est nettement plus positif que le programme précédent puisqu'au total 1186 entreprises sont concernées. (CHELIL & AYAD, 2009, p. 158)

Dans le même contexte, le ministre de PME A met un autre programme national de mis à niveau de la PME complémentaire aux deux précédents. Ce programme élargirait la population ciblée par les entreprises de moins de 20 employés qui représentent environ 97% du nombre des PME recensées, en s'appuyant sur la nécessité de changement du mode de gestion de l'entreprise qui doit évoluer pour aller à la concurrence.

Le tableau ci-dessous, nous montrent l'évolution de nombre des PME en Algérie de 2011 jusqu'à 2019.

Tableau N°10 : L'évolution du nombre de PME en Algérie 2011/ 2019 :

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Privé	511856	550511	601583	656949	780339	786989	831914	880950	918542
Public	572	557	557	542	438	390	267	261	243
Artisanat	146881	160764	175676	194562	233298	235242	242322	260652	274554
Totale	659309	711832	777816	852053	1014075	1022621	1074503	1141863	1193339

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement

En 1993, il y a eu plusieurs réformes et dispositions relatives au développement des investissements productifs. Nous remarquons que l'effectif global des PME a progressé de 5,92% entre 2018 et 2019. Avec l'adoption du nouveau code d'investissement en vue d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement, le parc des entreprises privées a connu une croissance continue, pour atteindre en 2019 le nombre de 1 193 096 PME privées et 243 PME publiques, soit une croissance de 4% par rapport à l'année 2018. Cette croissance est expliquée par la création des PME privées qui représentent 99% de nombre des PME créées en 2019. Tandis que les PME publiques ont connu une baisse importante depuis l'année 2011 (572 entreprises) jusqu'à l'année

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

2019 (243 entreprises) avec un taux de régression de 68%. Cela est justifié par la création de différents programmes d'aide par l'Etat afin de garantir le soutien matériel et moral pour les jeunes entrepreneurs, comme la subvention des crédits bancaires (la bonification du trésor) et la facilitation des conditions de remboursement. Quant à la régression du nombre de PME dans le secteur public, elle est dû aux politiques de réforme structurelle adoptés par l'Etat Algérien, ce qui provoque un changement dans le type et le statut juridique et au nombre de ces entreprises. Généralement, l'Algérie confie la création des PME aux investisseurs privés plus que l'Etat, puisque ce dernier s'intéresse beaucoup plus aux grandes entreprises.

En matière de densité, le secteur enregistre un taux de vingt-et-une PME pour mille habitants (28/1000), un taux qui reste très loin des normes internationales ou le taux le plus faible est de l'ordre de quarante-cinq PME pour mille habitants (45/1000). A titre de comparaison le nombre des PME au Maroc est de 1 800 000. Selon l'indicateur nombre des PME/1000 habitants, le Maroc a une densité de (33/1000) et dans la république Tchèque, le taux est de 89 PME/ 1000 habitants. Pour être au niveau maghrébin, l'Algérie devrait détenir plus 1 500 000 PME.

Tableau N° 11 : Evolution du nombre des PME 2015 – 2019 (Par taille)

Type des PME	2015	2016	2017	2018	2019
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	983 653	993170	1 042 121	1 107 607	1 157 539
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	27 380	26281	28 288	29 688	31 029
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	3 042	3170	4 094	4 567	4 773
Total	1 014 075	1 022 621	1 074 503	1 141 862	1 193 339

Source : Elaboré par nos soins à partir des bulletins d'information annuels du ministère de la PME.

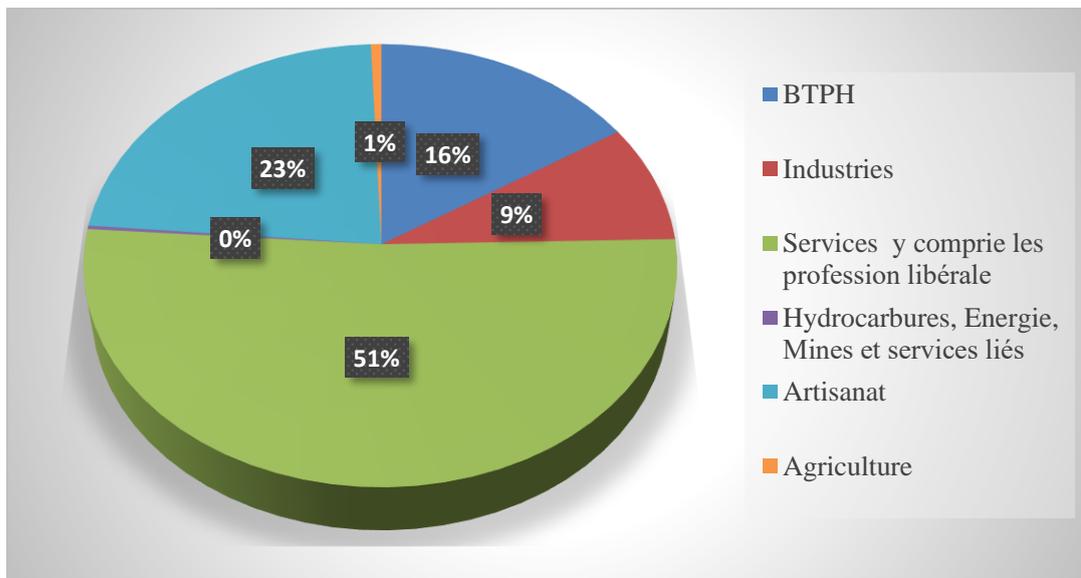
La typologie de la population des entreprises en Algérie révèle en effet d'une nette insuffisance en entreprises de taille moyenne et un nombre insignifiant de grandes entreprises, ce qui peut constituer un obstacle à la réalisation des grands chantiers engagés par l'état et à la mise en œuvre de la nouvelle politique de développement industriel.

Selon les dernières données du Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement, à la fin de l'année 2019 le nombre des entreprises créées a atteint le 1.191.339 PME dont la majorité des projets sont de type très petites entreprises avec un nombre de 1.157.539 TPE, soit 97% du total des PME créées. Les petites

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

entreprises (PE) représentent 31.027 entreprises, soit 2.6% du total des PME créées. Le nombre de moyennes entreprises reste toujours faible avec seulement 4.773 moyennes entreprises, soit 0.4% des PME. L'effectif global des PME a progressé de 5,92% entre 2018 et 2019.

Figure N°06 : Les PME privées par secteurs d'activité pour l'année 2019



Source : Bulletin d'information statistique de la PME 2019

Les PME privées sont présentes en force dans le secteur des Services (le commerce et le transport en particulier avec respectivement 140 871 entreprises et 60 979 entreprises) avec 614 315 entreprises (dont 247 275 sont des professions libérales). Elles sont suivies par le secteur de l'artisanat avec 274 554 entreprises, soit 23,01% du total des PME privées. En raison de leur vulnérabilité, les PME privées ont tendance de s'abriter dans les secteurs où la concurrence n'est pas rude. En troisième lieu, nous trouvons le secteur de BTPH (le bâtiment en particulier) avec 190 155 entreprises, soit 15,94% du total des PME (privées). De plus, nous notons le secteur de l'industrie avec 103 621 entreprises soit 8,69% qui exercent dans les domaines suivants : l'industrie agro-alimentaire, avec un total de 31 997 PME ; l'industrie du bois et du papier, avec un total de 21 326 PME ; matériaux de construction avec 12 842 PME ; industries du textile avec 8 460 PME ; Chimie, plastique avec 5 207 PME et l'industrie diverse avec 5 663 entreprises. Enfin, les secteurs dont le nombre des PME est le plus faible sont l'agriculture, les hydrocarbures, l'énergie, les mines et services liés avec respectivement 7 387 entreprises et 3 064 entreprises, soit 1 % du total des PME privées.

Toutes les PME réparties à travers les sept (06) secteurs présentent un taux de création très faible (Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à fin 2019 s'élèvent à 28 428 nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense 29 214 nouvelles PME créées (personnes physiques)). Le taux de création n'a pas connu de progression durant la période arrêtée entre (2011-2019), et reste loin des normes internationales.

1.2. Rôle des PME dans l'économie algérienne

La place et le rôle des PME dans l'économie suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME longtemps marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques, qui absorbent la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement, elles occupent depuis deux décennies une place prépondérante dans l'économie. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique.

Les PME se présente aussi comme un outil de renouvellement du tissu économique et du développement industriel local, et aussi comme un noyau des réseaux productifs, elles jouent un rôle très important en Algérie, en reliant plusieurs secteurs comme l'industrie, l'agriculture et les secteurs des services pour mener les différentes activités industrielles, afin d'augmenter le volume d'investissement, et de production d'un côté, et en absorbant le taux de chômage et de pauvreté d'un autre côté (BOURI, 2018, pp. 419-428).

1.2.1. La création d'emploi

La plupart des pays en développement en général et l'Algérie en particulier souffrent de diverses formes de chômage en raison de la croissance rapide de la population, selon le bureau national des statistiques, la population algérienne augmente en moyenne de 500.000 personnes par an, ce qui conduit à une augmentation de la moyenne de la main-d'œuvre algérienne de 300 000 par an (HASSAINE & BADRI, 2021).

La plupart des experts économiques algériens sont d'accord sur l'incapacité des grandes entreprises à créer suffisamment d'emplois pour absorber le chômage et ils confirment le rôle des petites et moyennes entreprises dans l'absorption d'un large

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

nombre de chômeurs, et aussi de transformer cette main d'œuvre en une main d'œuvre productive grâce à l'intégration dans le processus de production au sein de ces entreprises (ALIA, 2014, pp. 161-171).

Ces dernières années, l'évolution du taux de chômage en Algérie continue globalement sa tendance à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connu une stabilité durant les trois dernières années 2017/2019 avec un taux au voisinage de 11%. (ONS, s.d.)

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, qui se trouve face à plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, les coûts élevés, la centralisation de l'industrie...etc. Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance. Cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autres pays, a pris conscience de l'importance des PME et de leur apport important pour l'emploi.

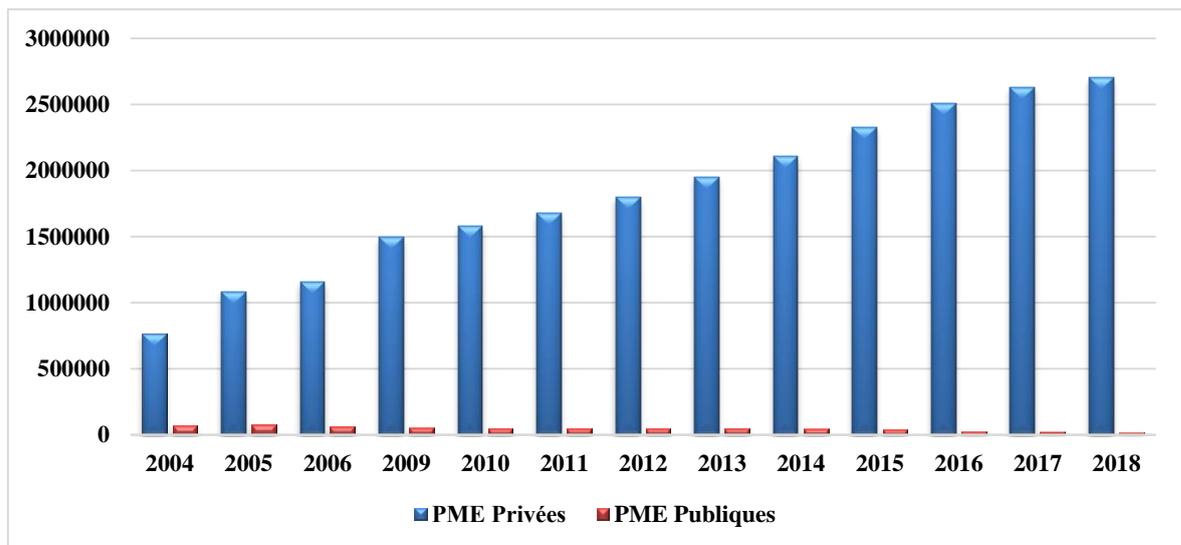
Le tableau et le graphique ci-dessous illustre l'évolution des emplois déclarés par type de PME.

Tableau n°12 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (Années 2010 - 2019)

PME	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Privées	1577030	1676111	1 800 742	1953636	2110665	2327293	2511674	2632018	2702067	2864566
Publiques	48656	48 086	47 375	48 256	46 567	43 727	29024	23452	22 197	21 085
TOTAL	1625686	1724197	1848117	2001892	2157232	2371020	2540698	2655470	2724264	2885651

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement

Figure n°07 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (Années 2004-2019)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données de Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement

A partir de ce graphique, nous notons que :

- Le nombre des employés dans les PME a augmenté d'un taux de 77,5%, où il est passé de 1 625 686 employés en 2010 à 2 885 651 employés en 2019 avec une hausse de 1 259 965 employés pendant 9 ans. Cette augmentation était annuelle et successive ;
- Le nombre total d'emploi créé par des PME à la fin de l'année 2019, est de 2 885 651, avec une hausse de 5,92% % par rapport à l'année 2018 ;
- Le nombre de postes de travail créés par les PME privées durant la période de l'étude, est très important, passant de 1 577 030 postes en 2010 à 2 864 566 postes en 2019 ;
- La main d'œuvre dans les PME publiques a connu une baisse annuelle, en passant de 48 656 employés en 2010 à 21 085 employés en 2019 avec un taux de régression de 56,66% ;
- En 2019, nous constatons que les PME privées embauchent la plus grande partie des employés, avec un taux qui dépasse 99% du total du nombre d'employés dans les PME algériennes, alors que le secteur public ne contribue qu'avec un taux de 1% ;
- La fluctuation du nombre des employés dans les PME est automatiquement expliquée par le nombre des entreprises, car chaque nouvelle entreprise créée engendre de nouveaux postes de travail, et la dissolution d'une entreprise veut dire des employés en moins. C'est pour cela que nous constatons une augmentation remarquable des

employés dans les entreprises privées due à l'accroissement du nombre de ces dernières, et inversement concernant la baisse de la main d'œuvre dans les entreprises publiques. Il s'ajoute à cela, les mesures prises par l'état pour encourager la création de nouveaux postes de travail par les entrepreneurs privés, comme par exemple les allègements fiscaux sur tout nouveau poste créé.

1.2.2. Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures

La désindustrialisation continue qu'a connue l'économie algérienne depuis les années 90, supportée par le secteur public, est un fait économique marquant. Exception faite de quelques années, l'industrie nationale manufacturière du domaine public a enregistré une décroissance depuis le milieu des années 80. A partir de 1998, le secteur public a commencé à céder progressivement sa place au secteur privé, avec 11 178 milliards de Dinars pour ce dernier, soit 53,6 % du PIB national et 1 019,8 milliards pour le secteur public, soit 46,4 % (SEDER. S, 2005).

L'importance des petites et moyennes entreprises réside dans la création d'emplois, engendrant une hausse de la consommation qui se traduit par une augmentation de la demande globale effective des biens de consommation et d'investissement, ce qui permet aux petites et moyennes entreprises d'augmenter leur production, ainsi, le consommateur peut finalement acquérir des produits à prix bas. Ces facteurs contribuent finalement à une croissance et à une diversité du produit national. Les PME contribuent fortement à la création de la valeur ajoutée, qui est un indicateur qui mesure la production créée et vendues par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est représentée par le PIB algérien, c'est la consolidation des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs (KERZABI & KERZABI, 2019, pp. 306-318).

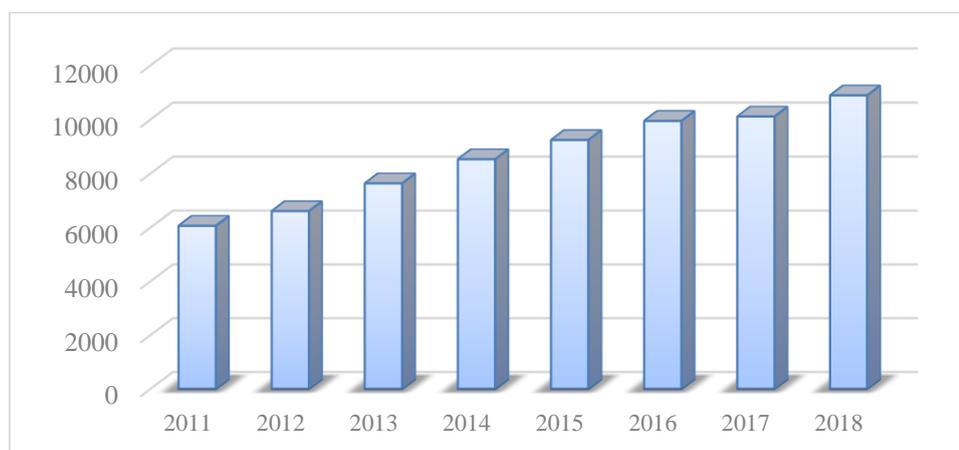
Les PME sont une source de création de richesse, contribuant à la stabilité. Il existe une relation positive entre le niveau de revenu global d'un pays et le nombre de PME pour 1 000 individus. En outre, les PME sont capables de s'installer dans des zones éloignées, elles sont un outil efficace pour le renforcement de la richesse locale et agissent comme instrument dans l'intégration des régions nationales (BOUAZZA, 2015, pp. 1-16).

Les PME algériennes ont réalisé une évolution significative en ce qui concerne leur contribution au produit national, le taux de croissance de la production hors secteur des hydrocarbures a atteint 4,35% à la fin d'année 2019, selon l'office national des

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

statistiques. Le graphique et le tableau suivant montrent l'évolution de la contribution des PME algériennes dans le PIB au cours des dernières années, ainsi que la part des PME privés et public dans ce dernier.

Figure N°08 : Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)



Source : Elaboré par nous même à partir des données de l'office national des statistiques (ONS)

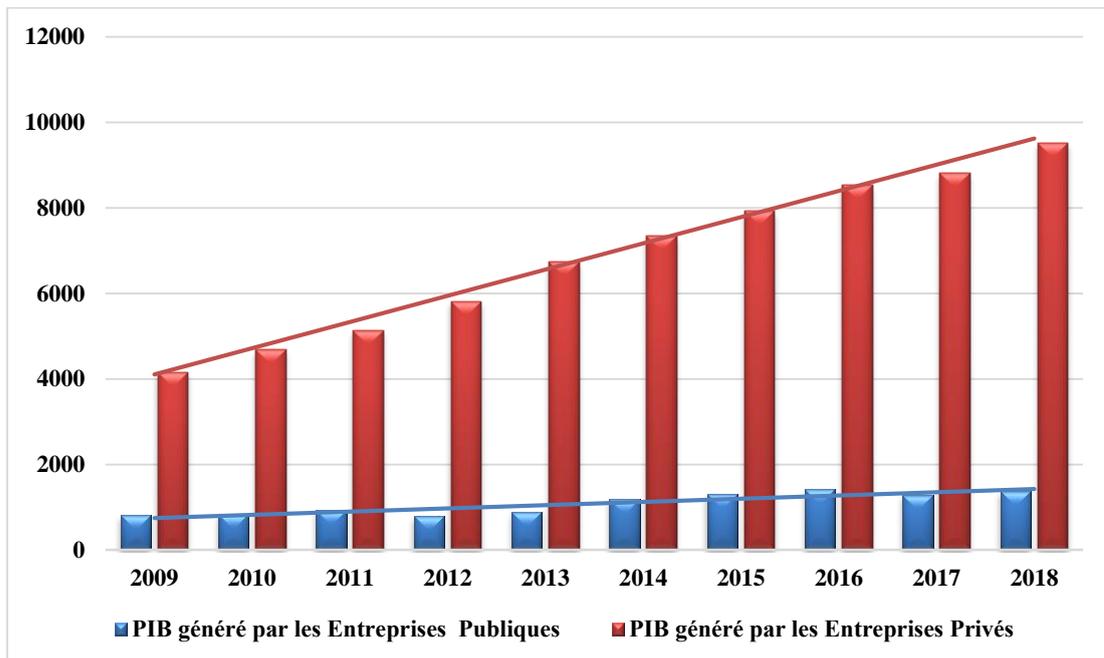
Selon les données de l'Office National des Statistiques, la contribution des PME au produit intérieur brut hors hydrocarbures est en évolution continue, le pourcentage de cette contribution est passé à plus de 85% à un moment où cette contribution n'excédait pas 40% dans les années 90. La croissance de cette contribution est due à l'augmentation du nombre de petites et moyennes entreprises privées ces dernières années, en raison des procédures et des facilités gouvernementales visant à soutenir les investissements et la création de ce type d'entreprises.

Tableau N°13 : Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures (2011-2018)
(unité = milliard de dinars)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Public	923,34	793,3	893,24	1187,9 3	1313,3 6	1414,65	1291,14	1362,21
Privé	5137,4 6	5813	6741,1 9	7338,6 5	7924,5 1	8529,27	8815,62	9524,41
Total	6060,8	6606,3	7634,4 3	8526,5 8	9237,8 7	9943,92	10106,7 6	10886,6 2
Taux de croissance de PIB hors Hydrocarbures		9,00%	15,56%	11,69%	8,34%	7,64%	1,64%	7,72%

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'office national des statistiques (ONS)

Figure N°09 : Contribution des PME (prive et publics) au PIB hors hydrocarbures (2011-2018) (unité = milliard de dinars)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'office national des statistiques (ONS)

A partir de ces statistiques et comme le montre la figure ci-dessus, nous notons les points suivants :

- L'évolution du PIB d'une année à une autre durant toute la période de l'étude, avec une augmentation de 79.62% entre 2011 et 2018 ;
- Le PIB du secteur privé a connu une évolution très importante avec un taux de 85.35% entre 2011 et 2018, tandis que le taux d'évolution du PIB du secteur public était de 47.53% au cours de la même période ;
- Le secteur privé possède une grande part dans le total du PIB. Cette dernière a affiché une hausse atteignant un taux de 87,49% en fin de l'année 2018 ;
- A l'inverse du secteur privé, la part du secteur public est considérée comme moyenne ou même faible. Cette dernière a connu une baisse graduelle en avoisinant les 12,51% du total du PIB en 2018 ;
- Le taux de croissance du PIB hors hydrocarbures a connu un déclin après 2014. Ceci est dû à la baisse des projets accordés par l'État aux petites et moyennes entreprises suite à la chute des prix du pétrole à partir de 2014.

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

Ces résultats montrent l'importance du secteur privé dans la contribution au PIB hors hydrocarbures en Algérie. L'état doit faire plus d'efforts pour pousser les investisseurs privés à multiplier la création des PME et à s'inscrire dans plus de projets notamment dans les secteurs productifs afin d'atténuer la dépendance de l'économie algérienne envers le secteur des hydrocarbures.

1.2.3. La balance commerciale

La structure des exportations algériennes dépend principalement des hydrocarbures. La part des exportations des hydrocarbures dans le total des exportations a représenté 92,80% en 2019. Elle a connu une diminution de 18,04% par rapport à l'année précédente. Les exportations hors hydrocarbures restent très faibles (7.20 % des exportations totales), et ne dépassent pas 2,58 milliards de dollars en 2019 (Ministère de l'industrie et des mines, 2020).

Tableau N°14 : Contribution des PME aux exportations (unité = million de dollars)

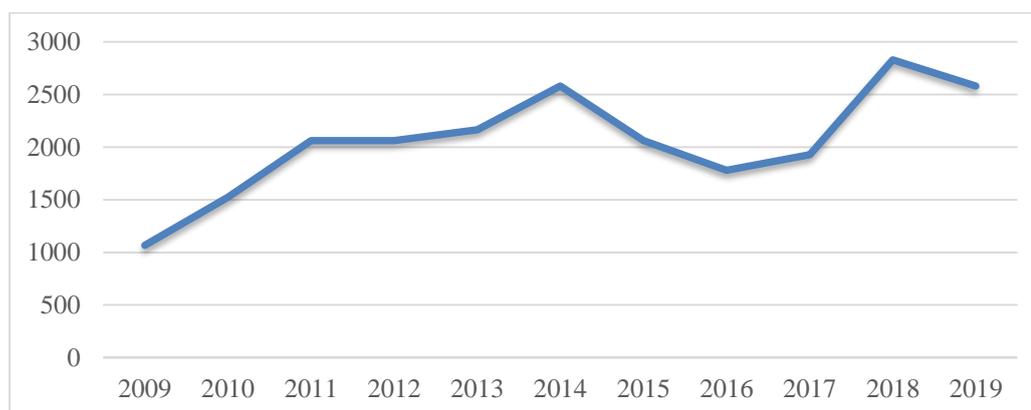
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exp hors hydrocarbures	2062	2062	2165	2582	2063	1780	1930	2830	2580
Exportations hydrocarbures	71427	69804	63752	60304	35724	28246	33261	38338	33243
Total des exportations	73489	71866	65917	62886	37787	30026	35191	41168	35823
Importations	47247	50376	54852	58580	51501	47089	46059	46197	
Balance commerciale	26242	21490	11065	4306	-	-	-	-5029	

Source : Préparé par nos soins, à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur les PME pour les années 2010 à 2020

A travers le tableau ci-dessus, nous remarquons que les exportations algériennes dépendent toujours des hydrocarbures, alors que la contribution des petites et moyennes entreprises reste très faible, malgré tous les efforts qui sont faites pour encourager les exportations hors hydrocarbure.

Les exportations hors hydrocarbures sont passées de 2062 millions Dollar en 2011 à 2582 millions de dollars en 2014, entre autres, grâce à l'évolution du nombre de petites et moyennes entreprises durant cette période. Ensuite, elles ont baissé à 1930 millions de dollars en 2017 en raison de la réduction et l'absence du soutien à la création des petites et moyennes entreprises depuis 2014 à cause de la baisse des prix des hydrocarbures. Nous pouvons illustrer les chiffres du tableau précédent à travers le graphique suivant :

Figure N°10 : L'évolution des exportations algériennes (hors hydrocarbures de 2009 à 2019) (Valeurs en millions USD)



Source : Elaboré par nos soins

Selon la figure précédente, nous observons des fluctuations des exportations hors hydrocarbures, ces exportations ont connu une augmentation progressive à la fin de l'année 2009, cela est dû à la hausse des prix du pétrole jusqu'en 2014, année à partir de laquelle ces exportations ont connu une nouvelle baisse, conséquence d'une diminution forte des prix du pétrole.

1.2.4. Investissement dans le secteur des PME

Le nombre de projet réalisé par les PME depuis 2011 ne cesse de diminuer, surtout dans le secteur de transport et des télécoms.

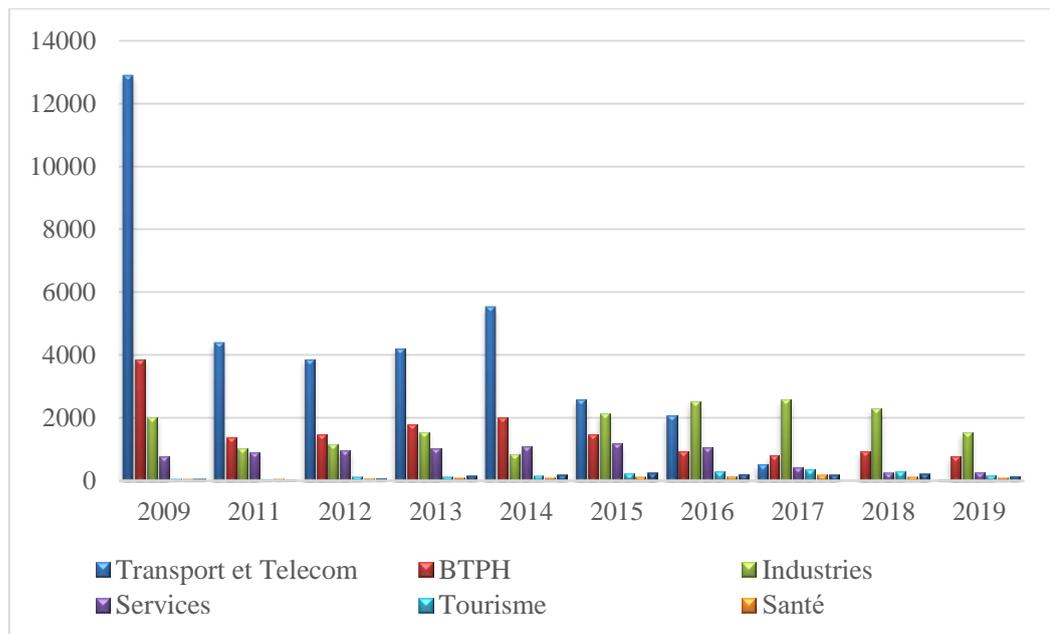
Le tableau et le graphique ci-dessous illustrent cette décadence constatée depuis l'année 2011.

Tableau N° 15 : Evolution du nombre des projets réalisés par secteur d'activité de 2011 à 2019

Secteur d'activité	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Transport et Telecom	4383	3865	4183	5522	2572	2061	517	3	43
BTPH	1367	1460	1775	2013	1468	912	803	927	780
Industries	1004	1135	1544	845	2124	2509	2564	2291	1524
Services	891	955	1022	1075	1176	1054	429	255	269
Tourisme	55	136	121	167	232	298	366	299	176
Santé	72	80	88	97	134	142	181	123	89
Agriculture	31	84	157	184	244	209	197	226	148
TOTAL	7803	7715	8890	9903	7950	7185	5057	4124	3029

Source : Elaboré par nos soins à partir des bulletins d'information annuels du ministère de la PME.

Figure N° 11 : Nombre de projets déclarés par secteur d'activité



Source : Elaboré par nos soins à partir des bulletins d'information annuels du ministère de la PME.

A la fin de l'année 2019, le total des investissements s'élevait en termes d'enregistrement à 3.029 projets pour un montant de 797.138 million de DA, avec 77.389 emplois envisagés. La part du lion était détenue principalement par le secteur de l'industrie avec 50,31 % des projets, 57,97 % du montant d'investissement et 64,22% des agents. Nous remarquons aussi une baisse de 26,55% en matière de nombre de projets déclarés (niveau d'investissement) en 2019 par rapport à l'année précédente, et cela dans tous les secteurs. Cette chute est de 41,14% dans le secteur du tourisme, et de 33,48% dans le secteur de l'industrie.

Le niveau des investissements enregistrés au cours de l'année 2019 est en baisse sur tous les paramètres de mesures par rapport aux années précédentes, soit :

- -26,55% en termes de nombre de projets enregistrés ;
- -52,38% en termes de montants générés ;
- -45,90% en termes d'emplois prévus.

Section 02 : les sources et les contraintes de financement des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie

2.1. Les sources de financement

En Algérie, les petites et moyennes entreprises ont plusieurs sources de financement à savoir l'autofinancement et les différentes sources de financements externes. Pour ce dernier, en plus du financement bancaire, il existe d'autres moyens de financements qui se développent progressivement au profit des PME comme le micro crédit, le crédit-bail ou encore le capital-risque, cependant leur accès est très difficile.

2.1.1. Les fonds d'investissement

2.1.1.1. Fonds National d'investissement « FNI »

Le Fond National d'investissement (ex Banque Algérienne de Développement (BAD)) est fondé en 1963, instauré par le ministère des Finances, pour favoriser le développement de l'économie nationale et accompagner la restructuration de l'industrie nationale. Sa mission consiste à :

- Soutenir le développement économique et sociale au niveau national, en encourageant la création d'emplois et fournissant des réponses financières adaptées aux initiatives entrepreneuriales nationales ;
- Renforce les fonds propres des entreprises de façon à structurer des projets à condition que ces projets aient un impact positif sur le développement économique, qui sont à niveau de maturation avancé et qui sont présentes de façon professionnelle. En outre, le fonds est suffisamment capitalisé pour permettre de lever un niveau de dettes raisonnables en fonction du risque du projet et assez outillé pour assurer une bonne gouvernance et accompagner les équipes de gestion performantes dans les différents secteurs.

2.1.1.2. Fonds Algérien d'Investissement

Il est issu d'un partenariat entre la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Banque Extérieure de l'Algérie (BEA) et ce dans le cadre de la diversification des outils de financement destinés aux petites et moyennes entreprises (PME). Ce fond est créé dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'action du gouvernement dans son volet relatif à l'accompagnement des investisseurs économiques dans les projets de développement et

l'élargissement de leurs activités, à travers la mise en place des moyens de financement adéquats. Il a comme objectif :

- Diversifier les offres de financement destinées aux PME pour répondre aux besoins de financement exprimés dans leurs différentes étapes de croissances ;
- Renforcer le niveau de capitalisation, ce qui augmentera leur durabilité auprès des établissements bancaires

2.1.2. Le capital-risque

Il se développe aujourd'hui comme un instrument approprié, les pouvoirs publics ont créé deux sociétés : la SOFINANCE et la FINALEP.

2.1.2.1. La FINALEP SPA

La FINALEP/ SPE est une société mixte algéro-européenne spécialisée dans le capital investissement en vue de financer des partenariats algéro-européens, créée le 30/06/1991 à l'initiative de deux banques algériennes : la Banque de Développement Local (BDL) et le crédit Populaire d'Algérie (CPA) et de la caisse centrale de coopération Economique (actuellement Agence Française de Développement). Par la suite, la Banque Européenne d'Investissement (BEI) a fait son entrée en 1995 dans cet actionnariat. Il est à rappeler que cette SPA a été lancée, sans attendre la mise en place d'un cadre légal et réglementaire pour régir cette activité. Elle a activé sous le seul couvert d'un avis de conformité du conseil de la monnaie et du crédit (Avis N° 12 du 04/02/1991).

Les objectifs assignés à cette entreprise étaient, avec bien sûr l'assistance des partenaires européens, de :

- Ancrer dans le paysage financier algérien, ce nouveau métier dédié au financement et à la création des PME ;
- Développer des outils et des procédures spécifiques aux activités de capital investissement ;
- Constituer un noyau dirigeant, capable d'assimiler et de diffuser les techniques de ce mode de financement ;
- Sensibiliser les propriétaires des PME aux avantages de ce type de financement de haut de bilan, par rapport au financement bancaire traditionnel, suscitant ainsi leur intérêt.

2.1.2.2. La SOFINANCE

La création de la SOFINANCE a été décidée sur la base d'une résolution du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) du 06 août 1998 et a été agréée par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001. La SOFINANCE a comme missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers. L'objectif principal assigné à cette société est de contribuer à la consolidation et à la relance de l'économie en instaurant une nouvelle démarche dans le financement des entreprises en se basant sur :

- Moderniser les appareils de production, en investissant dans la mise à niveau et dans l'innovation ;
- La densification du tissu industriel à travers des opérations de filialisation, de cession, de fusion et de création d'entreprise ;
- Le redressement des entreprises publiques ;
- La recherche de partenaires techniques et/ou financiers pour des prises de participation.

La résolution CNPE du 20 octobre 2003 élargit les interventions de la SOFINANCE aux missions suivantes :

- Assistance et conseil aux Entreprises Publiques Economiques (EPE) dans les opérations de privatisation et de cession, de la phase d'évaluation à la phase de cession ;
- Conseils aux EPE au titre de la promotion de l'outil public ;
- Gestion des ressources publiques marchandes non affectées ;
- Développement d'un centre d'ingénierie financière pour le CNPE au bénéfice des EPE.

Quant au marché financier qui se présente comme une solution idéale et riche pour le financement des entreprises, compte tenu des exigences de ce marché, notamment en termes de règles comptables (IFRS), d'obligations de divulgation d'informations et de transparence visant à protéger les investisseurs, il est quasiment impossible pour les PME d'y entrer. Seules les grandes entreprises pourraient se financer à travers ce marché. En Algérie, le système boursier est presque inactif, pour qu'il puisse offrir une alternative de financement, donc la banque reste la seule source de financement. L'intervention des

institutions spécialisées est minoritaire. Quant à l'Etat, il essaye de soutenir ces entreprises en leur attribuant différentes formes d'aides.

2.1.3. Institutions de soutien et d'accompagnement

Suite à la révolution rapide et radicale du secteur de la Petite et la moyenne entreprise ces dernières années, l'état a créé plusieurs institutions, qui ont pour rôle d'aider, de soutenir et d'accompagner les micros entreprises ainsi que les PME à concrétiser leurs projets. Nous citerons dans ce qui suit quelques organismes d'appui aux PME.

2.1.3.1. Le Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC-PME)

Le Conseil National Consultatif pour la promotion de la PME est un organe consultatif créé auprès du ministère chargé de la Petite et Moyenne Entreprise, conformément aux dispositions de l'article 25 de la loi n°01-18 du 12 Décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

L'organisation et le fonctionnement du CNC-PME sont régis par le décret exécutif N° 03-80 du 25 Février 2003. Il a été installé le 10 décembre 2003 par le Ministre de la PME et de l'Artisanat.

Il est chargé de promouvoir le dialogue et la concertation entre les PME et leurs associations d'une part, et les pouvoirs publics d'autre part. Le CNC-PME a comme finalité l'atteinte des objectifs suivants :

- D'assurer un dialogue et une concertation régulière et permanente entre les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur les questions d'intérêt national liées au développement économique et notamment la promotion des PME et de l'artisanat.
- D'encourager et de promouvoir la création de nouvelles associations professionnelles.
- De recueillir des informations économiques auprès des associations professionnelles, des organisations patronales et des espaces intermédiaires pour les utiliser dans l'élaboration des politiques et stratégies de développement du secteur.

Le premier mandat (Décembre 2003/ Novembre 2006) du CNC-PME a été caractérisé par la mise en œuvre d'une série d'actions liées à la mise en place des différents organes statutaires et l'organisation de leurs activités, l'animation du conseil, l'information et la communication entre les directions membres ainsi que la promotion d'actions de coopération.

Le CNC-PME a poursuivi également ses efforts pour créer une dynamique favorable à l'adhésion des PME aux associations professionnelles et organisations patronales. De même qu'il a pris des initiatives visant à fédérer ces derniers comptes tenus de leur émiettement actuel.

2.1.3.2.L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME)

L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME) créée par le décret exécutif n° 05 -165 du Journal Officiel N°31 du 04 mai 2005, est l'organe en charge du pilotage et de gestion du programme de mise à niveau des PME.

L'agence est placée sous tutelle du Ministre de la PME et de l'Artisanat. elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle a pour principales missions :

- De planifier et de développer la stratégie sectorielle pour la promotion et le développement de la PME ;
- De mettre en œuvre et de suivre le programme national de mise à niveau des PME ;
- De promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME ;
- D'évaluer l'efficacité de l'exécution des programmes sectoriels et de proposer les actions correctives nécessaires ;
- De suivre la démographie des PME en termes de création, de cessation et de changement d'activités ;
- De mener des recherches de filières et rapports de conjoncture périodiques sur les tendances générales de la PME ;
- De promouvoir l'innovation technologique et l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication par les PME auprès des organismes et groupes concernés ;
- De collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activités des PME ;
- De coordonner, entre les différents programmes de mise à niveau du secteur de la PME en relation (collaboration) avec les structures concernées.

2.1.3.3. Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)

Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR) est un organisme public sous la tutelle du Ministère des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat. Il a été créé par le décret exécutif N° 02-373 du Journal Officiel N°74 du 13 novembre 2002, en application de la loi d'orientation sur les PME. Le fonds a pour objet de garantir les crédits nécessaires aux investissements réalisés par les PME. Il est aussi chargé d'aider les PME dans leur processus de démarrage et de développement. (Décret exécutif n°02-373. 2002. PP 11-12). Son objectif principal est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme pour soutenir le démarrage et l'expansion de PME. Il a pour missions de :

- Faciliter l'accès des PME au crédit bancaire en partageant le risque de leur financement avec les banques et ce par l'octroi de garanties ;
- L'intervention offre des garanties en faveur des PME qui investissent dans la création d'entreprises, la rénovation ou l'extension d'équipements. Le pourcentage de la garantie varie de 10 % à 80 % du montant de crédit ;
- Se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées ;
- Fournir des conseils et une assistance technique aux PME bénéficiant de garanties de fonds.
- Accompagner les PME algériennes et les assister dans le montage de leurs projets.

Depuis sa création en 2004 jusqu'à 2019, ce fond a accordé des garanties financières à 2 845 projets pour un montant global de 197 milliards DA, ce qui a engendré la création de 84 263 emplois.

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

**Tableau N°16 : Situation globale des dossiers traités par le FGAR (Avril 2004/
Décembre 2019)**

	Offres de garantie *	Certificat de garantie*
Nombre des garanties accordées	2845	1472
Coût total des projets (DA)	311 490 674 494	102 944 032 006
Montant des crédits sollicités (DA)	197 678 887 229	68 492 230 631
Taux moyen de financement sollicité	63%	67%
Montant des garanties accordées	90 173 345 044	36 798 077 461
Taux moyen de garantie accordée	46%	54%
Montant moyen de la garantie (DA)	31 695 376	24 998 694
Nombre d'emplois à créer	84 263	39 378
Investissement par emploi	3 696 648	2 614 252
Crédit par emploi	2 345 975	1 739 353
Garantie par emploi	1 070 142	934 483

Source : Bulletin d'information économique N°36 du Ministère de l'Industrie et des Mines (S1/2020)

Durant l'exercice 2019, le FGAR a octroyé des garanties couvrant un montant de 90 173 Millions de DA des crédits accordés aux PME. En matière de certificats de garantie, le FGAR a accordé l'équivalent de 36 798 Millions DA de crédits aux PME. Ces montants représentent, en moyenne 31,6 Millions de DA par offre de garantie et 24,9 Millions de DA par certificat de garantie.

Nous remarquons que la majorité des projets d'investissements garantis depuis 2004 sont de type extension y compris les projets de renouvellement et/ou rénovation des équipements (55,5% des projets garantis par le FGAR). Depuis sa création, le fonds a garanti 1266 projets de PME en création pour 158 977 Millions de DA et 1579 autres PME en extension pour 152 513 Millions de DA.

2.1.3.4. La Bourse de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP)

Le marché de la sous-traitance connaît un essor important. Par conséquent, un organisme centralisateur est nécessaire pour fournir l'information souhaitée sur les capacités de sous-traitance. A cet effet, et dans le cadre de la convention Algérie-ONU/ PNUD quatre bourses régionales de la sous-traitance et du partenariat ont été créées couvrant ainsi l'ensemble du pays.

Elles sont constituées sous formes d'associations régies par la loi n° 90-31 du 4 décembre 1990, sans but lucratif et d'intérêt général. Elles sont organisées en association professionnelle d'utilité publique.

Les Bourses de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP) sont des centres d'information technique, de promotion et de mise en relation entre les donneurs d'ordre, fournisseurs et sous-traitants, qui ont pour but l'utilisation la plus optimale (la plus complète, la plus logique et la plus efficace) des capacités productives des industries affiliées.

Les Bourses n'apparaissent pas seulement comme des points de rencontre et comme des instruments de régulation entre l'offre et la demande de travaux de sous-traitance industrielle, mais aussi comme des instruments d'assistance pour les deux partenaires, et particulièrement pour les petits et moyens fournisseurs ou sous-traitants. Ces bourses ont un certain nombre de fonctions fondamentales qui comprend :

- La collecte, l'analyse, le stockage et l'organisation, en vue d'une extraction rapide, des informations et des données sur les capacités et les moyens de production existants des entreprises, notamment des PME ;
- Le recensement des demandes de renseignements ou des offres concernant la sous-traitance. L'approvisionnement et le partenariat émanant d'acheteurs ou de donneurs d'ordres étrangers ou nationaux importants et leur transmission à des sous-traitants, fournisseurs ou partenaires potentiels ;
- L'assistance aux sous-traitants, fournisseurs ou partenaires potentiels pour l'organisation de groupements ou d'associations de production et la négociation d'accords avec les donneurs d'ordres, qui pourraient être les pouvoirs publics de leur propre pays.

La nouvelle génération de BSTP apporte aux sous-traitants et fournisseurs une aide et une information multidisciplinaires dans plusieurs domaines tels que :

- L'appui technique (conception des produits, technologie, équipement, innovation) ;
- La gestion de la qualité, la normalisation et la certification ;
- Les études de marché et les stratégies commerciales (y compris la participation aux foires internationales et aux forums de promotion des affaires) ;
- L'accès au crédit, les facilités et incitations financières ;
- La gestion (modernisation, gestion financière, gestion des stocks) ;
- Les conseils en matière juridique (contrats, codes de conduite, conciliation ou règlement des conflits) ;
- Gestion des ressources humaines (formation).

Les entreprises peuvent obtenir ces informations directement sous forme d'études, de conseils, de formation, de séminaires de sensibilisation et de foires industrielles ou bien être orientées vers les organismes spécialisés compétents.

2.1.3.5. Le Conseil National Chargé de la Promotion de la Sous-traitance

Le décret exécutif n° 03-188 du 22 Avril 2003 du Journal Officiel N°29 du 23 Avril 2003 fixe les attributions, la composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil National chargé de la Promotion de la Sous-traitance. Ce Conseil est présidé par le Ministre chargé de la PME et composé de représentants de tous les ministères.

Il a pour principales missions de :

- Proposer toute mesure destinée à réaliser une meilleure intégration de l'économie nationale ;
- Favoriser l'insertion des PME dans le courant mondial de la sous-traitance ;
- Promouvoir les opérations de partenariat avec les grands donneurs d'ordres tant nationaux qu'étrangers ;
- Coordonner les activités des bourses algériennes de sous-traitance et de partenariat ;
- Favoriser la valorisation du potentiel des PME en matière de sous-traitance.

Le Conseil est ainsi appelé à :

- Organiser ou participer aux rencontres, manifestations et journées d'études tant au

niveau national qu'à l'étranger, dont l'objet sera la promotion de la sous-traitance ;

- Réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion de la sous-traitance sur les marchés nationaux et étrangers ;
- Etablir des relations de partenariat en la matière et conclure des accords de coopération avec les organisations homologues ou similaires étrangères ;
- Editer et diffuser toute publication en rapport avec son objet ;
- Installer à son niveau un centre de documentation chargé de la collecte, l'exploitation et la diffusion de l'ensemble des textes économiques se rapportant à la promotion de la sous-traitance et du partenariat ;
- Promouvoir les activités de sous-traitance et de partenariat par un soutien aux bourses existantes ou à créer ;
- Œuvrer à promouvoir le développement et la modernisation du système d'information à même de permettre aux grandes Entreprises et aux opérateurs économiques nationaux de sous-traitance de se connaître mutuellement.

2.1.3.6.L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

La promulgation d'un nouveau dispositif d'encouragement et de promotion des investissements par l'Ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement a été accompagnée par la création de l'ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement. Le décret exécutif n°01-282 du J.O.R.A. N°55 du 26 septembre 2001 fixe les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence (complété par le décret exécutif N°06-356 du J.O.R.A. N°64 du 11 octobre 2006). Elle est dotée d'un statut d'établissement public à caractère administratif, d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministère chargé de la promotion des investissements. L'ANDI est chargée du développement et du suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle a pour mission :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers ;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents ;
- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers un guichet unique décentralisé ;
- Octroyer les avantages liés à l'investissement ;
- Gérer les fonds d'appui à l'investissement ;

- S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprises grâce à un guichet unique décentralisé, au niveau de chaque wilaya regroupant les représentants locaux de l'agence et les organismes et administrations concernés par l'investissement. Le GUD est créé pour assurer une fluidité optimale des opérations d'investissements et pour être l'interlocuteur unique des investisseurs.

2.1.3.7.L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat « ANADE ex : ANSEJ »

Placé sous la tutelle du ministère délégué auprès du premier ministre chargé des micro-entreprises, conformément au Décret Exécutif N° 20-186 du 20 Juillet 2020, l'Agence Nationale de l'Emploi des Jeunes est dénommée désormais « Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat », par abréviation « ANADE ex ANSEJ », suivant le décret exécutif n° 20-329 du 22 novembre 2020, modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-296 du J.O.R.A. N°52 du 11 septembre 1996. Elle a pour missions de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement. (Micro-entreprises) ;
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charge qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- Encourager toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités des micros entreprises.

Au 31 décembre 2019, plus de 385 166 micros entreprises ont été créées à travers le dispositif ANAD ex. ANSEJ dont 10 549 micros entreprises exerçant dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication. Elles ont permis de générer plus de 919 397 emplois. Parmi les micros entreprises créées, un nombre de 6 031 portent

sur des projets en extension. La grande partie de ces derniers sont passée au statut de PME, vu le nombre important d'emplois créés.

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

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif 3 n° 94-188 du 6 juillet 1994 complété par le décret 4 n° 04-01 du 3 janvier 2004. La CNAC est un organisme à gestion spécifique. Elle a comme principales missions de :

- Tenir à jour le fichier des affiliés et assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage ;
- Gérer les prestations de services au titre du risque qu'elle couvre ;
- Aider et soutenir, en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya, la réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage ;
- Organiser le contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage ;
- Constituer et maintenir un fonds de réserve lui permettant de faire face en toute circonstance à ses obligations vis-à-vis des bénéficiaires ;
- Participer, en partenariat avec les institutions financières au développement de la création d'activités au profit des chômeurs à sa charge notamment les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans ;
- Aider les entreprises en difficulté dans leurs actions de préservation de l'emploi selon des formes et modalités arrêtées par convention.

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

Créée par l'application du décret exécutif n° 04-14 du 20/01/2004 portant la création et les statuts de l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit, en tant qu'autre dispositif de soutien à la création d'activités et à la lutte contre le chômage, en permettant aux jeunes de créer leurs propres activités économiques. Elle est chargée de :

- Accompagner et soutenir les jeunes promoteurs dans la mise en œuvre de leurs idées de projets en octroyant des PNR et toutes sortes d'aide aux bénéficiaires du micro-crédit ;
- Fournir aux jeunes promoteurs des formations liées à tous les aspects nécessaires à la

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

création et à la gestion d'une micro entreprise surtout aux bénéficiaires déclarés éligibles au financement triangulaire ;

- Aider à la commercialisation de la production des promoteurs d'activités au niveau local, régional ou national en organisant des salons d'exposition, ce qui permet d'acquérir de nouveaux marchés et expériences.

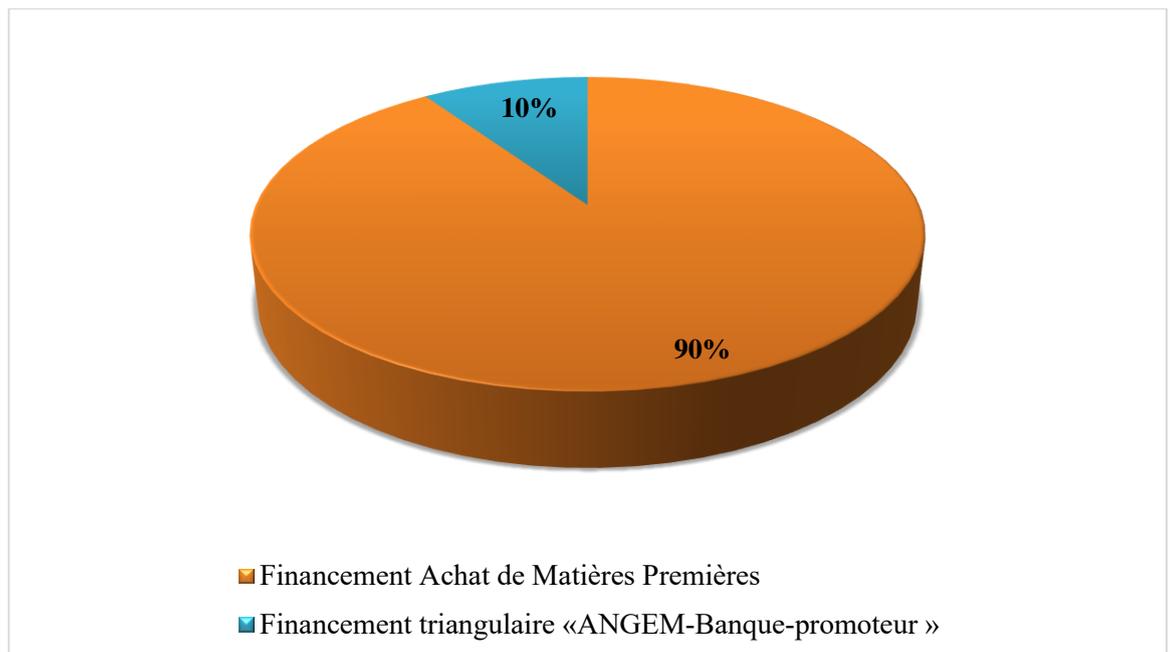
L'ANGEM propose deux types de financement comme le montre le tableau suivant :

Tableau N°17 : Crédit octroyés par Types de financement (cumul de 2005 au 2019)

Type de financement	Nombre de crédits	Part par programme	Nombre d'emplois créés
Financement Achat de Matières Premières	832 247	90,46%	1 219 080
Financement triangulaire «ANGEM-Banque-promoteur »	87 738	9,54%	133 090
Total	919 985	100,00%	1 352 170

Source : Bulletin d'information économique N°36 du Ministère de l'Industrie et des Mines (S1/2020)

Figure N°12 : Crédits octroyés par Types de financement



Source : élaboré par nos soins à partir des données du Ministère de l'Industrie et des Mines (S1/2020)

Le graphique ci-dessus nous montre que le cumul de financement octroyé par L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit aux petites et moyennes entreprises est dédié à 90% au financement de l'achat de la matière première. Seulement 10% est consacré au financement triangulaire (ANGEM-banque-promoteur) et selon le dernier rapport du ministère de l'industrie les secteurs d'activité qui ont bénéficié le plus de ce type de financement sont : les TPI (très petites industries), les services, l'artisanat et l'agriculture avec un total de 91%.

2.1.3.10. La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement pour les PME

La CGCI-PME a été créée à l'initiative des pouvoirs publics pour soutenir la création et le développement de la PME, en lui facilitant l'accès au crédit (BELHABIB & BELKESSAM, 2007, p. 38). Société par actions, la CGCI est régie par le code de commerce et le décret n° 04-134 du J.O.R.A. N°27 du 28 avril 2004, portant statuts de la Caisse. La CGCI est une garantie financière assimilable à la garantie de l'Etat et qui présente des avantages certains, par rapport aux garanties réelles.

Dans ce cadre, elle apporte sa garantie à tous les financements d'investissement des PME, à l'exception des activités agricoles, de commerce et des crédits à la consommation. En clair, la garantie de la Caisse couvre les risques d'insolvabilité ou de non

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

remboursement des crédits d'investissement encourus par les banques et les établissements financiers à l'occasion du financement de projets d'investissement de création ou de développement des PME.

La garantie de la CGCI s'exerce selon des modalités bien précises, à savoir la couverture du risque à 80% dans le cas d'un financement de création d'entreprise et la couverture du risque à 60% pour les projets de développement d'activités de production. Nous pouvons également dire qu'elle complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la PME, constitués par l'ANSEJ, le FGAR, la CNAC, l'ANGEM...etc.

La CGCI est dotée d'un capital social de 20 milliards de dinars, souscrit respectivement à hauteur de 60% et 40% par le Trésor public et les six banques publiques (BNA, BEA, CPA, BDL, BADR et CNEP Banque).

Tableau N°18 : Nombre de dossiers garantis par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nbr de dossiers	pourcentage
Industrie	843	50%
BTPH	299	18%
Services	301	18%
Transport	131	8%
Santé	97	6%
Total	1 671	100%

Source : Bulletin d'information économique N°36 du Ministère de l'Industrie et des Mines (S1/2020)

Le tableau ci-dessus nous montre en terme de concentration qu'il existe trois filières principales, industrie, BTPH et services, qui représentent 86% des projets garantis. En termes physiques, le secteur de l'industrie représente la moitié du portefeuille (50%) suivi du secteur du BTPH et des Services (18% chacun). Le secteur du transport et de la santé se positionnent aux 4eme et 5eme rangs avec respectivement 131 et 97 dossiers garantis, représentant les deux un taux de 14% du portefeuille.

Selon le dernier rapport du ministère de l'industrie, les projets garantis qui sont situés dans la région Est et Centre occupent toujours la pole position avec respectivement 40% et 34%, car il s'agit de la région la plus proches des ports et de l'autoroute Est-Ouest, alors que la région Ouest et Sud présentent respectivement des taux de 19% et 07%.

2.2. Spécificités de la PME algérienne :

La PME algérienne recouvre des réalités très différentes. Toutefois, en dépit de son hétérogénéité, le secteur présente un certain nombre de caractéristiques communes (Code Algérien de gouvernance d'entreprise, , 2009, p. 13):

- Bien que les PME privées en Algérie continuent de croître rapidement en termes de nouvelles créations, elles rencontrent en grande partie des difficultés de survie dues à diverses raisons endogènes et exogènes ;
- Elles ont un caractère sociologique tenace et largement répandue, c'est-à-dire d'être une entreprise familiale, avec un statut juridique qui est majoritairement en faveur de la société personnelle EURL, suivi de la SARL. Quant aux SPA, elles sont encore très rares, même si ce statut juridique s'est accru ces dernières années ;
- Leur gestion suit toujours le modèle familial : le propriétaire unique ou principal, entouré de salariés sont recrutés dans le groupe familial, assure l'autogestion et concentre entre ses mains la quasi-totalité du pouvoir décisionnel, des responsabilités et des prérogatives. La maîtrise des méthodes modernes de management est encore insuffisante et le recours aux conseils et expertises extérieurs est très rare.

Après trois décennies dans une économie socialiste, les PME algériennes ont acquis leur propre singularité, qui peut se résumer dans les points suivants (ASSALA, 2006, p. 08) :

- Les PME sont plus concentrées sur les marchés de niche, ce qui leur a donné des positions confortables ainsi qu'une certaine forme de monopole. Donc, avant cela, ils n'étaient que des bénéficiaires de rentes et n'avaient pas beaucoup d'incitations à innover ;
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu inclinées à l'ouverture de leurs capitaux aux investissements étrangers ;
- Une partie des activités de l'entreprise s'exerce dans le secteur informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement) ;
- Le marché exploité par les PME est principalement local et national, rarement international ;
- Manque de développement entre entrepreneurs et les autorités en matière de collaboration ;
- Le manque de maîtrise et d'utilisation des techniques de croissance (cession, fusion,

regroupement ...);

- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement favorable aux affaires.

2.3. Les contraintes de financement relatives au contexte algérien

Le financement représente la principale contrainte à laquelle les PME doivent faire face au cours de leurs activités. Selon le ministre de l'industrie et des mines, le financement constitue toujours un goulot d'étranglement pour le développement de ces entreprises. De nombreuses études de conjonctures économiques estiment que les PME algériennes connaissent des contraintes de financement importantes, elles soulignent parmi les préoccupations des entrepreneurs le problème de disponibilité des crédits. Cette inquiétude arrive au premier rang de leurs préoccupations, devant les problèmes de bureaucratie, de l'inaccessibilité du foncier, de fiscalité abusive (SI LEKHAL, 2012, p. 47).

L'hésitation à soutenir ces entreprises se manifeste clairement dans les facteurs ci-dessous :

- Les critères de sélection et d'accessibilité au crédit définis par les banques. Une exigence dans l'éligibilité qui puise aussi son fondement de la fragilité de la structure financière qui caractérise ces petites unités. Pour justifier leur attitude de frilosité à accorder des crédits aux PME-TPE, les banques invoquent souvent, le manque de rentabilité des prêts de faibles montants, au regard des coûts de transaction élevés, le risque considérable engendré par l'existence d'une forte asymétrie d'information et le manque de sécurisation des crédits en cas de défaut de paiement (ADAIR & HAMAD, 2004).
- A cause du manque de sécurisation des crédits octroyés, les banques en Algérie ne s'impliquent pas sérieusement dans le financement des PME. Notons bien que cette hésitation réfère à l'insuffisance des garanties et suretés réelles fournies par les PME algériennes, et qui sont indispensables pour remplir les conditions jugées excessives des banques afin d'obtenir ces crédits.
- Le problème de mobilisation des garanties offertes, dû à la non-régularisation des titres de propriété des actifs fonciers et à l'ambiguïté de la situation juridique des terrains et des biens attribués par l'Etat dans le cadre des concessions ;

CHAPITRE 03 : LA PLACE DES PME EN ALGERIE

- Les conditions d'accès au financement : le coût d'octroi des crédits bancaires jugés trop élevé ;
- La lenteur dans la décision d'octroi de crédit : la centralisation de la gestion de la prise de décision d'octroi de crédit, causant d'énormes retards dans les délais de traitement des dossiers de demande de crédits ;
- Les crédits bancaires octroyés en fonction surtout de l'historique du client et des garanties offertes, et non pas sur la base de la rentabilité et les flux de trésoreries futurs attendus de l'investissement ;
- Un autre aspect de l'asymétrie d'informations qui est relatif au secteur informel exercé en grande ampleur en Algérie, qui inclue la plupart des petits entrepreneurs et nouveaux porteurs de projets d'investissement souffrants de la complexité administrative et la fiscalité abusive. Ces derniers préfèrent se financer par des canaux informels y compris l'épargne familiale et les crédits fournis par des agents de crédit exerçant dans le « noir » en appliquant une tarification onéreuse.
- L'obligation du respect des règles prudentielles de gestion édictées par la Banque d'Algérie.
- En dépit des crédits bancaires difficilement accessibles, les PME algériennes souffrent d'une offre insuffisante en matière de produits financiers dédiés à cette catégorie d'entreprise. Certes, l'autofinancement est le premier mode de financement pour satisfaire les besoins financiers des PME, mais ce dernier peut ne pas suffire, ce qui nécessite un montage financier composé de plusieurs modes. En Algérie cette opportunité est étroite faute de l'absence des produits financiers ou leur mise en place récente tels que le crédit- bail introduit sur le marché en 1996 et le capital-risque introduit en 2006, sans oublier l'existence irréaliste de la bourse d'Algérie.

Conclusion du chapitre 03

La création et le développement des Petites et Moyennes Entreprises, a permis la croissance hors secteur des hydrocarbures et cela représente l'un des principaux objectifs des pouvoirs publics. Les PME ont pu améliorer la production locale à travers la création de la valeur ajoutée dans différents secteurs d'activités notamment le secteur industriel. Les PME représentent aussi un vrai moteur de croissance, car elles permettent de créer de l'emploi (plus de deux millions de postes ont été créés en 2019), avec 3029 projet créé que en 2019.

Or, ces derniers font face toujours à des obstacles qui les empêchent à réaliser leurs objectifs notamment en matière de financement, malgré la pluralité des structures et des programmes d'aides et de promotions mis en œuvre par les autorités publiques en faveur de l'investissement privé.

A travers ce chapitre, nous avons pu montrer le poids des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie et leurs importances dans l'économie, les différents dispositifs d'aide mis en place par l'Etat pour les accompagner tel que l'ANDI, ANADE, FGA... etc., ainsi que les principales contraintes confrontées par les PME, notamment celle du financement (disponibilité des crédits) qui est justifiée par les banques à cause de l'existence d'une forte asymétrie d'information et le manque de sécurisation des crédits en cas de défaut de paiement.

*Chapitre 04 : Etude empirique sur les
variables qui influent sur la prise de
décision en matière d'octroi de crédit
pour les Petites et Moyennes
Entreprises.*

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Introduction du chapitre 04

Dans ce chapitre, nous allons étudier les facteurs qui expliquent la décision de l'octroi de crédit bancaire pour les PME en Algérie. Pour cela, nous avons réalisé une régression linéaire multiple sur un échantillon des entreprises « PME » pour pouvoir identifier les variables les plus influant sur la décision d'octroi de crédit.

Ce chapitre est composé de deux sections. La première fera l'objet de la présentation de la méthodologie de l'étude et les résultats préliminaires (tri à plat), alors que la seconde sera consacrée à la présentation et l'interprétation des résultats de la régression ainsi que la vérification des hypothèses.

Notre étude consiste dans la détermination des variables qui entrent dans la décision de l'octroi de crédit pour les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie. C'est-à-dire, mesurer l'effet de chaque variable sur la décision d'accorder ou non un crédit et cerner les facteurs qui peuvent intervenir dans la décision de l'octroi de crédit. L'étude est réalisée à l'aide d'un échantillon d'entreprises (PME) qui activent dans plusieurs secteurs et plusieurs régions.

Notons que notre étude pratique porte sur un échantillon de 384 PME.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Section 1 : Cadre méthodologique et présentation des résultats préliminaires

Dans cette section, nous allons évoquer le cadre méthodologique de l'étude, la méthode de régression et l'outil de collecte de données, ainsi que les résultats préliminaires de notre étude qui consiste dans l'analyse et l'interprétation des réponses collectées à travers le tri à plat.

1.1.Présentation de l'étude

Notre recherche étudie les déterminants ou bien les facteurs qui influent sur la décision de l'octroi de crédit du point de vue de la banque. De ce fait, afin de donner une certaine logique à notre travail, il est nécessaire de consacrer une partie de notre recherche à une enquête, pour émettre un jugement objectif sur les variables qui ont un effet significatif sur la décision de l'octroi de crédit. L'enquête a été menée à l'aide d'un questionnaire administré à un certain nombre de banques publiques concernant un échantillon de PME. Les informations collectées portent sur deux types de variables : qualitatifs et quantitatifs.

Les réponses collectées seront traitées à l'aide d'EXCEL et d'un logiciel d'analyse de données (SPSS). Notre étude pratique porte sur 384 entreprises (PME). Nous avons choisi de retenir ce nombre d'entreprises pour pouvoir tester la significativité de nos résultats à un seuil de 95%.

- **Echantillonnage**

L'échantillonnage désigne une méthode de sélection d'un sous-ensemble d'individus à l'intérieur d'une population pour pouvoir estimer de l'ensemble. Un échantillon est un groupe relativement petit, choisi scientifiquement de manière à représenter le plus fidèlement possible une population. Il permet d'examiner une partie de cette population qui doit être représentative pour pouvoir tirer des conclusions et de les généraliser sur l'ensemble de la population avec un certain degré de certitude.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Il existe deux types d'échantillon :

- Les échantillons non-probabilistes : les sujets sont choisis selon une procédure dont la sélection n'est pas aléatoire.
- Les échantillons probabilistes : les sujets sont choisis selon une procédures où la sélection est aléatoire.

Vu que le nombre des Petites et Moyennes Entreprises dépasse les 1.000.000 PME, la règle statistique nous oblige de construire un échantillon qui s'élève à 384 entreprises, si nous retenons un seuil de confiance de 95%, c'est-à-dire une marge d'erreur de 5%. Donc nous avons collecté des informations sur 384 entreprises pour construire notre échantillon. De ce fait, nous pouvons généraliser les réponses reçues sur l'ensemble des PME avec un degré de certitude de 95%. Les informations collectées ont fait l'objet d'un traitement par un logiciel d'analyse de données SPSS, avant l'interprétation des résultats obtenus.

• L'analyse des données (à l'aide d'EXCEL et de SPSS)

Pour le traitement des informations collectées, nous avons utilisé EXCEL et le logiciel d'analyse de données « SPSS ». Nous avons opté pour les deux types de tri à savoir le tri à plat et le tri croisé ainsi qu'une régression linéaire multiple, pour pouvoir cerner les variables qui influent le plus sur la décision d'octroi de crédit et apporter une réponse à notre problématique.

• **Tri à plat** : Appeler aussi analyse uni-variée, cette opération consiste à réorganiser l'ensemble des valeurs prises par une seule variable. Cette partie est présentée dans cette section.

• **Tri croisée (multivariée)** : Elle permet d'analyser les relations entre deux ou plusieurs variables (réponses). Nous avons aussi effectué les tests de significativité de khi-deux pour quelques croisements.

Pour pouvoir identifier les variables qui impactent la décision d'octroi de crédit au Petites et Moyennes Entreprises en Algérie, nous allons utiliser la technique de la régression logistique.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

1.2. Définition du modèle

La régression logistique se définit comme étant une technique permettant d'ajuster une surface de régression à des données lorsque la variable dépendante est dichotomique⁵ (TABACHNICK & FIDELL, 2000).

Cette technique est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante dichotomique. Contrairement à la régression multiple et l'analyse discriminante, cette technique n'exige pas une distribution normale des prédicteurs ni l'homogénéité des variances.

La régression logistique et la régression linéaire appartiennent à la même famille des modèles Generalized Linear Models « GLM » : dans les deux cas on relie un événement à une combinaison linéaire de variables explicatives.

La régression logistique est une technique statistique qui a pour objectif, à partir d'un fichier d'observations, de produire un modèle permettant de prédire les valeurs prises par une variable catégorielle, le plus souvent binaire, à partir d'une série de variables explicatives continues et/ou binaires. Contrairement à l'analyse discriminante, la régression logistique recourt à l'approche du Maximum de Vraisemblance pour estimer les paramètres du modèle. Le terme d'erreur est supposé suivre une distribution logistique.

1.2.1. Estimation du modèle

Pour estimer les paramètres de la régression logistique par la méthode du maximum de vraisemblance, nous devons tout d'abord déterminer la loi de distribution de P (Y=X)

La variable dépendante Y est modélisée comme une variable aléatoire de Bernoulli de paramètre π (probabilité que $y=1$)

L'application de la transformation LOGIT permet de travailler sur des valeurs entre $[-\infty ; +\infty]$:

$$\text{LOGIT}(\pi) = \ln(\pi/1 - \pi) = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik}$$

⁵ TABACHNICK, B.G. & FIDELL, L.S. (2000), Using Multivariate Statistics, Fourth Edition, United States of America : Allyn and Bacon ;

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

$$\ln \left[\frac{P(X / Y = +)}{P(X / Y = -)} \right] = b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_j X_j$$

$$\text{Ln} (\hat{Y}/1-\hat{Y}) = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + \dots + b_k X_k.$$

Cette équation correspond au Log naturel de la probabilité de faire partie d'un groupe divisée par la probabilité de ne pas faire partie du groupe.

Avec :

\hat{Y} = variable à expliquer (dépendante) ;

x_1 = variable explicative 1 (indépendante);

x_2 = variable explicative 2 ;

.....

x_k = variable explicative k ;

b_0, a_1, \dots, a_k = paramètres du modèle ;

n = nombre d'observations

1.2.2. Propriété des estimateurs de la régression logistique

La difficulté d'estimation de ce type de modèles vient du fait qu'ils ne sont pas linéaires. L'emploi du modèle de régression est donc impossible tel quel. L'estimation des paramètres d'un tel modèle doit être effectuée par des méthodes de régression non linéaire qui nécessitent des procédures numériques itératives assez complexes, objet du paragraphe suivant.

- La régression logistique n'exige pas que les prédicteurs soient distribués normalement ;
- La variable dépendante Y est une variable binaire ;
 - 0 en cas de non occurrence de l'évènement avec une probabilité π ;
 - 1 si occurrence avec une probabilité $1-\pi$.
- La régression logistique n'exige pas que les prédicteurs soient linéaires ;
- La régression logistique n'exige pas que les prédicteurs possèdent une variance égale entre chaque groupe « l'homogénéité des variances ».

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

1.2.3. Les types de la régression logistique

La régression logistique peut être effectuée de diverses façons. Elle se divise en trois types, correspondant chacun à l'élaboration de modèles particuliers.

1.2.3.1. La régression logistique directe

La méthode directe est utilisée lorsqu'aucune hypothèse spécifique n'est formulée concernant l'ordre ou l'importance des variables prédictives. En effet, ce type ne tient pas compte de la contribution que des prédictifs supérieurs, car chacun est évalué comme s'il entraînait dernièrement dans l'équation. De ce fait, si un prédictif est fortement corrélé avec la variable dépendante, il est possible qu'il ne démontre qu'une prédiction faible en présence des autres prédictifs.

1.2.3.2. La régression logistique séquentielle

Selon cette méthode, le chercheur doit spécifier l'ordre d'entrée des prédictifs dans le modèle. Afin de déterminer le rang des prédictifs, le chercheur se base sur le cadre théorique de la problématique et des hypothèses bien définies. Il peut s'agir par exemple d'une étude se basant sur des modèles théoriques bien établis où le chercheur désire tester si d'autres variables peuvent y être ajoutées et ainsi vérifier leur contribution. Cette stratégie de modélisation à savoir :

- Le modèle explicatif ;
- Le modèle prédictif ;
- Le modèle descriptif.

1.2.3.3. La régression logistique automatisée « Stepwise »

Cette technique permet de générer des hypothèses. En effet, elle est principalement utilisée lorsque le champ de recherche est moins exploré et que la connaissance des variables prédictives possibles s'avère limitée. Ainsi, elle ne se base pas sur des hypothèses, c'est-à-dire que les prédictifs ne sont pas entrés selon un ordre prédéterminé. Cette technique fonctionne de façon à conserver les meilleurs prédictifs de l'ensemble des variables incluses dans le modèle. Cette sélection des prédictifs est déterminée uniquement par des critères statistiques. En d'autres termes, chaque variable indépendante est entrée dans le modèle une à la fois, selon le niveau de signification statistique, à ce sujet, un seul critère de 0,10 est ici toléré afin que des variables moins

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

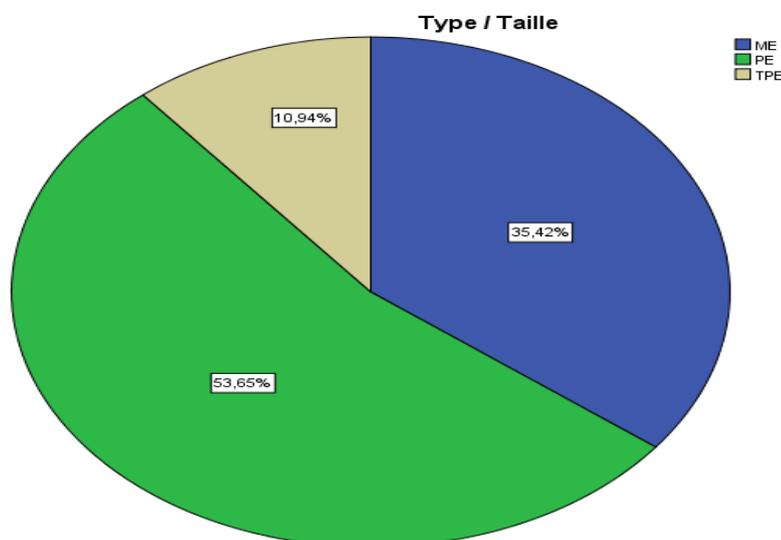
importantes ne soient pas totalement exclues suite à l'importance association de prédicteurs avec la variable dépendante. En effet, il s'agit ici de conserver autant d'informations que possible. Cette technique ne tient pas compte des prédicteurs ayant une contribution plus faible étant donné la présence de meilleurs prédicteurs, mais bien de comprendre l'ensemble du phénomène et tous les facteurs explicatifs, il est justifié de tolérer un seuil significatif moins sévère. Cette technique renvoie au modèle descriptif.

Dans les deux prochaines sous-sections, nous allons présenter les résultats tirés du tri à plat ainsi celles de tri croisé, après l'exploitation des données collectées et leur traitement par SPSS.

1.3. Résultats du tri à plat

Dans une première étape nous allons exploiter nos différentes variables une à une, afin de faire une description globale de l'échantillon de l'étude.

Figure N°13 : Répartition de l'échantillon par type d'entreprise



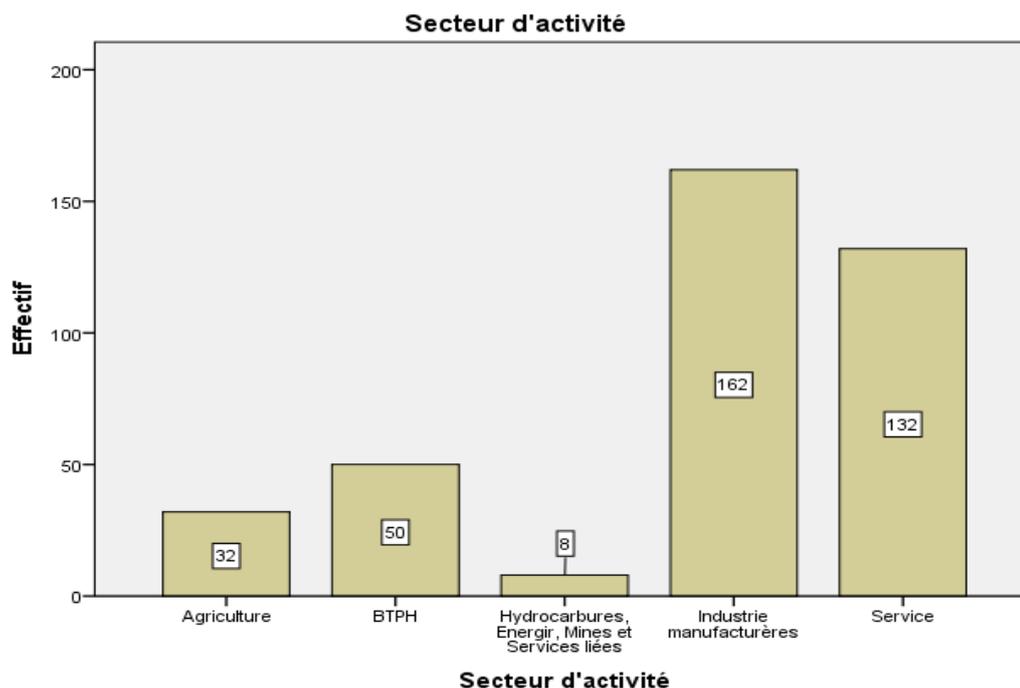
Source : Elaboré par nos soins

Nous remarquons que 53.65% de notre échantillon est représenté par les Petites Entreprises dont le nombre d'employés varie entre 10 et 50 et activent dans des créneaux où le cycles d'exploitation est trop cyclique et nécessite un approvisionnement régulier. C'est-à-dire, des entreprises qui ont besoin de crédit pour financer leur cycle d'exploitation. Par ailleurs, 35,42 % de notre échantillon sont des Moyennes Entreprises

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

et enfin 10,94% sont des Très Petites Entreprises. Cette dernière catégorie représente la population la plus faible car les très petites entreprises sont des entreprises à capital faible, qui emploient moins de 10 personnes et dont l'activité ne nécessite pas des montants importants, donc leur recours au crédit est minime.

Figure N°14 : Répartition de l'échantillon par secteur d'activité

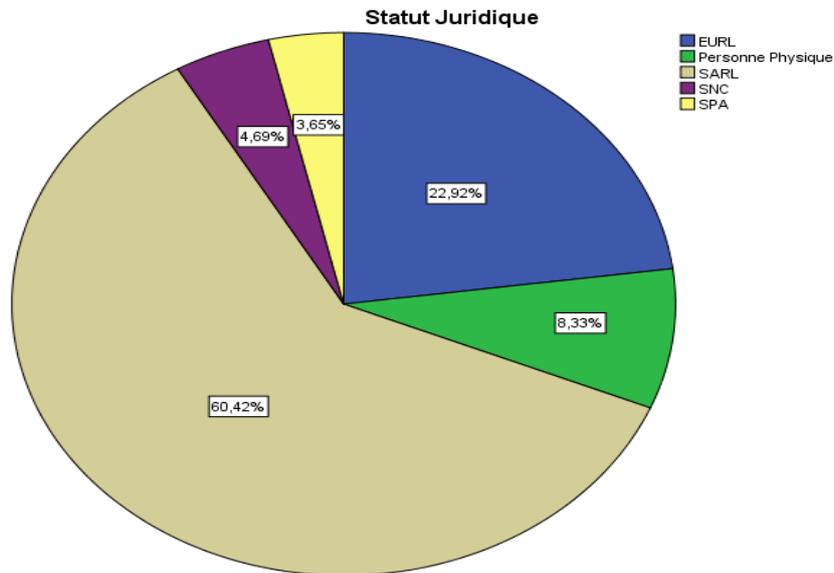


Source : Elaboré par nos soins

Nous pouvons constater que 42,19% des entreprises étudiées activent dans le secteur de l'industrie manufacturière. C'est un secteur porteur et dont l'état encourage l'investissement afin de promouvoir la production algérienne, suivi par le secteur des services avec 34,37%. Ce dernier est un secteur qui se caractérise par peu de barrières à l'entrée et beaucoup de rotation. En troisième position, nous trouvons le secteur BTPH avec un taux de 13,02% et enfin les secteurs d'agriculture et de l'hydrocarbure, énergie, mines et services liées avec des proportions respectives de 8,33% et 2,08%.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°15 : Répartition de l'échantillon par statut juridique

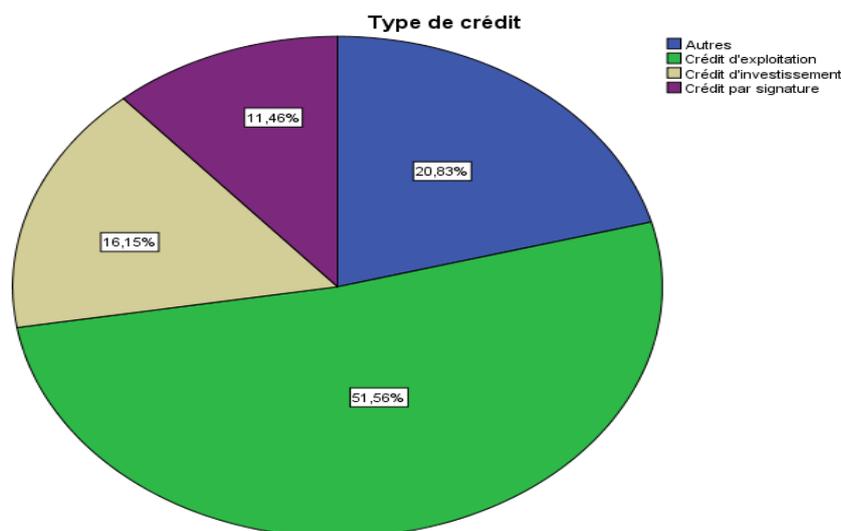


Source : Elaboré par nos soins

Le graphique ci-dessus nous indique la répartition des entreprises selon le statut juridique. Nous remarquons que 60,42% des PME sont des Société Anonyme à Responsabilité Limité SARL. Nous trouvons aussi des Entreprises Unipersonnelles à Responsabilité Limité EURL avec un pourcentage de 22,92% suivi par les Personnes Physiques (médecins ; avocats ; ...) avec un taux de 8,33%, et enfin les Sociétés au Nom Collectifs et les Société Par Actions qui représentent des taux respectifs de 4,69 % et 3,65%.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°16 : Répartition de l'échantillon par type de crédit octroyé

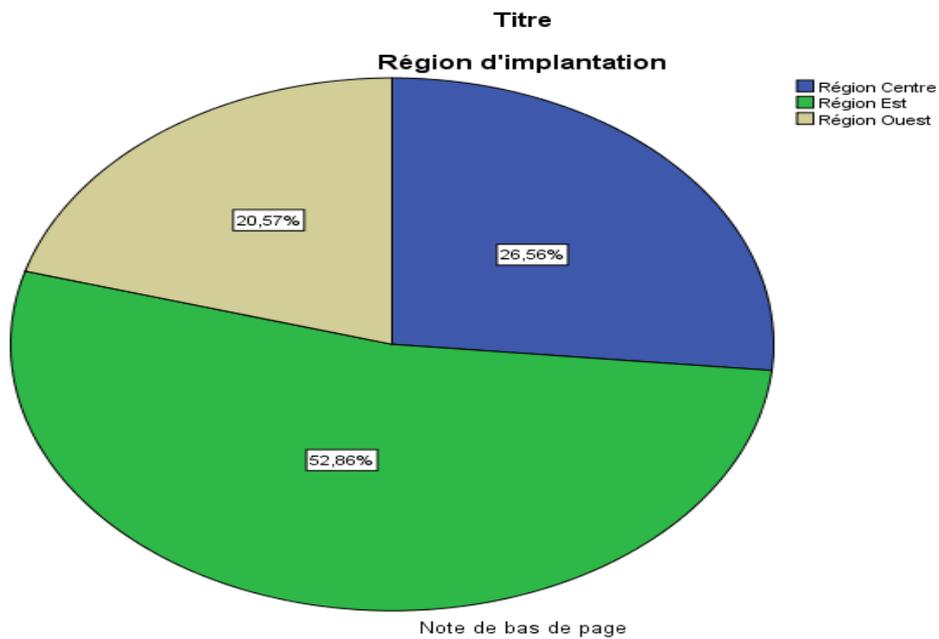


Source : Elaboré par nos soins

Ce graphique représente les types de crédits sollicités par les PME de notre échantillon. Nous remarquons que le crédit le plus consommé par la plupart des PME est le crédit d'exploitation destiné à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise pour assurer les besoins d'exploitation avec un taux de 51,56%. Cela est justifié par le fait que la majorité des entreprises algériennes sont des entreprises familiales dont la plupart refusent d'ouvrir leurs capitaux aux publics. En seconde position, nous trouvons les autres types de crédits (des crédits de consolidations, de retraitements, des demandes de main levées et aménagements des crédits déjà accordés...) avec un taux de 20,83%. Par ailleurs, 16,15% des PME de notre échantillon ont sollicité des crédits destinés à l'investissement. Enfin 11,46% des PME ont introduit une demande de crédit par signature (CREDOC margé à 100%, une caution...etc.).

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°17 : Répartition de l'échantillon par région d'implantation

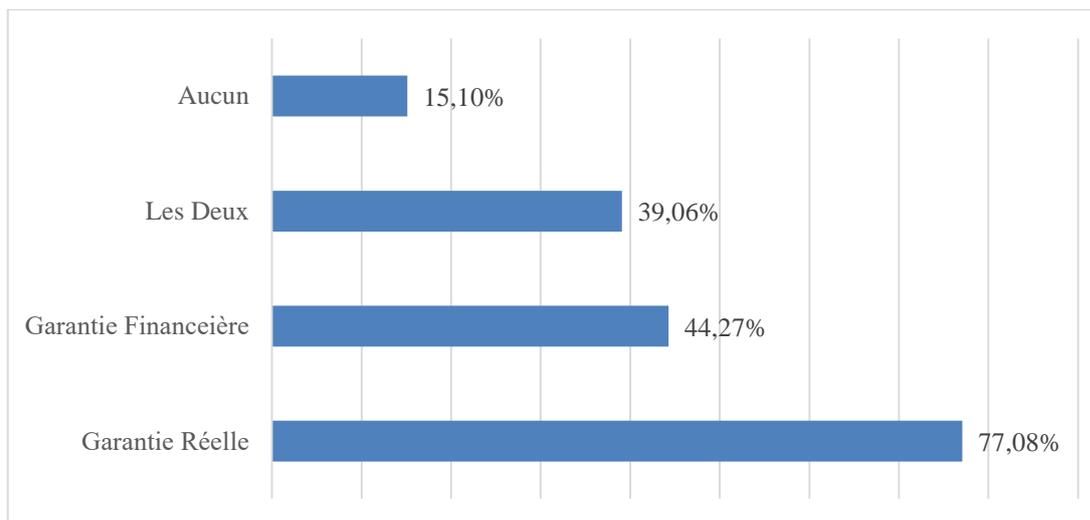


Source : Elaboré par nos soins

Le graphique ci-dessus nous permet de constater que 203 PME sur les 384 qui constituent notre échantillon (52,86%) sont situées dans la région Est du pays à cause de la bonification de trésor qui prend en charge une partie du taux d'intérêt du crédit octroyé en plus de l'exonération de l'impôt pour les premières années. 26,56% des PME de notre échantillon d'étude sont implantées dans la région centre du pays et 20,57% sont basées à l'ouest du pays.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

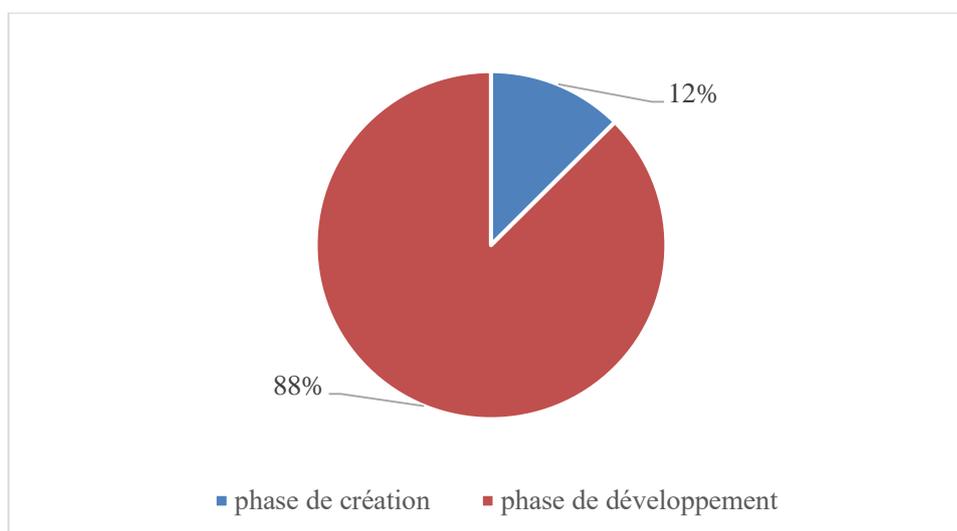
Figure N°18 : Répartition de l'échantillon par garantie proposée



Source : Elaboré par nos soins

Les résultats illustrés à travers le graphique ci-dessus, nous montrent que 77,08% des PME qui constituent notre échantillon ont proposé une garantie réelle en couverture de leurs crédits octroyés, contre 44,27% qui ont proposé une garantie financière. Par ailleurs, 39,06% ont proposés les deux types de garantie en couverture de crédit.

Figure N°19 : Répartition de l'échantillon par phase de développement



Source : Elaboré par nos soins

Nous remarquons que 88% des Petites et Moyennes Entreprises qui ont bénéficié de crédits sont en phase de développement, donc, elles ont besoin de financement afin de s'approvisionner en matières premières, d'acquérir des pièces de rechange, de faire des

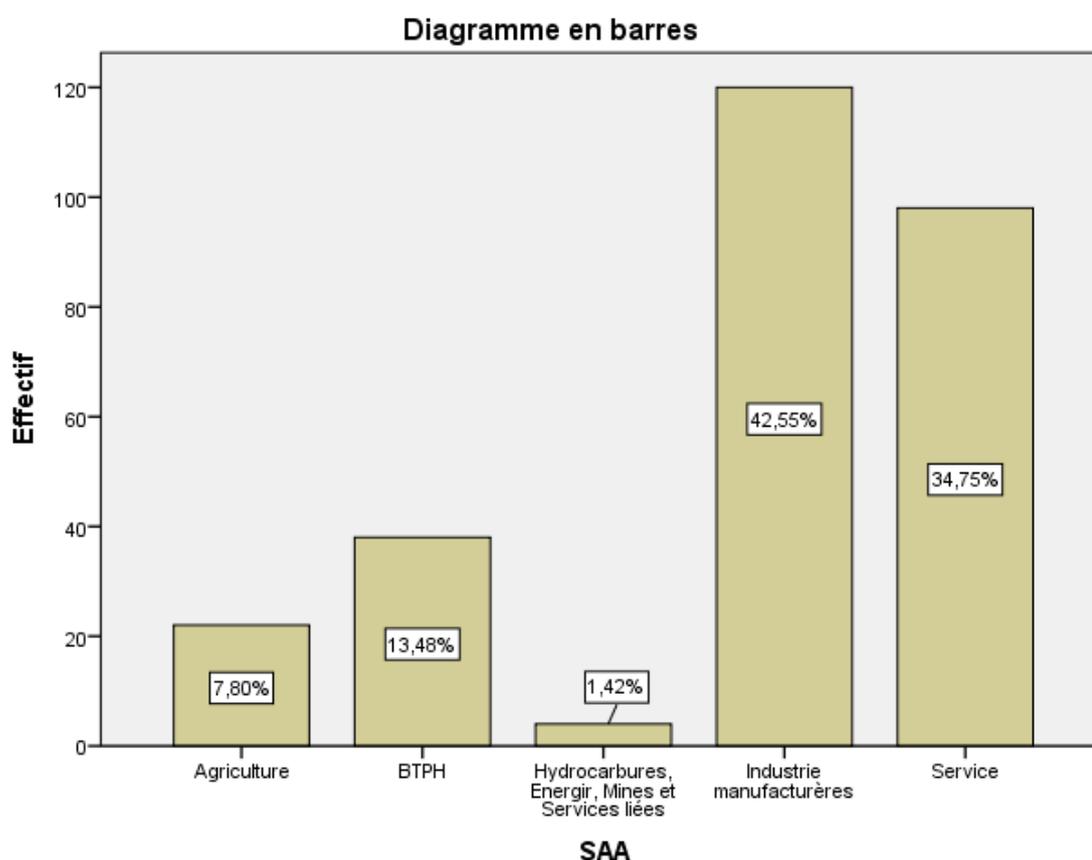
CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

extensions pour leurs activités...etc. Inversement, seulement 12% sont en phase de création.

1.4.Résultats du tri croisé

Dans cette partie, nous allons présenter les résultats du croisement de la variable dépendante avec l'ensemble des variables indépendantes que ce soit les variables qualitatives ou quantitatives afin de se faire une idée préliminaire concernant les différentes sous questions posées au préalable.

Figure N°20 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Secteur d'Activité S_A

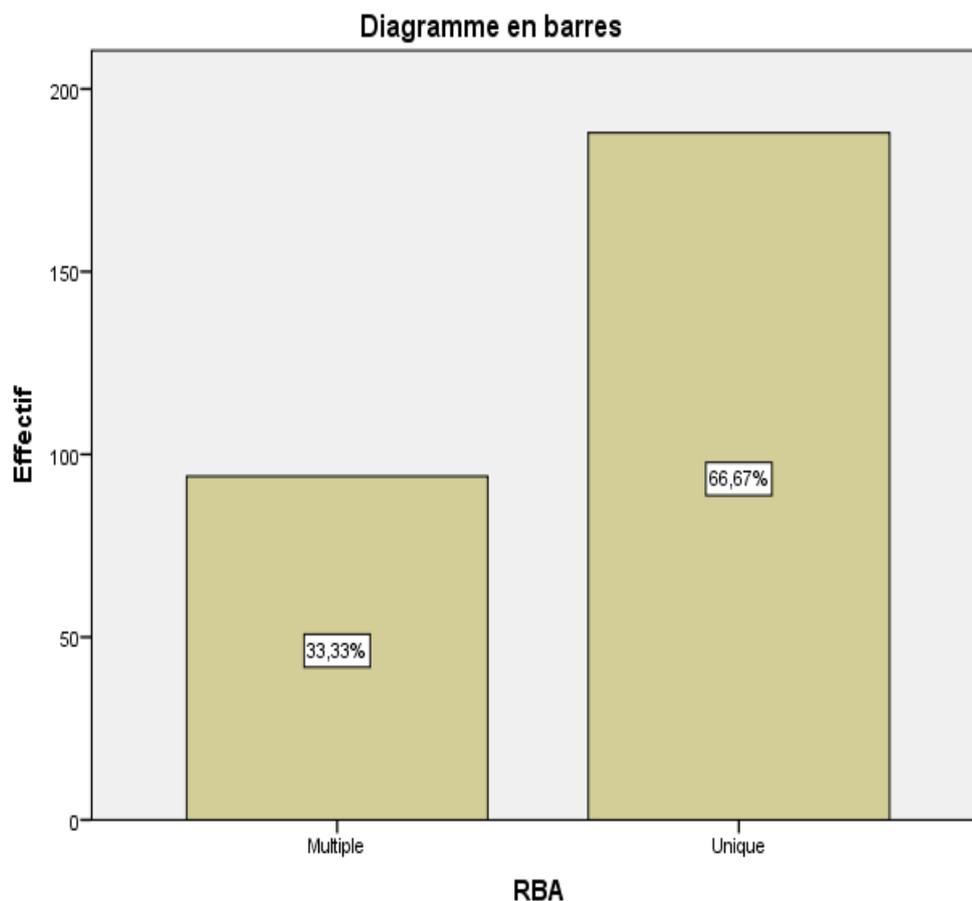


Source : Elaboré par nos soins

La figure ci-dessus nous permet de constater que 42,55% des PME de notre échantillon d'étude qui ont eu un accord actif dans le secteur de l'industrie manufacturière, suivi par le secteur des services avec un taux de 34,75%, et puis le BTPH avec un pourcentage de 13,48%.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°21 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Relation Bancaire R_B

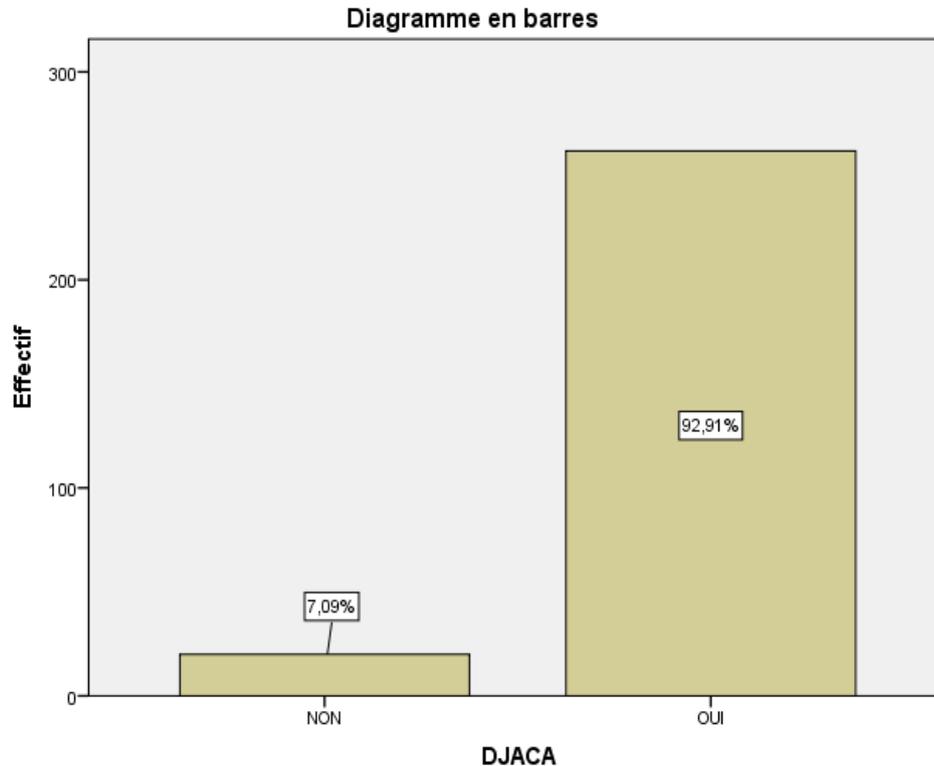


Source : Elaboré par nos soins

A partir du graphique ci-dessus, nous pouvons remarquer que 66,67% des PME de l'échantillon d'étude qui ont obtenu un accord favorable pour leur crédit sollicité, ont une relation exclusive avec leur banque donatrice de crédit et 33,33% des PME ont une relation multiple (avec plusieurs banques).

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°22 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Dossier Juridique, Administratif et Comptable D_J_A_C



Source : Elaboré par nos soins

D'après le graphique ci-dessus, nous pouvons constater que 92,91% des PME qui constituent notre base de données et qui ont eu une décision favorable pour leur demande de crédit, leurs dossiers juridiques, administratifs et comptables étaient complets, donc le risque d'asymétrie d'information est faible, contre 7,09% dont les dossiers juridiques, administratifs et comptables n'étaient pas complets.

Pour vérifier les résultats constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

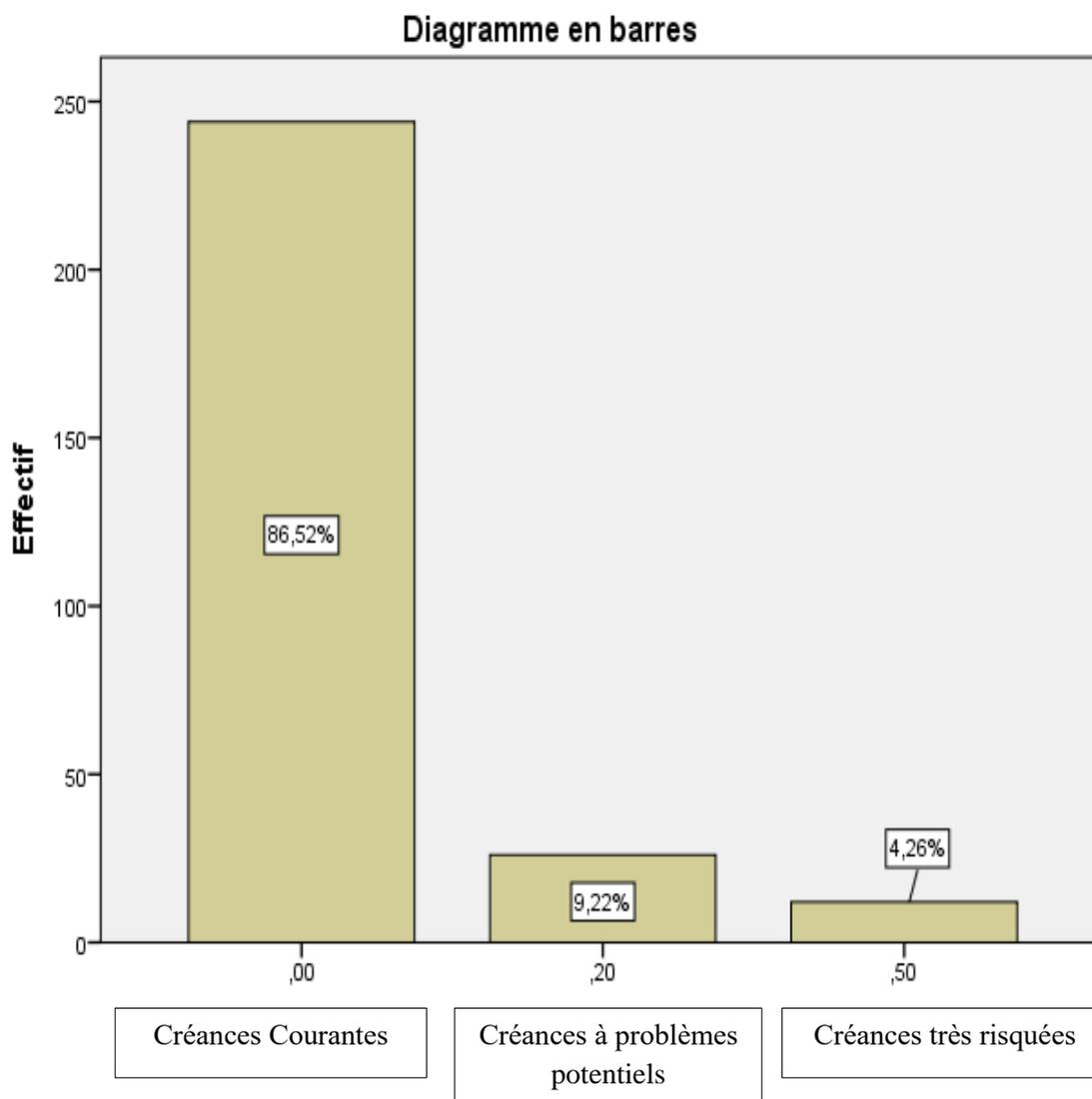
- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que le dossier juridique, administratif et comptable soit complet ou non en matière d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que le dossier juridique, administratif et comptable soit complet ou non. Donc, une demande de crédit dont le dossier juridique, administratif et comptable est complet a plus de chance d'avoir une réponse favorable. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°01.

Figure N°23 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Classement de Créance C_D_C



Source : Elaboré par nos soins

D'après le graphique ci-dessus, nous pouvons constater que 86,52% des PME faisant partie de notre étude et qui ont eu un accord favorable pour leur crédit sollicité, leurs créances sont classées créances courantes avec un taux d'approvisionnement de 0%,

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

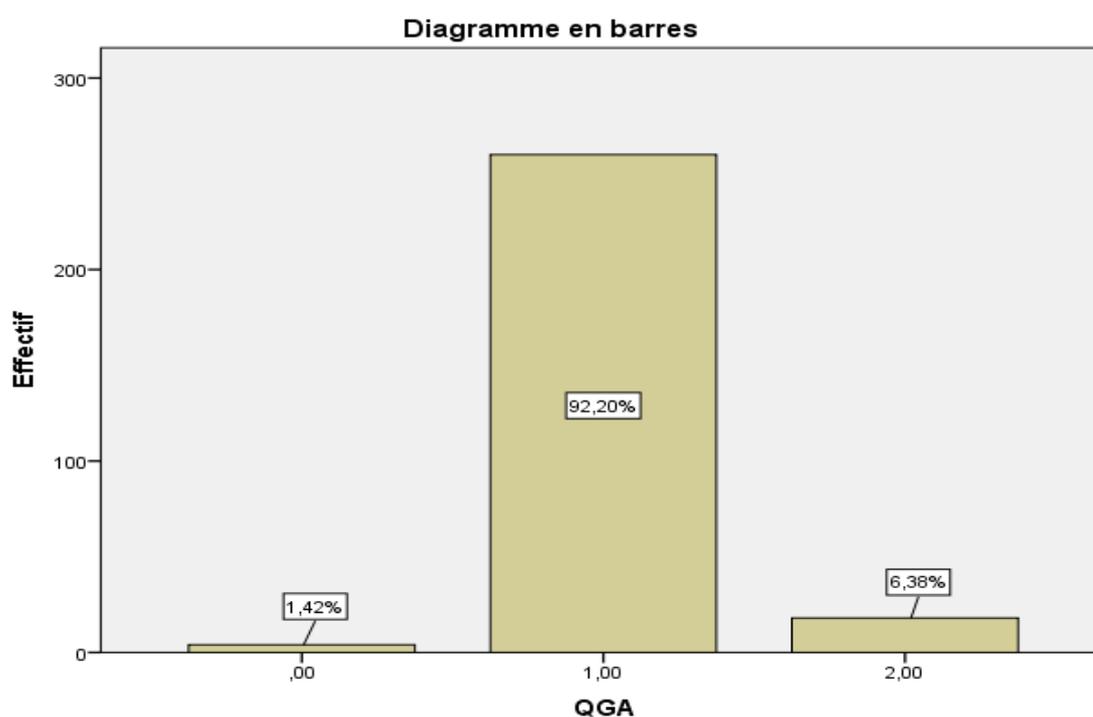
suivi par 9,22% pour les créances classées à un problème potentiel avec un taux d'approvisionnement de 20%. Enfin, 4,26% des PME algériennes qui ont eu un accord favorable pour leur crédit sollicité, leurs créances sont classées très risquées avec un taux d'approvisionnement de 50%. Ces dernières ont généralement eu un accord pour un crédit de retraitement ou de consolidation afin d'essayer d'améliorer leur situation financière et de sortir d'une situation critique.

Pour vérifier les résultats constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que la créance est classée ou non en matière d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,018 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 , et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que la créance est classée ou non. Dans le cas où la PME n'a pas de créance classée, la demande a nettement plus de chance d'avoir une suite positive. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°02.

Figure N°24 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Qualification du Gérant Q_G



Source : Elaboré par nos soins

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

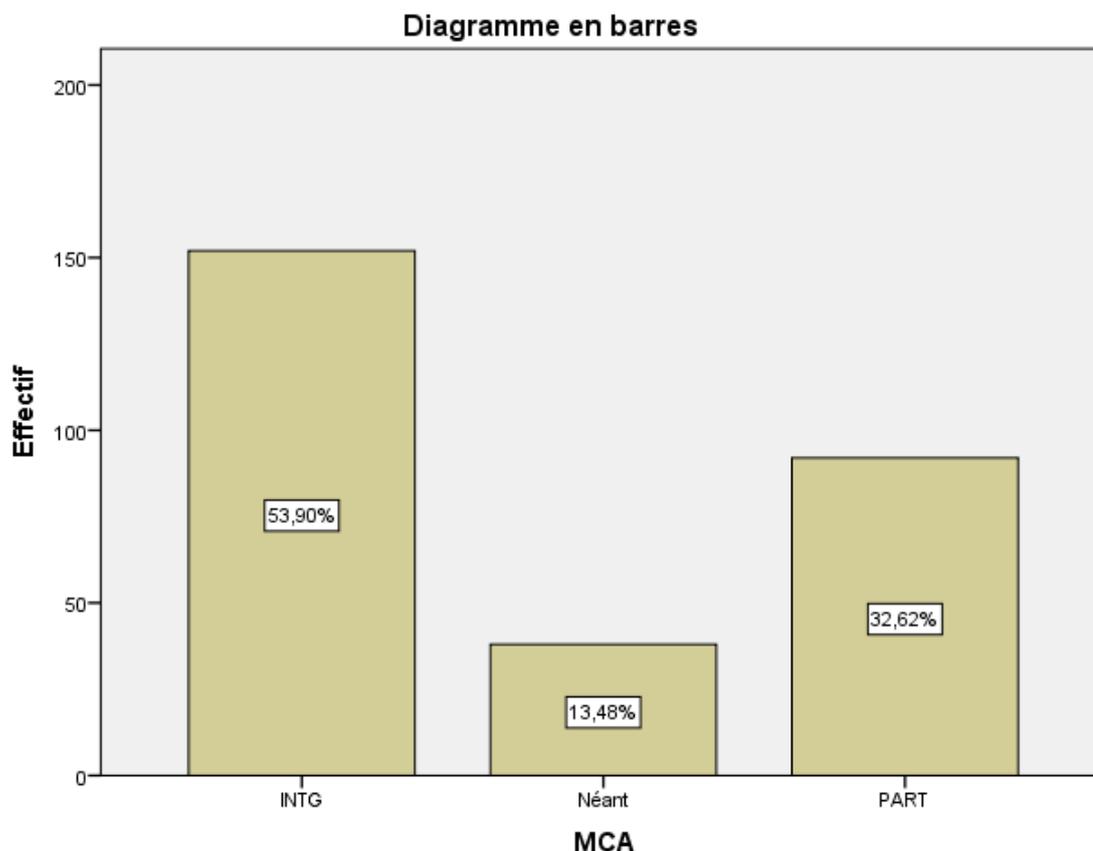
0= représente le gérant non qualifié ;

1= représente le gérant moyennement qualifié ;

2= représente le gérant qualifié.

D'après le graphique ci-dessus, nous pouvons constater que 92,20% des PME de notre échantillon d'étude qui ont une décision favorable pour leur demande de crédit sont gérées par des personnes qualifiées (un diplôme spécialisé, une longue expérience dans le domaine). Plus les gérants ont des compétences et des qualifications académiques ou professionnelles, plus leurs décisions et leurs gestions auront un impact positif sur la vie et l'image de l'entreprise, car ces derniers sont les personnes qui détiennent le pouvoir de la décision et de gestion dans l'entreprise.

Figure N°25 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Mouvements Confiés M_C



Source : Elaboré par nos soins

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

D'après le graphique ci-dessus, nous pouvons constater que 53,90% des PME de qui ont eu un accord favorable pour leur crédit sollicité ont confié l'intégralité de leurs chiffre d'affaires au sien de leurs banques domiciliataires, ce qui reflète la bonne foi de l'entreprise. Aussi, 32,62% de la population étudiée qui ont eu un accord favorable pour leur crédit centralisent partiellement leurs chiffre d'affaires au niveau leurs banques domiciliataires. Enfin, plus de 13% des PME qui ont eu une réponse favorable à leurs demandes de crédit n'ont pas confié leurs chiffres d'affaires à leurs banques domiciliataires. Ces dernières sont des entreprises qui demandent un crédit pour la première fois ou récemment entrées en exploitation.

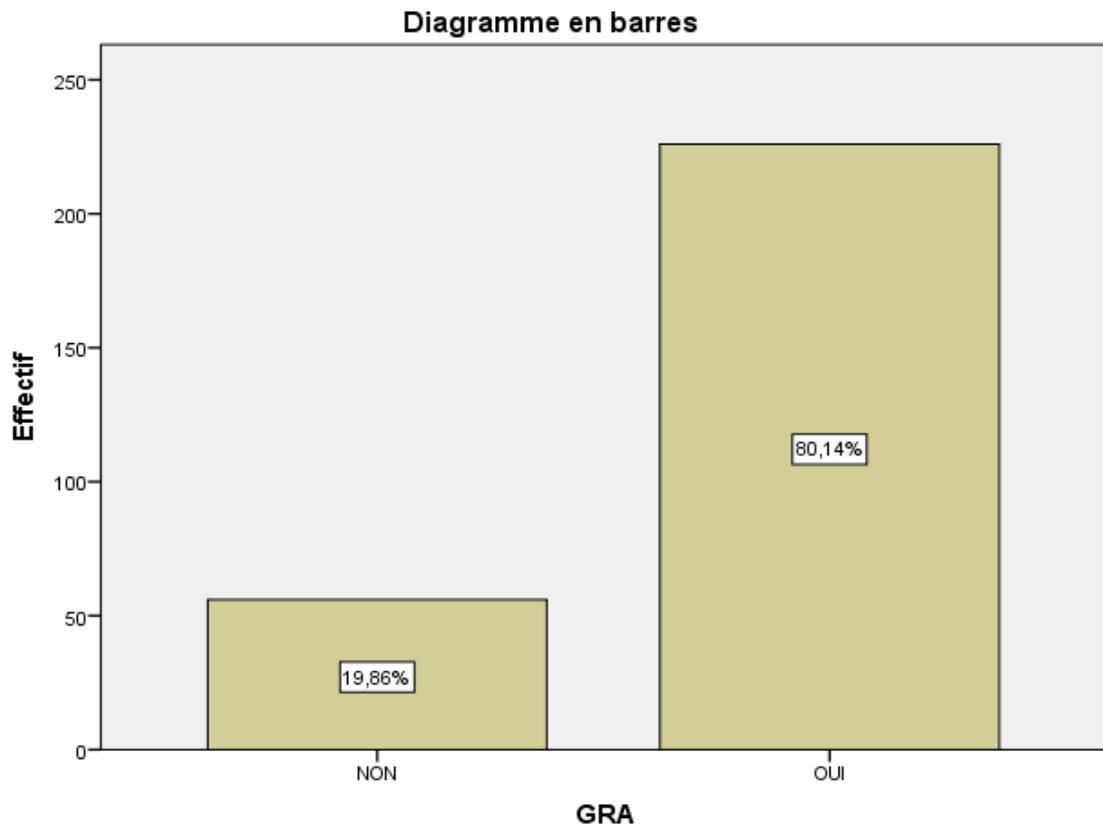
Pour vérifier nos résultats, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait de confier ou non le chiffre d'affaires au sien de la banque domiciliataire en matière de décision d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait de confier ou non le chiffre d'affaires au sien de la banque domiciliataire. Plus la proportion du chiffre d'affaires domicilié est élevée, plus la demande d'octroi de crédit a de fortes chances d'avoir une réponse positive. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°03.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°26 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Garantie Réelle G_R

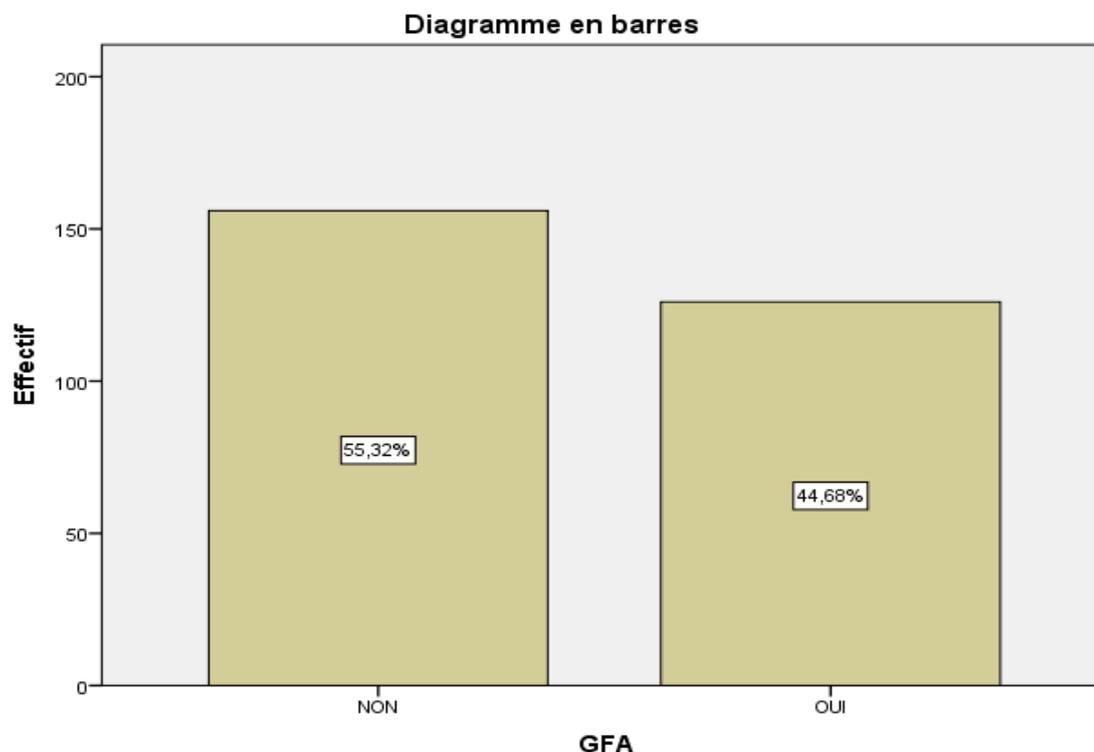


Source : Elaboré par nos soins

D'après le graphique ci-dessus, nous pouvons constater que 80,14% des PME qui ont eu un accord favorable pour leur crédit sollicité ont proposé une garantie réelle (soit un terrain, soit un terrain plus la construction qui abrite l'unité, ou un autre bien de propriété), en contrepartie du crédit obtenu. Par ailleurs, presque 20% des PME qui ont eu un accord favorable pour leur crédit sollicité n'ont pas proposé une garantie réelle. La majorité de ces dernières ont eu un crédit par signature sur leurs fonds propres.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°27 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Garantie Financière G_F

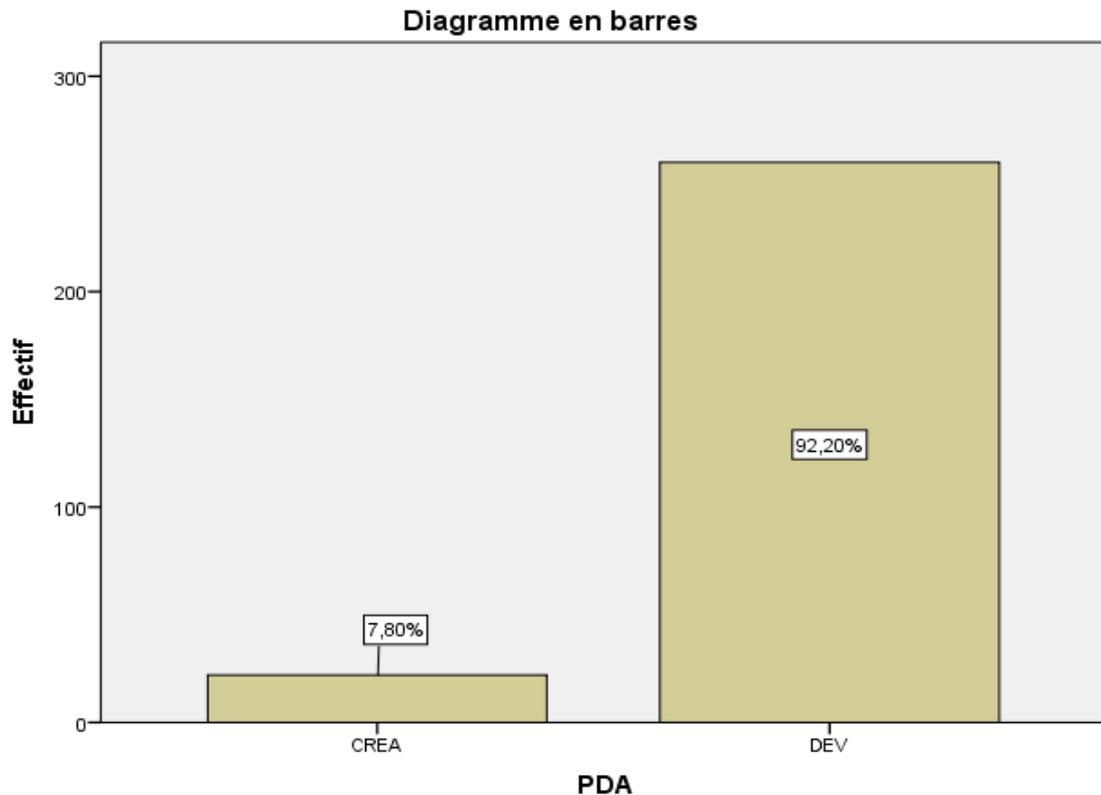


Source : Elaboré par nos soins

Les résultats illustrés à travers le graphique ci-dessus nous montrent que 55,32% des PME qui ont eu un accord pour leurs crédits sollicités ont présenté une garantie financière (dans la majorité des cas, il s'agit d'une garantie auprès de la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement « CGCI »). De plus, 44,68% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités n'ont pas présenté une garantie financière (CGCI), car leurs crédits ne remplissent pas les critères d'obtention de la garantie.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°28 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Phase de Développement P_D



Source : Elaboré par nos soins

Le graphique ci-dessus, nous montre que 92,20% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités sont en phase de développement, donc opérationnelles, et la majorité de leurs crédits sollicités sont destinés au financement de leurs cycles d'exploitations pour assurer la continuité de leurs activités ou bien pour faire des extensions afin d'élargir leurs activités. Par contre, 5,80% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités sont dans la phase de création et les crédits sollicités sont destinés à la mise en place de leurs projets.

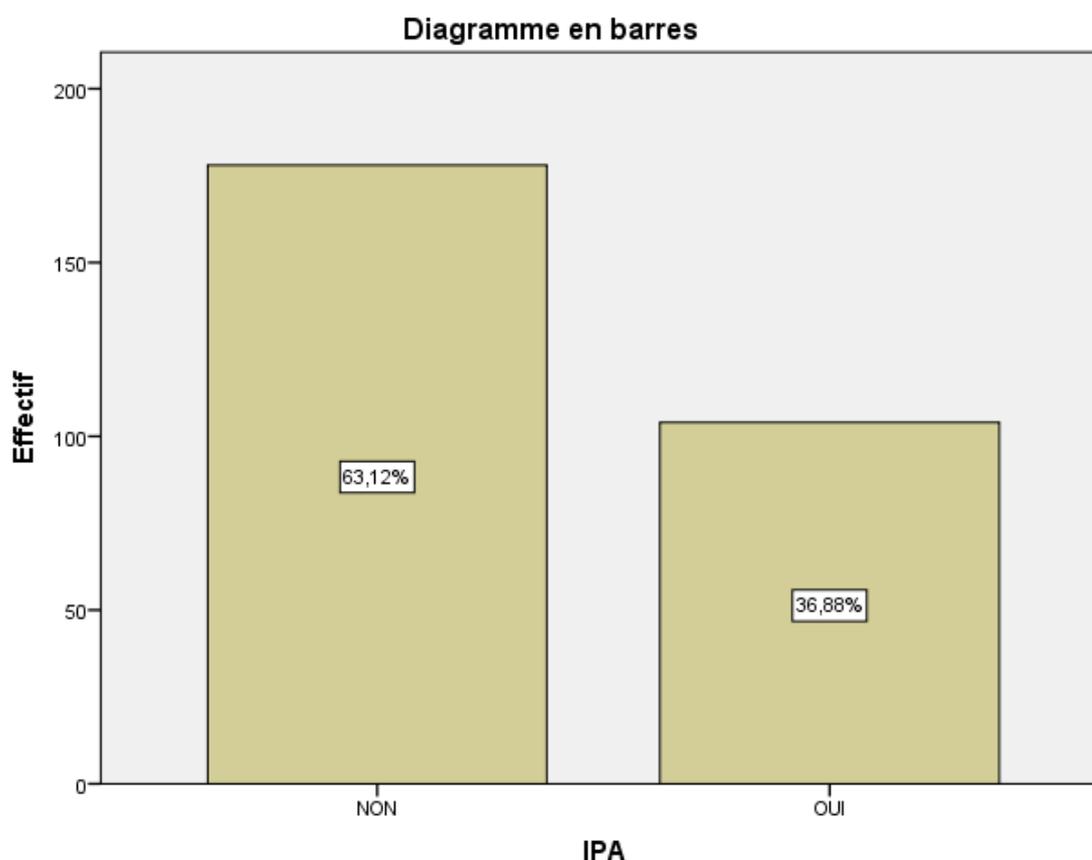
Pour vérifier les résultats que nous avons constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que l'entreprise soit dans la phase de création ou de développement en matière d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que l'entreprise soit en phase de création ou en phase de développement. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°04.

Figure N°29 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Incident de Paiement I_P



Source : Elaboré par nos soins

Le graphique ci-dessus, nous montre que 63,12% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités n'ont enregistré aucun incident de paiement depuis leur domiciliation au niveau de la banque, donc la relation respecte l'échéancier de paiement. Cependant, 36,88% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités ont enregistré des incidents de paiement, c'est-à-dire, la relation a enregistré au moins un impayé (elle n'a pas pu honorer son engagement).

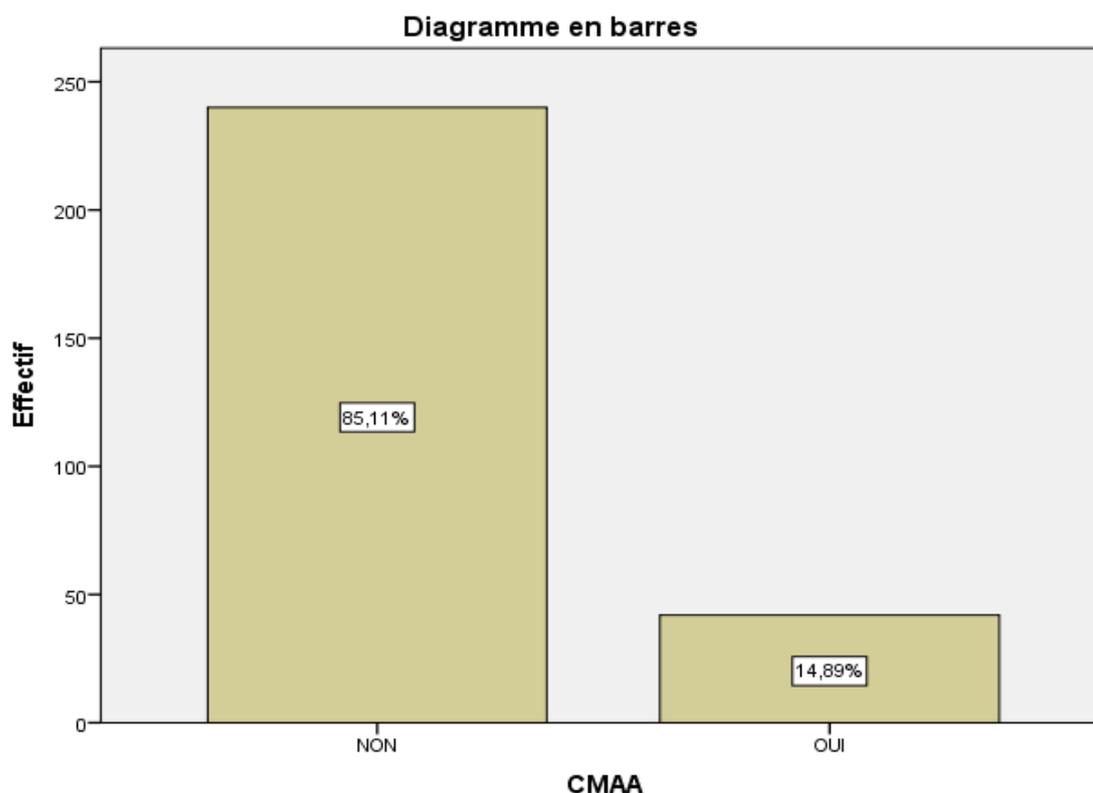
Pour vérifier les résultats constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que l'entreprise enregistre un incident de paiement (ne pas honorer son engagement) ou non en matière de décision d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,005 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que l'entreprise enregistre un impayé ou non en matière de décision d'octroi de crédit. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°05.

Figure N°30 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Client Multi Agence C_M_A



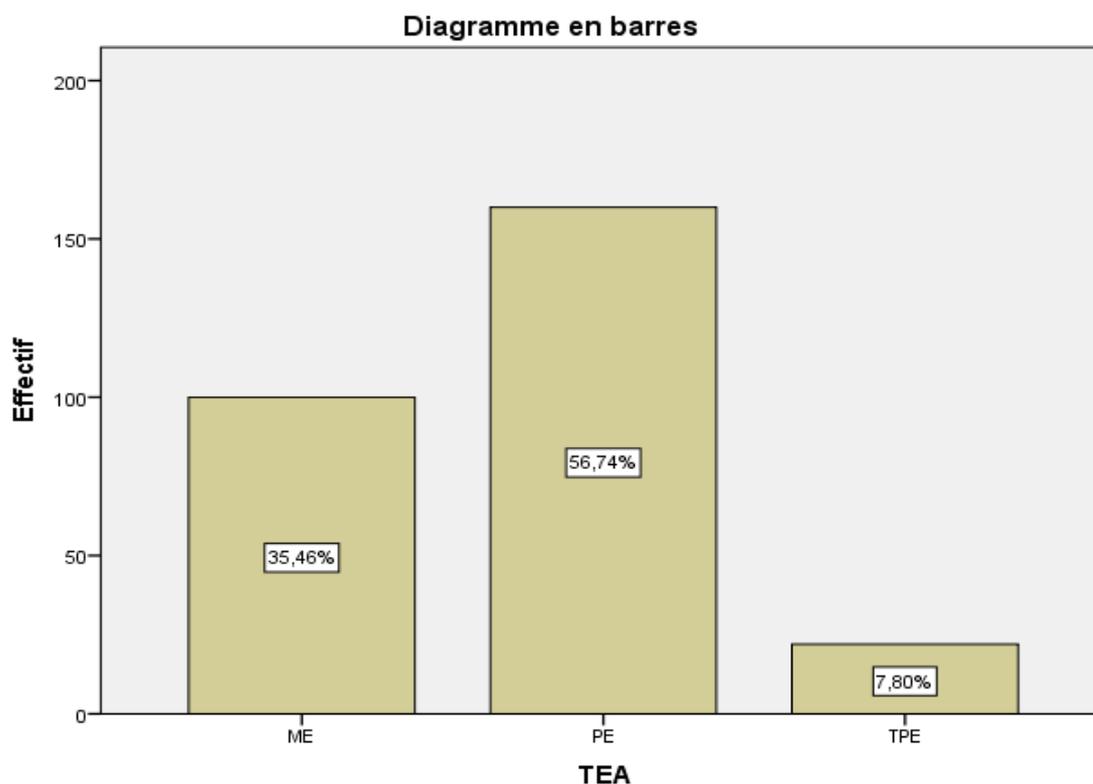
Source : Elaboré par nos soins

Les résultats illustrés à travers le graphique ci-dessus, nous montrent que 85,11% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités sont domiciliées au niveau d'une seule agence, l'entreprise dispose d'un seul compte au niveau d'une seule

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

agence, donc la relation n'est pas considérée comme « client multi-agence ». Cependant, presque 15% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités disposent de deux comptes ou plus au niveau de plusieurs agences. Ces dernières sont considérées comme des clients multi-agence.

Figure N°31 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Taille de l'Entreprise T_E



Source : Elaboré par nos soins

Nous remarquons que 56,74% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités sont des petites entreprises, suivi par les moyennes entreprises avec un taux de 35,46%. Enfin, presque 8% des PME algériennes qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités sont de très petites entreprises, car ces dernières sont des entreprises à faible effectif et chiffre d'affaires et dont l'activité ou l'investissement ne nécessite pas un montant important. De plus, les très petites entreprises investissent moins et se financent essentiellement par leurs ressources propres et à l'aide de l'état.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

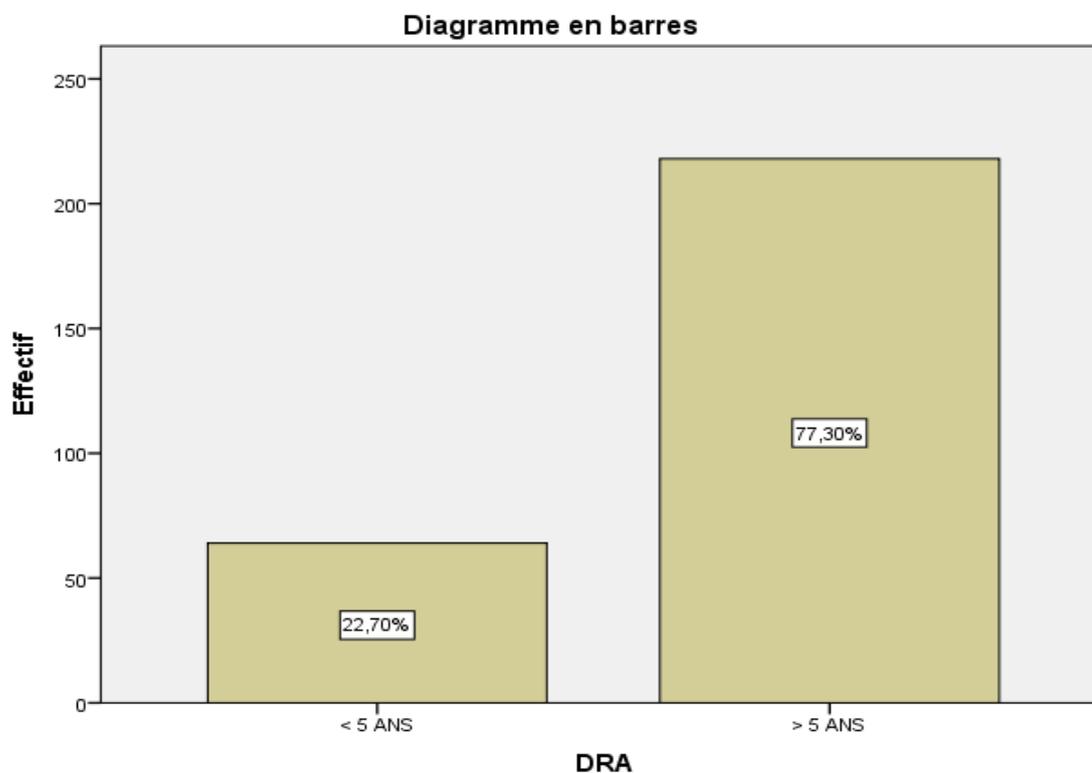
Inversement, compte donné de l'importance de leurs activités, les PE et les ME réalisent plus d'investissements et leurs besoins de financement sont plus importants.

Pour vérifier les résultats que nous avons constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre les différentes tailles d'entreprises (TPE, PE et ME) en matière de décision d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,003 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre les différentes tailles d'entreprises (TPE, PE et ME) en matière de décision d'octroi de crédit. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°06.

Figure N°32 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Durée de Relation D_R



Source : Elaboré par nos soins

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Nous remarquons que 77,30% des PME qui ont eu un accord favorable pour leurs crédits sollicités ont une relation avec leurs banques dépassant les cinq (05) ans, donc le risque d'asymétrie d'information diminue et une certaine relation de confiance est établie entre l'entreprise et sa banque. Par contre, 22,70% des PME qui ont eu un accord favorable ont une relation avec leurs banques qui ne dépasse pas les cinq (05) ans.

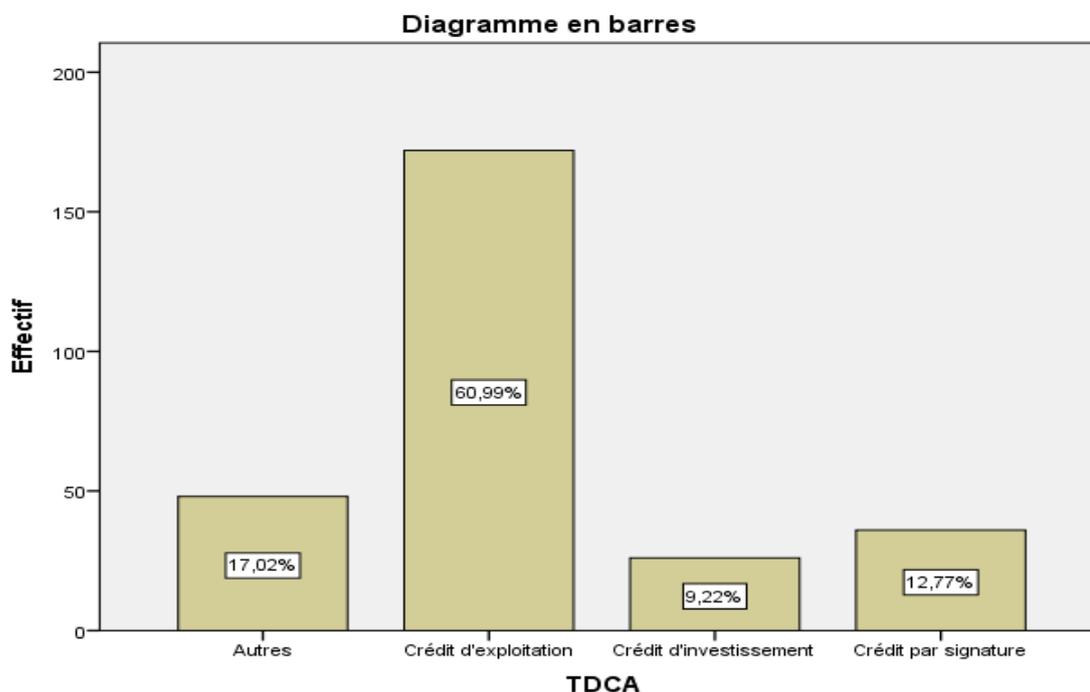
Pour vérifier les résultats que nous avons constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que la durée de la relation de l'entreprise avec sa banque dépasse ou non les 05 ans en matière de décision d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que la durée de la relation de l'entreprise avec sa banque dépasse ou non les (cinq) 05 ans. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°07.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Figure N°33 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Type de crédit T-D_C



Source : Elaboré par nos soins

Les résultats illustrés à travers le graphique ci-dessus nous montrent que presque 61% des PME qui ont eu une décision favorable pour leurs crédits sollicités, leurs demandes étaient destinées pour le cycle d'exploitation. 17,02% des PME ont demandé d'autres types de crédits à savoir le retraitement ou le rééchelonnement des demandes de main levées...). Concernant le crédit par signature (caution de soumission, de bonne exécution, les crédits documentaires et la ligne d'aval...etc.), ils ne représentent que 12,77% des crédits sollicités et enfin nous trouvons les crédits d'investissements qui ne représentent que 9,22% du total des crédits sollicités.

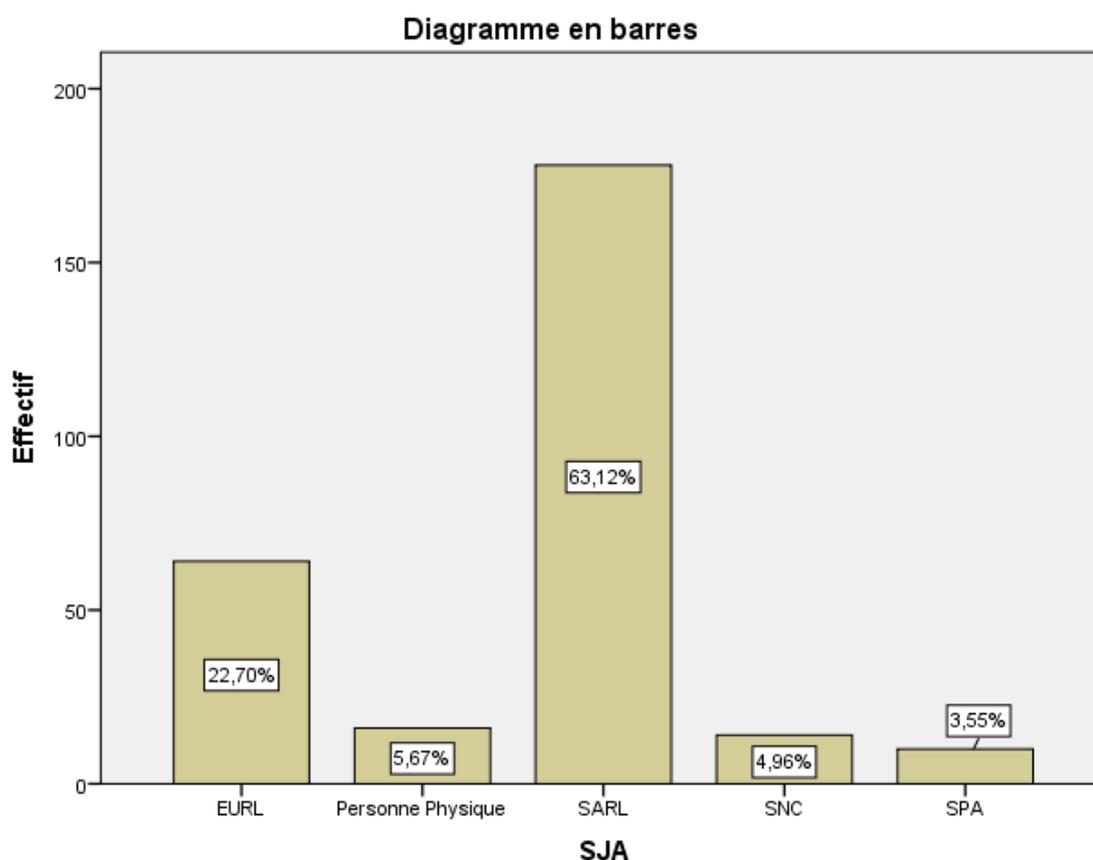
Pour vérifier les résultats que nous avons constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que le crédit sollicité soit un crédit d'exploitation, d'investissement, par signature ou autres en matière de décision d'octroi de ce dernier.
- H_1 : Il existe une différence significative.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre le fait que le crédit sollicité soit un crédit d'exploitation, d'investissement, par signature ou autres en matière d'octroi de ce dernier. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°08.

Figure N°34 : Décision D'octroi de Crédit D_O_C VS Statut Juridique S_J



Source : Elaboré par nos soins

Les résultats illustrés dans le graphique ci-dessus nous montrent que 63,12% des PME qui ont eu un accord pour leurs crédits sollicités ont une forme juridique de Société à Responsabilité Limitée, c'est la forme où plusieurs associés peuvent se réunir pour créer une entreprise et dans le cas de faillite leur responsabilité est limitée à concurrence de leur apport. En seconde position, nous trouvons l'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée avec un pourcentage de 22,70%

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Pour vérifier les résultats que nous avons constatés, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre les différents statuts juridiques en matière d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative.

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,033 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative entre les différents statuts juridiques (EURL, SARL, SNC, SPA ou une personne physique) en matière d'octroi de crédit. Le tableau du test de khi-deux est en annexe n°9

Tableau N°19 : Tableau récapitulatif des résultats du test Khi deux relatifs aux variables quantitatives

	Signification asymptotique (bilatérale)
L'Age de l'entreprise	0,000
Capacité d'endettement de l'entreprise	0,000
Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise	0,000
Autonomie Financière de l'entreprise	0,003
Rentabilité des capitaux propre de l'entreprise (ROE)	0,000
Rentabilité nette (Globale)	0,000

Source : élaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

Pour vérifier l'impact de la situation financière ainsi que l'âge de l'entreprise sur la décision de l'octroi de crédit, nous avons procédé à un test de khi-deux.

- H_0 : Il n'existe pas de différence significative entre le fait que la PME soit en bonne situation financière ou pas, rentable ou pas, ancienne ou pas, en matière d'octroi de crédit.
- H_1 : Il existe une différence significative

Le test de khi-deux nous a donné un degré de signification asymptotique (bilatéral) de 0,000 qui est inférieur à 0,05. Donc, nous rejetons la sous hypothèse nulle H_0 et nous pouvons dire qu'il existe une différence significative en matière d'octroi de crédit entre

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

le fait que la PME soit en bonne santé financière ou pas, ancienne ou pas, rentable ou pas.

Le tableau du test du khi-deux est en annexe n°10.

Tableau N° 20 : Récapitulatif des résultats du test de khi-deux concernant la dépendance entre les variables qualitatives et la décision de crédit

Variables qualitatives	L'existence d'une Relation de dépendance	
	Oui	Non
Client Multi-Agence		*
Incident de Paiement	*	
Type de Crédit	*	
Secteur d'Activité		*
Type d'Entreprise	*	
Durée de la Relation		*
Type de Relation Bancaire		*
Dossier juridique Administratif et Comptable	*	
Classement de Créance	*	
Qualification de Gérant		
Garantie Réelle		*
Garantie Financière	*	
Phase de Développement		*

Source : élaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

1.5.Synthèse des résultats préliminaire de l'étude

L'exploitation des résultats du tri à plat et tri croisé, nous a permis de faire une conclusion préalable sur notre thématique et notamment sur les questions abordées dans notre recherche.

De manière générale et à partir des résultats de tri à plat, nous pouvons faire une petite description générale de notre échantillon d'étude. Nous pouvons dire et sans surprise, que plus de la moitié sont des Petites Entreprises. La majorité des entreprises exercèrent dans le secteur de l'industrie manufacturière. Par ailleurs, 60,42% des PME sont des SARL. Le crédit dédié au cycle d'exploitation est le type le plus sollicité par les PME avec plus de 50%. La région qui représente une forte densité en matière de présence des PME est celle de l'Est. Elle est bénéficiaire de la bonification de trésor qui stipule que

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

les entreprises implantées à cette région profitent des avantages fiscaux en matière du taux d'intérêt appliqué lors de l'obtention de crédit.

En se basant sur les nombreux croisements réalisés, nous pouvons proposer des réponses préalables à nos différentes interrogations. Ces dernières peuvent se résumer dans les points suivants :

- Parmi les variables proposées dans notre étude, il existe neuf variables qualitatives (propres à la PME, liées à l'associé gérant de l'entreprise, à la nature de la relation banque – client, aux types des crédits sollicités) qui influent significativement sur la décision d'octroi de crédit ;
- L'ensemble des variables quantitatives retenues dans notre étude (L'Age de l'entreprise ; Capacité d'endettement de l'entreprise ; Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise ; Autonomie Financière de l'entreprise ; Rentabilité des capitaux propres de l'entreprise et la Rentabilité Globale) ont une influence significative sur le fait d'accorder ou non un crédit à une entreprise.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Section 02 : Analyse économétrique des déterminants de l'octroi de crédit aux PME en Algérie

2.1. Estimation du modèle

Notre modèle a pour but de déterminer les variables qui entrent dans la prise de décision d'octroi de crédit pour les PME en Algérie en utilisant la technique de la Régression Logistique Binaire.

Nous considérons le modèle suivant :

$$(A) \dots \dots \dots \text{DOC} = \beta_0 + \beta_1 \text{CMA} + \beta_2 \text{IP} + \beta_3 \text{TDC} + \beta_4 \text{SA} + \beta_5 \text{TDE} + \beta_6 \text{DR} + \beta_7 \text{AE} + \beta_8 \text{TRB} + \beta_9 \text{DAJC} + \beta_{10} \text{CDC} + \beta_{11} \text{QG} + \beta_{12} \text{GR} + \beta_{13} \text{GF} + \beta_{14} \text{PD} + \beta_{15} \text{MC} + \beta_{16} \text{RE} + \beta_{17} \text{RAF} + \beta_{18} \text{ROE} + \beta_{19} \text{RN} + \beta_{20} \text{RRN}.$$

D_O_C : Décision d'Octroi de Crédit ;

C_M_A : Client Multi-Agence ;

I_P : Incident de Paiement ;

T_D_C : Type de Crédit ;

S_A : Secteur d'Activité ;

T_D_E : Type d'Entreprise ;

D_R : Durée de la Relation ;

A_E : Age de l'entreprise ;

T_R_B : Type de Relation Bancaire ;

D_J_A_C : Dossier juridique Administratif et Comptable ;

C_D_C : Classement de Créance ;

Q_G : Qualification de Gérant ;

G_R : Garantie Réelle ;

G_F : Garantie Financière ;

P_D : Phase de Développement ;

M_C : Mouvements Confiés ;

R_E : Ratio de capacité d'endettement ;

R_A_F : Ratio d'Autonomie Financière ;

R_O_E : Return On Equity (Rentabilité des Capitaux Propres) ;

R_N : Rentabilité Nette ;

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

R_R_A : Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise.

2.1.1. Variables dépendantes

Notre étude vise à identifier les déterminants du financement bancaire aux Petites et Moyennes Entreprises, ce que nous testerons à partir du modèle logistique. La variable dépendante est l'obtention de financement bancaire. Elle est fixée à 1 si la PME a obtenu un financement de la banque et à 0 dans le cas où sa demande est refusée.

2.1.2. Variables indépendantes

Les variables indépendantes sont présentées selon les facteurs dévoilés dans le modèle théorique de recherche à savoir des variables quantitatives et des variables qualitatives.

2.1.2.1. Variables quantitatives

Dans cette catégorie, nous avons uniquement pu tirer des ratios financiers que nous avons calculés à partir des bilans, comptes de résultats et tableaux de flux de trésorerie de chaque entreprise constituant notre échantillon. L'ensemble de ces ratios sont présentés comme suit :

- Capacité d'Endettement de l'Entreprise = $\frac{\text{Dettes à Moyens et Long Termes}}{\text{Fond Propre}}$
- Autonomie financière de l'Entreprise = $\frac{\text{Fond Propre}}{\text{Total Bilan}}$
- Return On Equity (Rentabilité des Capitaux Propres) = $\frac{\text{Résultat Net}}{\text{Capitaux Propres}}$
- Rentabilité Nette = $\frac{\text{Résultat Net}}{\text{Chiffre d'Affaire}}$
- Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise = $\frac{\text{Chiffre d'Affaire}}{\text{Total Actif}}$
- L'âge de l'entreprise ;

2.1.2.2. Variables qualitatives

A ce niveau, nous avons jugé utile de préciser que ces variables sont à transformer en variables dichotomiques afin de faciliter leur manipulation et l'interprétation des résultats obtenus. Cependant, nous avons pu tirer les informations suivantes relatives aux variables qualitatives ci-après : la possibilité que le client soit un client multi-agence ; les qualifications du gérant (gérant associé ou gérant non associé) ; la disponibilité d'une

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

garantie réelle ou financière en couverture du crédit sollicité ; dans quelle phase l'entreprise est située; l'entreprise a-t-elle rencontré des difficultés de remboursement avec un incident de paiement enregistré ; le type de crédit sollicité ; le secteur d'activité dont l'entreprise exerce ; le type d'entreprise ainsi que le type de la relation bancaire (unique ou avec plusieurs banques) ; la présence d'un dossier juridique administratif et comptable complet et enfin le taux de centralisation des mouvements confiés ;

Par ailleurs, nous avons pu tirer les informations suivantes relatives aux variables qualitatives :

- ❖ La forme juridique de l'entreprise : qui prend les modalités suivantes :
 - Personne Physique « 1 » : Personne Physique ;
 - EURL « 2 » : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ;
 - SARL « 3 » : Société à responsabilité limitée ;
 - SNC « 4 » : Société en nom collectif ;
 - SPA « 5 » : Société par actions.

- ❖ Relation bancaire : qui prend les modalités suivantes :
 - Unique « 0 » : Il existe une relation exclusive entre la banque et l'entreprise ;
 - Multiple « 1 » : Ce qui signifie que l'entreprise candidate au crédit avait déjà obtenu un crédit auprès d'une autre banque de la place.

- ❖ Incident de paiement : qui prend les modalités suivantes :
 - Non « 0 » : Aucun Impayé est enregistré ;
 - Oui « 1 » : L'entreprise ayant déjà obtenu un crédit sur lequel un incident de paiement est enregistré.

- ❖ Mouvements du chiffre d'affaires confié à la banque : qui prend les modalités suivantes :
 - Néant « 0 » : Les mouvements confiés à la banque sont nulle ;
 - Partiel « 1 » : Si les mouvements confiés à la banque sont en dessous de 80% du chiffre d'affaires réalisé ;
 - Intégral « 2 » : Si les mouvements confiés à la banque sont au-delà (au-dessus) de 80% du chiffre d'affaires réalisé.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

- ❖ Type de Crédit : cette variable prend les valeurs suivantes :
 - Crédit d'exploitation « 1 » ;
 - Crédit d'investissement « 2 » ;
 - Crédit par signature « 3 » ;
 - Autres types de crédit « 4 ».
- ❖ Classement de Créance : cette variable prend les valeurs suivantes :
 - 0% « 1 » : Créances courantes, dit actifs sains, dont le recouvrement intégral de la créance dans les délais parait assuré.
 - 20% « 2 » : Créances à problèmes potentiels, dit actifs incertains (retard de paiement supérieur à 90 jours sans excéder 180 jours) et dont le recouvrement intégral dans les délais est incertain, et qui est détenues sur des entreprises qui connaissent des difficultés financières ;
 - 50% « 3 » : Créances très risqués, dit actifs préoccupants, qui est détenues sur des entreprises qui présentent un retard de paiement supérieur à 180 jours sans excéder 360 jours.
 - 100% « 4 » : Créances compromises, qui est détenues sur des entreprises qui présentent un retard de paiement supérieur à 360 jours.
- ❖ Secteur d'Activité : cette variable prend les valeurs suivantes
 - Industrie manufacturières « 1 »
 - Services « 2 »
 - BTPH « 3 » : bâtiment et travaux public ;
 - Agriculture « 4 »
 - Hydrocarbures, Energie, Mines et Services liées « 5 »
- ❖ Taille de l'Entreprise : cette variable prend les valeurs suivantes :
 - TPE « 1 » : Très petites entreprises ;
 - PE « 2 » : Petites entreprises ;
 - ME « 3 » : Moyennes entreprises.
- ❖ Garantie Réelle et Financière : qui prend les modalités suivantes :
 - Non « 0 » : Le crédit sollicité ou octroyé n'est pas couvert par une garantie ;
 - Oui « 1 » : Le crédit sollicité ou octroyé est couvert par une garantie ;

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

- ❖ Client Multi Agence : cette variable prend les valeurs suivantes :
 - Non « 0 » : L'entreprise possède un seul compte dans une seule agence ;
 - Oui « 1 » : L'entreprise possède plusieurs comptes dans plusieurs agences.

- ❖ Phase de développement : qui prend les modalités suivantes :
 - Création « 0 ».
 - Développement « 1 ».

- ❖ Dossier juridique, Administratif et Comptable : qui prend les modalités suivantes :
 - Non « 0 » : Si l'entreprise ne dispose pas d'un dossier juridique, administratif et comptable complet ;
 - Oui « 1 » : lorsque l'entreprise dispose d'un dossier juridique, administratif et comptable complet.

- ❖ Durée de la Relation : qui prend les modalités suivantes :
 - « 0 » Lorsque la durée de la relation entre la banque et son client est inférieure à 05 ans ;
 - « 1 » Lorsque la durée de la relation entre la banque et son client est supérieure à 05 ans ;

- ❖ Qualification du gérant qui prend les modalités suivantes :
 - « 0 » : gérant non qualifiés, ne dispose pas des compétences académiques et professionnelles adéquates avec l'objet de l'entreprise ;
 - « 1 » : gérant partiellement qualifié, il dispose des compétences académiques ou professionnelles ;
 - « 2 » : gérant qualifié, il dispose de toutes les compétences académiques et professionnelles adéquates avec l'objet de son entreprise.

Le tableau ci-après récapitule l'ensemble des variables qualitatives et quantitatives utiles pour l'élaboration de notre modèle.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Tableau N°21 : Tableau récapitulatif des critères qualitatifs et quantitatifs sélectionnés.

Variables Qualitatives	Variables Quantitatives
S_J : Statut Juridique ;	R_E : Ratio d'endettement ;
C_M_A : Client Multi-Agence ;	R_A_F : Ratio d'Autonomie Financière ;
Q_G : Qualification de Gérant ;	R_O_E : Return On Equity (Rentabilité des Capitaux Propre) ;
G_R : Garantie Réelle ;	R_N : Ratio de Rentabilité Nette ;
G_F : Garantie Financière ;	R_R_A : Ratio Rotation de l'Actif de l'Entreprise ;
P_D : Phase de Développement ;	Ag : Age de l'entreprise ;
I_P : Incident de Paiement ;	
T_D_C : Type de Crédit ;	
S_A : Secteur d'Activité ;	
T_D_E : Taille d'Entreprise ;	
T_R_B : Type de Relation Bancaire ;	
D_J_A_C : Dossier juridique Administratif et Comptable ;	
M_C : Mouvements Confiés ;	
D_R : Durée de la Relation ;	
C_D_C : Classement de Créance ;	

Source : élaboré par nous soin

2.2. Résultat du test de corrélation

Avant de présenter les résultats de la régression, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les résultats du test de corrélation. Ce test consiste à mesurer l'existence d'une relation causale entre les variables de l'étude.

2.2.1. Résultat du test de corrélations sur les variables quantitatives

Nous avons préalablement sélectionné un certain nombre de variables quantitatives, cependant, cette sélection n'est pas définitive. A ce niveau, nous devons tester individuellement la dépendance entre ces variables. Comme ces dernières sont toutes quantitatives, le test approprié est désormais celui de PEARSON qui permet de mesurer l'indépendance entre deux variables de type quantitative. La formule de ce test est la suivante :

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

$$r = \frac{\sum(xi - \bar{x})(yi - \bar{y})}{\sqrt{\sum(xi - \bar{x})^2 \sum(yi - \bar{y})^2}}$$

Avec :

r = Coefficient de corrélation;

x_i = Valeurs de la variable x d'un échantillon ;

\bar{x} = Moyenne des valeurs de la variable x ;

y_i = Valeurs de la variable y d'un échantillon ;

\bar{y} = Moyenne des valeurs de la variable y ;

Sous les hypothèses : $\left\{ \begin{array}{l} H_0 = \text{Il n'existe pas une association linéaire significatif ;} \\ H_1 = \text{Il existe une association linéaire significatif.} \end{array} \right.$

Tableau N°22 : Tableau récapitulatif des résultats de la corrélation entre les variables quantitatives

	L'Age de l'entreprise	Capacité d'endettement de l'entreprise	Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise	Autonomie Financière de l'entreprise	Rentabilité Nette des Capitaux Propre	Rentabilité Nette
L'Age de l'entreprise	1	0,008 (0,873)	0,028 (0,579)	,246** (0)	-0,07 (0,171)	0,026 (0,619)
Capacité d'endettement de l'entreprise	0,008 (0,873)	1	0,051 (0,323)	,337** (0,000)	-0,0088* (0,864)	0,016 (0,761)
Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise	0,028 (0,579)	0,051 (0,323)	1	,624** (0)	0,042 (0,412)	0,071 (0,167)
Autonomie Financière de l'entreprise	,246** (0)	,337** (0,000)	,624** (0)	1	-0,004 (0,931)	,154** (0,003)
Rentabilité Nette des Capitaux Propre	-0,07 (0,171)	(-) 0,0088* (0,864)	0,042 (0,412)	-0,004 (0,931)	1	,206** (0)
Rentabilité Nette	0,026 (0,619)	0,016 (0,761)	0,071 (0,167)	,154** (0,003)	,206** (0)	1

Source : élaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

A partir du tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que le coefficient de corrélation entre les variables est inférieur à 0.8, donc nous pouvons déduire l'absence d'une multi-colinéarité entre l'ensemble des variables quantitatives.

Mais pour bien formuler notre modèle et pour éviter tout problème de multi colinéarité entre les variables explicatives, nous éliminerons la variable « Autonomie financière de l'entreprise » du modèle, car c'est la seule variable qui est significativement corrélée avec les autres variables « résultat du test Khi-deux= 0,000 qui est < 0,05% » (Voir annexe n°11).

Tableau N°23 : Résultats de la corrélation entre les variables quantitatives (Après élimination de la variable autonomie financière)

		Age	Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise	Rentabilité Nette	Rentabilité Nette des Capitaux Propre	Capacité d'endettement de l'entreprise
Age	Corrélation de Pearson	1	,028	,026	-,070	,008
	Sig. (bilatérale)		,579	,619	,171	,873
	N	384	384	378	384	380
Ratio de Rotation de l'actif de l'entreprise	Corrélation de Pearson	,028	1	,071	,042	,051
	Sig. (bilatérale)	,579		,167	,412	,323
	N	384	384	378	384	380
Rentabilité Net	Corrélation de Pearson	,026	,071	1	,206**	,016
	Sig. (bilatérale)	,619	,167		,000	,762
	N	378	378	378	378	374
Rentabilité Net des Capitaux Propre	Corrélation de Pearson	-,070	,042	,206**	1	-,009
	Sig. (bilatérale)	,171	,412	,000		,864
	N	384	384	378	384	380
Capacité d'endettement de l'entreprise	Corrélation de Pearson	,008	,051	,016	-,009	1
	Sig. (bilatérale)	,873	,323	,762	,864	
	N	380	380	374	380	380

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

Après l'élimination de la variable Autonomie Financière, nous remarquons qu'il existe une corrélation significative entre la variable Résultat Net des Fonds Propres et la variable Rentabilité Financière, par conséquent nous allons procéder à l'élimination de

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

l'une de ces deux variables afin d'obtenir des variables non corrélées et les utiliser dans notre modèle.

Tableau N°24 : Résultats de la corrélation entre les variables quantitatives- (Après élimination de la variable Autonomie Financière et rentabilité des capitaux permanents)

		Age	Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise	Rentabilité Nette des Capitaux Propre	Capacité d'endettement de l'entreprise
Age	Corrélation de Pearson	1	,028	-,070	,008
	Sig. (bilatérale)		,579	,171	,873
	N	384	384	384	380
Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise	Corrélation de Pearson	,028	1	,042	,051
	Sig. (bilatérale)	,579		,412	,323
	N	384	384	384	380
Rentabilité Nette des Capitaux Propre	Corrélation de Pearson	-,070	,042	1	-,009
	Sig. (bilatérale)	,171	,412		,864
	N	384	384	384	380
Capacité d'endettement de l'entreprise	Corrélation de Pearson	,008	,051	-,009	1
	Sig. (bilatérale)	,873	,323	,864	
	N	380	380	380	380

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

Après l'élimination progressive des variables significativement corrélées, nous avons pu garder les quatre variables quantitatives ci-dessous :

- L'Age de l'entreprise (A_E) ;
- Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise (R_R_A) ;
- Rentabilité Nette des Capitaux Propre (R_O_E) ;
- Capacité d'endettement de l'entreprise (R_E).

2.2.2. Test de corrélation pour les variables qualitatives

Nous avons préalablement sélectionné un certain nombre de variables qualitatives qui influent significativement sur la variable dépendante, cependant, cette sélection n'est pas définitive. A ce niveau, nous devons tester individuellement la dépendance entre ces variables afin de vérifier la multi-colinéarité entre ces derniers pour pouvoir éliminer celles qui sont fortement corrélées, car nous ne pouvons pas inclure deux variables corrélées dans notre modèle. Comme ces deux variables sont qualitatives, le test approprié

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

est désormais celui de SPEARMAN Khi-deux qui permet de mesurer l'indépendance entre deux variables qualitatives. La formule de ce test est la suivante :

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Avec :

ρ = corrélation de Spearman ;

d_i = Différence entre les deux rangs de chaque observation ;

n = Nombre d'observation.

Sous les hypothèses : $\left\{ \begin{array}{l} H_0 = \text{Il n'existe pas une association linéaire significatif ;} \\ H_1 = \text{Il existe une association linéaire significatif.} \end{array} \right.$

Tableau N°25 : Tableau récapitulatif des résultats de la corrélation entre les variables qualitatives

	IP	SJ	DJCA	GR	GF	TDC	TDE	DR	PD	MC	QG	CDC
IP	1	,175**	0,024	,316**	0,092	,192**	-0,046	,236**	,164**	0,007	-,120*	,476**
SJ	,175**	1	-0,011	,218**	-0,009	-0,004	,140**	,189**	0,074	,109*	-,182**	0,094
DJCA	0,024	-0,011	1	0,026	0,017	-,117*	-0,014	,157**	,245**	,287**	0,077	0,087
GR	,316**	,218**	0,026	1	,218**	-0,043	0,031	,263**	-0,01	0,009	-0,002	,163**
GF	0,092	-0,009	0,017	,218**	1	,103*	0,012	-0,041	-0,044	-0,097	-0,075	-,112*
TDC	,192**	-0,004	-,117*	-0,043	,103*	1	-,157**	-0,092	-,106*	-,167**	-0,089	0,061
TDE	-0,046	,140**	-0,014	0,031	0,012	-,157**	1	,170**	,302**	,167**	-0,049	-0,044
DR	,236**	,189**	,157**	,263**	-0,041	-0,092	,170**	1	,444**	,355**	0,03	,137**
PD	,164**	0,074	,245**	-0,01	-0,044	-,106*	,302**	,444**	1	,465**	0,005	0,097
MC	0,007	,109*	,287**	0,009	-0,097	-,167**	,167**	,355**	,465**	1	-0,056	0,078
QG	-,120*	-,182**	0,077	-0,002	-0,075	-0,089	-0,049	0,03	0,005	-0,056	1	-0,066
CDC	,476**	0,094	0,087	,163**	-,112*	0,061	-0,044	,137**	0,097	0,078	-0,066	1

Source : élaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

A partir du tableau ci-dessus, nous pouvons remarquer que le coefficient de corrélation entre les variables est inférieur à 0.8. Pour plus de prudence et afin de donner plus de fiabilité aux résultats de notre régression, nous procédons à l'élimination progressive des variables corrélées en refaisant à chaque fois la matrice de corrélation afin de trouver la bonne combinaison des variables non significativement corrélés (Voir annexe n°12).

Tableau N°26 : Les résultats de la corrélation entre les variables qualitatives après l'élimination des variables significativement corrélées

	I_P	D_J_C_A	G_R	G_F	T_D_C	M_C	C_D_C	T_D_E	Q_G
I_P	1,000	,024	0,216	,092	0,192	,007	0,376	-,046	-0,12
D_J_C_A	,024	1,000	,026	,017	-0,117	0,287	,087	-,014	,077
G_R	0,216	,026	1,000	0,218	-,043	,009	0,163	,031	-,002
G_F	,092	,017	0,218	1,000	0,103	-,097	-0,112	,012	-,075
T_D_C	0,192	-0,117	-,043	0,103	1,000	-0,167	,061	-0,157	-,089
M_C	,007	0,287	,009	-,097	-0,167	1,000	,078	0,167	-,056
C_D_C	0,376	,087	0,163	-0,112	,061	,078	1,000	-,044	-,066
T_D_E	-,046	-,014	,031	,012	-0,157	0,167	-,044	1,000	-,049
Q_G	-0,12	,077	-,002	-,075	-,089	-,056	-,066	-,049	1,000

Source : élaboré par nos soins à partir des résultats obtenus de SPSS

Après l'élimination progressive des variables significativement corrélées, nous pouvons retenir les variables ci-après :

- **Q_G** : Qualification de Gérant ;
- **G_R** : Garantie Réelle ;
- **G_F** : Garantie Financière ;
- **I_P** : Incident de Paiement ;
- **T_D_C** : Type de Crédit ;
- **T_D_E** : Taille d'Entreprise ;

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

- **D_J_A_C** : Dossier juridique Administratif et Comptable ;
- **C_D_C** : Classement de Créance ;
- **M_C** : Mouvements Confiés.

2.3.Résultat de la régression

Suite à la présentation des variables préalablement sélectionnées et la réalisation des tests statistiques nécessaires, nous allons aborder dans ce qui suit, la construction du modèle de décision de crédit.

Vu que notre variable dépendante est dichotomique, nous utiliserons un modèle de régression logistique binaire. La régression logistique permet d'estimer la probabilité d'occurrence d'obtention de financement bancaire en fonction des variables indépendantes. De plus, la méthode adoptée est celle qui permet de maximiser le rapport de vraisemblance en introduisant une à une les variables d'un ordre descendant jusqu'à ce qu'on retient uniquement les variables significatives permettant d'optimiser au maximum la vraisemblance (à cet effet nous retenons que 13 variables « 04 variables quantitatives et 09 variables qualitatives »).

La méthode choisie pour l'élaboration de notre régression est la méthode logistique automatisée « Stepwise », car nous n'avons pas un ordre déterminé pour introduire les variables explicatives dans notre modèle, de plus, elle permet de conserver les meilleurs prédicteurs (facteurs explicatifs) de l'ensemble des variables incluses dans le modèle. Dans ce type de méthode, un seuil de 0,10 est toléré afin que des variables moins importantes ne soient pas totalement exclues suite à l'importance de l'association des prédicteurs avec la variable dépendante.

Afin d'entamer l'analyse des données, nous rappelons les hypothèses que nous avons avancées, pour pouvoir détecter les facteurs et les variables qui influent sur la décision d'octroi de crédit aux PME.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Hypothèses	Description
H₁ :	Les variables qui déterminent la décision de crédit sont des variables qualitatives et quantitatives ;
H₂ :	Les caractéristiques spécifiques des Petites et Moyennes Entreprises ont un impact négatif sur la prise de décision en matière d'octroi de crédit ;
H₃ :	La présentation d'une garantie que ce soit réelle ou financière augmente les chances d'accéder au crédit ;
H₄ :	La fiabilité des informations financières augmente la probabilité d'octroi de crédit.

La fonction de décision de crédit estimée est la suivante :

Notons p la probabilité de l'octroi du crédit. L'estimation du modèle nous conduit à l'équation suivante :

$$(A) \dots \dots \dots \text{Log} \left(\frac{P}{1-P} \right) = \text{Log} (\text{DOC})$$

$$(A) \dots \dots \dots \text{Log} (\text{DOC}) = \beta_0 + \beta_1 \text{IP}(1) + \beta_2 \text{TDC}(1) + \beta_3 \text{TDC}(2) + \beta_4 \text{TDC}(3) + \beta_5 \text{TDE}(1) + \beta_6 \text{TDE}(2) + \beta_7 \text{DAJC}(1) + \beta_8 \text{CDC}(1) + \beta_9 \text{CDC}(2) + \beta_{10} \text{CDC}(3) + \beta_{11} \text{GR}(1) + \beta_{12} \text{GF}(1) + \beta_{13} \text{MC}(1) + \beta_{14} \text{MC}(2) + \beta_{15} \text{QG}(1) + \beta_{16} \text{QG}(2) + \beta_{17} \text{RE} + \beta_{18} \text{AE} + \beta_{19} \text{ROE} + \beta_{20} \text{RRA}.$$

Le modèle de régression sera réalisé en introduisant pas à pas toutes les variables qualitatives et quantitatives présentées dans les tests statistiques précédents.

Toutes les analyses statistiques sont effectuées à l'aide du logiciel SPSS. Nous présenterons dans la fonction ci-après les résultats de la régression (voir annexe N°13) :

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Tableau N° 27 : Tableau récapitulatif des paramètres estimés

Paramètres estimés	
$\hat{\beta}_0$	-2,636
$\hat{\beta}_1$	2,216
$\hat{\beta}_2$	-2,153
$\hat{\beta}_3$	1,284
$\hat{\beta}_4$	-2,845
$\hat{\beta}_5$	1,284
$\hat{\beta}_7$	2,458
$\hat{\beta}_9$	-1,455
$\hat{\beta}_{11}$	1,119
$\hat{\beta}_{18}$	0,049

Source : Elaboré par nos même

A la lumière des résultats de la régression logistique, notre fonction de décision de crédit est la suivante :

$$(A) \dots \dots \dots \text{Log (DOC)} = -2,636 + 2,216 \text{ IP}(1) - 2,153 \text{ TDC}(1) - 2,845 \text{ TDC}(3) + 1,284 \text{ TDE}(1) + 2,458 \text{ DAJC}(1) - 1,455 \text{ CDC}(2) + 1,119 \text{ GR}(1) + 0,049 \text{ AE.}$$

2.3.1. Significativité des variables :

Tableau N° 28 : Significativité des variables qualitatives

N°	Variables	Coefficient de Significativité
1	D_J_C_A(1)	,000
2	G_R(1)	,015
3	G_F(1)	,100
4	T_D_C(1)	,000
5	T_D_C(2)	,770
6	T_D_C(3)	,000
7	T_D_E(1)	,034
8	T_D_E(2)	,327
9	M_C(1)	,436
10	M_C(2)	,100
11	C_D_C(1)	,582
12	C_D_C(2)	,043
13	C_D_C(3)	,999

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

14	I_P(1)	,000
15	Q_G (1)	,609
16	Q_G(2)	,497

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

L'analyse de la fonction de décision d'octroi de crédit nous permet d'avancer avec un seuil de significativité (de confiance) de 95% les principales déductions suivantes :

Les ratios (Q_G, R_R_A, R_E, GF, MC) n'ont pas été retenus dans la fonction finale de Décision d'Octroi de Crédit, ils ont été éliminés suite à leur faible niveau de significativité dans le modèle ;

La signification des signes des coefficients des variables retenues est en concordance avec la logique financière sauf pour la variable « type de crédit » qui est négatif. En effet, pour la variable C_D_C (1) et selon la codification interne des variables par le logiciel SPSS, la sollicitation d'un crédit d'investissement influe négativement sur la décision d'octroi de crédit. Concernant la variable T_D_C (3), si la demande de crédit est de type autres (retraitement, prorogation, recours sur crédit d'investissement...), nous allons l'éliminer cette variable du modèle final, car notre étude a été élaborée durant la période de la pandémie COVID-19 qui a été caractérisée par une forte demande des crédits de retraitement et de report suite aux directives de la Banque d'Algérie (instruction 05/2020).

Tableau N° 29 : Significativité des variables quantitatives

Variables	Coefficient de Significativité
L'Age de l'entreprise (A_E)	,035
Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise (R_R_A)	,494
Rentabilité Nette des Capitaux Propre (R_O_E)	,100
Capacité d'endettement de l'entreprise (R_E)	,326

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Concernant les variables quantitatives, la variable « l'Age de l'entreprise » est la seule qui a été retenue à un seuil de confiance de 95%, car son p-value est inférieur à 5%. Nous remarquons aussi que leur poids de contribution dans l'équation de la décision d'octroi de crédit est faible par rapport aux facteurs qualitatifs déjà retenus. Cependant, les variables « Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise, Rentabilité Nette des Capitaux Propres et Capacité d'endettement de l'entreprise » n'ont pas un effet significatif sur la décision d'octroi de crédit par les banques algériennes, car ces dernières évitent de prendre beaucoup de risque et préfèrent fonder leurs décisions essentiellement sur la présence de garanties.

Il est à signaler que le poids de chaque variable n'a pas de significativité économique, mais nous nous intéressons aux signes de ces variables (positifs ou négatifs).

2.3.2. Modelé final de l'estimation :

(A)..... $\text{Log}(\text{DOC}) = -2,636 + 2,216 \text{IP}(1) + 1,284\text{TDE}(1) + 2,458 \text{DAJC}(1) - 1,455 \text{CDC}(2) + 1,119 \text{GR}(1) + 0,049 \text{AE}$.

Sur les seize variables qualitatives, six (06) sont désormais significatives à un seuil de significativité de 5% car leur p-value est nettement inférieur à ce seuil ;

Toutes les variables qualitatives possèdent plus ou moins le même coefficient, ce qui signifie qu'elles ont un poids relativement égal dans la décision de l'octroi de crédit ;

- Dossier juridique administratif et comptable « DJAC » : Cette variable a une corrélation positive avec la variable expliquée, si la PME présente un dossier juridique, comptable et administratif complet et sans réserves leur probabilité d'obtenir un avis favorable à sa demande de crédit augmente significativement. Autrement dit, si l'entreprise fournit des documents complets et valides, ceci influera positivement sur sa relation avec sa banque et minimisera le problème d'asymétrie d'information entre les deux parties et se répercutera positivement sur la décision d'octroi du crédit ;

- Incident de paiement « IP (1) » : Il existe une corrélation positive entre cette variable et la décision d'octroi de crédit, c'est-à-dire, si la PME enregistre un défaut de paiement sur un crédit déjà octroyé, la banque qui a accordé ce crédit va essayer d'aider

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

l'entreprise via des crédits de retraitement ou de consolidation afin de lui permettre d'assigner la situation et pouvoir faire face à ces prochains engagements. De plus, les PME en Algérie ont bénéficié de plusieurs avantages en matière d'aide pour les entreprises en difficulté à travers le rééchelonnement, le report et la consolidation de leurs dettes surtout dans la période de la pandémie de Covid-19 entre les années 2020 et 2022. Cette période correspond à la période durant laquelle notre échantillon de recherche a été constitué. Donc, le fait que la PME enregistre un incident de paiement va influencer positivement sur la décision d'octroi de crédit ;

- Garantie réelle « GR (1) » : Une PME qui offre en couverture de sa demande de crédit une garantie réelle (tangible) aura plus de chance d'avoir un accord favorable à sa demande de crédit, car dans le cas où l'entreprise ne peut pas honorer ses engagements, la banque peut mettre en jeu la garantie proposée afin de pouvoir faire face à cette créance. Cette corrélation positive entre la variable expliquée et la proposition d'une garantie réelle en couverture du crédit sollicité veut dire que l'emprunteur (une PME) qui offre une garantie tangible est moins susceptible de faire défaut, car cette garantie peut donner plus de sécurité aux banques et réduit le risque.

- Taille de l'entreprise « TDE (1) » : la taille de l'entreprise a un impact positif et significatif sur la décision de crédit. Notons que 54% de notre échantillon est constitué des PE, nous constatons que c'est le type de la taille qui influe le plus sur la décision d'octroi de crédit ;

- Classement de créance « CDC (2) » : selon la réglementation de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16-02-2014, une créance est considérée comme une créance classée, si elle présente l'une des caractéristiques suivantes :

- Un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel ;
- Des impayés depuis plus de trois mois. Ces dernières sont réparties en trois catégories :
 - 1- Créances à problèmes potentiels ;
 - 2- Créances très risquées ;
 - 3- Créances très compromises ;
 - 4- Plus une quatrième catégorie des créances non classées (créance signe).

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Dans notre modèle les créances non classées et celle à problème potentiels n'ont pas d'impact sur la décision de crédit, contrairement aux créances très risquées qui ont un impact négatif sur la décision d'octroi de crédit, c'est à dire la variable classement de créance est négativement corrélée avec la variable expliquée « décision d'octroi de crédit ».

- Type de crédit « TDC (1) » : nous pouvons dire que la variable type de crédit (1) qui signifie que le crédit sollicité est un crédit d'investissement influe positivement sur la décision d'octroi de crédit, contrairement aux autres types de crédit qui n'ont aucun impact sur cette dernière.

- Type de crédit « TDC (3) » : dans cette variable, le type de crédit qui a un impact significatif sur la décision de crédit est celui du groupe autres crédits (regroupant tous les types sauf l'exploitation et l'investissement et les crédits par signature). Il s'agit notamment des crédits de consolidation et de retraitement. Comme nous l'avons signalé auparavant, notre étude a été réalisée entre (2020 – 2022), période durant laquelle ce type de crédit a vu un accroissement rapide à cause de la pandémie COVID 19, ce qui a engendré la baisse de l'activité économique nationale et internationale. Durant ces trois (3) années, plusieurs PME étaient dans l'incapacité d'honorer leurs différents engagements. Suivant les directives et les instructions de la Banque d'Algérie visant à aider les PME afin de faire face à cette crise, les banques se sont retrouvées dans l'obligation de retraiter les créances de leurs clientèles en difficulté pour leur permettre de continuer leur activité.

- Age de l'entreprise « AE » : concernant la variable âge, nous pouvons dire que plus l'entreprise avance dans son cycle de vie (démarrage, croissance, maturité-déclin ou transmission- propulsion), plus leur chance d'obtenir un crédit (que ce soit d'exploitation ou d'investissement) augmente davantage. Ceci est expliqué par le fait qu'au fil des années, l'entreprise va acquérir plus d'expérience en matière de gestion.

2.4. Validation du modèle

Nous venons d'estimer précédemment notre modèle de décision d'octroi de crédit (D_O_C) qui permet d'attribuer un pourcentage (une probabilité π) pour chaque

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

entreprise (PME), et ce par rapport à un ensemble de données (variables indépendantes) d'ordre quantitatif et qualitatif. Cependant, le modèle ainsi estimé n'est pas toujours valable, il convient alors d'analyser ses performances et de le valider. Nous allons mener notre validation sur les deux échantillons : d'apprentissage (modèle de base) et de validation comme suit :

2.4.1. Tests de validation du modèle de base

Nous allons en premier lieu, vérifier la qualité de notre modèle par rapport à l'échantillon de base sur lequel la régression a été effectuée.

2.4.1.1. Matrice de confusion

Le tableau de décision d'octroi de crédit aux PME de l'échantillon de base (le modèle nul) se présente comme suit :

Tableau N° 30 : Tableau de Classification (matrice de confusion du modèle de base)

Observations		Prévisions		
		Décision d'Octroi de Crédit		Pourcentage correct
		REJET	ACCORD	
Décision d'Octroi de Crédit	REJET	0	102	0,0
	ACCORD	0	278	100,0
Pourcentage global				73,2

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

Ce modèle est appelé aussi le modèle nul, car aucune variable utilisée dans l'étude n'est incluse. Il est utilisé afin de connaître l'impact de l'introduction des variables dans l'étude ou bien le pouvoir de prédiction du modèle.

Dans notre étude nous avons observé 102 dossiers qui ont eu un rejet dans leurs demandes de crédit et qui non pas été prédit correctement par le modèle logistique de base alors que 278 de dossiers qui ont eu un accord pour leurs demandes ont été prédit correctement par le modèle logistique nul, ce qui revient à dire que notre modèle de base a prédit 73,2% des cas correctement et un taux d'erreur de 26,8%.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

2.4.1.2. Teste significativité global du modèle de base

Nous allons tester la significativité du modèle sans l'introduction des variables en gardant uniquement la constante.

Tableau N° 31 : Test de significativité globale du modèle de base

	A	E.S.	khi-deux (Wald)	degré de liberté	coefficient de significativité (p-value).
Constante	1,003	,116	75,017	1	,000

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

A travers le tableau ci-dessus, nous pouvons écrire l'équation du modèle nulle comme suit : $\text{Log}(D_O_C) = 1,003$

Nous pouvons dire que le modèle nul est globalement significatif car le résultat du test de Khi-deux est de 75.017 avec un 01 seul degré de liberté. Le P-value associé au modèle est nettement inférieur au seuil de significativité de 0.05%.

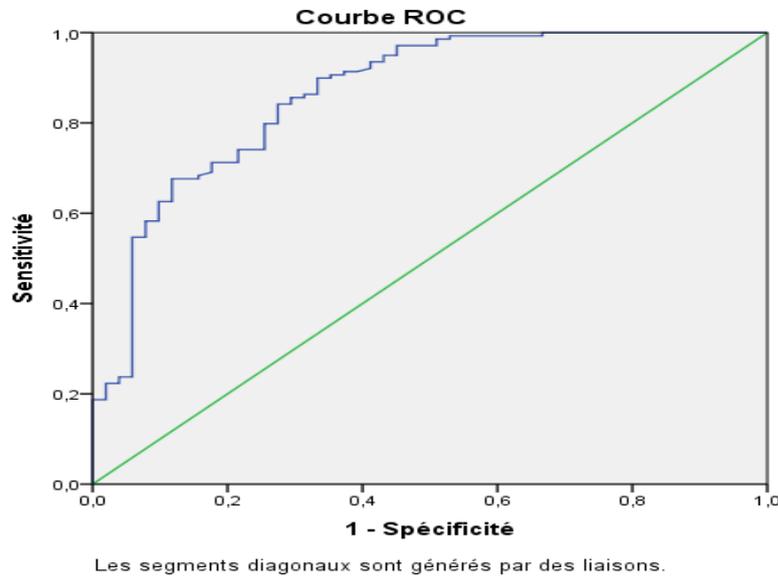
2.4.2. Tests de validation du modèle de validation

Afin de pouvoir se prononcer d'une façon définitive sur la qualité de notre modèle de validation quant à son bon fonctionnement et éventuellement par rapport au bon classement concernant la décision d'octroi de crédit relative aux petites et moyennes entreprises, nous comptons nous servir à présent, de notre échantillon de validation pour valider les résultats qui sont à priori, très satisfaisants.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

2.4.2.1. La courbe ROC

Figure N°35 : Représentation de la courbe ROC pour l'échantillon de validation.



Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

La courbe Receiver Operating Characteristic (fonction d'efficacité du récepteur) est utilisée pour évaluer la sensibilité et la spécificité d'un modèle :

- La sensibilité mesure le taux du vrai positif, c'est-à-dire, la probabilité que l'entreprise bénéficie d'un accord sachant qu'en réalité, elle a eu un accord sur la demande de crédit sollicité ;
- La spécificité représente le taux de vrai négatif, c'est-à-dire, la probabilité que l'entreprise ait un refus et qu'en réalité, elle a eu un rejet pour sa demande introduite ;
- (1- spécificité) : représente le taux de faux positif.

La courbe ROC relative à l'échantillon de validation est également située largement au-dessus de la diagonale. Quant à la surface en-dessous de la courbe, elle est désormais de 0,864 et avoisine de l'unité (de un 1) (Voir Annexe n°17). Le modèle procure un résultat très satisfaisant même par rapport à un échantillon autre que l'échantillon sur lequel il a été construit.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

2.4.2.2. Matrice de confusion

Le tableau de décision d'octroi de crédit aux PME de l'échantillon de construction se présente comme suit :

Tableau N° 32 : Tableau de Classification (matrice de confusion du modèle de validation)

		Prévisions		
		Décision d'Octroi de Crédit		Pourcentage correct
		REJET	ACCORD	
Décision d'Octroi de Crédit	REJET	58	44	56,9
	ACCORD	14	264	95,0
Pourcentage global				84,7

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

Ce tableau permet de connaître le nombre de bonnes et de mauvaises prédictions. En se basant sur les variables retenus dans notre modèle, nous pouvons arriver à discriminer entre la décision d'accorder ou de rejeter une demande de crédit à hauteur d'un pourcentage correcte de 84,7% et nous pouvons dire que notre modèle a prédit 84,7% des cas correctement.

- Le taux de bon prédiction de la décision favorable de la demande de crédit introduite est égal à 95% (c'est-à-dire que le modèle a prédit correctement 264 cas et il s'est trompé sur 14 cas) ;
- Le taux de bon prédiction de la décision de rejet de la demande de crédit introduite est égal à 56,9% (c'est-à-dire que le modèle a prédit correctement 58 cas et il a trempé à 44 cas) ;

En outre, nous pouvons aussi avancer les constats suivants :

- Le taux d'une fausse prédiction de type I : (type I= le taux de bon prédiction de la décision de rejet de la demande de crédit introduite) relative à la décision de rejet dont le modèle a attribué une décision favorable est de 43,1% ;
- Le taux d'erreur (une décision favorable devrait être attribuée or que la modèle a attribué une décision de rejet) ou autrement dit le taux d'une fausse prédiction est de 5% ;
- Malgré le fait que le taux d'une fausse prédiction de type I est relativement élevé, nous pouvons dire que la capacité de prédiction de notre modèle (84,7%) reste très satisfaisants.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

2.4.2.3. Test de significativité global du modèle de validation

Nous allons tester la significativité globale du modèle prédit avec l'introduction de toutes les variables. Le tableau ci-dessous nous montre le résultat du test Khi deux relatif au modèle prédit.

Tableau N° 33 : Résultat du Test de spécification du modèle de validation

	Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape	171,559	20	,000
Bloc	171,559	20	,000
Modèle	171,559	20	,000

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

Nous pouvons constater que le résultat du test Khi-deux est égal à 171.559 et leur p-value respective =0,000 est nettement inférieur à 5%. A cet effet, nous pouvons dire que le modèle est globalement significatif.

Tableau N° 34 : Résultat Récapitulatif du modèle de validation

-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
270,519	,363	,528

Source : Elaboré par nos soins à partir des résultats de logiciel SPSS

Les résultats du tableau ci-dessus montrent qu'entre 36,3% et 52,8% de la décision d'octroi de crédit est expliquée collectivement par les 20 variables introduites dans le modèle (Voir annexe n°18)

Finalement, en se basant sur l'ensemble des méthodes de validation effectuées sur les deux différents échantillons, nous pouvons juger que le modèle que nous avons construit est d'une très bonne qualité qui permet de procurer des résultats crédibles et satisfaisants. Le modèle est désormais valide pour être utilisé.

La principale limite que nous pouvons soulever à ce niveau, réside dans notre incapacité de valider la robustesse de notre modèle dans le temps. En effet, il aurait été judicieux de tester les capacités de notre modèle à prévoir la défaillance sur un autre échantillon appartenant à un intervalle de temps ou une période postérieure à laquelle appartient l'échantillon de construction.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

2.5. Réponses aux hypothèses

2.5.1. Première hypothèse

La première hypothèse suppose que « Les variables qui déterminent la décision de crédit sont des variables qualitatives et quantitatives ». Cette dernière est une proposition de réponse à la première sous question « Les variables qui déterminent la décision de l'octroi de crédit sont-elles des variables spécifiques à la banque ou universelles ? ».

En plus des résultats du tri croisé, les résultats de notre modèle de régression nous ont permis de faire les conclusions suivantes :

- Les variables qualitatives affectent plus sur la décision d'octroi de crédit que les variables quantitatives ;
- Les variables qualitatives indépendantes « DJAC ; IP ; TDC ; TDE ; CDC et GR » ont chacune d'entre elles un impact relatif sur la variable dépendante qui est la décision de crédit.

A partir de ce que nous venons de présenter **nous pouvons confirmer notre première hypothèse.**

2.5.2. Deuxième hypothèse

Quant à la deuxième hypothèse, elle suppose que « Les caractéristiques spécifiques des Petites et Moyennes Entreprises ont un impact négatif sur la prise de décision en matière d'octroi de crédit ». Cette dernière est une proposition de réponse à la deuxième sous question : « Le profil spécifique des PME influence-t-il sur la décision de financement ? ».

A travers l'analyse réalisée sur les variables ainsi que les résultats de la régression, nous avons pu conclure que les caractères spécifiques de la PME n'ont pas tous le même degré d'influence sur la décision d'octroi de crédit.

Donc, **nous pouvons confirmer partiellement notre deuxième hypothèse.** Ces caractères sont les suivantes :

S_A : Secteur d'Activité ;

T_D_E : Type d'Entreprise ;

D_R : Durée de la Relation ;

A_E : Age de l'entreprise ;

R_R_A : Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise.

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

P_D : Phase de Développement ;

2.5.3. Troisième hypothèse

La troisième hypothèse suppose que « La présentation d'une garantie que ce soit réelle ou financière augmente les chances d'accéder au crédit ». C'est une proposition de réponse à la troisième sous question : « La présence d'une garantie réelle ou financière peut-elle augmenter les chance d'une PME d'avoir une décision favorable sur le crédit sollicité ? ».

En réponse à cette sous question, nous allons se baser sur les résultats de tri croisé ainsi que les résultats de notre régression. A travers ces résultat, nous pouvons conclure que le fait de proposer une garantie réelle en couverture de crédit sollicité augmente significativement la chance que l'entreprise obtienne son crédit, contrairement à la garantie financière qui n'influe pas significativement sur la décision de crédit.

Donc, nous pouvons confirmer partiellement notre troisième hypothèse.

2.5.4. Quatrième hypothèse

La quatrième hypothèse stipule que « La fiabilité des informations financières augmente la probabilité d'octroi de crédit ». Cette dernière est une proposition de réponse à la troisième sous question : « La pertinence des informations financières produites par l'entreprise explique-t-elle son obtention du crédit bancaire ?

La présentation d'un dossier comptable complet et fiable (agrée par les autorités compétentes) permet d'analyser la situation financière actuelle et future (à travers le calcul des différents ratios) afin de constituer une image fiable sur la santé de l'entreprise.

Dans notre étude les variables « Ratio de Rotation de l'Actif de l'Entreprise (R_R_A) ; Rentabilité Net des Capitaux Propre (R_O_E) ; Capacité d'endettement de l'entreprise (R_E) » qui représentent les ratios les plus pertinents et usuels utilisés pour mesurer la rentabilité d'une entreprise n'ont pas un effet sur la décision d'octroi de crédit.

D'après ce que nous venons de présenter, **nous confirmons partiellement notre quatrième hypothèse.**

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Conclusion du chapitre 04

L'objectif de ce chapitre était d'apporter des réponses à notre problématique de départ ainsi qu'aux différents questionnements et donc de vérifier nos hypothèses. Nous avons essayé d'expliquer l'ensemble des outils, méthodes, étapes et variables de notre recherche empirique, ainsi que son positionnement dans la littérature existante.

Notre étude a été réalisée sur un échantillon de 384 petites et moyennes entreprises. Nous avons utilisé des outils statistiques (tri à plat et tri croisé, régression logistique) afin de pouvoir apporter une réponse à notre question principale.

A cet effet, nous avons essayé de construire notre modèle de la meilleure des manières possibles afin de respecter les étapes préliminaires précédant l'estimation du modèle telles que la présentation et la sélection des données, ainsi que les tests statistiques de dépendance et de corrélation. Nous avons utilisé vingt (20) variables dont onze (13) qui ont été retenues pour la vérification de nos hypothèses portant sur la décision d'octroi de crédit par les banques en Algérie.

Les résultats de notre étude ont montré que dans la détermination de la probabilité d'octroi du crédit, nous pouvons relever les points suivants :

- Les caractères spécifiques de la PME n'ont pas toutes le même degré d'influence sur la décision d'octroi de crédit ;
- Le fait de proposer une garantie réelle en couverture du crédit sollicité augmente significativement la chance de l'entreprise d'obtenir son crédit, contrairement à la garantie financière ;
- La santé financière de la relation n'a pas un rôle important ou significatif sur la décision d'octroi de crédit ;
- Il existe deux groupes de variables qui influent sur l'obtention de financement bancaire pour les PME en Algérie. Il s'agit des variables d'ordre qualitatifs et quantitatifs.

Les résultats de notre régression confirment d'abord l'importance de présenter :

- **Un dossier Juridique, Comptable et Administratif** : afin de minimiser l'asymétrie d'information qui existe entre l'emprunteur qui la PME et sa banque ;
- **Une Garantie Réelle** : qui servira de couverture du crédit sollicité ;

CHAPITRE 04 : ETUDE EMPIRIQUE SUR LES VARIABLES QUI INFLUENT SUR LA PRISE DE DECISION EN MATIERE D'OCTROI DE CREDIT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Ils mettent également en lumière l'importance des facteurs suivants :

- **Type de crédit** : notamment les crédits d'exploitation et de retraitement ;
- **Taille de l'entreprise** ;
- **Classement de créance** ;
- **L'existence d'un incident de paiement et l'âge de l'entreprise.**

Nous avons clôturé ce chapitre en abordant les techniques les plus essentielles de validation du modèle et de son bon fonctionnement sur des échantillons différents, et ce afin de se prononcer définitivement sur la qualité du modèle estimé. Notre modèle qui a été développé à partir de la régression logistique et l'analyse des composantes multiples, a prédit correctement plus de 84,7% des cas. Ce niveau de précision peut être considéré comme très appréciable. Aussi, les résultats montrent qu'entre 36,3% et 52,8% des décisions favorables d'octroi de crédit sont expliquées collectivement par les 20 variables introduites dans le modèle.

Conclusion générale

Conclusion Générale

L'objectif de notre recherche consistait dans le fait de cerner les facteurs qui influent sur l'obtention de financement bancaire pour les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie. Plus précisément, cette étude a pour but de déterminer les éléments pris en compte par la banque lors de la décision d'octroi d'un crédit à des entreprises de petite et moyenne taille.

Dans la partie théorique de notre recherche, nous avons mis l'accent sur le concept de la PME ainsi que les différents modes de financement adéquats à ce type d'entreprise. De plus, nous avons présenté les différents facteurs qui peuvent impacter la décision de l'octroi du crédit. Dans la deuxième partie, nous avons d'abord mis en avant à travers des statistiques publiées par le ministère de l'Industrie et des Mines entre 2010 et 2020 le poids, l'importance et le rôle des PME en Algérie. Ensuite, nous avons expliqué les différents obstacles et difficultés qui entravent la création et le développement de ce type d'entreprises. Enfin, nous avons pu apporter une réponse à la question principale de notre problématique grâce à notre étude empirique.

Il n'existe pas de définition communément admise pour le concept de PME, or plusieurs définitions qui diffèrent dans l'espace et dans le temps et suivant chaque pays ont été données à cette catégorie d'entreprises. En Algérie, une PME est définie comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 4 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 01 milliard de dinars algériens.

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises sont les mêmes que ceux des grandes entreprises. Cependant, l'utilisation de ces modes ne se fait pas par la même manière pour toutes les entreprises. Les PME préfèrent se financer par leurs propres ressources et lorsque ses fonds sont insuffisants, ce qui est le cas pour les PME à forte croissance, le recours à l'endettement et en particulier l'endettement bancaire, est privilégié par rapport à l'ouverture du capital. Pour la banque, les facteurs d'octroi de crédit sont très complexes à déterminer notamment pour les petites et moyennes entreprises. Cette dernière se base sur une analyse économique et financière, sur un diagnostic culturel, juridique et fiscal et sur un diagnostic personnel et stratégique afin de

CONCLUSION GENERALE

pouvoir faire une appréciation globale du risque encouru et aboutir à une décision sur le financement sollicité.

Nous avons estimé que le montage d'un modèle de régression logistique pourra nous aider à apporter une réponse à notre problématique. L'intérêt que nous portons pour la méthode économétrique de la régression logistique, réside dans le fait qu'elle permet d'étudier le phénomène et de donner des explications sur l'impact de chaque variable. Les résultats des analyses statistiques sont basés sur des données d'un échantillon de 384 PME collectées entre l'année 2020 et 2021. Ces données nous ont permis d'élaborer un modèle d'octroi de crédit bancaire aux PME qui se compose de deux types de variables indépendantes afin de pouvoir expliquer la variable dépendante (la décision d'octroi de crédit). Le premier type englobe les facteurs qualitatifs : la disponibilité et la qualité des informations comptables, administratives et juridiques, la proposition d'une garantie réelle et financière en couverture du crédit sollicité, la taille (type d'entreprise), le classement de la créance (la créance de l'entreprise est classée et approvisionnée ou non), l'existence d'un incident de paiement, la qualification du gérant (compétences nécessaires pour pouvoir gérer l'entreprise), le type de crédit sollicité (pour combler le besoin d'exploitation ou d'investissement), mouvements confiés (l'intégralité de son chiffre d'affaire ou une partie ?). Le deuxième type est composé des variables quantitatives, les ratios financiers (rentabilité économique et financière, Autonomie financière).

A travers notre recherche et avant de proposer une réponse à notre problématique, nous avons pu constater en premier lieu ce qui suit :

- La région de l'EST est celle qui représente la plus forte densité en matière de présence des PME. Cette dernière est bénéficiaire de la bonification de trésor qui stipule que les entreprises sises à cette région profitent des avantages fiscaux en matière du taux d'intérêt appliqué lors de l'obtention du crédit.
- 60,42% des entreprises de notre échantillon d'étude ont la forme juridique d'une SARL ;
- Le crédit dédié au cycle d'exploitation est le type de crédit le plus demandé par les PME, car 50% de ces dernières l'ont sollicité ;
- Il existe neuf variables qualitatives qui influent significativement sur la décision d'octroi de crédit ;

CONCLUSION GENERALE

- L'ensemble des variables quantitatives retenues dans notre étude ont une influence significative sur la décision d'octroi du crédit.

A l'effet d'apporter une réponse à notre problématique et après vérification de nos hypothèses de recherche et la réalisation des tests nécessaires dont le détail est présenté dans la deuxième section du quatrième chapitre, nous pourrions donc confirmer notre première hypothèse et dire que la décision d'octroi de crédit dépend de plusieurs variables, qualitatives et quantitatives.

1- Les variables qualitatives qui ont un effet positif et significatif sur la décision d'octroi de crédit sont les suivantes :

- La présentation d'un **dossier Juridique, Comptable et Administratif** pour minimiser l'asymétrie d'information qui existe entre la PME (emprunteur) et la banque ;

- La proposition d'une **Garantie Réelle**, qui est une variable reconnue non seulement dans les pays en développement mais aussi dans les pays industrialisés qui sert de couverture du crédit sollicité ;

- **Le Type de Crédit** sollicité par la PME notamment les crédits d'exploitation et de retraitement ;

- Le rôle de la **Taille de l'Entreprise** : Les résultats de notre étude ont montré que les très petites entreprises investissent moins et se financent essentiellement avec leurs ressources propres et l'aide de l'état. A l'inverse, les PE et les ME réalisent plus d'investissements et leurs besoins de financement sont plus importants étant donné l'importance de leurs activités ;

- **Classement de Créance** : Car les créances classées reflètent les difficultés financières que l'entreprise traverse et donne une idée sur le pouvoir d'emprunt de l'entreprise ;

2- Les variables quantitatives qui ont un effet positif et significatif sur la décision d'octroi de crédit sont les suivantes :

- **L'existence d'un Incident de Paiement** : si l'entreprise se trouve dans l'incapacité d'honorer ses engagements ;

CONCLUSION GENERALE

- **L'âge de l'entreprise** : Car plus l'entreprise progresse ou avance dans son cycle de vie, plus l'entreprise prend une expérience dans son domaine d'activité.

Pour les trois autres hypothèses, nous pouvons les confirmer partiellement, car premièrement la fiabilité des informations financière qui est représentée par les documents comptables ainsi que par les ratios de rentabilité, n'ont pas tous un effet significatif sur la décision d'octroi de crédit par les banques algériennes. Deuxièmement, la présence des garanties financières et réelles n'ont pas le même effet sur la décision de crédit, car les établissements financiers évitent de prendre beaucoup de risque et préfèrent fonder leurs décisions essentiellement sur la présence de garanties. Troisièmement, les caractéristiques spécifiques des PME n'ont pas le même degré d'influence sur la décision d'octroi de crédit.

Enfin, nous pouvons dire que les variables de notre modèle montrent que les banques en Algérie ne prennent pas en considération tous les facteurs afin de statuer sur une demande de crédit. Il existe plusieurs autres éléments qui ont aussi un poids considérable dans la décision de l'octroi de crédit et que les banques doivent les intégrer pour aboutir à des décisions fiables.

Limites de la recherche

Notre recherche a été confrontée aux difficultés suivantes :

- La période d'étude : qui a coïncidé avec la pandémie de COVID-19, une période durant laquelle la plupart des entreprises algériennes ont connu des difficultés notamment les PME. Ceci a dû réduire la pertinence de nos résultats et la fiabilité notre modèle ;
- L'accès aux données : nous avons été obligés d'exploiter des données papiers vu l'absence d'une base de données numérique facilement exploitable ;
- La taille de l'échantillon : nous avons retenu un échantillon de 384 PME, ce qui nous a permis de généraliser nos résultats sur l'ensemble des PME algériennes avec un seuil de confiance de 95%. L'élargissement de l'échantillon à 2045 PME aurait pu nous permettre d'avoir un degré de certitude de 99%, cependant, l'accès difficile aux informations relatives aux PME nous a rendu la tâche difficile et nous a mis dans l'obligation de retenir seulement 384 PME.

Malgré ces limites, dans l'ensemble, les résultats de cette étude demeurent pertinents et importants pour une meilleure compréhension des variables qui permettent

CONCLUSION GENERALE

d'expliquer la décision d'octroi de crédit aux PME en Algérie et donnent des pistes pour des recherches futures qui permettront de s'approfondir dans ce sujet.

Perspectives de recherche

Plusieurs pistes de recherche se dégagent de notre travail notamment :

- Une étude sur les déterminants d'octroi de crédit par secteur d'activité peut être réalisée afin de rendre les décisions des banques en matière d'octroi de crédit plus judicieuses ;
- Une étude sur la finance islamique comme une solution pour la problématique de financement des petites et moyennes entreprises à travers ses différentes formules et produits ;
- Une étude sur les déterminants d'octroi de financement aux Petites et Moyennes Entreprises au sein des sociétés de capital-risque ;
- Une modélisation constituée par les déterminants de financement aux PME par les banques conventionnelles, islamiques et les sociétés de capital-risque.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

- ABDELJALIL, N. (2002). Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : manuel & études de cas. Edit Consulting.
- ADAIR, P., & FHIMA, F. (2013). Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques et rationnement du crédit. *Revue Internationale PME*, p. 26.
- ADAIR, P., & HAMAD, Y. (2004). Analyse économique et développement. Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb. Marrakech.
- ALEXANDRE, H., & BUISSON. (2010). L'impact de la crise sur le rationnement du crédit des PME françaises. *Cahier de recherche de DRM (02010-06)*.
- ALIA, Y. (2014). The effectiveness of SME adoption as a strategic option to solve unemployment problem in the arab world, an example of Algeria. *International Journal of Busness and Social science*, pp. 161-171.
- AMBLARD, M. (2003). Conventions et management. Bruxelles, Belgique : De Boeck.
- ARZANOR, R. (1995). Le financement de la petite entreprise en Afrique. Paris : Edition L'harmattan.
- ASSALA, K. (2006, Octobre 25-26-27). PME en Algérie : de la création à la mondialisation. L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégie entrepreneuriales, p. 08.
- BARNETO, P., & GREGORIO, G. (2009). Finance DSCG2: Manuel et application. Dunod.
- BARREAU, J., & DELAHAYE, F. (2005). Gestion financière : DECF 4 (Vol. 14). Dunod.
- BARTON, S., & GORDON, P. (1988). Corporate strategy and capital structure. *Strategic Management Journal*, 6(9), pp. 623-632.
- BAYAD, M., BOUGHATTAS, Y., & SCHMITT, C. (2006). Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition des compétences. Fribourg, Suisse : CIFEPME.
- BELHABIB, F., & BELKESSAM. (2007, Fevrier 14). La caisse peut garantir 6000 projets d'investissements PME. *Le point economique(64)*, p. 38.
- BELKAHIA, R., & OUDAD, H. (2007). Finance d'entreprise : Analyse et diagnostic financiers : Concepts, outils, cas corrigés. Edit Consulting.
- BENABDELMOULA, F. (2017). Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque Conventiionnelle et la

BIBLIOGRAPHIE

- banque Islamique. Thèse de doctorat Université de Côte d'Azur, 96-98.
- BERGER, A., FRAMEW.S, & MILLER, N. (2005, Mars). Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit. *Journal of Money, Credit and Banking*, 37(2), pp. 191-222.
 - BERNET ROLLAND, L. (2006). *Principes de technique bancaire*. Paris, France : Dunod.
 - BERNET, R. (2008). *Principes de techniques bancaires (éd. 25)*. Paris : Dunod.
 - BIZAGUET, A. (1993). *Petite et moyenne entreprise*. Boeck.
 - BLOY, E., & CHABEL-REYNAUD, G. (2001). *La banque et la risque PME*. Lyon, France : Presses Universitaires de Lyon.
 - BODIE, Z., & MERTON, R. (2000). *Finance*. FRANCE : Pearson.
 - BODIE, Z., & MERTON, R. (2007). *Finance (éd. 2ème édition)*. Paris, France: Pearson Education France.
 - BOUAZZA, A. (2015). SME as an effective sector for economic development and employment creation in Algeria. *International Journal of Economic, Commerce and Management*, 2, pp. 1-16.
 - BOUKAR, H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion*, pp. 237-238.
 - BOURI, N. (2018, juin 30). La PME Algérienne, un contributeur majeur à l'économie dominante. *Abaad*, pp. 419-428.
 - BRUNS, V., & FLETCHER, M. (2008). *Banks risk assessment of Swedish SMEs (Vol. 2)*. Venture Capital.
 - CABANE, P. (2014). *L'essentiel de la finance à l'usage des managers : Maîtriser les chiffres de l'entreprise*. Eyrolles éditions d'organisation.
 - CABANE, P. (2008). *L'essentiel de la finance (éd. 2ème édition)*. Paris, France : Edition d'Organisation.
 - CHAMPEOUX, N., & FRAYSSE, O. (2005). *Entreprises et Entrepreneurs dans leur environnement en Grande Bretagne et aux Etats -Unies*. Presse Sorbonne Nouvelle.
 - CHELIL, A., & AYAD, S. M. (2009, Octobre). PME en Algérie : réalité et perspective. Université de Tlemcen, p. 157.
 - Code Algérien de gouvernance d'entreprise, . (2009, Janvier 04). 13.
 - CONSO, P., & HEMICI, F. (2005). *Gestion financière de l'entreprise*. (I. édition, Éd.) Paris, France : Dunod.

BIBLIOGRAPHIE

- CORHAY, A., & MBANGALA, M. (2008). Fondement de gestion financière : manuel et applications. Liège : Edition du CEFAL.
- DESROCHES, J., JOG, V., & THEBERGE, G. (1991). La PME et le financement public : attrait, décision, impact. IRPP.
- DETRAGIACHE, E., GARELLA, P., & GUIISO, L. (2000). Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence. *The journal of finance*, 3(55).
- FADIL, N. (2005). Introduction en Bourse, conduite stratégique et performance des moyennes entreprises françaises : une étude empirique. *Revue Internationale PME : Economie ET Gestion de la Petite et Moyenne Entreprises*, pp. 125-148.
- FONTAINE. (2013). Les modes de financement des PME et TPE. Etude Economie.
- GENAIVRE, E. (2011). Initiative à l'analyse financière en entreprise. Paris, France : Editions Publibook.
- GHARBI, S. (2011, Mars). Les PME/PMI en Algérie : état des lieux. *CAHIERS DU LAB R II*, p. 05.
- GODHAM, Y., GUEYIE, J., & SIALA, M. (2007, Mars-Juin). La décision de crédit : procédure et comparaison de la performance des quatre modèles de prévision et d'insolvabilité. *Revue des sciences de gestion : Direction et Gestion*, 42(224/225), pp. 177-183.
- GRANDGUILLOT, F., & BEATRICE. (2007). Analyse financière. Paris, France : Gualino éditon.
- GUEGUEN, G. (2009, Avril). PME et stratégie : quelles spécificités ? *Revue économie et management* (131), p. 18.
- HASSAINE, Y., & BADRI, A. (2021, Mars 10). L'impact des réformes économiques sur la croissance des PME en Algérie. *Revue Organisation & Travail*, 9(4).
- HOOLANDT, & JOEL VAN. (2005). Knowledge management dans la PME. Paris : le manuscrit.
- Investissements, M. d. (2005). Stratégie et politique de relance et de développement industrielle. Alger.
- JANSSEN, F., & WTTTERWULGHE, R. (1998). PME : une entreprise Humaine (éd. 1). Boek.
- JULIEN P. A. (2008). Trente ans de théorie de la PME : de l'approche économique à la complexité, *Revue Internationale PME*, 21(2), pp. 110-144.
- JULIEN, P. (1984, Octobre). Qu'est qu'une PME ? Ses caractéristiques qui permet enfin de les identifier.

BIBLIOGRAPHIE

- JULIEN, P. (2005). Les PME : Bilan et Perspectives (Vol. 3ème édition). Québec, Canada: Presses inter-universitaires.
- KABACOFF, R., & STOFFEY, R. (2001). Age differences in organizational leadership. 16th annual conference of the society for industrial and organizational psychology. San Diego California.
- KEISER, A. (1995). Gestion financière. Eska.
- KERZABI, D., & KERZABI, S. (2019). Le rôle des PME dans la croissance économique en Algérie. *Journal of economic integration*, 7(2), pp. 306-318.
- KHAROUBI, C., & PHILIPPE, T. (2003). Analyse du Risque de Crédit Banque & Marchés. France : RB édition.
- La Banque Mondiale. (2016). Rapport de la Banque Mondiale.
- LA BRUSLERIE, H. (2002). Analyse financière : information financière et diagnostic. Paris, France : Dunod.
- LEGROS, G. (2010). Mini manuel de finance d'entreprise cours + Exos. Dunod.
- LOPEZ, F., & VILANOVA, L. (2006). Microéconomie bancaire. Paris, France : Presses Universitaires de France.
- LUKWEBO, B. (2012). Les banques africaines face aux défis de la mondialisation économique : analyse prospective du ratio prudentiel en République démocratique du Congo. Paris, France : L'Halattan.
- MANCHON, E. (2005). Analyse bancaire de l'entreprise : méthodologie. Paris, France : Edition Economica.
- MANTOUX, P. (1973). La révolution industrielle au XVIII siècle. Paris : Génin.
- MAQUE, I., & GODOWSKI, C. (2009). L'intégration de la dimension qualitative dans l'évaluation du risque crédit des PME. *Revue Française de Gestion*, p. 113.
- MARZOUK, F. (2009). PME et compétitivité en Algérie. Article Université de Bouira, p. 02.
- MEIER, O. (2009). Dico du Manager. Paris, France : Dunod.
- MOEZ, A. (2007). Les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif Tunisien. IHEC Carthage.
- MYERS. (1984). The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance* (39), pp. 575-592.
- NDJANYOU, L. (2001). Risques, Incertitude et, Financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque. Center for Economic Research on Africa, School of Business, Montclair State University.

BIBLIOGRAPHIE

- OCDE. (2004). Revue de l'OCDE sur le développement.
- OCDE. (2007). Le financement des PME et de entrepreneurs.
- ONS. (s.d.). Emploi & chômage. Récupéré sur ONS.
- PEFFER, S., ABBELOOS, E., COLLET, C., DAUW, C., & ROLOUX, D. (2010). Vade-mecum du financement des PME. Bruxelles : Larcier.
- PHUNG, & TUAN-ANH. (2009). Le Rationnement Du Crédit Des PME : Le Cas Du Vietnam. Memoire Université Montpellier I.
- ROUGES, V. (2003). Gestion bancaire du risque de non-remboursement des crédits aux entreprises : Une revue de littérature. Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion Université de Paris IX, p. 3.
- ROUSSELOT, P., & VERDIE, J. (1999). La gestion de la trésorerie. Paris : Dunod.
- ROUYER, G., & CHOINEL, G. (1996). La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement. Revue de Banque, 3, 29. Paris.
- SAINT-PIERRE, J., & BENNAMARA, S. (s.d.). Finance islamique et capital-risque. Université LAVAL, 5.
- SAUBLENS, E. (2004). All money is not the same! SME access to finance. Brussels : Eurada.
- SAUVAGEOT, G. (2003). Précis de finance. Nathan.
- SEGAL, G., BORGIA, D., & SCHOENFELD, J. (2011). Founder human capital and small firm performance: an empirical study of founder-managed natural food stores. Journal of Management and Marketing Research (4), pp. 1-10.
- SELLAMI, A. (1981). La petite et moyenne industrie comme moyen du développement économique : limite et perspectives. Mémoire de magister.
- SERAUDIE, A., YANAT, Z., & LAARRAF, Z. (2008). le dirigeant de pme à l'heure de la responsabilité sociale des entreprises. Recherche en Communication (29).
- SI LEKHAL, K. (2012, Décembre 12). Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives. Recherche économiques et managériale (12), p. 47.
- SINGOCK SOTONG, C. (2009). Les déterminants du crédit bancaire aux PME camerounaises. Mémoire de diplôme d'étude approfondie en Sciences de Gestion Université de Yaoundé II.
- slideshare.net. (2007, Décembre 8). Récupéré sur <https://fr.slideshare.net/capsium/20070102-capital-risque>
- SMITH, J. (2000). Entrepreneurial finance. Ohn Wiley et Sons Inc.

BIBLIOGRAPHIE

- STEIJVERS, T., & VOORDECKERS, W. (2009). Collateral and credit rationing: a review of recent studies as a guide for future research. *Journal of Economic Surveys*, pp. 924-946.
- STIGLITZ, J., & WEISS, A. (1983). Incentive effects of term intentions applications to the credit and labour markets. *American Economic Review*, pp. 912-927.
- ST-PIERRE, J. (s.d.). *La Gestion du Risque : Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement*.
- ST-PIERRE, J., AUDET, J., & MATHIEU, C. (2003). Les nouveaux modèles d'affaires des PME manufacturières : une étude exploratoire, Rapport de recherche, Institut de recherche sur les PME. Bulletin d'information LaRePe Laboratoire de recherche sur la, INFOPME.
- ST-PIERRE, J., PILAEVA, K., & JULIEN, P. (2011). *Le financement de l'entrepreneuriat féminin : Synthèse des travaux récents et agenda de recherche*. Paris, France : Les éditions de l'OCDE.
- TAKOUDJOU, N. (2006). *Relation Banque-PME : L 'impact de la gestion des données comptables dans le processus de décision d'octroi de crédit*. Mémoire de l'université de Yaoundé II.
- THI HONG VAN PHAM. (2010). *Financement Bancaire des PME Cas D'étude du VIETNAM*. Thèse de doctorat université Laval, 19-20. Québec, Québec.
- VERNIER, E., & FLAMENT, S. (2004). La personnalité du créateur d'entreprise, Facteur déterminant dans l'octroi d'un prêt. *Revue Banque Stratégie* (220), p. 21.
- WAMBA, H., & TCHAMAMBE DJINE, L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun. *Revue Internationale PM/E* (15), pp. 87-114.
- WATSON, R., & WILSON, N. (2002). Small and medium size enterprise financing: A note on some of the empirical implications of pecking order. *Jornal of Business Finance & Accounting*(29).
- WOYWODE, M., & LESSAT, V. (2001). Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne. *Revue Internationale PME*, 14(3-4), pp. 17-43.
- WITTERWULGHE, R. (1998). *La PME : une entreprise humaine*. Paris : DeBoeck & Larcier.

Webographie

- (s.d.). Récupéré sur Banque de France : http://www.banquefrance.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/Fiche_425-BDF-Credits-de-tresorerie.pdf .

LES ANNEXES

LES ANNEXES

ANNEXE N°01 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable DJAC

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	76,017 ^a	1	,000		
Correction pour la continuité ^b	73,370	1	,000		
Rapport de vraisemblance	67,581	1	,000		
Test exact de Fisher				,000	,000
Association linéaire par linéaire	75,819	1	,000		
Nombre d'observations valides	384				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 17,53.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

ANNEXE N°02 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable CDC

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	5,558 ^a	1	,018		
Correction pour la continuité ^b	2,418	1	,120		
Rapport de vraisemblance	5,332	1	,021		
Test exact de Fisher				,070	,070
Association linéaire par linéaire	5,544	1	,019		
Nombre d'observations valides	384				

a. 2 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,53.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

LES ANNEXES

ANNEXE N°03 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable MC

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	40,037 ^a	2	,000
Rapport de vraisemblance	36,846	2	,000
Association linéaire par linéaire	2,339	1	,126
Nombre d'observations valides	384		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 21,78.

ANNEXE N°04 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable PD

Tests du Khi-deux					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	21,429 ^a	1	,000		
Correction pour la continuité ^b	19,842	1	,000		
Rapport de vraisemblance	19,082	1	,000		
Test exact de Fisher				,000	,000
Association linéaire par linéaire	21,373	1	,000		
Nombre d'observations valides	384				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 12,75.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

LES ANNEXES

ANNEXE N° 05 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable IP

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	7,965 ^a	1	,005		
Correction pour la continuité ^b	7,286	1	,007		
Rapport de vraisemblance	8,372	1	,004		
Test exact de Fisher				,005	,003
Association linéaire par linéaire	7,944	1	,005		
Nombre d'observations valides	384				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 33,47.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

ANNEXE N° 06 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable TDE

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	11,439 ^a	2	,003
Rapport de vraisemblance	10,445	2	,005
Association linéaire par linéaire	2,654	1	,103
Nombre d'observations valides	384		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 11,16.

LES ANNEXES

ANNEXE N° 07 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable DR

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	24,868 ^a	1	,000		
Correction pour la continuité ^b	23,623	1	,000		
Rapport de vraisemblance	23,671	1	,000		
Test exact de Fisher				,000	,000
Association linéaire par linéaire	24,803	1	,000		
Nombre d'observations valides	384				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 30,28.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

ANNEXE N° 08 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable TDC

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	58,842 ^a	3	,000
Rapport de vraisemblance	56,832	3	,000
Association linéaire par linéaire	,033	1	,856
Nombre d'observations valides	384		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 11,69.

LES ANNEXES

ANNEXE N°09 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable SJ

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	10,522 ^a	4	,033
Rapport de vraisemblance	9,492	4	,050
Nombre d'observations valides	384		

a. 2 cellules (20,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,72.

ANNEXE N°10 : Résultat du test Khi-deux relative à la variable AF +ROE

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	320,084 ^a	15	,000
Rapport de vraisemblance	-16,103	15	1,000
Association linéaire par linéaire	1,171	1	,279
Nombre d'observations valides	384		

a. 14 cellules (43,8%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,53.

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	282,041 ^a	159	,000
Rapport de vraisemblance	334,105	159	,000
Association linéaire par linéaire	2,331	1	,127
Nombre d'observations valides	384		

a. 318 cellules (99,4%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,53.

LES ANNEXES

ANNEXE N° 11 : Résultat de la corrélation entre les variables quantitatives

Corrélations							
		L'Age	DMLT /Fond Propre	Chiffre d'affaires/ Total Actif	Résultat net/Chiffre d'affaires	Résultat Net/Capiaux permanents	Autonomie financière=phond propre/total bilan
L'Age	Corrélation de Pearson	1	,008	,028	,026	-,070	,246**
	Sig. (bilatérale)		,873	,579	,619	,171	,000
	N	384	380	384	378	384	384
DMLT /Fond Propre	Corrélation de Pearson	,008	1	,051	,016	-,009	,337**
	Sig. (bilatérale)	,873		,323	,762	,864	,000
	N	380	380	380	374	380	380
Chiffre d'affaires/ Total Actif	Corrélation de Pearson	,028	,051	1	,071	,042	,624**
	Sig. (bilatérale)	,579	,323		,167	,412	,000
	N	384	380	384	378	384	384
Résultat net/Chiffre d'affaires	Corrélation de Pearson	,026	,016	,071	1	,206**	,154**
	Sig. (bilatérale)	,619	,762	,167		,000	,003
	N	378	374	378	378	378	378
Résultat Net/Capiaux permanents	Corrélation de Pearson	-,070	-,009	,042	,206**	1	-,004
	Sig. (bilatérale)	,171	,864	,412	,000		,931
	N	384	380	384	378	384	384
Autonomie financière=phond propre/total bilan	Corrélation de Pearson	,246**	,337**	,624**	,154**	-,004	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,003	,931	
	N	384	380	384	378	384	384

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

LES ANNEXES

ANNEXE N°12 : Résultat de la corrélation entre les variables qualitatives

Corrélations

			IP	SJ	DJCA	GR	GF	TDC	TDE	DR	PD	MC	QG	CDC
Rho de Spearman	INCIDENT DE PAIEMENT	Coefficient de corrélation	1,000	,175**	,024	,316**	,092	,192**	-,046	,236**	,164**	,007	-,120'	,476**
		Sig. (bilatérale)	.	,001	,634	,000	,072	,000	,371	,000	,001	,892	,019	,000
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	STATUT JURIDIQUE	Coefficient de corrélation	,175**	1,000	-,011	,218**	-,009	-,004	,140**	,189**	,074	,109'	-,182**	,094
		Sig. (bilatérale)	,001	.	,837	,000	,858	,940	,006	,000	,146	,032	,000	,066
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	DOSSIER JURIDIQUE COMPTABLE ADMINISTRATIF	Coefficient de corrélation	,024	-,011	1,000	,026	,017	-,117'	-,014	,157**	,245**	,287**	,077	,087
		Sig. (bilatérale)	,634	,837	.	,610	,741	,022	,788	,002	,000	,000	,131	,087
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	GARANTIE REELLE	Coefficient de corrélation	,316**	,218**	,026	1,000	,218**	-,043	,031	,263**	-,010	,009	-,002	,163**
		Sig. (bilatérale)	,000	,000	,610	.	,000	,405	,540	,000	,852	,864	,966	,001
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	GARANTIE FINANCIERE	Coefficient de corrélation	,092	-,009	,017	,218**	1,000	,103'	,012	-,041	-,044	-,097	-,075	-,112'
		Sig. (bilatérale)	,072	,858	,741	,000	.	,043	,815	,428	,394	,057	,142	,028
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	TYPE DE CREDIT	Coefficient de corrélation	,192**	-,004	-,117'	-,043	,103'	1,000	-,157**	-,092	-,106'	-,167**	-,089	,061
		Sig. (bilatérale)	,000	,940	,022	,405	,043	.	,002	,073	,037	,001	,080	,234
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384

LES ANNEXES

	TAILLE DE L'ENTREPRISE	Coefficient de corrélation	-,046	,140**	-,014	,031	,012	-,157**	1,000	,170**	,302**	,167**	-,049	-,044
		Sig. (bilatérale)	,371	,006	,788	,540	,815	,002	.	,001	,000	,001	,334	,385
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	DUREE DE LA RELATION	Coefficient de corrélation	,236**	,189**	,157**	,263**	-,041	-,092	,170**	1,000	,444**	,355**	,030	,137**
		Sig. (bilatérale)	,000	,000	,002	,000	,428	,073	,001	.	,000	,000	,560	,007
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	PHASE DE DEVELOPPEMENT	Coefficient de corrélation	,164**	,074	,245**	-,010	-,044	-,106*	,302**	,444**	1,000	,465**	,005	,097
		Sig. (bilatérale)	,001	,146	,000	,852	,394	,037	,000	,000	.	,000	,914	,057
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	MOUVEMENT CONFIES	Coefficient de corrélation	,007	,109*	,287**	,009	-,097	-,167**	,167**	,355**	,465**	1,000	-,056	,078
		Sig. (bilatérale)	,892	,032	,000	,864	,057	,001	,001	,000	,000	.	,275	,129
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	Qualification de Gérant	Coefficient de corrélation	-,120*	-,182**	,077	-,002	-,075	-,089	-,049	,030	,005	-,056	1,000	-,066
		Sig. (bilatérale)	,019	,000	,131	,966	,142	,080	,334	,560	,914	,275	.	,198
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
	Classement des Créances	Coefficient de corrélation	,476**	,094	,087	,163**	-,112*	,061	-,044	,137**	,097	,078	-,066	1,000
		Sig. (bilatérale)	,000	,066	,087	,001	,028	,234	,385	,007	,057	,129	,198	.
		N	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384

** . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

LES ANNEXES

ANNEXE N° 13 : Résultat de la régression logistique par la méthode pas à pas

Variables dans l'équation

	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1 ^a D_J_C_A(1)	2,458	,439	31,291	1	,000	11,684
G_R(1)	1,119	,461	5,901	1	,015	3,061
G_F(1)	,611	,371	2,707	1	,100	1,843
T_D_C			35,348	3	,000	
T_D_C(1)	-2,153	,535	16,186	1	,000	,116
T_D_C(2)	,172	,588	,085	1	,770	1,187
T_D_C(3)	-2,845	,540	27,740	1	,000	,058
T_D_E			6,617	2	,037	
T_D_E(1)	1,284	,607	4,481	1	,034	3,613
T_D_E(2)	,611	,623	,962	1	,327	1,843
M_C			2,911	2	,233	
M_C(1)	,374	,481	,606	1	,436	1,454
M_C(2)	,747	,454	2,713	1	,100	2,111
C_D_C			3,487	3	,322	
C_D_C(1)	-,397	,722	,303	1	,582	,672
C_D_C(2)	-1,455	,782	3,463	1	,043	,233
C_D_C(3)	-24,681	28420,722	,000	1	,999	,000
I_P(1)	2,216	,596	13,812	1	,000	9,167
LAge	,049	,023	4,455	1	,035	1,051
QualificationdeGérant			,581	2	,748	
QualificationdeGérant(1)	-,888	1,735	,262	1	,609	,411
QualificationdeGérant(2)	-1,263	1,858	,462	1	,497	,283

LES ANNEXES

	DMLTFondPropre	,007	,007	,963	1	,326	1,007
	RésultatNetCapiauxpermanents	,352	,223	2,494	1	,100	1,422
	ChiffredaffairesTotalActif	-,101	,148	,467	1	,494	,904
	Constante	-2,636	1,834	2,065	1	,151	,072
Etape 2 ^a	D_J_C_A(1)	2,430	,438	30,745	1	,000	11,363
	G_R(1)	1,107	,460	5,805	1	,016	3,026
	G_F(1)	,612	,370	2,729	1	,099	1,844
	T_D_C			34,885	3	,000	
	T_D_C(1)	-2,098	,525	15,966	1	,000	,123
	T_D_C(2)	,194	,583	,111	1	,740	1,214
	T_D_C(3)	-2,860	,540	28,082	1	,000	,057
	T_D_E			6,284	2	,043	
	T_D_E(1)	1,226	,590	4,315	1	,038	3,408
	T_D_E(2)	,582	,607	,918	1	,338	1,790
	M_C			3,425	2	,180	
	M_C(1)	,426	,475	,802	1	,370	1,530
	M_C(2)	,808	,448	3,261	1	,071	2,244
	C_D_C			3,522	3	,318	
	C_D_C(1)	-,396	,715	,307	1	,580	,673
	C_D_C(2)	-1,457	,780	3,494	1	,062	,233
	C_D_C(3)	-24,765	28420,722	,000	1	,999	,000
	I_P(1)	2,264	,589	14,787	1	,000	9,625
	LAge	,046	,023	4,113	1	,043	1,047
	DMLTFondPropre	,007	,007	,900	1	,343	1,007
	RésultatNetCapiauxpermanents	,346	,224	2,395	1	,122	1,414
	ChiffredaffairesTotalActif	-,107	,152	,501	1	,479	,898

LES ANNEXES

	Constante	-3,484	,889	15,374	1	,000	,031
Etape 3 ^a	D_J_C_A(1)	2,484	,435	32,647	1	,000	11,987
	G_R(1)	1,167	,454	6,614	1	,010	3,214
	G_F(1)	,611	,372	2,702	1	,100	1,843
	T_D_C			34,487	3	,000	
	T_D_C(1)	-2,029	,518	15,326	1	,000	,131
	T_D_C(2)	,260	,577	,203	1	,653	1,297
	T_D_C(3)	-2,803	,534	27,582	1	,000	,061
	T_D_E			6,207	2	,045	
	T_D_E(1)	1,176	,588	4,000	1	,046	3,240
	T_D_E(2)	,508	,601	,715	1	,398	1,662
	M_C			3,616	2	,164	
	M_C(1)	,439	,476	,850	1	,356	1,551
	M_C(2)	,830	,447	3,449	1	,063	2,294
	C_D_C			3,465	3	,325	
	C_D_C(1)	-,405	,717	,319	1	,572	,667
	C_D_C(2)	-1,441	,777	3,434	1	,064	,237
	C_D_C(3)	-24,789	28420,722	,000	1	,999	,000
	I_P(1)	2,276	,590	14,892	1	,000	9,739
	LAge	,046	,023	4,108	1	,043	1,047
	DMLTFondPropre	,005	,004	1,960	1	,161	1,005
	RésultatNetCapiauxpermanents	,347	,212	2,675	1	,102	1,414
	Constante	-3,641	,867	17,645	1	,000	,026
Etape 4 ^a	D_J_C_A(1)	2,599	,426	37,282	1	,000	13,455
	G_R(1)	1,198	,451	7,062	1	,008	3,314
	G_F(1)	,582	,368	2,500	1	,114	1,789
	T_D_C			40,774	3	,000	

LES ANNEXES

T_D_C(1)	-2,246	,499	20,242	1	,000	,106
T_D_C(2)	,308	,564	,299	1	,584	1,361
T_D_C(3)	-2,854	,517	30,443	1	,000	,058
T_D_E			6,864	2	,032	
T_D_E(1)	1,322	,563	5,512	1	,019	3,751
T_D_E(2)	,726	,574	1,600	1	,206	2,067
C_D_C			2,981	3	,395	
C_D_C(1)	-,374	,701	,284	1	,594	,688
C_D_C(2)	-1,334	,776	2,954	1	,086	,264
C_D_C(3)	-24,154	28420,722	,000	1	,999	,000
I_P(1)	2,215	,552	16,108	1	,000	9,163
LAge	,056	,021	6,738	1	,009	1,057
DMLTFondPropre	,005	,003	1,787	1	,181	1,005
RésultatNetCapiauxpermanents	,338	,206	2,703	1	,100	1,402
Constante	-3,466	,839	17,070	1	,000	,031
Etape 5 ^a						
D_J_C_A(1)	2,619	,422	38,568	1	,000	13,726
G_R(1)	1,324	,444	8,878	1	,003	3,759
T_D_C			40,233	3	,000	
T_D_C(1)	-2,012	,469	18,441	1	,000	,134
T_D_C(2)	,332	,559	,351	1	,553	1,393
T_D_C(3)	-2,750	,504	29,767	1	,000	,064
T_D_E			6,220	2	,045	
T_D_E(1)	1,212	,548	4,893	1	,027	3,360
T_D_E(2)	,639	,562	1,292	1	,256	1,894
C_D_C			4,301	3	,231	
C_D_C(1)	-,470	,697	,455	1	,500	,625
C_D_C(2)	-1,564	,760	4,237	1	,040	,209

LES ANNEXES

C_D_C(3)	-24,109	28420,722	,000	1	,999	,000
I_P(1)	2,199	,546	16,228	1	,000	9,017
LAge	,050	,021	5,770	1	,016	1,052
DMLTFondPropre	,004	,003	1,703	1	,192	1,004
RésultatNetCapiauxpermanents	,379	,203	3,464	1	,063	1,460
Constante	-3,212	,813	15,603	1	,000	,040

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : D_J_C_A, G_R, G_F, T_D_C, T_D_E, M_C, C_D_C, I_P, LAge, QualificationdeGérant, DMLTFondPropre, RésultatNetCapiauxpermanents, ChiffredaffairesTotalActif.

LES ANNEXES

ANNEXEX N° 14 : Tableau de classement des modèles

Tableau de classement^a

Observations			Prévisions		
			DECISION DOCTROI DE CREDIT		Pourcentage correct
			REJET	ACCORD	
Etape 1	DECISION DOCTROI DE CREDIT	REJET	58	44	56,9
		ACCORD	14	264	95,0
	Pourcentage global				84,7
Etape 2	DECISION DOCTROI DE CREDIT	REJET	58	44	56,9
		ACCORD	14	264	95,0
	Pourcentage global				84,7
Etape 3	DECISION DOCTROI DE CREDIT	REJET	60	42	58,8
		ACCORD	14	264	95,0
	Pourcentage global				85,3
Etape 4	DECISION DOCTROI DE CREDIT	REJET	56	46	54,9
		ACCORD	12	266	95,7
	Pourcentage global				84,7
Etape 5	DECISION DOCTROI DE CREDIT	REJET	58	44	56,9
		ACCORD	14	264	95,0
	Pourcentage global				84,7

a. La valeur de césure est ,500

LES ANNEXES

ANNEXE N°15 : Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de base

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	1,003	,116	75,017	1	,000	2,725

ANNEXE N°16 : Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de construction

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	171,559	20	,000
	Bloc	171,559	20	,000
	Modèle	171,559	20	,000
Etape 2 ^a	Etape	-,592	2	,744
	Bloc	170,967	18	,000
	Modèle	170,967	18	,000
Etape 3 ^a	Etape	-,634	1	,426
	Bloc	170,333	17	,000
	Modèle	170,333	17	,000
Etape 4 ^a	Etape	-3,606	2	,165
	Bloc	166,727	15	,000
	Modèle	166,727	15	,000
Etape 5 ^a	Etape	-2,587	1	,108
	Bloc	164,140	14	,000
	Modèle	164,140	14	,000

a. Une valeur khi-deux négative indique que la valeur du khi-deux a diminué depuis l'étape précédente.

LES ANNEXES

ANNEXE N°17 : Test de significativité de la courbe ROC sur l'échantillon de

Validation

Zone sous la courbe				
Variable(s) de résultats tests: Probabilité de prédiction				
Zone	Erreur Std. ^a	Signif. asymptotique ^b	Intervalle de confiance 95% asymptotique	
			Borne inférieure	Borne supérieure
,864	,022	,000	,821	,908
La ou les variables de résultats tests : Probabilité de prédiction comportent au moins une liaison entre le groupe d'état réel positif et le groupe d'état réel négatif. Les statistiques peuvent être déformées.				
a. Dans l'hypothèse non-paramétrique				
b. Hypothèse nulle /: zone vraie = 0.5				

ANNEXE N°18 : Test de significativité globale du modèle de validation

Récapitulatif des modèles			
Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	270,519 ^a	,363	,528
2	271,111 ^a	,362	,527
3	271,746 ^a	,361	,525
4	275,351 ^a	,355	,517
5	277,939 ^a	,351	,510
a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 20 parce que le nombre maximal d'itérations a été atteint. Solution finale introuvable.			

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Tables des matières

REMERCIEMENTS	
DEDICACES.....	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES FIGURES	
LISTE DES ABREVIATIONS	
LISTE DES ANNEXES	
SOMMAIRE.....	
RESUME	
ملخص.....	
ABSTRACT	
INTRODUCTION GENERALE.....	1
Partie I : Cadre théorique de la Petite et Moyenne Entreprise et les types de financement bancaire	7
Chapitre 01 : Les PME et Leurs Financements.....	8
Introduction du chapitre 01.....	9
Section 01 : Généralités sur les PME.....	10
1.1. Aperçu sur Emergence et l'évolution de concept de la PME.....	10
1.1.1. Les théories individualistes de 1789 et leurs limites au XIXe siècle.....	10
1.1.2 Explosion des grandes entreprises au XX ^{ème} siècle	11
1.2. Analyse de la définition de la PME.....	12
1.2.1. Les données qualitatives	13
1.2.2. Les données quantitatives	16
1.2.3. Une combinaison de critères	17
1.2.4. Les critères de la Small Business Administration (S.B.A.)	17
1.2.5. Les critères de l'Union Européenne.....	18
1.2.6. Présentation de l'évolution des définitions de la PME en Algérie	20
1.3. Typologies des PME	22
1.3.1. Classification selon la nature des produits	23
1.3.2. Classification selon l'orientation de l'entreprise	24
1.3.4. Autres critères de classification des PME.....	25

TABLE DES MATIERES

1.4. Les caractéristiques des PME.....	25
1.4.1. La petite taille	25
1.4.2. La centralisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant	25
1.4.3. Une faible spécialisation du travail.....	25
1.4.4. Une stratégie peu formalisée, forte proximité des acteurs	26
1.4.5. Un système d'information externe simple basé sur les contacts directs, et un système interne peu formalisé	26
1.4.6. Forme juridique.....	26
1.4.7. Propriété et aspect familial.....	27
1.4.8. Productivité et rentabilité.....	27
1.5. Les forces et faiblesses de la PME.....	28
1.5.1. Les forces.....	28
1.5.2. Les faiblesses.....	28
Section 02 : Le financement des PME et leurs problèmes.....	30
2.1. Les sources de financement pour la PME	30
2.1.1. Le financement par fonds propres	31
2.1.2. L'augmentation du capital	32
2.1.3. Financement par endettement.....	33
2.1.4. Les emprunts obligataires pour les entreprises par actions	39
2.1.5. Le financement par quasi-fonds propres	39
2.1.6. Financement par ouverture du capital	40
2.1.7. Autres sources de financement	44
2.2. Les problèmes relatifs aux financements	45
2.2.1. Les contraintes financières	46
2.2.2. Les contraintes liées au marché (menace concurrentielle ou manque de demande)	48
2.2.3. L'asymétrie d'information.....	49
2.2.5. Les contraintes propres à la gestion des PME : Un manque de compétences internes des entrepreneurs et des managers	50
Conclusion du chapitre 01	51

TABLE DES MATIERES

Chapitre 02 : Processus et Description des Déterminants D'octroi De Crédit Aux PME52

Introduction du Chapitre 02.....	53
Section 01 : Description des déterminants d'octroi de crédit aux PME	54
1.1. Structure de capitale	54
1.1.1. Revue de la littérature sur la structure de capital (fond propre-endettement)..	54
1.1.2. Structure de financement des PME.....	58
1.2. Les éléments explicatifs de la décision de l'octroi de crédit.....	61
1.2.1. Les éléments quantitatifs	61
1.3. Les éléments qualitatifs	67
1.3.1. Les facteurs liés au risque bancaire	67
1.3.2. Les facteurs liés aux caractéristiques du propriétaire dirigeant	71
Section 02 : Processus d'octroi de crédit et risque financier	75
2.1. Le processus d'octroi de crédit aux entreprises	75
2.1.1. Le dossier de crédit	75
2.1.2. L'étude de la demande	76
2.1.3. Diagnostic financier	76
2.1.4. Diagnostic économique.....	77
2.1.5. Le diagnostic extra financier.....	77
2.1.6. Analyse et prise de garanties suffisantes	78
2.1.7. Analyse de la relation banque client	78
2.1.8. Le diagnostic stratégique (Synthèse et décision d'octroi du crédit)	80
2.2. Risques financiers	81
2.2.1. Les différents types de risque financiers.....	81
Conclusion du chapitre 02	89

TABLE DES MATIERES

Partie II : Etude pratique des déterminant de l'octroi de crédit aux PME en Algérie....	90
Chapitre 03 : La place des PME en Algérie	91
Introduction du Chapitre 03.....	92
Section 01 : Etat des lieux des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie	93
1.1. Genèse et développement des PME en Algérie	93
1.1.1. La PME à la veille de l'indépendance	93
1.1.2. La PME durant les années 82-88	94
1.1.3. La PME à partir de 1989.....	95
1.1.4. Nouvelle vision des PME dans les années 2000 :	96
1.2. Rôle des PME dans l'économie algérienne.....	102
1.2.1. La création d'emploi.....	102
1.2.2. Contribution des PME au PIB hors hydrocarbures.....	105
1.2.3. La balance commerciale	108
1.2.4. Investissement dans le secteur des PME.....	109
Section 02 : les sources et les contraintes de financement des Petites et moyennes Entreprises en Algérie	111
2.1. Les sources de financement.....	111
2.1.1. Les fond d'investissement	111
2.1.2. Le capital-risque	112
2.1.3. Institutions de soutien et d'accompagnement.....	114
2.2. Spécificités de la PME algérienne :	126
2.3. Les contraintes de financement relatives au contexte algérien	127
Conclusion du chapitre 03	129
Chapitre 04 : Etude empirique sur les variables qui influent sur la prise de décision en matière d'octroi de crédit pour les Petites et Moyennes Entreprises.	130
Introduction du chapitre 04.....	131
Section 1 : Cadre méthodologique et présentation des résultats préliminaires	132
1.1. Présentation de l'étude	132
1.2. Définition du modèle.....	134
1.2.1. Estimation du modèle	134
1.2.2. Propriété des estimateurs de la régression logistique	135

TABLE DES MATIERES

1.2.3. Les types de la régression logistique	136
1.3. Résultats du tri à plat.....	137
1.4. Résultats du tri croisé.....	143
1.5. Synthèse des résultats préliminaire de l'étude	161
Section 02 : Analyse économétrique des déterminants de l'octroi de crédit aux PME en Algérie	163
2.1. Estimation du modèle.....	163
2.1.1. Variables dépendantes	164
2.1.2. Variables indépendantes	164
2.2. Résultat du test de corrélation	168
2.2.1. Résultat du test de corrélations sur les variables quantitatives.....	168
2.2.2. Test de corrélation pour les variables qualitatives.....	171
2.3. Résultat de la régression.....	174
2.3.1. Significativité des variables :.....	176
2.3.2. Modelé final de l'estimation :.....	178
2.4. Validation du modèle	180
2.4.1. Tests de validation du modèle de base.....	181
2.4.2. Tests de validation du modèle de validation.....	182
2.5. Réponses aux hypothèses.....	186
2.5.1. Première hypothèse.....	186
2.5.2. Deuxième hypothèse.....	186
2.5.3. Troisième hypothèse.....	187
2.5.4. Quatrième hypothèse	187
Conclusion du chapitre 04.....	188
CONCLUSION GENERALE	190
BIBLIOGRAPHIE	197
LES ANNEXES	204