

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et  
Comptabilité

**Les défis de financement des petites et moyennes entreprises par la  
banque nationale d'Algérie (BNA) Agence de DBK située à Tizi-  
Ouzou : étude des enjeux et perspectives**

**Spécialité : Finance d'entreprise**

**Sujet**

**Présenté par**

**AOUCHICHE Lydia**

**BALA Sara**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de:**

Mekdache Abderrahim

Maître assistant à l'UMMTO

Président

BELBACHIR Gouraya

Maître de Conférences à l'UMMTO

Rapporteuse

Madani Hanane

Maître assistant à l'UMMTO

Examinatrice

**Promotion 2024/2025**

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et  
Comptabilité



Sujet

**Les défis de financement des petites et moyennes entreprises par la  
banque nationale d'Algérie BNA agence de DBK située à Tizi-  
Ouzou : étude des enjeux et perspectives**

**Spécialité : Finance D'entreprise**

Présenté par

**AOUCHICHE Lydia**

**BALA Sara**

*Soutenu publiquement devant le jury composé de:*

Mekdache Abderrahim

Maître assistant à l'UMMTO

Président

BELBACHIR Gouraya

Maître de Conférences à l'UMMTO

Rapporteuse

Madani Hanane

Maître assistant à l'UMMTO

Examinatrice

**Promotion 2024/2025**



**REMERCIEMENTS**

## REMERCIEMENTS

Je rends avant toute chose grâce à Dieu Le Tout-Puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaires pour réaliser ce mémoire. Nous Lui somme redevable de nous avoir guidé et soutenu durant notre long cursus scolaire. Nous formons le vœu et l'espoir qu'Il continuera à nous aider à réussir tout se qu'entreprenons.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à **Mme GOURAYA Belbachir** pour avoir bien voulu accepter de diriger cette recherche. Ses appréciables recommandations et son précieux appui intellectuel et moral qu'il n'a cessé de nous manifester nous ont été un grand réconfort pour mener à terme cette étude.

Nous gardons de **Mr.FEDDAK Hocine** directeur d'agence à la BNA DBK Tizi Ouzou ainsi que **MmeNEZLIOU Aldjiale** meilleur souvenir pour leur assistance désintéressée et sans faille. Nous les invitons à découvrir dans ces pages la vive sympathie et la grande estime qu'il mérite certainement.

Très sensible à la compréhension de nos membres de jury, il nous faut les remercier pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de lire et de discuter notre mémoire.

A travers ces noms, nous renouvelons à tous nos maîtres notre obligeance et notre déférence pour avoir su nous prodiguer le savoir. Nous réitérons l'expression de notre profond respect envers toutes les personnes qui ont contribué à nos études.

Nous demandons à toutes ces personnes de trouver dans la concrétisation de ce mémoire qui couronne notre formation le témoignage de notre reconnaissance la plus sincère.

**Dédicace**

Je tiens à exprimer ma gratitude et mes remerciements à Allah, le Guide suprême, pour m'avoir comblé de la présence et du soutien inestimables de ma famille tout au long de ce parcours académique et dans l'élaboration de ce mémoire.

À mon père Hamid, dont la sagesse et les conseils avisés ont été une source d'inspiration, je rends grâce à Allah pour sa présence bienveillante et sa confiance en moi. Sa foi inébranlable et ses prières ferventes ont été un véritable soutien dans les moments de doute et de difficulté.

À ma mère Taous, qui m'a enseigné les valeurs de persévérance et de détermination, je suis reconnaissante pour son amour inconditionnel, ses prières constantes et ses encouragements infatigables. Que Dieu la récompense abondamment pour son soutien indéfectible.

À mon frère Yacine, mes chères sœurs Imen et Meroua, qui ont partagé cette aventure avec moi, je suis reconnaissant pour leur encouragement constant et leur compréhension. Leur soutien inconditionnel a renforcé ma détermination à aller de l'avant, et je prie pour leur réussite et leur bonheur dans tous leurs projets.

À Mahmoudi Ali et Adem.

À toutes mes amies.

À Toute la famille MAHMOUDI, ATTAB et AOUCHICHE

 **LYDIA**

## Dédicace

Que ma profonde reconnaissance s'élève vers Allah, qui m'a accordé la force, la persévérance, le guide et l'inspiration nécessaires à chaque étape de ce parcours, et qui, par sa grâce, a rendu ce travail possible.

À mes chers parents,

Ce mémoire est le fruit de vos sacrifices infinis. Chaque étape de ce parcours a été illuminée par votre présence bienveillante et vos encouragements constants. Vos prières et vos bénédictions ont été ma force, et votre foi en moi a été mon moteur.

Que Dieu vous récompense abondamment pour tout ce que vous avez fait pour moi.

À mes sœurs Racha et Chahrazed, et à mon frère Ali, compagnons de vie, soutiens inébranlables. Que Dieu vous comble de bonheur et vous protège à chaque instant.

À mon binôme, Lydia, dont la collaboration a été précieuse et enrichissante, je te souhaite une brillante carrière et une vie pleine de bonheur.

À ma grand-mère, qu'elle repose en paix, et que Dieu l'accueille dans son vaste paradis.

 SARA

Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
L'OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CIT	La Confédération Internationale des Syndicats
L'UE	L'Union Européenne
TPE	Très Petite Entreprise
PE	Petite Entreprise
ME	Micro-Entreprise
SNC	Société en Nom Collectif
SARL	Société à Responsabilité Limitée
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
SPA	Société par Actions
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
UTA	Unité de Travail-Année
CNCP	Le conseil national consultatif pour la promotion de la PME
DGPME	La Direction Générale de la PME
ANSEJ	L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
PNR	Prêts non rémunérés
CNAC	La caisse Nationale d'Assurance Chômage
ANGEM	L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
L'ANDI	L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANDPME	L'Agence Nationale de Développement des PME
FGAR	Fonds de garantie des crédits aux PME
CGCI	La Caisse de garantie des crédits d'investissement
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
BEA	Banque extérieure d'Algérie
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
SGA	Société Générale Algérie
CAF	La capacité d'autofinancement
BTPH	Bâtiment et Travaux Publics et Hydraulique
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
DBK	Draa Ben Khedda
HT	Hors taxe
FR	fonds de roulement
OCB	organismes de crédit-bail

### Liste des figures

Figure 1 : La classification de la PME .....	25
Figure 2: Le Cycle d'investissement .....	45
Figure 3: Le cycle d'exploitation .....	47
Figure 4: BNA en chiffres .....	86
Figure 5: Organigramme BNA.....	87
Figure 6: histogramme représentant la fréquence du motif de rejet sur le total des dossiers .....	98

### **Liste des tableaux**

Tableau 1 : Définition de la PME en Algérie.....	28
Tableau 2: Tableau représentant la composition de l'échantillon sélectionné .....	94
Tableau 3 : Motifs du refus d'octroi de crédit .....	95

# Sommaire

Sommaire

REMERCIEMENTS .....	
Dédicace.....	
Liste des abréviations .....	
Liste des figures .....	
Liste des tableaux .....	
Sommaire .....	
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	14
Chapitre 1: Généralités sur les PME et les banques .....	21
Introduction.....	21
Section 1 : La notion de la PME. ....	22
Section 2 : Généralités sur la banque .....	29
Section 3 : la relation Banque-PME .....	36
Conclusion : .....	42
Chapitre 2: Le financement bancaire des PME : Contraintes et opportunités .....	43
Introduction.....	43
Section 1 : Besoins et sources de financement des PME.....	44
Section 2 : L'accès au financement bancaire des PME : .....	60
Section 3 : Les risques et les garanties de financement des PME.....	70
Conclusion .....	80
Chapitre 3: Etude empirique sur les données algériennes .....	83
Introduction : .....	83
Section 1 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » du DBK .....	84
Section 2 : Méthodologie de recherche et Analyse des données : .....	93
Section 3 : Amélioration de l'accès au financement bancaire .....	92
Conclusion : .....	108
Conclusion générale : .....	111
Bibliographie.....	114
Résumé : .....	126

**‘Le secret d’un bon discours, c’est d’avoir une bonne introduction et**

## **INTRODUCTION GÉNÉRIE**

**une bonne conclusion. Ensuite, il faut s’arranger pour que ces deux parties ne soient pas très éloignées l’une de l’autre.’**

**George Burns**



---

## *Introduction Générale*

---



Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent un pilier fondamental de l'économie algérienne. Par leur capacité à générer de l'emploi, à stimuler l'innovation et à favoriser la diversification du tissu productif national, elles jouent un rôle stratégique dans le développement économique du pays. Cependant, malgré cette importance reconnue, les PME se heurtent à de nombreux obstacles qui freinent leur essor, au premier rang desquels figure la question du financement.

En effet, le financement représente un levier indispensable pour soutenir la croissance, la modernisation et la pérennité des PME. Or, en Algérie, l'accès au crédit bancaire reste limité, entravé par des exigences strictes en matière de garanties, une faible culture financière, et une certaine aversion au risque de la part des établissements prêteurs. Dans ce contexte, les banques, et en particulier les institutions publiques telles que la BNA, sont appelées à jouer un rôle clé dans la mise en place de dispositifs financiers plus souples et mieux adaptés aux réalités du secteur des PME.

### **Problématique de recherche :**

Dans l'objectif de mieux comprendre les mécanismes et les obstacles liés au financement bancaire des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, il s'avère pertinent de s'interroger sur la problématique suivante :

**✚ Quels sont les principaux défis rencontrés par les PME algériennes dans leur accès au financement auprès de la BNA – Agence de DBK, et quelles solutions concrètes pourraient être envisagées pour améliorer ce processus ?**

### **Les sous questions :**

Afin de répondre à cette problématique, nous aborderons les sous questions suivantes :

1- Quels sont les critères d'attribution des financements aux PME ?

- 2- Quelles sont les pratiques des banques BNA en matière d'octroi de crédit aux PME ?
- 3- Quels types de financements sont proposés aux PME par la BNA ?
- 4- Comment les PME algériennes surmontent-elles les limites du financement bancaire ?
- 5- Comment renforcer la coopération entre les PME et les institutions financières ?

### **Les hypothèses de recherche :**

H1 : Les critères d'attribution de crédit aux PME par la BNA sont principalement fondés sur la solvabilité, les garanties proposées, et la viabilité du projet présenté.

H2 : La BNA applique des procédures rigoureuses et centralisées pour l'étude des dossiers de crédit, ce qui limite parfois l'accès rapide au financement pour les PME.

H3 : Face aux difficultés d'accès au crédit bancaire, les PME ont recours à des financements alternatifs comme l'autofinancement, le crédit fournisseur ou les aides publiques.

### **La méthodologie adoptée :**

La méthodologie adoptée dans ce mémoire repose sur une analyse documentaire ainsi qu'une enquête menée auprès d'acteurs du secteur bancaire et des dirigeants de PME.

### **Méthodologie**

Afin de répondre efficacement à la problématique posée, notre démarche méthodologique repose sur une approche à la fois descriptive, analytique et empirique.

Cette combinaison méthodologique nous a permis de structurer notre réflexion autour de deux volets complémentaires : l'étude théorique **et** l'enquête de terrain.

### **1. Approche descriptive et analytique**

Dans un premier temps, nous avons eu recours à la méthode descriptive pour présenter le cadre théorique et conceptuel relatif aux PME et à leur environnement financier. Cette étape a permis de :

- ❑ Définir les concepts clés de la finance d'entreprise, notamment ceux liés aux modes de financement, à la structure financière des PME, aux garanties, et aux relations bancaires.
- ❑ Contextualiser l'évolution du rôle des PME dans l'économie algérienne depuis l'indépendance, en mettant en lumière les mutations du système financier national.
- ❑ Identifier les contraintes structurelles, institutionnelles et économiques auxquelles les PME font face en matière d'accès au financement bancaire.

Cette base théorique a ensuite été complétée par une approche analytique, visant à examiner les interactions entre les PME et les établissements bancaires, notamment la Banque Nationale d'Algérie (BNA). À ce titre, nous avons analysé :

- ♣ Les mécanismes d'octroi de crédits bancaires.
- ♣ Les critères d'éligibilité appliqués par les banques aux PME.
- ♣ Les risques et garanties associés au financement des PME.

## **2. Approche empirique : étude de terrain**

Pour confronter la théorie à la réalité du terrain, nous avons mené une **étude empirique** à travers un stage pratique effectué au sein de l'Agence BNA de DBK. Cette immersion professionnelle nous a permis d'observer concrètement :

- Le processus d'examen et d'attribution des crédits aux PME.
- Les types de crédits les plus fréquemment accordés (crédit d'exploitation, crédit d'investissement, etc.).
- Les obstacles rencontrés par les PME dans leurs démarches de financement.
- Les contributions réelles de la BNA au soutien du tissu entrepreneurial local.

Cette approche qualitative a été enrichie par des entretiens non-directifs avec des cadres de la banque, afin de recueillir leur vision sur les difficultés du financement des PME, mais aussi sur les opportunités à saisir pour améliorer leur inclusion financière.

### **Objectif de la méthodologie adoptée**

Cette méthodologie mixte vise principalement à :

- ✓ Mieux cerner les dynamiques entre les acteurs bancaires et les PME.
- ✓ Identifier les défis concrets rencontrés sur le terrain.
- ✓ Proposer des pistes d'amélioration basées à la fois sur l'analyse académique et l'expérience pratique.

Ainsi, notre travail s'inscrit dans une logique d'articulation entre recherche théorique et observation pratique, dans le but d'apporter une contribution pertinente à la réflexion sur le financement des PME en Algérie.

### **Motif de choix du thème :**

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

Le financement des PME est un sujet d'actualité, c'est donc un outil très pertinent qui peut nous aider à moderniser et mettre à jour les connaissances que nous avons acquises. - Il est crucial de comprendre les défis financiers auxquels sont confrontées les PME.

### **Objectif de recherche :**

L'objectif de notre recherche vise à comprendre la nécessité des sources de financement des PME et retrouve les solutions des problèmes de ces dernières.

### **Structure de recherche :**

Notre travail de recherche s'articule autour de trois chapitres clés, chacun abordant un aspect fondamental du financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME), avec un focus sur le

contexte algérien.

Nous débutons avec le premier chapitre introductif qui pose les bases conceptuelles des PME, nous y détaillerons leurs critères de définition, leurs caractéristiques intrinsèques (structurelles, organisationnelles, comportementales), et leur rôle socio-économique crucial au sein de l'économie algérienne, soulignant leur contribution à la richesse et à l'emploi.

Par la suite nous passerons au deuxième chapitre qui est au cœur de notre analyse, explorant les mécanismes complexes du financement bancaire dédié aux PME. Il abordera les besoins spécifiques de ces entreprises, les modes de financement offerts par les banques, ainsi que les déterminants majeurs qui influencent leur accès aux capitaux. Nous analyserons également les contraintes et opportunités de ce processus, en mettant l'accent sur les risques perçus et les mécanismes de garanties associés.

Notre travail s'achèvera avec le troisième et dernier chapitre qui sera empirique. Nous mènerons une étude de cas approfondie à la Banque Nationale d'Algérie (BNA) pour décrypter les motifs de rejet des demandes de financement des PME. Cette analyse, étayée par des cas concrets et des données tangibles, nous permettra d'élaborer des solutions pragmatiques visant à fluidifier et améliorer l'accès des PME au financement bancaire, renforçant ainsi leur position et levant les obstacles à leur développement.



---

## *Partie théorique*

---



‘C'est la théorie qui décide de ce que nous pouvons observer.’

**Albert Einstein**

## Chapitre1 : Généralités sur les PME et les banques

### Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs clés de l'économie, contribuant significativement à la croissance économique et à la création d'emplois. Leur développement et leur succès dépendent en grande partie de leur capacité à accéder aux ressources financières nécessaires. Les banques jouent un rôle crucial dans ce processus, en fournissant des services financiers adaptés aux besoins des PME. Dans ce chapitre, nous allons explorer les différents aspects de la relation entre les PME et les banques, en mettant l'accent sur le contexte algérien. Nous examinerons les caractéristiques des PME, les mécanismes de soutien dont elles bénéficient, ainsi que la relation entre les PME et les banques.

Cette introduction présente de manière générale le sujet des PME et de leur relation avec les banques, tout en mettant en avant l'importance de cette relation pour le développement économique.

## Section 1 : La notion de la PME.

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) jouent un rôle essentiel dans l'économie, en représentant une grande part de l'emploi et de l'innovation. Elles sont souvent plus flexibles et proches de leur clientèle que les grandes entreprises. Cependant, elles doivent relever de nombreux défis, notamment en matière de financement, de compétitivité et de digitalisation.

### 1.1 Définition de la PME

Sur la base de la bibliographie et des diverses études que nous avons examinées, nous avons constaté qu'il n'existe pas de définition unique des PME. En effet, Plusieurs économistes tentent de lui trouver une définition universelle, la PME demeure un concept flou dont les définitions varient<sup>1</sup>

#### a. Définition selon les auteurs :

Julien et Marchensay : « la petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou des services, et dont les fonctions de responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital »<sup>2</sup>

La PME peut se définir comme : « des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquels le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés »<sup>3</sup>

Quant à BRESSY G, C KONKUYT : « les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 500. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1 salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyennes entreprises (50 à 499 salariés)<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> KHELADI, M. (2012), Le développement local, Alger : Office des Publications Universitaires.

<sup>2</sup> MARCHENSAY, M. & JULIEN, A. (1991), La petite entreprise, Paris : Vuibert Gestion.

<sup>3</sup> LEVRATTO, N. (2009), Les PME : Définition, rôle économique et politique publique (1re éd.), Bruxelles : De Boeck, P : 21.

<sup>4</sup> BRESSY, G. & KONKUYT, C. (2000), Économie d'entreprise. Paris : Dalloz, P : 78.

Les formes de PME. Donc il n'y a pas une définition universelle de la PME. On ne peut la définir de la même manière vu que les critères sont très variés d'un pays à un autre.

#### **b. Les critères servant à définir une PME :**

On distingue les critères quantitatifs et les critères qualitatifs.

- **Les critères quantitatifs** : Sont les plus privilégiés et facilement exploitables, ils comprennent essentiellement : le chiffre d'affaires (CA) annuel, le total bilan, le nombre d'employés, la taille, il est à noter que la taille d'une PME peut être défini en fonction du CA et le nombre d'employés. En va voir ci-dessous un exemple sur la définition des PME en suivant l'approche quantitative :

✚ **Selon L'UE** <sup>5</sup>: Les principales classes utilisées sont les suivantes :

- La micro entreprise : moins de 10 personnes employées
  - Les petites entreprises : 10 à 49 personnes employées
  - Les entreprises moyennes : 50 à 249 personnes employées
  - Leur chiffre d'affaires annuel ne doit pas excéder 50 millions d'euros, ou le total de leur bilan ne doit pas excéder 43 millions d'euros.
- 
- **Les critères qualitatifs** : Se basent sur les caractéristiques socio-économiques de chaque pays, et mettent l'accent sur l'élément distinctifs des PME.
- 
- ✓ **L'élément humain** : La PME est une unité de production ...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<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup>Article 2 Et article 3 Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique.

<sup>6</sup> WTTTERWULGHE, R. (1998), La PME : Une entreprise humaine, Paris : De Boeck & Larcier. P : 14.

Aux EU, dès 1953, le **Small business act** établissant comme critères déterminant pour les PME le fait d'être gérée d'une manière indépendante, d'appartenir à un entrepreneur indépendant et de ne pas détenir une position dominante sur le marché.

Le rapport **BOLTON**<sup>7</sup> cite trois critères indispensables pour définir les PME :

- Sont gérées d'une manière indépendante par son propriétaire sans recourir à une organisation formalisée ;
- Détiennent une part relativement restreinte de leur marché
- Une condition d'indépendance : les propriétaires ne sont pas soumis à un contrôle externe concernant la prise de décision, et ces PME ne font pas partie d'un groupe ou des grandes sociétés.

## 2. 1 Les caractéristiques de la PME :

Une PME se distingue par les caractéristiques suivantes<sup>8</sup> :

- ❖ **La petite taille** : La plupart des PME sont de petite taille, et elle est jugée à partir de plusieurs éléments (le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, total du bilan...).
- ❖ **Centralisation de gestion** : On peut même parler de personnalisation de gestion autour du propriétaire- dirigeant, puisqu'il participe dans tous les domaines de la gestion. Il paraît souvent comme l'acteur incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou de la gestion de l'entreprise.
- ❖ **Stratégie intuitive ou peu formalisée** : La stratégie au sein des PME est intuitive et souvent élaborée dans la tête du propriétaire. De plus, elle est informelle, en effet pour expliquer sa stratégie à ses employés, le propriétaire-dirigeant se contente de le faire oralement au lieu de le formaliser par écrit.

---

<sup>7</sup> WITTERWULGHE, R. (1998), La PME : Une entreprise humaine, Paris : De Boeck & Larcier, P : 14.

<sup>8</sup> GUILLAUME, S. & LESCURE, M. (2008). Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours. Bruxelles : Éditions scientifiques internationales, P : 192.

❖ **La faible spécialisation** : Au point que la direction remplit des tâches de direction mais aussi des tâches opérationnelles de production, les employés sont polyvalents et n'ont pas de poste bien défini.

❖ **Des systèmes d'informations interne et externe simples et peu formalisés** :

Contrairement aux grandes entreprises qui adoptent des systèmes d'informations structurés, formels et complexes, les PME ont un système d'information interne et externe simples, directs et informels. En effet, la circulation de l'information repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, où l'on préfère la communication orale à la Communication écrite<sup>9</sup>.

### **3.1 La classification de la PME :**

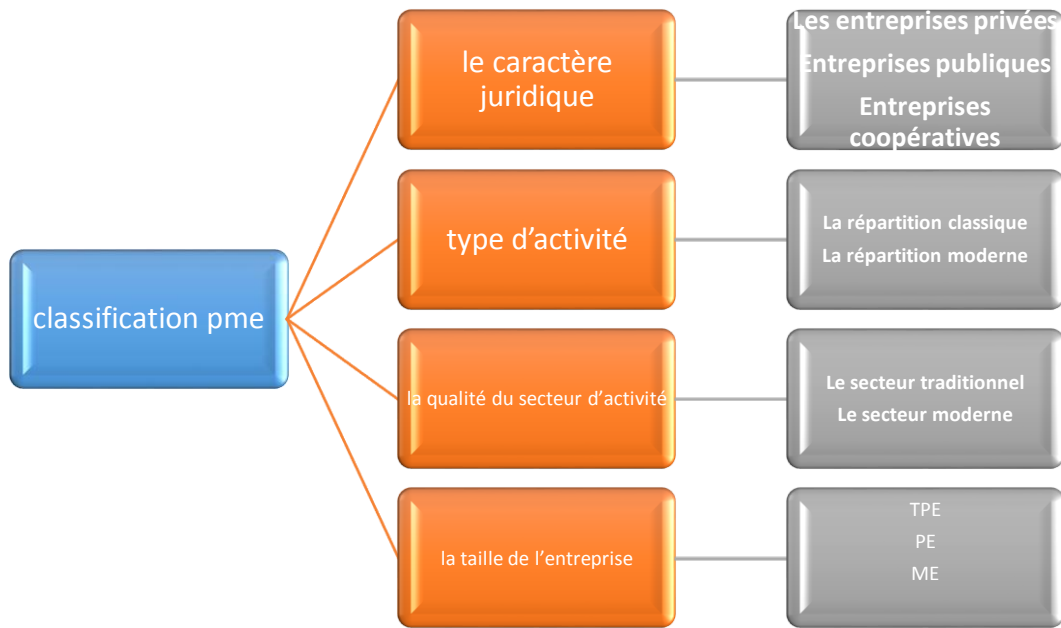
Les PME peuvent être classées de plusieurs manières, en fonction de quatre critères différents à savoir : le caractère juridique, le type d'activité, la qualité du secteur d'activité et la taille.

Le schéma ci-dessous résume les sortes de PME qu'on peut croiser :

*Figure 1 : La classification de la PME*

---

<sup>9</sup> TORRES, O. (2007), Approches descriptive de la spécificité de gestion des PME : Le mix de proximité , Paris : Pearson, P : 27.



**Source :** à partir du mémoire de Hachemi N & Mezaguer T, la problématique et les contraintes de financement bancaire des PME en Algérie, spécialité Monnaie finance et banque université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016, p 24.

#### **a. Selon le caractère juridique :**

##### ✓ **Les entreprises privées :**

Elles sont caractérisées juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Le chef d'entreprise peut choisir entre :

##### ✓ **Entreprises publiques :**

Contrairement aux entreprises privées, dans les entreprises publiques tout ou une partie du capital et du pouvoir de décision appartient à l'Etat ou une collectivité locale qui peuvent exercer une influence prépondérante sur l'entreprise.

##### ✓ **Entreprises coopératives :**

Elles sont définies comme étant des entreprises dont les membres associés à égalité de droit et d'obligations mettent en commun travail et capital pour atteindre leur objectif premier qui n'est pas la maximisation du profit mais la satisfaction de leurs aspirations et besoins économiques,

sociaux et culturels. Leurs activités se déploient dans de nombreux secteurs tels que la production, l'artisanat, les assurances, etc.

#### **b. Selon le type d'activité :**

On distingue à ce niveau de classification deux types de répartition : la répartition classique et la répartition moderne du type d'activité.

##### ✓ **La répartition classique :**

Selon ce type de répartition on peut classer les entreprises en trois secteurs : Secteur primaire, Secteur secondaire et Secteur tertiaire.

##### ✓ **La répartition moderne :**

Avec les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18<sup>ème</sup> siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, d'autres secteurs d'activité sont apparus à savoir : l'énergie, les matériels de transports, BTP, commerce, transports et télécommunication etc.

#### **c. Selon la qualité du secteur d'activité :**

Cette répartition permet la distinction entre le secteur traditionnel et le secteur moderne.

##### ✓ **Le secteur traditionnel :**

Caractérisé par la prépondérance du facteur travail, la non modernisation des équipements, l'absence d'indépendance et l'absence d'innovation technologique.

##### ✓ **Le secteur moderne :** Caractérisé par l'indépendance des entreprises et l'apparition des PME sous-traitantes<sup>10</sup>.

#### **d. Selon la taille de l'entreprise :**

Selon ce critère on peut classer les PME en très petites, petites ou en moyennes entreprises.

### **4.1 Les PME en Algérie :**

---

<sup>10</sup> La sous-traitance désigne l'opération par laquelle un opérateur économique appelé « Sous-traité » confie à un autre opérateur appelé « sous-traitant », l'exécution d'une partie de sa production.

### a. Définition <sup>11</sup>:

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services : employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ; dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens

*Tableau 1 : Définition de la PME en Algérie*

Critères de sélection	TPE	PE	ME
Nombre d'employé	1 à 9	10 à 49	50 à 250
CA	Inférieur à 40 millions De DA	N'excède pas 400 Millions DA	Compris entre 400 million et 4 milliards DA
Total bilan annuel	N'excède pas 20 millions DA	N'excède pas 200 millions DA	Compris entre 200 million et 1 milliard DA

Source : tableau conçu à partir des articles 8, 9 et 10 de la loi 2017-02 orientation et développement des PME, page 5.

### B. Le rôle de la PME en Algérie :

Nul ne peut nier le rôle et l'importance des PME dans toutes les économies car elles contribuent à la croissance et au développement économique, par :

#### ✓ La création d'emplois :

Les PME représentent un excellent moyen de la lutte contre le chômage, puisqu'elles contribuent de façon considérable à la création d'emplois.

#### ✓ La création de la valeur ajoutée :

La valeur ajoutée se mesure par la différence entre ce que l'entreprise vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée.

---

<sup>11</sup>La loi 2017-02 d'orientation et de développement des PME, article n °5.

### ✓ **La distribution des revenus :**

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI servira à:

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salaires, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.
- Contribution au commerce international : Par manque de sources d'approvisionnement, et aussi par saturation du marché national ou encore pour fuir à la concurrence, les PME recourent à un marché dit extérieur, et ce, soit pour couvrir leurs besoins en matières premières ou bien pour vendre sur ce dernier. Elles contribuent donc au commerce international.
- Contribution à l'innovation: Les PME sont innovantes, parce qu'elles adoptent, conçoivent et produisent de nouvelles technologies et de nouvelles méthodes de production et des produits innovants.

## **Section 2 : Généralités sur la banque**

Les banques jouent un rôle prépondérant dans le développement économique, ce sont le noyau de mécanisme et circuit financiers, et partenaire habituel des agents économiques. Dans le cadre de leurs affaires passives, les banques reçoivent des fonds qu'elles prêtent, ensuite, est affecté sous forme de crédits dans les affaires actives. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans notre économie ; ils permettent de satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exploitation ou d'investissements.

### **1.2 Définition de la banque**

Il existe plusieurs définitions de la banque, parmi les principales définitions nous citons : D'après J.V. Capul Et O. Garnier :« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts»<sup>12</sup>

L'origine du mot remonte au XVIème siècle, le mot banque ou « bank » provient du german, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco », qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11ème siècle, les Lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque<sup>13</sup>.

Sont considérés comme banques, les entreprises qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opération financières.

Selon la Loi 90-10 relative à la monnaie est au crédit : « est considérée comme banque, toutes entreprises ou établissements financiers qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »<sup>14</sup>.

## **2.2 Le rôle de la banque**

La finance indirecte par le biais des banques repose sur leur rôle d'intermédiaire financier. Elles collectent les dépôts des prêteurs finaux (détenteurs de capitaux) et les réaffectent à d'autres emprunteurs.

La rémunération des banques provient de la différence entre le taux d'intérêt qu'elles offrent aux prêteurs et celui qu'elles appliquent aux emprunteurs. Ces marges doivent leur permettre de

---

<sup>12</sup> CAPUL, J.-V. & GARNIER, O. (1994), Dictionnaire d'économie et des sciences sociales, Paris : Hatier, P : 20.

<sup>13</sup> MONNET, P. (2007). Technique bancaire-historique, P : 2.

couvrir leurs coûts de fonctionnement, de gérer les risques liés aux défauts de remboursement et de générer un profit.

La banque se trouve ainsi au centre de l'activité financière et peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, mais au même temps elle assure le risque de crédit »<sup>15</sup>

Du point de vue l'équale, la banque est, d'après les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit, définie par les missions qu'elle remplit ; les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens paiements et la gestion de ceux-ci »<sup>16</sup>. Elle effectue aussi les opérations de change et de commerce extérieur et assure la gestion des moyens de paiement. La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement jusqu'à la création de monnaies <sup>17</sup>:

❑ **Gérer les moyens de paiement :**

Seules les banques peuvent rendre ce service ;

❑ **Assurer la sécurité des transactions financières :**

Malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité ;

❑ **Accorder des crédits :**

L'activité de crédit est très encadrée et elle est exercée selon des modalités contrôlées ;

❑ **Drainer l'épargne :**

---

<sup>15</sup> DOV, O. (1990), Pratique des marchés financiers. Paris : Dunod.

<sup>16</sup> La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.

<sup>17</sup> HADDAD, S. & MOKHTARI, S. (2015), Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement, Bouira : Pages Bleues Internationales, P : 6.

Une partie de l'épargne sert à consentir des crédits, une autre partie est placée pour votre compte dans des produits financiers. Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègre toutes les fonctions ;

#### ❑ **Intermédiaire sur les marchés financiers :**

Ce rôle est très important, il est lié au précédent. Pour gérer l'épargne, la banque sert d'intermédiaire sur les marchés financiers

#### ❑ **Le conseil :**

Il faut distinguer le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises. Le premier est rarement payant (sauf s'agissant de très grosse fortune). Mais le second est une activité bien plus importante et lucrative.

### **3.2 Différents types de banque :**

Avec le développement de l'économie mondiale et les changements intervenus sur les plans économique, financier et politique, l'organisation de la profession bancaire est devenue nécessaire pour chaque nation moderne. La spécialisation des secteurs économiques (industrielle, commerciale, agricole, services...) est à la base des règles de spécialisation des banques dans le monde. C'est ainsi que nous trouvons aujourd'hui plusieurs types de banque :

#### ✚ **Les banques de dépôts ou commerciales :**

Les banques de dépôts sont des établissements financiers dont l'activité principale consiste à accorder des crédits et à recevoir des dépôts, qu'ils soient à vue ou à terme. Elles se spécialisent dans le financement des besoins à court et moyen terme. Ces banques travaillent principalement avec des clients particuliers, des professionnels et des entreprises, en offrant des services de réception de dépôts et d'octroi de prêts. Selon Joël PROVOST « Les banques de dépôts possédant

de nombreux guichets, elle collecte l'argent des petits épargnants, octroie des crédits à court terme aux particuliers, aux commerçants, aux petites et moyennes entreprises »<sup>18</sup>

Sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue et à terme (CPA – BNA – BEA – CNEP – BNP Paribas - SGA ...)

#### **Les banques d'investissements :**

Appelées également banque à moyen et long terme sont celles dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits dont la durée est supérieure à un an. Ou dites de haut du bilan, la prise de participation dans le capital social pour la création et développement des entreprises et le conseil. En Algérie, nous pouvons donner l'exemple du Fonds National d'investissement FNI, qui est un fonds étatique.

#### **Les banques spécialisées :**

Ce sont des institutions de crédit, spécialisées dans une fonction précise, par exemple : Banque spécialisée dans le financement d'une activité économique particulière, banque spécialisée du crédit à la consommation, banques spécialisées dans le crédit immobilier

Elles financent de préférence et de façon privilégiée certains secteurs économiques tel que la BADR qui intervient dans les domaines de l'agriculture, la pêche, l'aquaculture et l'agro-industrie.

#### **Les banques d'affaires :**

Une banque d'affaires est une institution financière qui n'a pas d'agences accessibles au grand public et qui collecte uniquement des dépôts à moyen et long terme. Son activité est principalement axée sur le financement ainsi que sur la prestation de services destinés aux grandes entreprises industrielles et commerciales. Elle accorde également des prêts aux gouvernements étrangers.

Ce sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi de crédit, la prise et la gestion de participation dans les affaires existantes ou en formation.

---

<sup>18</sup> JOËL, P. (1986), Les mots de l'économie, Paris : Ellipses, P : 44.

## **Les banques islamiques :**

Le système bancaire islamique s'appuie sur les principes de l'islam et repose sur trois axes fondamentaux :

- L'interdiction de l'application des taux d'intérêt ;
- Le partage des profits et des pertes issues des investissements ;
- La promotion d'investissements visant à créer des richesses et des emplois.

### **4.2 Les ressources des banques**

Pour continuer à fonctionner, une banque doit s'assurer que ses ressources sont suffisantes et stables. Ces ressources incluent

#### **a. Les fonds propres**

Les fonds propres, ou capital social, représentent les ressources durables de la banque. Ils incluent les capitaux investis par les actionnaires ou propriétaires et jouent un rôle essentiel dans la solidité financière de la banque, lui permettant de faire face aux risques et aux crises du marché.

#### **b. La réserve**

La réserve est une partie du capital mise de côté pour faire face à des situations exceptionnelles ou difficiles, comme les retraits massifs, les crises monétaires ou les pertes financières.

#### **c. L'épargne**

L'épargne est une ressource essentielle pour la banque, car elle constitue une source majeure de financement. Elle correspond aux dépôts effectués par les particuliers, qu'ils soient à terme ou à vue, en monnaie locale ou en devises étrangères.

**d. La clientèle de la banque :** On distingue trois catégories de clientèle de la banque<sup>19</sup>

#### **❖ Les particuliers**

---

<sup>19</sup> PUIPION, P.-C. (1999), Économie et gestion bancaire, Paris : Dunod, P : 106.

Ce sont les individus qui disposent d'un revenu qu'ils emploient en consommation et en épargne.

#### ❖ **Les entreprises**

Ce sont des clients qui peuvent être les personnes physiques (individus) dont l'activité consiste à :

- ✓ Acheter des produits et les vendre tels qu'ils sont, ce qu'on appelle des commerçants détaillants.
- ✓ Revendre les produits après transformation (artisans, industriels).
- ✓ Revendre certains services (compagne d'assurance, agence de voyage).

#### ❖ **Les collectivités locales**

Régions, départements, Communes qui gèrent de plus en plus fréquemment leurs finances comme des entreprises

## **5.2 Les fonctions de la banque**

Selon la loi algérienne relative au régime des banques et au crédit, les institutions financières ont l'autorisation qu'a trois fonctions fondamentales :

### **a. L'octroi du crédit**

« Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits bail. »<sup>20</sup>

### **b. La collecte des dépôts (ressources)**

« Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Article 112 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit.

<sup>21</sup> Article 112 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit.

### **c. La distribution de crédit**

La loi du 19 août 1986<sup>22</sup> définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature.

### **d. La gestion des moyens de paiements**

« Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé »<sup>23</sup>

La banque autorise plusieurs opérations et services à ses clients qui leur permet la facilité des transactions monétaires et les procédures qui sont reliées avec, on trouve :

La gestion des paiements regroupe l'ensemble des opérations permettant aux particuliers de gérer leurs comptes, notamment le suivi de leurs revenus (salaires, retraites et autres), la réalisation d'opérations de change, les retraits en espèces ainsi que la gestion courante de leur compte. Ces transactions peuvent être effectuées par chèque bancaire ou carte bancaire.

## **Section 3 : la relation Banque-PME**

Le financement des entreprises peut s'effectuer soit directement via les marchés de capitaux, où prêteurs et emprunteurs interagissent sans intermédiaire, soit de manière indirecte à travers des institutions financières. Cette dualité soulève la question du rôle des banques dans le financement

---

<sup>22</sup> La loi n° 82 du 18 août 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire algérien.

<sup>23</sup> Article 113 de la loi n° 86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit.

des entreprises. Toutefois, la valeur des relations entre banques et entreprises dépasse la simple existence des banques et s'inscrit dans un débat plus large.

La relation entre une banque et une PME repose sur un ensemble d'interactions structurées visant à instaurer un flux d'informations basé sur deux éléments clés : la confiance et le temps. L'un des aspects fondamentaux de cette relation est le contrat de prêt, qui permet de concilier les intérêts des deux parties. D'un côté, la banque s'intéresse à la rentabilité et à la solvabilité de l'entreprise ; de l'autre, elle cherche à optimiser le rendement des fonds prêtés.

Il est donc essentiel d'identifier les principales clauses du contrat de prêt afin d'évaluer la solidité du lien entre la banque et la PME. De plus, certaines mesures permettent d'assurer la pérennité de cette relation. Dans cette perspective, nous commencerons par analyser les interactions entre les banques et les PME, avant d'examiner la robustesse de cette relation, ses déterminants transactionnels et les facteurs qui justifient son maintien.

### **1.3 Les mesures de force de la relation Banque-PME :**

Les relations bancaires peuvent être mesurées et abordées à travers plusieurs variables, une variable bien connue dans la littérature est : la capacité à obtenir un avantage informationnel. La portée et l'exclusivité de la relation<sup>24</sup>.

#### **a. La capacité d'acquérir un avantage informationnel :**

La supériorité de la banque en tant qu'intermédiaire financier réside dans sa faculté à tisser des relations solides avec ses clients, notamment dans des situations où l'information est imparfaite. La théorie bancaire met en avant que ces relations de long terme contribuent à limiter les inefficiences résultant des asymétries d'information entre prêteurs et emprunteurs.

#### **b. L'étendue de la relation :**

---

<sup>24</sup> OULD LAMARA, N. & BENALI, S. (2022), La gestion des risques des crédits d'investissements : Cas BDL de Tizi-Ouzou. Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, P : 23.

L'un des principaux indicateurs évaluant la solidité et l'intensité du lien entre une banque et une PME est la durée de leur relation. Les études menées sur cet indicateur soulignent son importance, bien que des variations existent quant à la durée moyenne de cette relation selon les pays. Cet indicateur permet également d'apprécier l'intensité du partenariat bancaire en fonction des services financiers offerts par la banque et effectivement utilisés par l'entreprise. Par ailleurs, la durée de la relation bancaire favorise l'accès au crédit, car la récurrence des interactions permet à la banque d'affiner son évaluation de la capacité et de la volonté de remboursement de l'entreprise.<sup>25</sup>

### **c. La monobancarité :**

Le choix de l'institution bancaire est également crucial pour influencer les modalités de financement<sup>26</sup>.

Opter pour la monobancarité peut être une solution avantageuse en termes de réduction des coûts d'intermédiation, mais elle présente des limites sur le long terme. Bien que cette approche soit simple et pratique, elle peut devenir problématique en cas de difficultés financières. Si la relation avec la banque venait à cesser brusquement, l'entreprise se retrouverait sans alternatives, d'autant que les banques, par précaution, évitent généralement de traiter avec des entreprises en situation de fragilité financière.

Pour le banquier, une relation exclusive lui permet d'accéder à des informations privilégiées sur l'entreprise. Cependant, cette position dominante peut l'inciter à adopter un comportement opportuniste, notamment en appliquant des taux d'intérêt plus élevés que ceux proposés par la concurrence si celle-ci disposait du même niveau d'information.

### **2.3 Les déterminants transactionnels de la relation :**

Une analyse approfondie de la littérature sur l'approche transactionnelle a mis en évidence trois facteurs clés influençant la volonté d'une entreprise de maintenir sa relation avec sa banque

---

<sup>25</sup> ELIAS, G. B., LIMA, F. G., GATSIOS, R. C., & MAGNANI, V. M. (2023). The effect of relationship banking on SMEs' credit access conditions : Empirical evidence from Brazil. *Suma de Negocios*, 14(30), P : 60–70.

<sup>26</sup>Idem, P : 24.

principale : l'incertitude de l'environnement, les coûts de transfert et la dépendance à l'égard de la banque. Ces éléments sont qualifiés de transactionnels, car ils s'inscrivent dans les fondements théoriques du paradigme transactionnel.

#### **a. L'incertitude de l'environnement**

Dans l'approche transactionnelle, l'analyse de l'environnement occupe une place centrale dans l'étude des relations interentreprises. Les incertitudes qui en découlent influencent les choix stratégiques des entreprises, notamment dans la gestion de leur relation avec leur banque principale.

#### **b. Les coûts de transfert**

Lorsqu'une entreprise et une banque instaurent une relation, elles s'adaptent mutuellement afin de répondre aux attentes de l'autre. Cette collaboration favorise un climat de confiance et de satisfaction. Toutefois, si l'entreprise décide de changer de banque ou si la relation prend fin, cela peut engendrer des frais supplémentaires, appelés coûts de transfert ou coûts de mobilité financière.

#### **c. La dépendance**

Pour assurer sa croissance, une entreprise doit accéder aux ressources nécessaires, ce qui implique l'établissement de relations de confiance avec divers partenaires, notamment les banques. Cette dépendance se manifeste par la nécessité de préserver ces relations afin d'atteindre ses objectifs stratégiques et financiers.

### **3.3 Les déterminants du maintien de la relation :**

Une fois que la relation est établie, les deux parties impliquées doivent s'assurer que la relation reste stable. Pour ce faire, elles identifient les facteurs qui favorisent une gestion interactive de la relation. Après avoir examiné diverses études et recherches sur les échanges, nous avons pu regrouper ces facteurs en deux grandes catégories d'approches. Nous considérons généralement

que ces deux approches, l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle, se complètent plutôt qu'elles ne s'opposent<sup>27</sup>

Trois facteurs clés sont généralement reconnus dans la littérature du marketing relationnel : la confiance, les relations interpersonnelles et la satisfaction des expériences passées. Ces éléments jouent un rôle essentiel dans le développement et le maintien des relations durables entre les parties prenantes.

#### **a. La confiance :**

La confiance, bien que complexe, est au centre des relations entre entreprises. Elle a plusieurs sens et est un élément essentiel pour construire une bonne relation, notamment entre une banque et une entreprise. C'est aussi la principale raison qui explique comment les organisations agissent.

La relation de confiance se manifeste lorsqu'une partie est convaincue de la fiabilité et de l'intégrité de son partenaire dans un échange. Ainsi, l'intention comportementale et le comportement résultent de la confiance établie, plutôt que d'en constituer une composante intrinsèque.

#### **b. Les relations interpersonnelles**

Bien que la relation de crédit soit avant tout un lien professionnel, il est essentiel pour l'entreprise de considérer son banquier comme un allié capable de reconnaître la viabilité de son activité. Cependant, cette relation de confiance ne s'impose pas d'emblée, mais se construit avec le temps. Lorsqu'une entreprise et son banquier entretiennent une relation de longue durée, une véritable proximité se développe, influençant les décisions qui ne reposent alors plus uniquement sur des données objectives (hard information), mais aussi sur des considérations plus subjectives et personnelles.

---

<sup>27</sup> Idem, P : 25.

### **c. La satisfaction**

Au même titre que la confiance, la satisfaction est un facteur clé dans le développement d'une relation durable entre une banque et une entreprise. Elle est généralement définie comme une évaluation post-transactionnelle de l'offre reçue, basée sur plusieurs critères jugés essentiels par le client. Certains chercheurs ont mis en évidence le lien entre satisfaction, continuité et stabilité des Relations.

Pour une entreprise, la satisfaction à l'égard des services et de l'expertise de sa banque joue un rôle fondamental dans la consolidation d'une relation de long terme. Une expérience positive renforce la confiance et incite l'entreprise à maintenir et à pérenniser son partenariat bancaire. Ainsi, la fidélité de l'entreprise envers sa banque peut être considérée comme un indicateur de satisfaction.

## **Conclusion :**

Au cours de ce chapitre, nous avons exploré les généralités des petites et moyennes entreprises (PME) et banques, en mettant l'accent sur la relation entre la banque et la PME.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie en créant des emplois, en favorisant l'innovation et en stimulant la croissance économique. Elles contribuent également au renforcement des liens communautaires et au développement régional. Il est donc crucial pour les décideurs politiques de soutenir leur croissance et leur développement en créant un environnement favorable où les PME peuvent prospérer en tant qu'entreprises dynamiques.

L'une des principales sources de financement auxquelles les PME ont recours est la banque. Les banques sont devenues des partenaires privilégiés des PME, intervenant tout au long de leur existence. Une relation solide entre la banque et la PME offre à cette dernière une flexibilité financière importante, assurant ainsi la stabilité de l'équipe dirigeante et la réalisation de projets à long terme sans la nécessité d'un retour sur investissement immédiat.

Dans ce chapitre, nous avons examiné en détail les particularités des PME, y compris leurs atouts et leurs contraintes en matière de financement. Nous avons également analysé la différence générale de banque.

La relation entre la banque et la PME revêt une importance cruciale. Une collaboration étroite et une communication transparente entre les deux parties peuvent favoriser un accès plus facile au financement et permettre aux PME de bénéficier d'un soutien financier adapté à leurs projets et à leur développement.

## **Chapitre 2 : Le financement bancaire des PME : Contraintes et opportunités**

### **Introduction**

Le financement représente un levier stratégique essentiel pour assurer la pérennité et accompagner la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Dans un environnement économique marqué par des mutations constantes, la capacité de ces entreprises à mobiliser des ressources financières adéquates conditionne directement leur développement, la concrétisation de leurs investissements et le renforcement de leur compétitivité.

Dans la première section, nous nous attacherons à analyser les besoins spécifiques en financement des PME ainsi que les différentes sources auxquelles elles peuvent recourir. Il s'agira de mettre en évidence la nature de leurs exigences financières et de distinguer les sources de financement internes et externes, qu'elles soient d'origine publique ou privée.

Dans la deuxième section, nous analyserons les principaux déterminants influençant l'accès des PME au financement bancaire. Ces facteurs, qu'ils relèvent de la situation financière de l'entreprise, de ses caractéristiques organisationnelles ou encore de son environnement institutionnel, constituent des éléments déterminants dans le processus de décision des établissements de crédit.

Enfin, dans la troisième section, nous accorderons une attention particulière aux risques associés au financement des PME ainsi qu'aux exigences en matière de garanties formulées par les banques. La compréhension de ces mécanismes apparaît comme un préalable nécessaire à l'élaboration de solutions concrètes permettant de limiter les risques et de favoriser un accès élargi au crédit.

## Section 1 : Besoins et sources de financement des PME.

La durabilité d'une PME ne dépend pas uniquement de la compétence de son personnel ou de la qualité de ses biens et services, mais repose également sur sa capacité à accéder à des sources de financement adéquates. Ces ressources financières sont essentielles pour répondre aux besoins en investissement et en exploitation, soutenir l'expansion des activités, favoriser le développement de nouveaux produits et encourager l'innovation. Par ailleurs, ces mécanismes de financement doivent être diversifiés, accessibles et proposés à des conditions financières raisonnables<sup>28</sup>.

### 1.1 Les besoins de financement des PME :

La majorité des PME adoptent des stratégies financières orientées vers le maintien d'une certaine autonomie, bien que celle-ci demeure souvent partielle. Dans cette section nous allons étudier les besoins en financement des PME, en différenciant ceux relatifs aux investissements de ceux liés à l'exploitation courante.

#### a. Les besoins liés au cycle d'investissement :

##### ✓ Définition d'investissement :

Pour une entreprise, investir revient à engager des ressources financières dans le présent, dans l'objectif d'en retirer à moyen ou long terme des flux monétaires supérieurs, susceptibles de renforcer sa valeur globale et, par conséquent, d'accroître le patrimoine de ses actionnaires.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> DUFOURCQ, N. (2014). Le financement des PME : un enjeu de compétitivité. *Revue d'économie financière*, (114), P : 39–53.

<sup>29</sup> GRIFFITHS, S. & DEGOS, J.-G. (2011), *Gestion financière : De l'analyse à la stratégie* (2e éd.). Paris : Éditions d'Organisation, P : 215.

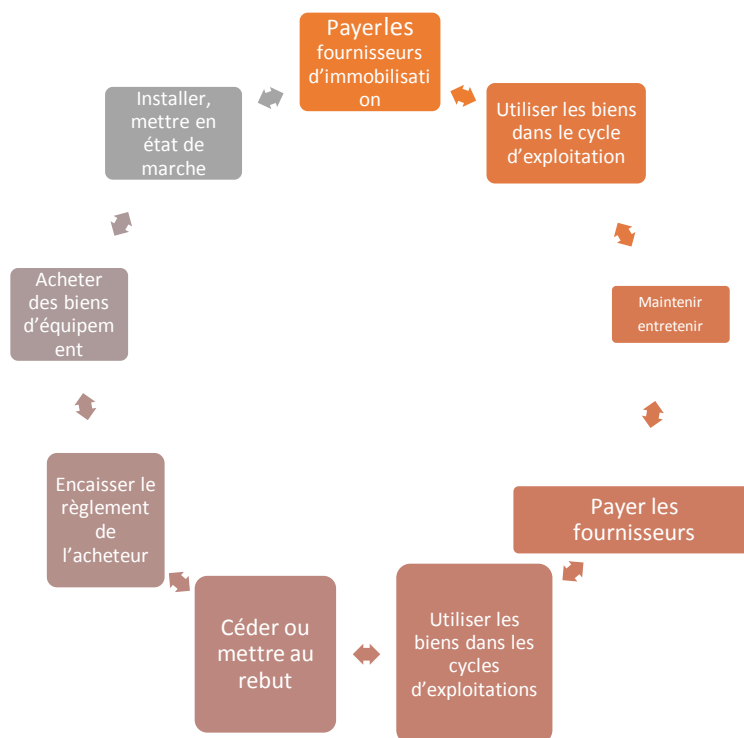
« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps ».<sup>30</sup>

✓ **Cycle d'investissement :**

L'investissement suit une logique cyclique : un actif immobilisé tel qu'un terrain, un bâtiment ou une machine est acquis, réglé, installé et mis en fonctionnement. Il participe ensuite aux cycles d'exploitation sur plusieurs années, tout en faisant l'objet d'un entretien régulier. Une fois arrivé en fin de vie ou devenu insuffisamment performant, il est soit cédé, soit mis hors service.<sup>31</sup>

Le cycle d'investissement correspond à l'acquisition de biens durables destinés à être utilisés sur plusieurs cycles d'exploitation successifs.

**Figure 2: Le Cycle d'investissement**



**Source :** GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G) : « Gestion financière : analyse à la stratégie »

<sup>30</sup> MOURGUES, N. (1994), Le choix des investissements dans l'entreprise, Paris : Économica, P : 19.

<sup>31</sup> GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G), 2011, op.cit, P : 17.

Ed.2, Morangis : Éditions d'Organisation, 1999, p18.

✓ **Les types d'investissement :**

Il est possible de classer les investissements en trois grandes catégories distinctes :

Les investissements corporels : désignent l'ensemble des actifs matériels acquis par l'entreprise, tels que les terrains, bâtiments, équipements techniques, véhicules, machines, mobiliers de bureau ou encore les outils informatiques.

- Les investissements financiers : regroupent les titres et droits de créance tels que : les actions, obligations, prêts, devises ou autres instruments financiers.
- Les investissements incorporels : englobent l'ensemble des actifs immatériels qui ne relèvent ni des investissements matériels (corporels) ni financiers, tels que les dépenses en recherche et développement, les licences de fabrication, le fonds commercial, les brevets, la formation du personnel ou encore les logiciels.

On peut également distinguer d'autres catégories d'investissements, telles que les investissements industriels et commerciaux, liés aux activités de production et de vente, ainsi que les investissements administratifs, logistiques, de remplacement ou encore d'expansion.

En effet, les investissements requièrent des ressources financières conséquentes et durables, tandis que les fonds engagés ne sont récupérés qu'à long terme. Par conséquent, les PME doivent évaluer avec précision leurs besoins de financement liés aux investissements indispensables.

**b. Les besoins liés au cycle d'exploitation :**

✓ **Cycle d'exploitation :**

Le cycle d'exploitation englobe l'ensemble des opérations courantes de l'entreprise, depuis l'achat des matières premières ou marchandises, le règlement des fournisseurs et des salaires, jusqu'à l'encaissement des paiements des clients. Ce cycle est généralement de courte à moyenne durée et se répète de manière régulière.

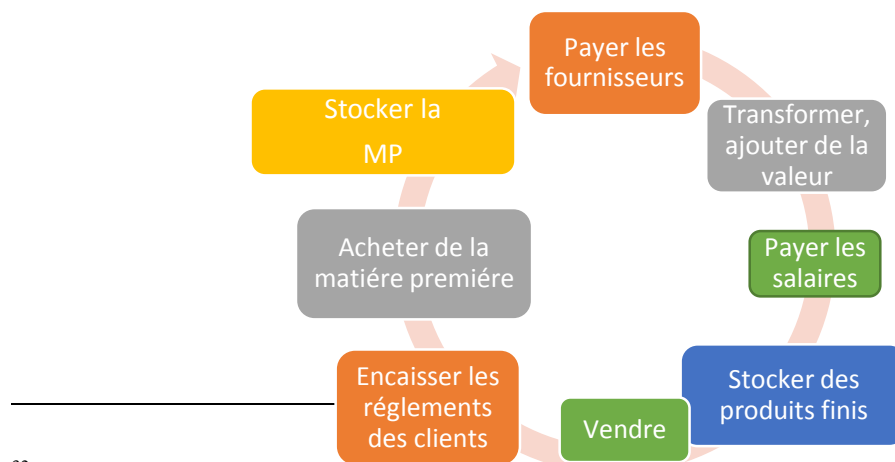
Les besoins liés à l'exploitation peuvent être synthétisés de la manière suivante :

- **Le besoin en fond de roulement** : Le BFR constitue un indicateur clé pour les PME, ainsi que pour toute entreprise, car il reflète leurs besoins de financement à court terme. Il résulte des décalages entre les flux de trésorerie liés aux sorties et entrées d'argent générés par l'activité courante. Le BFR peut être positif ou négatif : lorsqu'il est positif, il traduit un besoin de financement provoqué par ces décalages, tandis que s'il est négatif, il indique une ressource dégagée par le cycle d'exploitation.

Le besoin en fonds de roulement est particulièrement influencé par la gestion des stocks, notamment par les durées de stockage et de production tout au long du cycle d'activité, ce qui conduit l'entreprise à avancer des dépenses avant de percevoir les recettes issues de ses ventes.<sup>32</sup>

- **Les besoins de trésorerie** : correspondent aux liquidités nécessaires pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise et compenser les décalages entre sorties et entrées d'argent. Ils couvrent des dépenses telles que le paiement des salaires, l'entretien des équipements, les impôts et taxes, ainsi que divers frais de gestion. L'entreprise doit impérativement disposer de ces ressources pour faire face à ses obligations courantes.
- **Les stocks** : doivent être optimisés afin de répondre efficacement aux besoins de l'entreprise et d'assurer la satisfaction de la demande client. Cela passe par une amélioration de la fréquence de rotation et une réduction des quantités stockées, car la gestion des stocks génère des coûts importants, particulièrement pour une PME.

*Figure 3: Le cycle d'exploitation*



**Sour  
ce :**  
GRIF  
FITH  
S,  
(S),  
DEG  
OS,

<sup>32</sup> ROUSSELOT, (P), VERDIE, (J-F) : « Gestion de trésorerie », 2ème édition, Edition Dunod, 2017, Paris, P26

(J-G), Op.cit., p17.

### **c. Les besoins liés à l'innovation**

Dans son acception courante, l'innovation est souvent liée à la technologie. Elle se manifeste par le lancement d'un produit inédit, l'adoption d'un nouveau procédé de production ou de valorisation, ou encore l'implémentation d'un modèle organisationnel novateur au sein de l'entreprise. Cette innovation technologique, généralement issue des laboratoires de recherche et développement, peut être quantifiée par le nombre de brevets déposés par l'entreprise.<sup>33</sup>

Par ailleurs, l'innovation représente un investissement dont le financement devrait suivre les mêmes principes que tout autre type d'investissement. Toutefois, les PME peinent souvent à mobiliser l'expertise de chercheurs renommés, indispensables pour franchir des avancées technologiques majeures. De ce fait, ces entreprises ont généralement recours à l'endettement pour financer leurs projets d'innovation, une solution qui, bien qu'utilisée, n'est pas toujours la plus propice au développement innovant.<sup>34</sup>

Le financement de l'innovation se distingue essentiellement par la nature immatérielle de nombreux projets d'investissement et par le degré élevé d'incertitude entourant leur succès commercial.<sup>35</sup>

En somme, les PME présentent des besoins de financement variés et essentiels. Sans un accès adéquat aux ressources financières, leur pérennité est compromise, car elles se trouvent dans l'incapacité de produire ou de commercialiser leurs biens et services. Il leur est donc impératif de mobiliser efficacement les fonds nécessaires pour répondre à leurs exigences en matière d'investissement, d'exploitation et d'innovation.

---

<sup>33</sup> FREDERIC, R., MARC, R., & PHILIPPE, G. (2013). L'innovation managériale : Généalogie, défis et perspectives, *Revue française de gestion*, (235), P : 78.

<sup>34</sup> HAMDOUCH, A., REBOUD, S., & TANGUY, C. (2012). *PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation*. Bruxelles : Peter Lang, P : 65.

<sup>35</sup> ST-PIERRE, J. (2004). *La gestion du risque : Comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*. Québec : Presses de l'Université du Québec, P : 104.

## 2.1 Différentes sources de financement

La croissance et la pérennité des PME reposent essentiellement sur deux grandes sources de financement : les ressources internes, issues de l'activité propre de l'entreprise, et les ressources externes, obtenues auprès de partenaires ou d'institutions extérieures.

Ainsi, on distingue généralement le financement interne et le financement externe :

### a. Le financement interne :

Repose essentiellement sur les apports du dirigeant et de son entourage, ainsi que sur les ressources générées par l'activité de l'entreprise elle-même. Il permet d'éviter le recours à l'endettement. Toutefois, cette source reste souvent limitée et insuffisante pour répondre à l'ensemble des besoins financiers des PME.

#### ❖ L'autofinancement :

L'autofinancement désigne le fait, pour une entreprise, de couvrir ses besoins d'investissement à partir de ses propres ressources, sans solliciter de capitaux extérieurs. Ce mode de financement offre l'avantage de préserver l'autonomie financière de l'entreprise vis-à-vis des tiers. Toutefois, il présente une limite importante : en l'absence de recours à l'emprunt, il peut freiner les capacités d'investissement et donc le développement de l'entreprise.<sup>36</sup>

Au sein de l'entreprise et d'un point de vue strictement financier, l'autofinancement :<sup>37</sup>

- ✓ Constitue une source interne de financement mobilisable pour soutenir les investissements, que ce soit dans le but de préserver le capital économique existant ou de favoriser la croissance de l'entreprise ;
- ✓ Représente également une garantie pour le remboursement des emprunts, ce qui en fait un élément clé dans l'évaluation de la capacité d'endettement de l'entreprise.

---

<sup>36</sup> BERNET-ROLLANDE, L. (2015). Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banque (27e éd.). Paris : Dunod, P : 360.

<sup>37</sup> CONSO, P. & HEMICI, F. (2005). Gestion financière de l'entreprise (11e éd.). Paris : Dunod. P : 207.

➤ **Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :**

L'autofinancement, en tant que source de financement, présente à la fois des avantages et des limites, tant pour les entreprises en général que pour les PME en particulier. Ses effets peuvent être positifs ou contraignants selon les contextes. On peut en retenir les points suivants :<sup>38</sup>

- ❖ Il permet à l'entreprise de limiter son recours à l'endettement, en évitant ainsi les charges d'intérêts et les coûts liés aux opérations de financement.
- ❖ Toutefois, les ressources issues de l'autofinancement restent souvent insuffisantes pour satisfaire l'ensemble des besoins financiers de l'entreprise.
- ❖ Il contribue à l'augmentation des capitaux propres, mais n'entraîne une véritable création de valeur que si les investissements réalisés sont suffisamment rentables.
- ❖ En réduisant les charges financières, il améliore la rentabilité nette au profit des actionnaires.

**b. Le financement externe :**

Le financement externe se décline en plusieurs formes, parmi lesquelles on trouve le recours aux marchés financiers, le financement islamique, le capital-risque ainsi que les prêts accordés par les institutions bancaires.

❖ **Le marché financier :**

Une méthode classique pour ouvrir le capital d'une entreprise consiste à procéder à une introduction en bourse. Sur le plan économique, le coût du financement par appel public à l'épargne présente des similarités avec celui de l'autofinancement. Toutefois, recourir au marché boursier engendre des coûts supplémentaires liés aux opérations de transaction. En effet, une PME qui choisit l'autofinancement réalise une démarche interne, évitant ainsi ces frais additionnels. Ces coûts complémentaires comprennent notamment les commissions de courtage, les taxes, les dépenses liées à la publicité et à l'impression des titres, ainsi que les charges associées aux obligations légales d'information et de transparence.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> CONSO, (P), HEMICI, (F), op.cit. P : 207.

<sup>39</sup>Société de Gestion de la Bourse des Valeurs (SGBV).L'introduction en bourse et ses implications. Consulté le (10/04/2025 à 21h01 min) sur <https://www.sgbv.dz>.

La cotation en bourse constitue pour les investisseurs une source d'informations fiables, contribuant ainsi à réduire l'asymétrie d'information entre les sociétés cotées et le marché. Les règles strictes de transparence et de communication financière imposées par la COSOB visent à limiter les risques de manipulation des comptes, en empêchant notamment toute sous-estimation délibérée des résultats par les dirigeants. Toutefois, la liquidité des actions des PME reste souvent inférieure à celle des grandes entreprises, ce qui peut freiner l'intérêt des investisseurs sur le marché algérien.<sup>40</sup>

La **cotation en bourse** présente plusieurs avantages pour les PME, tels que l'accélération de leur développement, la diversification des sources de financement et l'accès à des capitaux dans des conditions plus avantageuses. Elle facilite par ailleurs les opérations de succession et contribue à renforcer la visibilité de l'entreprise, favorisant ainsi l'attraction de nouveaux investisseurs et partenaires stratégiques.

#### ❖ **Le financement islamique :**

Selon JOUABER, la finance islamique constitue une alternative à la finance traditionnelle, reposant sur des techniques spécifiques de restructuration financière. Bien qu'elle partage plusieurs points communs avec la finance conventionnelle, elle s'en distingue par le respect strict d'un ensemble de règles et de principes issus de l'éthique musulmane. Malgré ces différences, la finance islamique vise à atteindre des objectifs similaires en matière de performance financière<sup>41</sup>. Les sources de la finance islamique se répartissent essentiellement en deux catégories :

- ✓ **Les sources principales :** Le CORAN et la SUNNA qui constituent les fondements essentiels des règles et principes financiers islamiques.
- ✓ **Les sources secondaires :** AL-IJMA (consensus des savants), AL-QIYAS (raisonnement analogique) issus de la jurisprudence islamique « AL-FIQH », qui complètent et précisent les règles en fonction des contextes spécifiques.

---

<sup>40</sup>Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB). Réglementation des émetteurs et transparence financière. (Consulté le 15/04/ 2025 à 07h16min), sur <https://cosob.dz>.

<sup>41</sup> JOUABER SNOUSI, K. (2009). La finance islamique : est-elle une finance alternative ? Option Finance, Paris, P :09.

Le financement islamique des petites et moyennes entreprises (PME) se caractérise par son strict respect des principes de la charia, la loi islamique. Afin de mieux saisir son fonctionnement, il convient d'étudier les méthodes couramment utilisées dans ce mode de financement<sup>42</sup> :

#### **✚ La Mourabaha (Financement commercial avec marge bénéficiaire) :**

La Mourabaha, signifiant littéralement « prise de profit », est une opération commerciale dans laquelle une banque achète un bien par exemple : des matières premières ou des produits semi-finis au nom de son client. La banque ajoute ensuite une marge bénéficiaire fixée à l'avance lors de la conclusion du contrat. Une fois le paiement intégral effectué par le client, la propriété du bien lui est transférée, prix d'achat initial plus marge comprise.

Ce contrat, généralement de courte durée, présente un faible niveau de risque. Étant donné que la marge bénéficiaire ainsi que le délai de paiement sont fixés dès le départ, la Mourabaha constitue une solution attrayante pour les entreprises. Par ailleurs, en période d'inflation, la stabilité des coûts prévue par ces conditions contractuelles offre un avantage considérable aux entreprises.

#### **✚ Mousharaka (Partenariat) :**

La Mousharaka est un contrat de partenariat dans lequel un investisseur islamique et une entreprise s'associent pour financer un projet ou une activité spécifique. Les deux partenaires apportent un capital, soit à parts égales, soit selon un accord convenu préalablement. Les profits comme les pertes générées par l'activité sont répartis proportionnellement aux apports de chacun. Ce mode de financement est fréquemment employé pour accompagner des projets d'expansion ou répondre à d'autres besoins financiers des PME.

#### **✚ Moudarabah (Gestion de fonds) :**

La Moudarabah est un contrat de gestion de fonds par lequel un investisseur islamique fournit le capital nécessaire à une entreprise, appelée « moudarib », pour la réalisation d'un projet spécifique. L'investisseur met les fonds à disposition, tandis que l'entreprise assume la gestion opérationnelle du projet. Les bénéfices générés sont ensuite partagés selon un accord établi au

---

<sup>42</sup>EL GAMAL, M. A. (2012). La banque et la finance islamique. Bruxelles : De Boeck. P : 85.

préalable. En revanche, en cas de pertes, celles-ci sont supportées par l'investisseur, l'entreprise perdant uniquement le temps et les compétences consacrés au projet<sup>43</sup>.

#### **Ijarah (Contrat de location) :**

L'**Ijarah** est un contrat de location conforme aux principes de la finance islamique, par lequel un investisseur ou une institution financière acquiert un actif tangible tel qu'un bien immobilier, un équipement ou un véhicule et le met à la disposition d'une entreprise contre des loyers périodiques. Ces loyers peuvent inclure une composante destinée à amortir partiellement le capital investi. À la fin du contrat, l'entreprise locataire dispose de plusieurs options : acquérir l'actif à un prix préalablement défini, prolonger la période de location ou restituer l'actif. Ce mode de financement offre ainsi aux PME la possibilité d'utiliser des biens sans recourir à un prêt à intérêt, en parfaite conformité avec les principes de la charia.

#### **Sukuk (Obligations islamiques) :**

Les **Sukuk** sont des instruments de financement conformes à la charia, conçus pour mobiliser des capitaux sans recourir à l'intérêt, interdit en finance islamique. Contrairement aux obligations classiques, ils s'appuient sur des actifs réels, tels que des biens immobiliers ou des projets productifs, dont les revenus servent à rémunérer les investisseurs. Ce mécanisme offre également aux PME la possibilité de financer des projets ciblés tout en respectant les principes de la finance islamique.

#### **Qard al-Hasan (Prêt bienveillant) :**

Le **Qard al-Hasan** est un prêt bienveillant, octroyé sans intérêt dans un esprit de solidarité et d'entraide financière. Bien qu'il n'offre aucun gain financier direct à l'investisseur, ce mode de financement conforme à la charia permet aux PME d'accéder à des liquidités temporaires sans supporter les charges liées aux intérêts usuels. Il contribue ainsi au développement économique tout en respectant les valeurs éthiques de la finance islamique.

#### **Wakala (Mandat) :**

---

<sup>43</sup> Idem.

Le contrat de **Wakala** repose sur une relation de mandat, par laquelle une partie (le mandant) délègue à une autre (le mandataire) la gestion d'un projet ou de fonds déterminés. Le mandataire agit au nom et pour le compte du mandant, en contrepartie d'une rémunération convenue, dans le respect des règles éthiques et juridiques établies par la charia.

#### ❖ **Le capital-risque :**

Le capital-risque constitue une branche du capital-investissement, centrée sur le financement des entreprises en phase de création ou de démarrage. Il s'agit d'un mode de soutien destiné à accompagner la croissance de structures à fort potentiel de développement. Les investisseurs, généralement des sociétés de capital-risque, interviennent en apportant :

- ✓ Un accompagnement stratégique et managérial, souvent décisif pour assurer la stabilité et le développement d'une jeune entreprise innovante.<sup>44</sup>
- ✓ Des ressources financières, par la prise de participations au capital ;

Le capital-risque représente une forme d'investissement essentielle pour les entreprises en forte croissance, en particulier celles confrontées à des besoins de financement élevés. Ce type de soutien financier est généralement assuré par des sociétés spécialisées ou des investisseurs institutionnels, plutôt que par des particuliers.

Ce qui différencie le capital-risque d'autres formes de financement en phase de démarrage comme l'investissement providentiel ou le capital de proximité issu de la famille ou des amis réside dans ses exigences de rentabilité. En effet, les investisseurs en capital-risque se montrent généralement moins patients et imposent des conditions de sortie et de remboursement plus strictes, en raison des attentes élevées en termes de retour sur investissement.

Les investisseurs en capital-risque visent principalement à acquérir une part du capital des entreprises qu'ils soutiennent, généralement sous forme d'actions ou d'instruments financiers assimilés. Leur objectif principal est de réaliser une plus-value en cédant ces participations à moyen ou long terme. Contrairement à d'autres types d'investisseurs, ils accordent peu d'importance aux revenus réguliers comme les dividendes, privilégiant plutôt le potentiel de gain

---

<sup>44</sup> BEITONE, A., CAZORLA, A., DOLLO, C., & DRAI, A.-M. (2001). Dictionnaire de science économique. Paris : Armand Colin. P : 43.

en capital.

De manière générale, les entreprises en quête de capital-risque ne disposent pas des garanties ou de la solidité financière requises pour accéder à un financement bancaire classique. Elles se tournent donc vers des investisseurs externes, qui s'impliquent activement dans la gestion de l'entreprise et envisagent souvent une sortie rapide. Celle-ci peut se faire par une cession à une entreprise du même secteur ou par une introduction en bourse, permettant à l'entreprise de proposer ses actions au public pour la première fois.

La durée moyenne d'un investissement en capital-risque s'étend généralement sur une période de 7 à 10 ans. Au-delà de l'apport financier, les investisseurs en capital-risque mettent également à disposition leur expertise ainsi que leur réseau professionnel. Leur intervention peut jouer un rôle déterminant dans l'attraction de nouveaux investisseurs, la constitution du conseil d'administration, et le renforcement des capacités stratégiques, financières et de gouvernance de l'entreprise.

Les investisseurs en capital-risque privilégient généralement les entreprises solidement implantées sur des marchés en forte expansion et dotées d'équipes dirigeantes cohérentes, engagées et animées par une vision commune. Toutefois, en raison de l'exigence de ces critères de sélection, souvent difficiles à réunir, le recours au capital-risque demeure moins répandu que d'autres modes de financement<sup>45</sup>.

#### ❖ **Le financement bancaire**

##### **Le financement par l'endettement bancaire**

En raison de leur structure financière généralement fragile, les PME se caractérisent par des besoins de financement spécifiques et souvent évolutifs. Leurs ressources internes et les apports en capitaux propres s'avèrent le plus souvent insuffisants pour couvrir l'ensemble de leurs besoins. Dès lors, ces entreprises demeurent fortement dépendantes du financement bancaire, se trouvant fréquemment contraintes de recourir à l'endettement auprès des établissements de crédit

---

<sup>45</sup>« Capital de risque », Banque de développement du Canada (BDC), Montréal, Québec (siège de la BDC) disponible via le lien : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/capital-de-risque>,(consulté le 19/04/2025à11:00).

afin d'assurer leur développement et leur fonctionnement.

✚ **Définition de crédit :** « Le crédit est une mise à disposition de fonds accordée par un prêteur à un emprunteur sous forme de prêt ». <sup>46</sup>

Un crédit correspond à une avance de fonds dont le remboursement, assorti d'intérêts et de frais, doit être envisagé en fonction de la durée de l'engagement et de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Les crédits bancaires sont généralement classés en deux grandes catégories : les crédits à court terme, et les crédits à moyen et long terme, comme suit :

✓ **Les crédits à court terme**

Le crédit à court terme est principalement destiné à financer l'exploitation courante de l'entreprise, en contribuant au maintien de l'équilibre de sa trésorerie. Ce type de financement, caractérisé par une exigibilité brève ou une durée indéterminée, peut être retiré unilatéralement par le prêteur sous réserve d'un court préavis. De ce fait, il ne saurait être mobilisé pour couvrir des besoins de financement stables. <sup>47</sup> Les crédits à court terme peuvent prendre diverses formes, dont le choix dépend essentiellement de la nature des besoins exprimés par l'entreprise.

✚ **Facilités de caisse :** « La facilité de caisse vise à offrir une souplesse de gestion à la trésorerie de l'entreprise. Elle est accordée pour faire face à des décalages de très courte durée, notamment lors du règlement des échéances fournisseurs, des salaires ou de la TVA ». <sup>48</sup>

✚ **Le découvert :** Le découvert bancaire constitue une facilité de trésorerie accordée pour une durée généralement plus longue que celle de la facilité de caisse, pouvant s'étendre de quinze jours à plusieurs mois.

« Le découvert offre à l'entreprise la possibilité de couvrir temporairement un besoin en fonds de

---

<sup>46</sup>Definitions-Finance.com. (s.d.). Le crédit bancaire : définition et types de crédits. (Consulté le 22 mai 2025), sur <https://www.definitions-finance.com/credit/>

<sup>47</sup> PEFFER, S., ABBELOOS, E., COLLET, C., DAUW, C., & ROLOUX, D. (2010). *Op. cit.* P : 51.

<sup>48</sup> ROUYER, G. & CHOINEL, A. (2002). La banque et l'entreprise. Paris : Collection Banque ITB. P : 85.

roulement excédant ses ressources disponibles<sup>49</sup>».

Accordé pour une durée variable, le découvert bancaire intervient lorsqu'une entreprise attend des fonds futurs et souhaite disposer anticipativement de ces ressources. Il permet de pallier temporairement une insuffisance de fonds de roulement. Toutefois, l'entreprise doit justifier ce besoin de financement, par exemple pour l'acquisition de matières premières, de marchandises, ou le versement d'un acompte sur l'achat d'un équipement bénéficiant d'un rabais. Ce financement vise à générer ultérieurement des profits, rendus inaccessibles en raison d'un manque de liquidités immédiates.

- ✚ **Le crédit de campagne** : Le crédit de campagne, ou crédit saisonnier, est destiné aux petites et moyennes entreprises (PME) dont l'activité connaît des fluctuations saisonnières. Il vise à financer les déséquilibres temporaires entre le cycle de production et le cycle de commercialisation.<sup>50</sup>

Pour affiner cette définition, il convient d'examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est lié<sup>51</sup>

- ❖ **Le crédit de campagne par caisse** : Le crédit de campagne par caisse constitue une facilité de trésorerie simple et avantageuse pour l'entreprise. Fonctionnant comme un découvert autorisé, il permet à l'entreprise de mobiliser une ligne de crédit en fonction de ses besoins quotidiens, dans la limite d'un plafond fixé par la banque. Ce type de crédit s'avère particulièrement adapté aux activités saisonnières nécessitant un financement ponctuel.
- ❖ **Le crédit de campagne par billet** : Ce type de crédit fonctionne de manière comparable au crédit de campagne par caisse, mais diffère par ses modalités d'utilisation. Plutôt que de laisser son compte débiteur, l'entreprise mobilise des billets financiers qu'elle escompte auprès de sa ou ses banques, dans la limite de l'autorisation accordée. Ce mécanisme lui permet ainsi d'obtenir des liquidités en avançant des créances clients.

### ✚ **L'affacturage ou factoring**

---

<sup>49</sup> F. BENYAKOUB. Op.cit, p.38.

<sup>50</sup> BENHALIMA, A. (s.d.). Principes de techniques bancaires : référence à l'Algérie. Alger : Éditions Dehleb. P : 63.

<sup>51</sup> CONSO, P. & HÉMICI, F. (2005). Gestion de l'entreprise. Paris : Dunod, pp. 310-311.

« La technique de l'affacturage, ou factoring, consiste à transférer des créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor), chargée d'en assurer le recouvrement et de garantir leur paiement, même en cas de défaillance du débiteur»<sup>52</sup>. L'affacturage, également appelé factoring, désigne un mécanisme par lequel une entreprise cède ses créances commerciales à une société spécialisée, appelée factor. Cette dernière prend en charge leur recouvrement et garantit le paiement intégral, même si le débiteur principal venait à faire défaut.

#### ✓ **Les crédits à moyen terme**

Les crédits bancaires à moyen terme, dont la durée varie généralement entre 2 et 7 ans, servent essentiellement à financer l'acquisition d'équipements légers. Leur remboursement s'étale sur la période d'amortissement des biens concernés. Cependant, ces prêts ne doivent pas financer la totalité de l'investissement : l'entreprise doit contribuer par un apport personnel. Ainsi, le montant du crédit à moyen terme ne doit pas dépasser 60 à 80 % du coût hors taxe de l'investissement, ce qui reflète l'importance pour la PME de mobiliser ses propres ressources lorsqu'elle envisage un équipement.<sup>53</sup>

#### ✓ **Les crédits à long terme**

Le crédit à long terme est un prêt bancaire dont la durée se situe généralement entre 7 et 15 ans, particulièrement utilisé pour le financement de l'immobilier d'entreprise. Selon la nature de l'investissement et la capacité de remboursement de l'entreprise, un différé de remboursement pouvant aller jusqu'à quatre ans peut être accordé. Plus largement, ce type de crédit peut s'étendre de huit à vingt ans et sert principalement à financer des immobilisations lourdes, notamment des infrastructures.<sup>54</sup>» En général, ces deux catégories de crédits bancaires peuvent être obtenues selon deux modalités principales : l'emprunt bancaire et le crédit-bail. Chacune présente des caractéristiques spécifiques et requiert le respect de conditions particulières pour en bénéficier.

---

<sup>52</sup> BÉGUIN, J.-M. & ARNAUD, B. (2008). Paris : Eyrolles, p. 260.

<sup>53</sup> BERNENT, R. & ROLLAND, L. (2008). Principes de technique bancaire. Paris : Dunod. P : 343.

<sup>54</sup> BOUYAKOUB, F. (2000). L'entreprise et le financement bancaire. Alger : Casbah Éditions. P : 253.

## ❖ Le financement par l'emprunt bancaire

### ✚ Définition de l'emprunt bancaire

Un emprunt bancaire correspond à une somme d'argent prêtée par une banque, que l'emprunteur s'engage à rembourser selon des conditions préétablies, incluant le versement d'intérêts. Contrairement à certains financements dépendant des résultats de l'entreprise, l'emprunt doit être remboursé quel que soit le niveau de rentabilité. Cette modalité réduit le risque pour la banque, tandis que l'entreprise bénéficie d'une connaissance précise du coût total du crédit, notamment lorsqu'il s'agit d'un prêt à taux fixe.

Les différents types de l'emprunt bancaire : Il existe trois principaux types d'emprunt bancaire<sup>55</sup>

- Les crédits in fine
- Les crédits à amortissement constant
- Les crédits à annuités constantes

► **Le crédit in Fine** : prévoit un remboursement unique du capital à l'échéance convenue. Pendant la durée du prêt, l'emprunteur ne paie que des intérêts périodiques, généralement constants, calculés sur la totalité du capital emprunté.

► **Le crédit à amortissement constant** : le remboursement du capital est fixe à chaque échéance (annuelle, trimestrielle ou mensuelle), tandis que les intérêts diminuent progressivement au fil du temps.

► **Le crédit à annuités constantes** : implique des paiements périodiques (annuités) qui regroupent à la fois les intérêts dus et une portion du remboursement du capital.

## ❖ Le financement par le crédit-bail ou leasing<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Banque de France, Référentiel des financements des entreprises, Chapitre 4 : Les financements intermédiés, Fiche 412 : Les prêts bancaires classiques, disponible sur : <https://www.banque-france.fr/system/files/2024-04/823415%20Fiche-412.pdf>, 2021, P : 04.

<sup>56</sup> FADOUA, A. & SAID, R. (2017). Sources de financement des PME et contraintes de survie. European Scientific Journal, 13(25). P : 330.

Le crédit-bail, une forme de financement en forte expansion, repose sur un contrat de location portant soit sur un bien mobilier (équipements informatiques, matériels de travaux publics, véhicules utilitaires, etc.), soit sur un bien immobilier (entrepôts, ateliers, bâtiments industriels, commerciaux ou administratifs). Ces biens sont acquis spécifiquement pour la location par des sociétés spécialisées, appelées organismes de crédit-bail.

- ❑ **Sur le plan juridique** : le crédit-bail est une location accompagnée d'une option d'achat à un prix fixé à l'avance. Il se distingue des autres contrats de location simples, car à l'échéance, le locataire bénéficie de trois possibilités : acquérir le bien, renouveler le contrat ou le restituer.
- ❑ **Sur le plan technique** : le crédit-bail offre aux entreprises, notamment les PME disposant d'une capacité d'endettement limitée, la possibilité d'accéder à des équipements récents tout en évitant les contraintes liées à la revente de matériels devenus obsolètes.

## Section 2 : L'accès au financement bancaire des PME :

L'accès au financement bancaire constitue un levier fondamental pour le développement et la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Toutefois, cette démarche demeure conditionnée par divers facteurs qui influencent la nature des relations entre les PME et les établissements financiers. Cette section vise à analyser de manière approfondie les principaux déterminants de cet accès, en mettant en lumière l'état du marché du financement, les difficultés rencontrées par les PME, ainsi que les pistes d'amélioration pour faciliter leur accès aux ressources financières.

### 1.2 Évaluation de l'état du marché du financement bancaire :

En matière d'offre, de demande, de coûts, d'accessibilité et de critères bancaires, le marché du financement bancaire destiné aux PME se caractérise par une gamme diversifiée de services financiers. Parmi ceux-ci figurent notamment les prêts, les lignes de crédit, les garanties d'emprunt, ainsi que les financements de projets.

Toutefois, en ce qui concerne les coûts, les PME éprouvent souvent des difficultés à accéder à

des financements à des conditions avantageuses, les banques les considérant comme plus risquées que les grandes entreprises.

S'agissant de l'accès au financement, les PME rencontrent fréquemment des obstacles en raison de critères d'éligibilité rigoureux imposés par les banques, tels qu'une situation financière saine, des garanties solides ou encore une assurance-crédit.

Malgré ces contraintes, diverses initiatives ont été mises en place pour faciliter l'accès des PME au financement, telles que des lignes de crédit spécifiques, des programmes de garantie de prêt ou encore des accords de financement de projet. Par ailleurs, les pouvoirs publics et les institutions financières proposent des dispositifs d'accompagnement, incluant des subventions, des conseils financiers et fiscaux, ainsi que des financements à taux préférentiels.<sup>57</sup>

En définitive, bien que les PME soient confrontées à des contraintes liées aux coûts et aux exigences bancaires, le marché du financement bancaire demeure riche en solutions, offrant une diversité de services financiers ainsi que des dispositifs d'accompagnement destinés à soutenir leur accès aux ressources nécessaires.

#### **a. Analyse des obstacles et des défis auxquels les PME sont confrontées :**

Les PME se heurtent fréquemment à des obstacles majeurs lorsqu'elles sollicitent un financement bancaire. Parmi les principaux défis figurent notamment les suivants :<sup>58</sup>

- ✓ **Garanties insuffisantes** : Les établissements bancaires conditionnent généralement l'octroi de crédits à la présentation de garanties. Or, les PME, en raison de leur taille modeste ou de leur expérience restreinte, peinent souvent à offrir les sûretés exigées, ce qui limite leur accès au financement.

---

<sup>57</sup> BECK, T., DEMIRGÜÇ-KUNT, A., & MARTINEZ PERIA, M. S. (2008). Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. World Bank Policy Research Working Paper Series. P : 3-4.

<sup>58</sup> BENKRAIEM, R. & MILOUDI, A. (2014). L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire ? HEC Montréal et Université Paris Dauphine. P : 3-10.

- ✓ **Informations financières incomplètes ou inexactes :** En l'absence d'un service financier structuré, les PME rencontrent souvent des difficultés à produire des états financiers complets et fiables. Cette carence en données pertinentes compromet la crédibilité de leur demande de crédit auprès des banques.
- ✓ **Modèles de financement inadapté :** Les solutions financières proposées par les banques sont souvent standardisées et peu flexibles, ce qui les rend mal adaptées aux besoins spécifiques des PME, notamment en termes de montants, de durées ou de modalités de remboursement.

**b. Analyse des solutions proposées :** Afin de pallier les obstacles à l'accès au financement, plusieurs dispositifs ont été envisagés pour soutenir les PME:<sup>59</sup>

- ✓ **Augmentation des garanties :**

Afin d'améliorer leurs chances d'obtenir un financement, les PME peuvent renforcer les garanties proposées, en mobilisant par exemple des biens immobiliers ou en recourant à des cautions personnelles. Cette démarche rassure les établissements bancaires quant à la couverture du risque de crédit.

- ✓ **Amélioration de la qualité des informations financières :**

Les PME ont la possibilité de collaborer avec des experts comptables ou des professionnels de la finance afin de garantir la fiabilité et la complétude des données financières transmises aux banques. Cette amélioration renforce la crédibilité de leur dossier de financement.

- ✓ **Modèles de financement alternatifs :**

Les PME ont la possibilité de recourir à des solutions de financement alternatives, telles que le financement participatif (crowdfunding), le prêt entre particuliers, le crédit-bail ou la location financière. Ces options peuvent présenter des avantages significatifs, notamment des taux d'intérêt réduits, une flexibilité accrue et des modalités de remboursement adaptées, souvent plus favorables que les financements traditionnels.

---

<sup>59</sup> Idem, P: 4-10.

**En synthèse**, bien que les PME rencontrent divers obstacles dans l'accès au financement bancaire, plusieurs leviers existent pour atténuer ces difficultés. Le renforcement des garanties, l'amélioration de la qualité des informations financières, ainsi que l'adoption de modes de financement alternatifs sont des pistes essentielles pour faciliter leur accès aux ressources financières.

## **2.2 Étude des politiques de soutien bancaire aux PME : rôle des régulations et des banques centrales :**

L'étude des dispositifs réglementaires visant à encourager l'accès des PME au crédit bancaire constitue un enjeu majeur dans le contexte actuel de dynamisation économique. Reconnaisant le rôle essentiel des PME en tant que moteurs de croissance, ces politiques cherchent à faciliter leur financement, facteur clé de leur développement et de leur pérennité.

Ces mesures prennent diverses formes, incluant des incitations fiscales, des subventions directes, ou encore l'octroi de prêts à taux préférentiels, dans le but d'alléger les contraintes financières pesant sur les PME.

Par ailleurs, les banques centrales jouent un rôle stratégique en soutenant ces mécanismes par des politiques monétaires accommodantes. Cela se traduit notamment par une réduction des taux d'intérêt applicables aux crédits bancaires et par l'injection de liquidités dans le système bancaire, afin de renforcer la capacité des banques à accorder des prêts aux PME.

L'efficacité de ces mesures dépend de plusieurs facteurs, notamment les spécificités des entreprises bénéficiaires, les conditions macroéconomiques ainsi que le contexte économique global. Il est donc essentiel de procéder à une évaluation régulière des politiques d'incitation à l'octroi de crédits aux PME, afin de mesurer leur impact réel et d'ajuster les dispositifs en fonction des résultats observés.<sup>60</sup>

## **3.2 Analyse des variables influençant la décision bancaire face aux PME :**

---

<sup>60</sup>GUTIÉRREZ CASTILLO, C., WU, B., QUINTERO NIETO, J. D., & KIM, M. (2024). Le financement des PME et des entrepreneurs (version abrégée). OCDE, Paris. P : 1-5.

L'accès au financement bancaire des petites et moyennes entreprises (PME) suscite un intérêt croissant dans la recherche académique. La littérature empirique met en lumière une diversité de facteurs expliquant les difficultés rencontrées par les PME dans l'obtention de crédits, ainsi que l'impact de ces facteurs sur les décisions d'octroi. Ces éléments se regroupent principalement en trois catégories :

- Facteurs spécifiques aux PME ;
- Facteurs propres aux caractéristiques de crédits ;
- Facteurs relatifs à la relation banque-PME.

#### **a. Facteurs spécifiques aux PME :**

Certaines caractéristiques inhérentes aux PME expliquent en grande partie la manière dont les banques évaluent leurs demandes de crédit. Parmi ces éléments, la taille de l'entreprise occupe une place centrale. Celle-ci se mesure généralement par le nombre d'employés, le chiffre d'affaires ou encore le total des actifs détenus.

La taille de la PME est depuis longtemps reconnue comme un facteur déterminant pour expliquer les difficultés rencontrées par ces entreprises dans l'accès au financement bancaire. En effet, les établissements financiers perçoivent souvent les petites structures comme plus risquées, ce qui influence leur décision d'octroi.

Les recherches théoriques et empiriques mettent en évidence une relation inverse entre la taille de l'entreprise et le taux de rejet des demandes de crédit. Autrement dit, plus une entreprise est de petite taille, plus elle est susceptible de voir sa demande de financement refusée.<sup>61</sup>

Les études antérieures confirment que les PME font face à des obstacles plus importants que les grandes entreprises, ces dernières bénéficiant généralement d'un accès plus facilité au financement bancaire. Par ailleurs, le niveau technologique et le degré d'innovation des PME influencent également les décisions d'octroi de crédit. On considère que ces facteurs sont positivement corrélés au risque de refus de financement. Guiso, professeur Axa de finances des

---

<sup>61</sup> STIGLITZ, J. E. & WEISS, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), pp. 393-410. P : 401.

ménages à Rome, suggère dans son article publié en 1998,<sup>62</sup> que les entreprises à la pointe de la technologie sont souvent désavantagées dans l'accès aux financements par rapport à celles moins technologiques. En effet, leur engagement dans des projets à plus haut risque, bien que potentiellement plus rémunérateurs, accroît leur niveau de risque global, ce qui décourage les banques à accorder des prêts.

Guiso a proposé deux indicateurs clés pour mesurer ces dimensions : le secteur d'activité dans lequel évoluent l'entreprise et la présence d'un service de recherche et développement (R&D).

D'autres études mettent également en évidence que l'ancienneté de l'entreprise constitue un facteur déterminant dans le processus décisionnel relatif à l'octroi de crédit. En effet, selon Binks et Ennew, plus une entreprise est établie depuis longtemps, plus elle inspire confiance aux établissements financiers, ce qui augmente ses chances d'obtenir un financement,<sup>63</sup> il existe une corrélation positive entre le rejet des demandes de crédit et le fait que l'entreprise soit récemment créée. Leurs recherches révèlent que les entreprises récentes rencontrent plus de difficultés à accéder aux financements que celles disposant d'une plus longue expérience sur le marché.

#### **b. Facteurs propres aux caractéristiques de crédits :**

La littérature financière met en avant certains facteurs liés aux caractéristiques du crédit. Parmi ceux-ci, la garantie exigée et le taux d'intérêt appliqué sont généralement considérés comme déterminants majeurs dans la décision d'octroi du financement. Commençant par la garantie, Udell et Al<sup>64</sup>, économistes américains, soulignent que les garanties jouent un rôle déterminant dans le processus d'octroi de crédit, en facilitant la distinction entre emprunteurs à risque élevé et emprunteurs plus fiables.

---

<sup>62</sup>GUISOT, L. (1998). Risk, Firm Size, and the Financing of Innovative Firms. *European Economic Review*, 42(2), 405–419. P : 414.

<sup>63</sup> BINKS, M. R. & ENNEW, C. T. (1996). Growing firms and the credit constraint. *Small Business Economics*, 8(1), 17–25. P : 20 et 24.

<sup>64</sup>UDELL, G. F. et al. (1991). The effect of collateral on bank lending to small businesses. *Journal of Banking & Finance*, 15(4), pp. 635-650. P : 645.

La mise à disposition de garanties substantielles est perçue par les établissements bancaires comme un signal favorable quant à la solvabilité de l'entreprise. Ce mécanisme permet non seulement de réduire l'incertitude entourant le remboursement du prêt, mais aussi d'accroître les chances d'obtention du financement, en particulier pour les PME. En somme, une corrélation positive et significative est généralement observée entre le niveau de garanties offertes et le volume de crédits accordés.

Le taux d'intérêt constitue un levier central dans la relation bancaire, en tant qu'indicateur du coût du financement pour la PME et source de rentabilité pour l'établissement prêteur. Son impact sur la décision d'octroi de crédit est significatif. La littérature empirique met en évidence une corrélation étroite entre les volumes de crédits accordés et les politiques de taux pratiquées par les banques. Un niveau de taux élevé tend ainsi à freiner l'accès au crédit, agissant comme un facteur dissuasif pour les emprunteurs<sup>65</sup>.

En plus des garanties et des taux d'intérêt, d'autres variables peuvent intervenir dans la décision d'octroi de crédit aux PME. À ce titre, la taille du prêt demandé constitue un facteur non négligeable, comme l'ont souligné<sup>66</sup>Berger et Udell, économistes américains, (1992) Ces auteurs comptent parmi les premiers à avoir observé qu'une demande de financement d'un montant élevé accroît significativement la probabilité de refus, en raison du niveau de risque perçu par les établissements bancaires.

Par ailleurs, la durée du crédit représente une variable déterminante dans le processus d'évaluation des demandes de financement, impactant directement la décision d'octroi. Sur ce point, la majorité des recherches empiriques s'accordent à montrer que les PME accèdent plus facilement aux crédits de courte durée, tandis que l'accès aux financements à long terme demeure plus limité.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> VOORDECKERS, W. (2009). Interest Rates and Credit Decisions in Banking: A Study on SME Lending. *Journal of Financial Economics*, 87(2), 332–348. P : 341

<sup>66</sup> BERGER, A. N. & UDELL, G. F. (1992). Some evidence on the empirical significance of credit scoring. *Journal of Banking & Finance*, 16(1), pp. 117-131. P : 127.

<sup>67</sup> MOLINA, C. A. & PEÑAS, M. F. (2006). Lending to small businesses. Université du Québec, Trois-Rivières. P : 1-2.

### **c. Facteurs relatifs à la relation banque-PME :**

Au-delà des caractéristiques propres à l'entreprise ou au crédit demandé, la qualité de la relation entretenue entre la banque et la PME constitue un déterminant essentiel dans la décision d'octroi. Cette relation repose sur plusieurs éléments, parmi lesquels figurent la multi-bancarisation, l'historique de crédit de l'entreprise, ainsi que l'ancienneté du lien entre les deux parties. Ces facteurs contribuent à réduire l'asymétrie d'information et à renforcer la confiance, éléments clés dans le processus d'évaluation du risque par les établissements financiers.<sup>68</sup>

## **4.2 Evaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires : <sup>69</sup>**

L'analyse de la performance des PME, qu'elles aient bénéficié ou non d'un financement bancaire, peut être envisagée selon divers axes d'évaluation :

### **a. En matière de croissance :**

Les PME ayant eu accès à un financement bancaire présentent généralement une dynamique de croissance plus soutenue que celles en ayant été privées. En effet, l'obtention de ressources financières externes leur permet d'investir dans l'expansion de leurs activités, de pénétrer de nouveaux marchés ou encore d'augmenter leur capacité de production, autant de leviers favorisant leur développement structurel et économique.

### **b. S'agissant de rentabilité :**

L'impact des financements bancaires sur la rentabilité des PME reste difficile à généraliser, car il dépend de plusieurs variables, notamment le niveau de risque inhérent à l'entreprise, les conditions de crédit (comme le taux d'intérêt) et la stratégie d'investissement adoptée. Néanmoins, les entreprises qui parviennent à mobiliser efficacement les fonds obtenus peuvent en tirer un avantage certain en termes de rentabilité, à condition que ces ressources soient

---

<sup>68</sup> BERGER, A. N. & UDELL, G. F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The importance of bank organizational structure. *The Economic Journal*, 112(477), F32–F53. P : F38.

<sup>69</sup> BELOUARD, A. N. & SEDER, S. (2009). Structure du capital et de la performance des PME algériennes. *Revue d'Économie et de Management*, Université de Tlemcen, n°9 (octobre). P : 121 et 131.

judicieusement allouées et qu'elles génèrent un retour sur investissement significatif.

**c. Concernant le risque :**

Les PME ayant accédé aux financements bancaires peuvent se retrouver exposées à un niveau de risque accru, notamment si elles ont surestimé leur capacité de remboursement, ce qui peut conduire à un surendettement susceptible de compromettre leur stabilité financière.

Toutefois, lorsque les fonds sont alloués à des projets viables et rentables, ces financements peuvent également renforcer la résilience de l'entreprise face aux aléas économiques et améliorer sa capacité à gérer les risques.

**d. En termes de création d'emplois :**

Les PME bénéficiant de financements bancaires présentent généralement une capacité accrue à créer des emplois comparativement à celles qui n'en ont pas obtenu. Cette dynamique s'explique par une meilleure aptitude à investir et à se développer. Toutefois, cette tendance reste conditionnée par le contexte économique global ainsi que par la demande effective de main-d'œuvre.

En conclusion, l'évaluation de la performance des PME, qu'elles aient obtenues ou non des financements bancaires, doit intégrer une analyse globale tenant compte de multiples facteurs. Si les financements peuvent constituer un levier important de croissance, leur utilisation judicieuse est essentielle pour éviter les risques liés à un endettement excessif.

**5.2 Face à un refus de crédit ; Comprendre les raisons, motivations, contraintes de la banque qui permette aux créateurs d'entreprise de passer ce cap.<sup>70</sup>**

Les banques disposent en théorie des moyens et des ressources humaines nécessaires pour évaluer et contrôler les demandes de financement des entrepreneurs et dirigeants de PME. Toutefois, bien qu'elles soient généralement plus efficaces que d'autres sources de capitaux, telles que les investisseurs individuels, les établissements bancaires rencontrent souvent des

---

<sup>70</sup> Ramzi Benkraiem et Anthony Miloudi, op.cit, P : 3-4.

difficultés à appliquer rigoureusement ces contrôles. Ces difficultés sont amplifiées par les coûts élevés liés à la gestion de chaque dossier, multipliés par le nombre important d'emprunteurs.

Cette complexité engendre des tensions dans les relations entre banques et porteurs de projets, menant fréquemment à un rationnement du crédit. Comprendre ce phénomène passe par l'analyse des causes profondes, notamment l'asymétrie d'information qui existe entre les banques et les entrepreneurs. Identifier ces origines est essentiel pour mieux accompagner les créateurs d'entreprise et lever les barrières à l'accès au financement.

#### **a. Le risque du projet à financer :**

L'une des principales sources d'asymétrie d'information réside dans l'évaluation du risque inhérent au projet à financer. Faute de disposer d'informations suffisantes pour apprécier pleinement ce risque, les banques tendent à appliquer des taux d'intérêt élevés, intégrant ainsi une prime de risque supplémentaire destinée à compenser l'incertitude. Cette stratégie peut paradoxalement avantager les porteurs de projets plus risqués au détriment des entreprises présentant des profils solides et fiables. En conséquence, les établissements de crédit s'exposent à financer des projets à haut risque, ce qui accroît leur vulnérabilité face à d'éventuelles défaillances.

Dans ce contexte, le taux d'intérêt cesse d'être un instrument efficace de sélection des projets à financer. L'augmentation des taux traduit davantage une difficulté structurelle des prêteurs à identifier avec précision les emprunteurs viables. Si cette hausse peut générer une augmentation immédiate des revenus bancaires, elle engendre parallèlement un accroissement significatif du risque de défaut de remboursement, fragilisant ainsi la stabilité du système de crédit.

#### **b. Comportement managérial à risque :**

Une autre source majeure d'asymétrie d'information réside dans le risque de substitution d'actifs (asse substitution risk). Ce risque découle du comportement adopté par l'entrepreneur ou le dirigeant de la PME après l'octroi du crédit. En effet, un emprunteur peut initialement solliciter un prêt pour un projet dont le niveau de risque est jugé acceptable par la banque, mais adopter par

la suite une stratégie plus risquée, compromettant ainsi la sécurité du financement accordé.<sup>71</sup>

En définitive, l'asymétrie d'information, présente avant et après l'octroi du crédit, complexifie les interactions entre les PME et les banques, constituant ainsi un obstacle significatif à l'accès au financement bancaire.

### Section 3 : Les risques et les garanties de financement des PME

Dans cette section, nous commencerons par définir le risque de crédit ainsi que les principaux risques auxquels la banque est exposée, notamment le risque de non-remboursement qui constitue le risque majeur ainsi que les risques d'immobilisation, de taux et de change. Par la suite, nous aborderons les garanties associées à ces risques.

#### 1.3 Les risques de crédit :

Le risque de crédit constitue un risque fondamental pour les banques, dont l'activité principale est l'octroi de prêts et de financements. Il correspond à la possibilité que l'emprunteur, qu'il s'agisse d'un État ou d'une entreprise, ne rembourse pas la totalité du capital prêté. Ce risque dépend essentiellement de la qualité de la signature, c'est-à-dire de la solvabilité et de la fiabilité de l'emprunteur.<sup>72</sup>

Selon Sampson, « la tension inhérente au métier des banquiers est indissociable de leur rôle : ils protègent les économies des déposants tout en les mettant à disposition sous forme de prêts, ce qui expose inévitablement à des risques ». <sup>73</sup>Il ajoute qu'un banquier qui refuse tout risque ne peut véritablement être considéré comme tel, car la prise de risque fait partie intégrante de sa fonction.

Les différents risques encourus par le banquier lors d'une opération de crédit sont :

---

<sup>71</sup> Idem.

<sup>72</sup> BRUNEL, V. & ROGER, B. (2014). Le risque de crédit (1re éd.). Paris : Économica. P : 04.

<sup>73</sup> BOUYAKOUB, F. (2000). L'entreprise et le financement bancaire. Alger : Éditions Casbah. P : 13.

- ❖ Risque de contrepartie.
- ❖ Risque de change.
- ❖ Risque de taux d'intérêt.
- ❖ Risque de liquidité.
- ❖ Risque de solvabilité.

#### a. Les types des risques bancaires :

##### ✓ Le risque de contrepartie

Le risque de contrepartie, également appelé risque de crédit, correspond à la possibilité qu'un emprunteur, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale, fasse défaut dans le remboursement de ses engagements. Ce risque constitue la menace la plus fréquente dans l'activité bancaire, car il reflète la probabilité que le client ne soit pas en mesure d'honorer ses dettes envers l'établissement prêteur, que ce soit au titre d'un prêt ou d'autres obligations similaires<sup>74</sup>, le client ne sera pas capable d'honorer ses engagements.

Le risque de contrepartie inclut également deux dimensions spécifiques : le risque pays et le risque interbancaire :

- ♣ **Risque pays** : se rapporte à la situation où un État est dans l'incapacité de respecter ses obligations financières envers ses créanciers internationaux ;
- ♣ **Risque interbancaire** : désigne les conséquences possibles de la faillite d'une banque sur l'ensemble du système bancaire. En effet, la défaillance d'un établissement peut déclencher un effet domino, provoquant une perte de confiance généralisée. Les clients, craignant pour la sécurité de leurs dépôts, peuvent alors se précipiter pour retirer leurs fonds, générant un phénomène de « bank run » et déstabilisant l'économie dans son ensemble.

##### ✓ Le risque de liquidité :

Ce risque également appelé « risque d'immobilisation », se définit comme la possibilité pour un

---

<sup>74</sup>PUPION, P.-C. (1999). Économie et gestion bancaire. Paris : Dunod. P : 69.

établissement de crédit de ne pas pouvoir honorer ses engagements à court terme, notamment ses dettes à vue telles que les dépôts à vue et les emprunts interbancaires au jour le jour. Cette situation survient lorsque les actifs détenus par la banque sont principalement à long terme ou ne peuvent être rapidement convertis en liquidités sur un marché liquide.<sup>75</sup>

Le risque de liquidité peut résulter de l'incapacité pour une banque à se refinancer, surtout lorsqu'elle a fortement transformé ses dépôts à court terme en actifs à plus long terme. Dans ce cas, la banque se retrouve avec des ressources financières insuffisantes pour faire face à ses engagements à court terme, comme lors de retraits massifs de dépôts. Cette situation peut découler d'une perte de confiance envers l'établissement ou d'une crise de liquidité généralisée sur le marché, qui paralyse le marché interbancaire et limite l'accès aux liquidités. Pour pallier ce risque, les accords de Bâle III ont été mis en place, notamment à la suite de la crise des subprimes de 2008 où ce type de vulnérabilité s'est fortement manifesté<sup>76</sup>.

#### ✓ **Le risque de taux d'intérêt :**

Le risque de taux d'intérêt correspond au risque de perte ou de gain auquel une banque est exposée lorsqu'elle détient des actifs et des passifs rémunérés à taux fixe. Ce risque, inhérent à l'activité bancaire, survient lorsque le coût des ressources mobilisées dépasse les revenus générés par les emplois correspondants.<sup>77</sup>

Correspond également à la possibilité que les résultats financiers d'une banque soient impactés négativement par les fluctuations des taux. Ce risque est particulièrement crucial pour les banques, puisque la quasi-totalité de leurs actifs et passifs génèrent des revenus et des charges indexées, à court ou moyen terme, sur les taux du marché. Or, ces taux sont naturellement volatils, ce qui se répercute directement sur la rentabilité des établissements. Le risque de taux

---

<sup>75</sup> CALVET, H. (1997). Établissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière. Paris : Économica. P : 92.

<sup>76</sup> CHELLY, D. & SÉBELOUÉ, S. (2004). Les métiers du risque et du contrôle dans la banque. Paris : Revue Banque Éditeur. P : 20.

<sup>77</sup> MADOUICHE, Y. (2012). La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie. Mémoire de magistère, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou. P : 37.

concerne ainsi tous les acteurs, financiers ou non, qui empruntent ou prêtent sur les marchés.<sup>78</sup>

✓ **Le risque de solvabilité**

Il renvoie à la capacité d'une banque à maintenir la valeur de ses actifs au-dessus de ses dettes exigibles. La réglementation prudentielle met un accent particulier sur ce risque, visant à protéger les dépôts des clients et à éviter tout risque de contagion pouvant résulter d'une défaillance bancaire.

✓ **Le risque de change :**

Le risque de change correspond à la perte potentielle résultant des fluctuations des taux de change affectant la valeur des créances ou des dettes libellées en devises étrangères par rapport à la monnaie de référence de la banque<sup>79</sup>.

Un établissement opérant à l'international, avec des activités réparties dans plusieurs pays, présente un bilan consolidé dans une seule devise. Ainsi, son résultat est exposé aux variations des taux de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères dans lesquelles sont libellés ses prêts. Par conséquent, une appréciation de la monnaie locale génère un gain de change, tandis qu'une dépréciation entraîne une perte de change.<sup>80</sup>

✓ **Le risque opérationnel :**

Le risque opérationnel correspond au risque de pertes financières encourues par la banque en raison de défaillances ou d'insuffisances dans ses procédures internes (non-respect ou contrôles inadéquats), d'erreurs ou fraudes commises par le personnel, de dysfonctionnements des systèmes informatiques, ou encore d'événements externes imprévus tels que des catastrophes naturelles (inondations, incendies, etc.).

---

<sup>78</sup>ROUACH, M. & NAULLEAU, G. (1998). Le contrôle de gestion bancaire et financier. Paris : La Revue Banque Éditeur. P : 312.313.

<sup>79</sup>AUGROS, J.-C. & QUEREUL, M. (2000). Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire. Paris : Éditions Economica. P : 16.

<sup>80</sup> BRUNEL, (V) ; ROGER, (B), op, cité, p5.

### **2.3 La gestion du risque de crédit et les moyens de préventions :**

Pour se prémunir contre le risque de crédit, les spécialistes insistent généralement sur l'importance d'une analyse rigoureuse du dossier de l'emprunteur. Cependant, dans certaines situations spécifiques, le banquier doit recourir à des mesures complémentaires de prévention, tels que :

- Le respect des règles prudentielles.
- Le recueil de garanties.

#### **a. Le respect des règles prudentielles.**

L'ensemble des banques et établissements financiers sont astreints à l'observation rigoureuse des normes prudentielles définies par la Banque d'Algérie. Celles-ci visent principalement à :

- Consolider la solidité financière des établissements de crédit ;
- Garantir la protection des dépôts des clients ;
- Suivre de près l'évolution des expositions au risque ;
- Encourager une gestion plus efficace et anticipative des risques bancaires.

#### **✓ Notion sur les réglementations prudentielles :**

Les réglementations prudentielles regroupent un ensemble de normes de gestion imposées par la Banque d'Algérie aux établissements bancaires et financiers. De portée internationale, ces règles à vocation préventive visent à renforcer la stabilité du système bancaire. L'objectif fondamental de la surveillance prudentielle est de s'assurer qu'aucun acteur du secteur ne constitue un maillon faible susceptible de fragiliser l'ensemble du système financier en cas de choc ou de crise monétaire.

#### **✓ Le capital minimum des banques**

C'est la première règle adoptée en Algérie, cette norme réglemente l'accès à la profession bancaire et oblige les banques exerçant leur activité en Algérie à détenir un capital minimum fixé par le règlement 90-01 du 14 juillet 1990 :

- 500 millions de DA pour les banques.
- 100 millions de DA pour les établissements financiers.

✓ **Le ratio de solvabilité (Ratio "Cooke")**

Ce ratio mesure le rapport entre les fonds propres nets d'une banque et ses risques de crédit. Il a pour objectif de renforcer la solidité financière des établissements bancaires. Son seuil minimum est fixé à 8 %.

Avant de calculer ce ratio, il y a lieu de définir deux concepts fondamentaux :

- ✚ **Les fonds propres nets** : Ils se calculent à partir des fonds propres de base (le noyau dur) et des « fonds propres complémentaires»<sup>81</sup> déduction faite de certains éléments (la part non libérée du capital social, les frais d'établissements ...etc.).
- ✚ **Les risques encourus pondérés** : Ce sont des risques pondérés selon le niveau de risque associé à chaque engagement.

La réglementation prudentielle impose l'application de ratios clés, notamment le ratio Cooke et le ratio de division des risques.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques pondérés}} \quad \text{Ce ratio doit être au moins égal à 8 \%}$$

**F.P.N** : fonds propres nets

**R.E.P** : risques encourus pondérés

✓ **Ratio de division des risques :**

---

<sup>81</sup> Les fonds propres de base et les fonds propres complémentaires sont définis par l'article 3 du règlement 94-04 de la Banque d'Algérie.

Le ratio de division des risques vise à prévenir une concentration excessive des engagements. Une forte exposition à un nombre restreint de clients peut entraîner des pertes majeures. D'où la nécessité, pour les banques, de diversifier leur portefeuille afin de limiter les risques.

Pour ce faire, la réglementation prudentielle a fait obligation aux banques et établissements financiers de respecter les limites suivantes :

- ❑ Le total des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement de crédit ;
- ❑ Le montant total des risques encourus sur les clients à gros risques (gros débiteurs) doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres.

$$\text{Ratio COOK} = \text{F.P.N} * 100 \geq 8\% \text{ R.E.P}$$

## **b. Les garanties :**

### ✓ **Définition de la notion de garantie :**

La garantie représente une sûreté offerte au créancier pour assurer le recouvrement de sa créance. Elle permet au banquier de se prémunir contre le risque de non remboursement. On distingue principalement deux formes : la sûreté réelle et la sûreté personnelle.

### ✓ **Les différents types de garantie :**

#### ✚ **Les garanties réelles :**

Les garanties réelles sont des biens ou actifs mis à disposition du créancier en garantie d'un engagement. Elles servent de protection en cas de défaillance du débiteur.

Dans cette catégorie, on distingue principalement :

#### ✚ **L'hypothèque**

L'hypothèque est une garantie légale portant sur les biens immobiliers du débiteur. Elle bénéficie aux banques et établissements financiers pour sécuriser le recouvrement de leurs créances. Son inscription se fait selon les règles du livre foncier. Cette inscription est valable sans

renouvellement pour une durée de trente (30) ans.<sup>82</sup>

### **Le nantissement :**

Le nantissement est un contrat par lequel une personne remet un bien à son créancier ou à un tiers désigné. Ce bien sert de garantie pour le remboursement d'une dette, qu'elle soit personnelle ou pour le compte d'un tiers. Le créancier dispose d'un droit réel sur cet objet. Il peut le retenir jusqu'au paiement de la créance. En cas de vente, il est payé en priorité par rapport aux autres créanciers sans garantie (chirographaires) et à ceux de rang inférieur.<sup>83</sup>

### **Le gage :**

Le gage est un contrat par lequel un débiteur remet un bien mobilier appartenant à lui-même à son créancier. Ce bien sert de garantie pour le paiement de la dette. Par extension, l'objet donné en garantie est aussi appelé gage. Lorsque le bien est immobilier, cette garantie prend le nom d'antichrèse.

### **Les garanties personnelles :**

La sûreté personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale. Elle garantit au créancier que les obligations du débiteur seront remplies, même si ce dernier ne les respecte pas. Ce type de garantie peut se présenter sous différentes formes :

- Le cautionnement.
- L'aval.

### **Le cautionnement :**

Le cautionnement est un acte civil. Selon l'article 644 du code civil algérien, il s'agit d'un contrat par lequel une personne s'engage envers le créancier. Cette personne garantit l'exécution d'une obligation et promet de la satisfaire si le débiteur ne le fait pas lui-même.<sup>84</sup>

Il existe deux (02) types de cautionnement :

---

<sup>82</sup> L'article 179 de loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>83</sup> L'article 948 du code civil algérien.

<sup>84</sup> Article 644 du code civil algérien.

### ➤ **Cautionnement simple**

Le créancier peut poursuivre la caution sans délai. Toutefois, la caution dispose de deux (2) avantages :

❖ **Bénéfice de discussion** : ici, le créancier doit d'abord engager une action contre le débiteur principal et faire exécuter ses droits sur ses biens avant de se retourner contre la caution.

❖ **Bénéfice de division** :

C'est le cas d'une pluralité des cautions. Ce bénéfice leur permet d'exiger que la poursuite soit réduite à la part de chacune d'elles. Le cautionnement simple est avantageux pour les cautions mais nuisant aux créanciers. C'est pourquoi ces derniers exigent souvent un cautionnement solidaire.

### ➤ **Cautionnement solidaire**

Lorsqu'il y a plusieurs cautions, ce bénéfice permet à chacune d'elles d'être poursuivie uniquement pour sa part. Le cautionnement simple protège davantage les cautions, mais il est moins favorable aux créanciers, qui préfèrent souvent obtenir un cautionnement solidaire.

Dans ce cas, le garant renonce à tous les avantages précédemment évoqués. Le créancier peut alors exiger de la caution le paiement total de la créance, sans être obligé d'engager d'abord des poursuites contre le débiteur.

✚ **L'aval** :

L'aval est une forme spécifique de cautionnement apposée sur un effet de commerce ou un billet à ordre. Il engage l'avaliste à honorer l'obligation du débiteur principal en cas de défaillance de ce dernier.<sup>85</sup>

L'aval désigne l'engagement par lequel une personne se porte garante du paiement total ou partiel d'une créance, le plus souvent sous la forme d'un effet de commerce.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> Y. MADOUCHE, 2010, op.cit. P : 79.

<sup>86</sup> Article 409 du code de commerce algérien.

L'aval est une garantie spécifique aux effets de commerce. Il correspond à l'engagement pris par une personne, appelée « avaliste », qui s'engage à assurer l'exécution de l'obligation contractée par le débiteur principal.

L'aval est comparable à une caution solidaire, car l'avaliste est engagé au même titre que le débiteur principal (l'avalisé) et ne peut pas invoquer d'exceptions pour se décharger.

« La garantie a pour rôle principal de protéger la banque contre le risque de défaillance du client. Elle permet ainsi de prévenir ou de réduire la nécessité de constituer des provisions, voire d'enregistrer des pertes sur les créances concernées». <sup>87</sup>

✓ **Utilité des garanties :**

Elles réduisent l'exposition au risque et contribuent à limiter les coûts liés à la défaillance, notamment ceux provoqués par la hausse des taux d'intérêt.

Le montant réel de l'exposition au risque se calcule en soustrayant la valeur estimée des garanties du total dû en capital et intérêts.

✚ **Les garanties des compagnies d'assurance :** Les banques peuvent réduire leur exposition aux risques en s'appuyant sur les garanties offertes par les compagnies d'assurance. Par exemple, elles peuvent souscrire à une assurance-crédit, généralement fournie par des assureurs locaux, qui couvre le risque de défaillance lorsque la contrepartie est située dans le même pays que l'assuré.

**Exposition nette= Total en capital et intérêts - valeur estimée de la garantie**

✚ **Les provisions :** Les provisions sont des charges comptables destinées à couvrir la perte de valeur

Probable d'une exposition envers une contrepartie, comme les PME.

**Montant de la prévision= Exposition nette\*probabilité de défaut**

<sup>87</sup> MATHIEU M., op.cit. P : 184.

Les provisions réduisent le résultat de la banque. Si les paiements effectués sont supérieurs aux prévisions, un produit est enregistré par reprise partielle ou totale de la provision. Selon l'instruction n° 74-94 du 19/11/1994, les banques et établissements financiers doivent classer leurs créances et constituer des provisions selon le niveau de risque :

- Créances courantes : provisionnées à 1 % par an, jusqu'à un maximum de 3 % ;
- Créances à problèmes potentiels : provisionnées à 30 % ;
- Créances risquées : provisionnées à 50 % ;
- Créances compromises : provisionnées à 100 %.

## Conclusion

Ce chapitre a porté une attention particulière aux crédits accordés aux PME ainsi qu'aux multiples obstacles financiers auxquels elles sont confrontées, en mettant en exergue les principales barrières limitant leur accès au financement.

Dans le cadre théorique consacré au financement des PME, il apparaît clairement que ces dernières rencontrent de nombreuses difficultés pour mobiliser les ressources nécessaires à la réalisation de leurs projets d'investissement. Ces contraintes résultent essentiellement d'un décalage entre les spécificités financières propres aux PME et les exigences strictes des établissements bancaires, notamment en termes de garanties exigées et de conditions de taux d'intérêt. Par ailleurs, ces obstacles sont souvent amplifiés par des phénomènes d'asymétrie d'information, qui compliquent davantage la relation entre les prêteurs et les emprunteurs.

Les travaux de recherche antérieurs ont souligné l'importance de plusieurs déterminants influençant l'accès au crédit des PME, en intégrant une analyse approfondie des caractéristiques intrinsèques des entreprises, des modalités spécifiques des prêts octroyés, ainsi que des dynamiques complexes des relations bilatérales entre banques et PME.

Ce fondement théorique servira de base à l'analyse empirique développée dans le chapitre suivant, qui s'appuiera sur des données concrètes issues du contexte algérien, en particulier celles recueillies auprès de la Banque Nationale d'Algérie, afin d'évaluer les réalités pratiques et les enjeux spécifiques du financement des PME dans ce cadre.



---

## *Partie pratique*

---



*‘La connaissance s'acquiert par l'expérience, tout le reste n'est que de l'information.’*

**Albert Einstein**

## Chapitre3 : Etude empirique sur les données algériennes

### Introduction :

Les études empiriques jouent un rôle essentiel dans le domaine de la recherche en fournissant une compréhension objective et vérifiable des sujets étudiés. Dans cette étude, nous adoptons une approche scientifique rigoureuse pour examiner de près le phénomène du rationnement de crédit, les relations et les effets observables liés au sujet en question.

Au cours de cette étude empirique, nous aborderons les étapes clés de la recherche, notamment, l'analyse approfondie des données recueillies et la présentation des résultats sous forme de conclusions, tout en exposant les dispositifs mis en place afin d'améliorer l'accès des PME au financement bancaire.

Tout d'abord, il est primordial de présenter, en première section, la structure générale de la banque BNA et structure d'accueil de mon stage dédié à ce projet de fin d'études, effectué au sein de la Banque national d'Algérie, précisément servicedu Crédit.

Ensuite, notre étude sera divisée en trois sections :

Nous traiterons, à travers la deuxième section, la méthodologie adoptée pour l'échantillonnage, sa composition et les outils d'analyse statistiques utilisés et nous allons analyser les données collectées concernant le rationnement du crédit au sein de la BNA, notamment la légitimité des motifs présentés par la banque lors du rationnement du crédit et les difficultés rencontrées par les PME en satisfaisant les exigences de la banque.

Dans la dernière section, nous allons exposer des stratégies ciblées pour résoudre ces obstacles de manière à contribuer à l'amélioration de l'accès au financement pour ces acteurs économiques essentiels.

## Section 1 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » du DBK située à Tizi-Ouzou :

### 1. La Banque Nationale d'Algérie « BNA » :

#### a. Présentation de la BNA :

La Banque Nationale d'Algérie a été créée pour occuper une position importante parmi les meilleures banques fournissant des services électroniques avec facilité et sécurité. Son intérêt est d'améliorer la qualité du service afin d'assurer la continuité et la croissance et de répondre aux besoins des clients.

En se basant sur ce qui précède, cette section aborde les points suivants :

- L'historique la Banque Nationale d'Algérie ;
- Missions de la Banque Nationale d'Algérie ;
- La Banque Nationale d'Algérie en chiffres ;
- Structure organisationnelle de la Banque Nationale d'Algérie.

Première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 Juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture

#### b. L'historique la Banque Nationale d'Algérie

1982, la restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle Banque, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural

La loi No 88-01 du 12 Janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

Le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le Trésor,

La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,

La loi No 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

La BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit de 05 Septembre 1995.

Au mois de Juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14.6 milliards de Dinars Algériens à 41.6 milliards de Dinars Algériens.

Au mois de Juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41.6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de Dinars Algériens.

En 2020, le lancement de la Finance Islamique.

### c. Missions de la Banque Nationale d'Algérie

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

### d. La Banque Nationale d'Algérie en chiffres

Figure 4: BNA en chiffres



Source : <https://www.bna.dz/fr/bna-en-chiffres/>

### e-Structure organisationnelle de la Banque Nationale d'Algérie

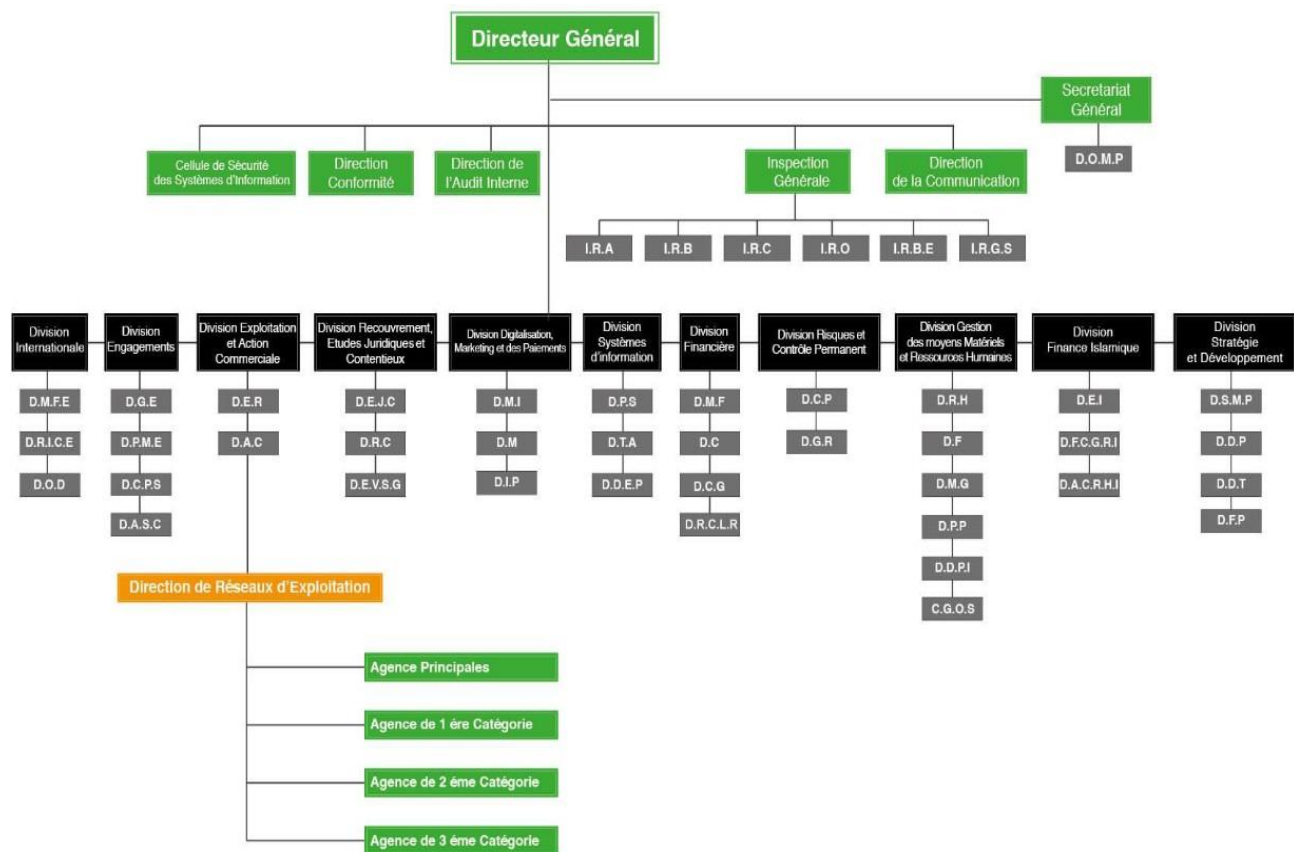
L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursale et agences. La structure générale de la BNA se fait comme suit :

**-La direction générale** : cette direction a pour tâche la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions ; en d'autres termes la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

**-La succursale** : c'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachés.

**-L'agence** : c'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

**Figure 5: Organigramme BNA**



Source : <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/organigramme.html>

### *Structures rattachées à la Direction Générale*

Les différentes structures rattachées à la Direction générale sont:

#### ❖ *Secrétariat Général*

**-DOMP** : Direction de l'Organisation des Méthodes et Procédures

**-D Conformité** : Direction de la Conformité

#### ❖ *Inspection Générale*

**-IRA** : Inspection Régionale d'Alger

**-IRB** : Inspection Régionale de Blida

**-IRC** : Inspection Régionale de Constantine

**-IRO** : Inspection Régionale d'Oran

**-IRBE** : Inspection Régionale de Bejaia

**-IRGS** : Inspection Régionale du Grand Sud

**-DAI** : Direction de l'Audit Interne

**-C.S.S. I** : Cellule de Sécurité des Systèmes d'Information

**-D.COM** : Direction de la Communication

#### ❖ *Structures rattachées à la Division International*

**-DMFE** : Direction des Mouvements Financiers avec l'Étranger

**-DRICE** : Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur

**-DOD** : Direction des Opérations Documentaires

#### ❖ *Structures rattachées à la Division Engagements*

**-DGE** : Direction des Grandes Entreprises

**-DPME** : Direction des Petites et Moyennes Entreprises

**-DCPS** : Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques

**-DASC** : Direction de l'Administration et du Suivi des Crédits

❖ *Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale*

**-DER** : Direction de L'Encadrement du réseau

**-DAC** : Direction de l'Animation Commerciale

❖ *Structures rattachées à la Division Recouvrement, Études Juridiques et Contentieux*

**-DEJC** : Direction des Études Juridiques et du Contentieux

**-DRC** : Direction de Recouvrement des Créances

**-DEVSG** : Direction Études, Validation et Suivi des Garanties

❖ *Structures rattachées à la Division Digitalisation, Marketing et des Paiements*

**-DMI** : Direction Marketing et Innovation

**-DM** : Direction de la Monétique

**-DIP** : Direction des instruments de paiement

❖ *Structures rattachées à la Division Systèmes d'Information*

**-DPS** : Direction de la Production et des Services

**-DTA** : Direction des Technologies et de l'Architecture

**-DDEP** : Direction du Développement Études et Projets

❖ *Structures rattachées à la Division Financière*

**-DMF** : Direction des Marchés Financiers

**-DCG** : Direction du Contrôle de Gestion

**-DC** : Direction de la Comptabilité

**-DRCLR** : Direction des Reportings Comptables Légaux et Réglementaires

❖ *Structures rattachées à la Division Risques et Contrôle Permanent*

-DCP : Direction de contrôle Permanent.

-DGR : Direction de la Gestion des Risques

❖ *Structures rattachées à la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines*

-DRH : Direction des Ressources Humaines

-DF : Direction de la Formation

-DMG : Direction des Moyens Généraux

-DPP : Direction de la Préservation du Patrimoine

-DDPI : Direction du Développement du Patrimoine Immobilier

-CGOS : Centre de Gestion des Œuvres Sociales

❖ *Structures rattachées à la Division Finance Islamique*

-DEI : Direction d'Exploitation Islamique

-DFCGRI : Direction Financière, Contrôle et Gestion des Risques Islamique

-DACRHI : Direction Animation Commerciale et Ressources Humaines Islamique

❖ *Structures rattachées à la Division Stratégie et Développement*

-DSMP : Direction de la Stratégie et Management de Projets

-DDP : Direction du Développement des Performances

-DDT : Direction du Développement des Talent

-DFP : Direction des Filiales et Participations

❖ *Réseau d'Exploitation*

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 21 Directions Régionales d'Exploitation qui supervisent 226 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national.

## 2.1 Présentation de la structure d'accueil

Cette organisation s'inscrit dans le cadre des diverses mutations intervenues dans l'environnement bancaire. Elle intègre davantage de nouvelles missions d'ordre commercial, de contrôle et de sécurité qui permettent à l'agence de jouer pleinement son rôle d'interlocuteur et de gestionnaire du portefeuille de la clientèle en vue d'offrir une meilleure qualité de services et de faire face aux nouvelles exigences du marché.

### **3.1 MISSIONS DE L'AGENCE BNA DBK <sup>88</sup>**

L'agence est un organe d'action commerciale dont les missions principales consistent à:

- La recherche et la collecte des ressources ;
- La distribution des crédits ;
- La gestion des moyens de paiement ;
- La gestion des opérations connexes.

L'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce et à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la direction générale.

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés. Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources

Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

### **4.1 ORGANISATION DE L'AGENCE BNA**

L'organisation de l'agence s'articule autour des principes suivants :

---

<sup>88</sup>Documents internes de la BNA

- ❑ L'optimisation de la fonction commerciale ;
- ❑ La séparation entre le front et le back office ;
- ❑ Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint ;
- ❑ L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle ;
- ❑ L'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence.

L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployé, selon les catégories suivantes :

- ❖ Agence principale ;
- ❖ Agence de première catégorie ;
- ❖ Agence de deuxième catégorie ;
- ❖ Agence de troisième catégorie.

L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé, selon le niveau d'activité par :

- Deux (02) directeurs adjoints chargés respectivement du front et du back office pour les agences principales et de première catégorie ;
- Un (01) directeur adjoint pour les agences de deuxième et troisième catégorie.

Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du président directeur général.

Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le front et le back office, couvrant les activités suivantes :

- ❖ Animation commerciale
- ❖ Caisse
- ❖ Crédit
- ❖ Juridique et contentieux
- ❖ Commerce extérieur
- ❖ Contrôle
- ❖ Administrative.

## Section 2 : Méthodologie de recherche et Analyse des données :

Le plan méthodologique nous permettra d'exposer de manière successive la manière dont l'échantillon a été choisi, les méthodes d'analyse statistique employées, ainsi que les caractéristiques de cet échantillon.

### 1.2 L'échantillon :

Nous avons délibérément sélectionné 12 dossiers de Petites et Moyennes Entreprises (PME) algériennes dont la demande de financement auprès de la BNA avait été rejetée entre 2014 et 2024. Notre sélection n'a pas été aléatoire ; nous avons veillé à inclure des PME issues de secteurs d'activité variés (commercial, services, industrie agro-alimentaire notamment), afin d'appréhender une diversité de situations et de défis. Chaque dossier a été scruté avec minutie, non pas dans une perspective de jugement, mais pour identifier les schémas récurrents et les raisons sous-jacentes qui menaient au refus. Ce sont ces "histoires de refus" que nous avons voulu décrypter.

Pour entamer cette analyse, tout d'abord, nous procéderons à un tri à plat des PME sélectionnées, cela nous offrira un aperçu de la répartition de certaines variables clés. Ce processus nous aidera à mieux caractériser l'échantillon en question. Par la suite, nous allons examiner minutieusement chaque motif de rejet identifié précédemment. Nous allons analyser en profondeur les détails et les nuances de chaque situation, en considérant les spécificités des PME, des secteurs et des environnements économiques.

#### a. Composition de l'échantillon :

Pour avoir une meilleure idée sur la composition de l'échantillon, nous avons classés les PME selon des caractéristiques, à savoir la forme juridique, l'âge de l'entreprise, le secteur d'activité et le nombre d'employés dans l'entreprise, les résultats trouvés sont regroupés dans le tableau suivant (Tableau 2) :

**Tableau 2: Tableau représentant la composition de l'échantillon sélectionné**

Caractéristiques	Modalités	Effectif	Fréquence
<b>Forme juridique</b>	SARL	5	42%
	EURL	3	25%
	SNC	2	17%
	Affaire Personnelle	2	17%
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>
<b>Age de l'entreprise</b>	Moins de 10 ans	9	75%
	10 et plus	3	25%
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>
<b>Secteur d'activité</b>	Services	6	50%
	Commerce	4	33%
	Agro-alimentaire	2	17%
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>
<b>Effectif du personnel</b>	Moins de 10 employés	2	17%
	Entre 10 et 49 employés	7	58%
	Entre 50 et 250 employés	3	25%
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Source : établi par nous-mêmes d'après les données collectées.

Ce tableau nous montre que Notre échantillon révèle que les PME rejetées sont :

- ✓ Majoritairement des SARL (42%) ;
- ✓ Relativement jeunes (75% ont moins de 10 ans d'existence) ;
- ✓ Principalement actives dans le secteur des services (50%) ;
- ✓ La plupart de ces entreprises sont de taille moyenne, avec un effectif situé entre 10 et 49 employés (58%).

Cette configuration témoigne de problématiques récurrentes propres à ces profils d'entreprises, qui se traduisent notamment par des motifs de refus souvent similaires.

**b. Analyse des données :**

D'après la ventilation des causes présentées par la banque lors du refus d'octroi de crédit, on remarque la redondance de certains motifs d'un dossier à un autre, qu'on peut classer en trois Catégories à savoir : des motifs liés aux caractéristiques de la PME, des motifs liés aux caractéristiques du crédit sollicité, des motifs liés à la relation entre la PME et la Banque :

**Tableau 3 : Motifs du refus d'octroi de crédit**

Motifs liés aux Caractéristiques de la PME :	Motifs liés aux caractéristiques du crédit :	Motifs liés à la nature de la relation entre la PME et la Banque :
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Faiblesse du capital social</li> <li><input type="checkbox"/> Secteur d'activité fortement concurrencé</li> <li><input type="checkbox"/> Manque d'expertise des dirigeants.</li> <li><input type="checkbox"/> Absence de patrimoine propre à la société.</li> <li><input type="checkbox"/> Fort endettement envers les confrères.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Faible implication financière.</li> <li><input type="checkbox"/> Manque de garanties probantes.</li> <li><input type="checkbox"/> Faiblesse du chiffre d'affaires.</li> <li><input type="checkbox"/> Absence d'un plan de charges prévisionnel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Absence d'historicité bancaire avec le client.</li> <li><input type="checkbox"/> Echéances non honorées.</li> </ul>

**Source : réalise par nous même**

✚ Pour illustrer concrètement notre démarche d'analyse et la manière dont nous avons abordé chaque dossier, nous avons choisi de détailler un cas emblématique de notre échantillon.

## 2.2 Cas pratique : La PME "Alpha"

Afin d'illustrer notre méthode et d'approfondir la compréhension des raisons des refus, nous présentons ici le cas concret de la PME « Alpha ».

### a. Présentation de la PME

Alpha est une SARL fondée en 2019, spécialisée dans le développement de logiciels et le conseil en transformation digitale. En 2023, elle a sollicité auprès de la BNA un crédit de 7 000 000 DA destiné à financer le développement d'une application innovante ainsi que l'embauche de trois ingénieurs supplémentaires.

### b. Détails clés du dossier :

- Activité : Développement de logiciels et conseil IT
- Forme juridique : SARL (créée en 2019)
- Capital social : 150 000 DA
- Effectif : 6 employés
- Objet du financement : R&D pour nouvelle application + recrutement
- Pièces fournies : bilans des 3 dernières années (chiffre d'affaires en légère progression, marges faibles), relevés bancaires avec flux fluctuants, attestation d'inscription au registre du commerce, devis pour hébergement cloud, licences logicielles, CV des fondateurs (profils techniques solides).

### c. Motifs de rejet identifiés par la BNA dans ce dossier :

Lors de notre examen approfondi du dossier d'Alpha, les motifs officiels de rejet mentionnés par la BNA étaient les suivants :

- ♣ Faiblesse du capital social et de l'implication financière des associés.
- ♣ Manque de garanties probantes.
- ♣ Absence d'un plan de charges prévisionnel détaillé et projections financières insuffisantes.
- ♣ Nature "immatérielle" et risquée de l'investissement (R&D).

#### **d. Analyse critique du dossier Alpha:**

✓ **Faiblesse du capital social (150 000 DA) et faible implication financière :**

Un capital social de 150 000 DA, bien que conforme aux exigences légales, apparaît très faible eu égard à l'ampleur du projet envisagé et aux risques liés à la R&D. Ce faible capital traduit un engagement financier limité des associés, ce qui constitue un signal négatif pour la banque en termes de partage du risque et de solidité financière.

✓ **Manque de garanties probantes :**

Alpha a proposé comme garanties uniquement le nantissement de son matériel informatique et des licences logicielles. Or, nous savons que la BNA privilégie des garanties tangibles à forte valeur de revente (immobilier, fonds de commerce). Le matériel informatique, rapidement déprécié, et les actifs immatériels comme les licences sont difficilement mobilisables en cas de défaut, ce qui explique le rejet.

✓ **Absence d'un plan de charges prévisionnel détaillé et projections insuffisantes :**

Le dossier ne contenait pas de plan de dépenses clair ni de prévisions chiffrées sur les revenus futurs. Pour la BNA, cela rend le projet difficile à évaluer. Sans ces éléments, la banque ne peut pas estimer si l'activité pourra rembourser le crédit, surtout dans un domaine risqué comme le développement technologique.

✓ **Risque inhérent au projet immatériel (R&D) :**

La nature même du projet, basé sur la recherche et le développement, génère un niveau de risque élevé avec des retours incertains et des délais longs. La banque préfère généralement financer des projets reposant sur des actifs tangibles et des retours sur investissement plus prévisibles.

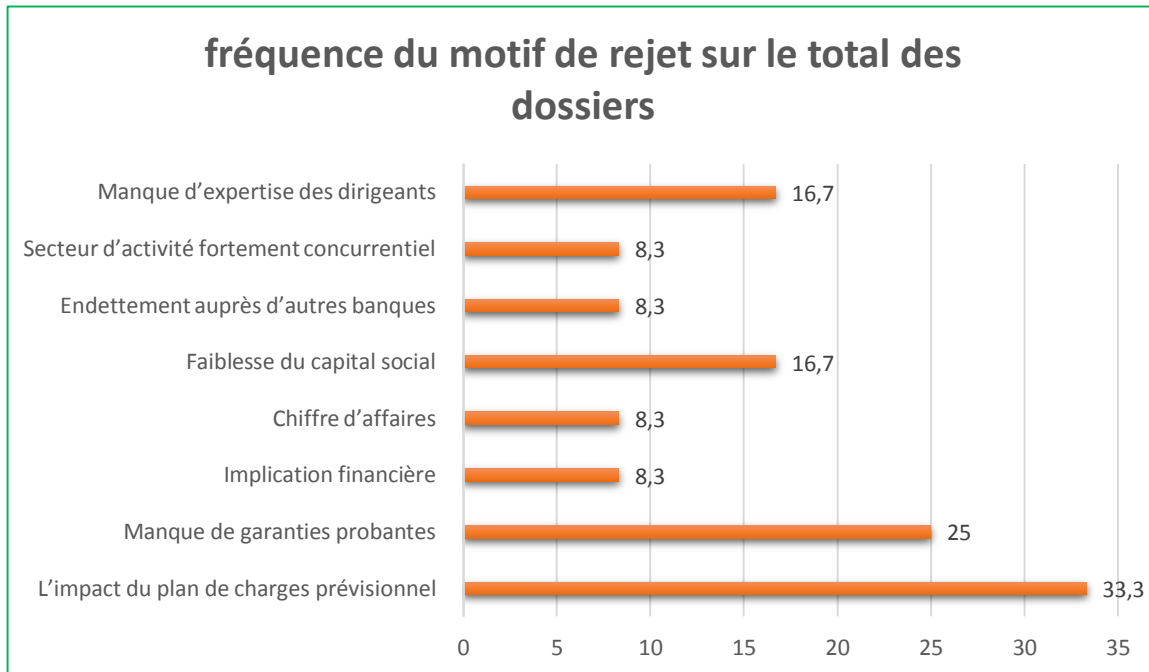
❖ **Conclusion du cas d'Alpha :**

Ce cas illustre parfaitement la complexité des exigences bancaires pour l'octroi de financements à des PME innovantes. La cohérence globale du dossier est cruciale : un capital social faible, combiné à des garanties limitées, un plan financier incomplet, et un projet à risque élevé, constitue un ensemble de facteurs conduisant au refus. Cela souligne la nécessité, pour les PME,

de renforcer leur structure financière et leur dossier de présentation, afin de rassurer les établissements bancaires et faciliter l'accès au crédit.

- ✚ L'histogramme suivant dans la figure 4 illustre la fréquence par laquelle les motifs cités précédemment se retrouvent dans l'analyse des demandes faites par les PME étudiées.

**Figure 6: histogramme représentant la fréquence du motif de rejet sur le total des dossiers**



**Source : réalise par nous même**

**Remarque:** une demande peut être rejetée pour plusieurs motifs cités précédemment, ce qui est expliqué par la multitude d'insuffisances constatés dans le dossier des PME en question ou bien expliqué par la corrélation qui existe entre ces facteurs, à titre d'exemple : la banque peut refuser d'accorder un prêt à une PME car elle considère son capital social comme étant faible

### **3.2 Traitement de données liées aux motifs de rejet :**

Nous avons analysé la fréquence de chaque motif de rejet dans notre échantillon de 12 dossiers, puis avons interprété chaque cause, en nous appuyant sur les exemples concrets observés.

- **L'impact du plan de charges prévisionnel :** La capacité d'anticipation (**33,3%** des demandes, **4** dossiers)

Un tiers des refus sont liés à l'absence ou la faiblesse du plan de charges. Pour la BNA, et c'est notre compréhension, ce document n'est pas une formalité, mais un indicateur clé de la capacité de l'entreprise à anticiper son activité et sa capacité de remboursement. L'Entreprise Alpha en est un exemple. Nous avons noté que l'Entreprise A (BTPH), dont les contrats étaient irréguliers, a semblé particulièrement vulnérable, en raison des aléas de son secteur rendant les prévisions difficiles et moins fiables aux yeux de la banque.

C'est dans ce contexte que la récente loi 23-12 du 05 août 2023, fixant les règles générales relatives aux marchés publics, prend tout son sens. Le législateur algérien n'a pas manqué de prévoir une disposition particulière à l'endroit des PME, leur permettant justement de disposer de plans de charge plus solides et plus prévisibles.

Ses articles N°58 et N°60 favorisent les PME en leur réservant des marchés et en tenant compte de leurs potentiels. Ces dispositions peuvent aider les PME à bâtir des plans de charge plus solides, un atout pour leur bancabilité.

- ❑ **Le manque de garanties probantes** : La quête de sécurité (25% des demandes, 3 dossiers)

Un quart des dossiers ont été refusés par manque de garanties. Notre observation montre que la BNA recherche des garanties non seulement valorisables, mais surtout liquides et "probantes", c'est-à-dire faciles à mobiliser. L'Entreprise Alpha a illustré cette divergence, ses actifs immatériels n'étant pas perçus comme une garantie "forte". Le cas de l'Entreprise X (EURL), qui proposait le nantissement de machines très spécifiques à son métier mais difficiles à revendre rapidement, a confirmé cette exigence de liquidité de la part de la BNA.

- ❑ **L'implication financière** : L'engagement de l'entrepreneur (8,3% des demandes, 1 dossier)

La faible implication financière a motivé un refus. L'Entreprise Y (agence de voyage) a été rejetée car son apport personnel s'élevait à seulement 5% du montant total du projet, une proportion jugée insuffisante. Pour la BNA, l'apport personnel est un indicateur fort de l'engagement de l'entrepreneur. Un apport faible suggère un risque accru pour la banque, car

l'entrepreneur a moins à perdre en cas d'échec. Ce partage de risque est essentiel, comme nous l'avons aussi vu avec l'**Entreprise Alpha** où une implication financière limitée a également été un facteur de méfiance.

❑ **Le chiffre d'affaires** : Le signal de viabilité (**8,3%** des demandes, **1** dossier)

Un refus dû à un faible chiffre d'affaires concerne l'**Entreprise Z** (commerce alimentaire), dont le chiffre d'affaires était **stagnant depuis deux ans** et ne permettait pas de dégager des marges suffisantes. La BNA évalue le chiffre d'affaires par rapport aux standards sectoriels et aux tendances de croissance. Un chiffre stagnant ou en déclin est un signal d'alarme pour la BNA, remettant en question la capacité de l'entreprise à générer suffisamment de revenus pour rembourser ses dettes.

❑ **Faiblesse du capital social** :

✚ **16.7%** des demandes dont **2 dossiers** ont été refusés car les PME détenaient un faible capital social.

Nous avons identifié que la faiblesse du capital social était un motif de refus pour près de 17% des dossiers analysés, comme L'Entreprise Alpha et l'Entreprise oméga (Affaire Personnelle, production artisanale), qui n'avait qu'un capital minimal. Notre interprétation est que la BNA y voit un coussin d'absorption des pertes et un reflet de la solidité structurelle de l'entreprise. Un capital insuffisant soulève des interrogations sur la capacité de l'entreprise à faire face à ses obligations et son potentiel de croissance.

❑ **L'endettement envers les confrères** : Le risque de dilution (**8,3%** des demandes, **1** dossier)

Un fort endettement auprès d'autres banques a causé un refus, comme pour l'Entreprise Sigma (SARL, transport de marchandises), qui avait déjà trois prêts en cours auprès de banques concurrentes. Notre observation indique plusieurs inquiétudes pour la BNA : un risque de remboursement plus élevé et une situation financière complexe due à la dispersion des créanciers, compliquant la récupération des fonds.

❑ **Secteur d'activité fortement concurrencé** : L'aléa du marché (**8,3%** des demandes, **1**

dossier)

Le secteur d'activité très concurrentiel de l'Entreprise Béta(EURL, agence de communication digitale), caractérisé par de fortes pressions sur les prix et une faible barrière à l'entrée, a été un motif de rejet. Notre interprétation est que la banque anticipe une instabilité financière accrue. La pression sur les marges et la difficulté à se différencier augmentent le risque de non-remboursement pour la banque, l'incitant à la prudence.

- ❑ **Manque d'expertises des dirigeants** : La compétence managériale (16,7% des demandes, 2 dossiers)

Nous avons constaté que le manque d'expertise des dirigeants, notamment en gestion financière, était un motif de rejet pour près de 17% des demandes, comme pour l'Entreprise Gamma (Affaire Personnelle, restauration), dont les projections financières étaient irréalistes, et l'Entreprise Delta (services divers) dont les bilans étaient mal présentés. Pour la BNA, la compétence de l'équipe dirigeante est cruciale. Un manque de maîtrise financière (projections irréalistes, mauvaise lecture de bilans) crée des déséquilibres et accroît le risque perçu.

- ❑ **Absence de patrimoine propre à la société** : L'ancrage et la garantie (8,3% des demandes, 1 dossier)

L'absence de patrimoine propre pour l'Entreprise Théta (SNC, services de livraison), qui ne possédait aucun actif tangible significatif comme des terrains ou des bâtiments, a été un facteur de refus. Notre analyse suggère que la BNA considère le patrimoine de l'entreprise (terrains, équipements) comme une garantie implicite et un indicateur de solidité. Une entreprise sans patrimoine significatif est perçue comme plus risquée, avec moins d'actifs tangibles en cas de difficultés.

- ❑ **Absence d'historicité bancaire avec le client** : L'incertitude (8,3% des demandes, 1 dossier)

Le manque d'historique bancaire avec la BNA a entraîné un refus, comme pour l'Entreprise Rhô(SARL), qui était un nouveau client transféré d'une autre banque sans antécédents de transactions régulières. Notre compréhension est que l'historique est essentiel pour évaluer la

solvabilité et le comportement financier passé. Sans ces informations (flux de trésorerie réguliers, absence d'incidents de paiement), la BNA fait face à une incertitude accrue, la rendant plus réticente au prêt.

Dans cette section, nous avons examiné en profondeur les motifs fréquents de rejet des demandes de financements bancaires pour les PME. Cette analyse a permis de mettre en lumière la légitimité de certaines préoccupations des institutions financières, notamment en ce qui concerne la gestion financière, les garanties, la rentabilité et la viabilité opérationnelle des PME. Comprendre ces motifs de rejet est essentiel pour prendre des mesures adaptées en vue de les atténuer

### **Section 3 : Amélioration de l'accès au financement bancaire (solutions et recommandations)**

Ayant décortiqué les raisons des refus de financement, il était essentiel pour nous d'observer et de comprendre les démarches et les dispositifs que la Banque Nationale d'Algérie elle-même met en place ou préconise pour faciliter l'accès des PME au financement. Cette section est le reflet de notre analyse des solutions que la BNA propose ou encourage, visant à accompagner les PME et à atténuer les obstacles identifiés lors de notre étude des dossiers. Notre rôle ici est de présenter ces dispositifs tels que nous les avons perçus et compris durant notre stage, et d'en évaluer la pertinence au regard des difficultés observées.

#### **1.3 Liste de propositions pour les motifs de rejet des demandes de financement des PME par la BNA :**

- ✓ **Face à la faiblesse du capital social et de l'engagement financier :**
- ✓ **Renforcement des fonds propres par les associés :** Dans plusieurs dossiers notamment ceux de l'entreprise Alpha et de l'entreprise Oméga (secteur artisanal) nous avons constaté que la BNA insiste sur la nécessité pour les dirigeants de s'impliquer financièrement. L'apport en capital est perçu non seulement comme une source de solidité

financière, mais aussi comme un indicateur de sérieux et de confiance. Cet engagement personnel est interprété comme un signal positif d'implication durable.

- ✓ **Diversification des sources de financement** : La banque, dans certains cas, oriente les dirigeants vers des investisseurs externes (associés, fonds d'investissement locaux ou étrangers), leur suggérant de ne pas dépendre uniquement du crédit bancaire. Cette ouverture, bien que rarement formalisée, reflète une vision plus moderne du financement des PME.
- ✓ **Promotion du réinvestissement des bénéfices** : Les entreprises qui consacrent une part de leurs résultats à l'autofinancement bénéficient souvent d'un regard favorable. C'est une pratique valorisée par la BNA, perçue comme un signe de prudence financière et de pérennité du projet.
- ✓ **En cas de garanties jugées insuffisantes ou inadaptées** :
  - **Accompagnement dans l'identification de garanties admissibles** : À travers des exemples concrets comme les dossiers d'Alpha ou de l'Entreprise X (utilisant des équipements spécifiques), nous avons noté que la banque guide les demandeurs sur les types de garanties acceptables : biens immobiliers, nantissements, cautions personnelles. Elle met aussi en lumière les garanties alternatives, comme les mécanismes étatiques (FGAR, FGCMPI), encore trop méconnus de certaines PME.
  - **Incitation à constituer progressivement un patrimoine exploitable** : Certains chefs d'entreprise, comme dans le cas de Thêta (services logistiques), se voient recommander d'investir dans des actifs tangibles pour sécuriser à terme leur accès au crédit. La constitution d'un patrimoine devient ici un levier stratégique.
- ✓ **En l'absence de projections financières fiables ou de business plans solides** :
  - **Sensibilisation à la rigueur des prévisions** : La BNA se montre particulièrement attentive à la qualité des plans de charges et des projections financières, comme ce fut le cas dans les dossiers du BTPH ou d'Alpha. Les entreprises sont encouragées à fournir des

documents détaillés, argumentés, appuyés par des hypothèses crédibles. Des modèles types peuvent même être fournis officieusement pour orienter les rédacteurs.

- **Appui sur la législation récente en faveur des PME :** Nous avons observé que les agents de crédit prennent en considération la Loi 23-12 du 05 août 2023, notamment les articles 58 et 60, qui prévoient des facilités d'accès aux marchés publics pour les PME. Ces dispositions, bien exploitées dans les dossiers, peuvent améliorer la perception du potentiel futur de revenus.
- ✓ **Pour les entreprises en situation d'endettement élevé :**
  - **Diagnostic global de l'endettement :** Dans des cas comme celui de Sigma, la BNA procède à une analyse approfondie de la structure de la dette. Lorsqu'elle juge l'endettement excessif, elle peut recommander à l'entreprise de renégocier ses engagements avec d'autres créanciers avant de solliciter un nouveau prêt, dans une logique de désendettement progressif.
- ✓ **Face à un chiffre d'affaires jugé trop faible :**
  - **Analyse dynamique plutôt que statique :** L'examen du dossier de l'entreprise Z a montré que la faiblesse du chiffre d'affaires n'est pas éliminatoire si la PME est en croissance ou implantée dans un secteur porteur. La BNA apprécie la capacité du chef d'entreprise à justifier cette faiblesse (saisonnalité, création récente, etc.) et à exposer un plan crédible de développement.
- ✓ **Pour les dirigeants manquant d'expertise, notamment financière :**
  - **Mise en valeur du professionnalisme du porteur de projet :** Sans proposer de formation directe, la BNA reste sensible au niveau de préparation du dirigeant. Des dossiers mal structurés ou des dirigeants peu familiers avec les termes financiers peuvent nuire à la crédibilité du projet, comme cela a été le cas dans les dossiers Gamma ou Delta. La banque attend des porteurs une maîtrise minimale des fondamentaux de gestion.
- ✓ **En l'absence d'historique avec la BNA :**

- **Création progressive d'une relation de confiance** : Dans le cas de l'entreprise Rho (client récemment transféré depuis une autre banque), nous avons observé que la BNA peut adopter une approche graduelle. Elle commence souvent par offrir des services bancaires classiques (comptes, cartes, gestion de trésorerie), puis évalue le comportement du client avant de proposer un crédit. Un historique positif, même avec une autre banque, peut servir de levier.

### **2.3 Recommandations générales issues de l'observation en agence : vers une meilleure préparation des PME au financement bancaire**

Au-delà des dispositifs spécifiques mis en place pour répondre aux motifs récurrents de rejet, notre immersion au sein de l'agence DBK de la BNA nous a permis d'identifier un ensemble de recommandations transversales, souvent non écrites, mais largement encouragées par les chargés de clientèle. Ces bonnes pratiques, observées au fil des dossiers analysés, constituent des leviers essentiels pour améliorer la qualité des demandes de financement et renforcer les relations banque-entreprise.

Notre analyse s'appuie ici sur des cas concrets rencontrés durant notre stage, enrichie par notre compréhension des enjeux bancaires. Ces recommandations représentent, à notre sens, un noyau dur de compétences et d'attitudes que toute PME devrait intégrer pour optimiser ses chances d'accès au crédit.

#### **a. Mise en place d'un suivi rigoureux des indicateurs financiers clés et transparence comptable**

L'un des enseignements majeurs de notre observation est l'importance accordée par la BNA à la qualité et à la clarté des données financières. Dans les dossiers d'Alpha et de l'Entreprise Z, par exemple, nous avons constaté que la banque se montre plus réceptive face à des entreprises capables de présenter un bilan comptable à jour, des flux de trésorerie cohérents et des indicateurs clés bien suivis (chiffre d'affaires, seuil de rentabilité, niveau d'endettement, etc.).

Notre travail nous a permis de constater que, bien plus qu'une exigence administrative, la rigueur financière constitue un signal fort de professionnalisme. Elle facilite le travail d'analyse du

banquier et installe un climat de confiance, surtout lorsque les chiffres sont présentés avec pédagogie et transparence.

### **b. Gestion proactive et anticipée des risques d'activité**

Un autre point ressort de manière significative dans les dossiers examinés : la BNA valorise particulièrement les PME qui démontrent une maîtrise des risques liés à leur secteur d'activité. L'exemple de l'entreprise Sigma dans le BTPH ou de Bêta dans le marketing digital est parlant : les dirigeants qui anticipent les aléas du marché (fluctuation de la demande, dépendance excessive à un client, instabilité économique...) et proposent des plans d'action concrets (diversification, contrats sécurisés, couverture assurantielle, etc.) inspirent davantage confiance.

Selon notre expérience, ces pratiques ne relèvent pas uniquement de la gestion stratégique : elles traduisent un véritable état d'esprit entrepreneurial, où le dirigeant n'est pas passif face à l'incertitude, mais devient acteur de sa résilience. C'est une dimension que les conseillers BNA perçoivent très finement lors de l'analyse.

### **c. Instauration d'un dialogue régulier et constructif avec le banquier**

Un constat souvent négligé, mais central dans notre analyse, concerne l'importance d'une communication continue entre l'entreprise et son conseiller bancaire. Les dossiers les plus aboutis étaient souvent ceux issus de relations marquées par la transparence, la réactivité et l'écoute mutuelle.

Dans le cas de l'entreprise Gamma, par exemple, une meilleure communication en amont aurait permis d'ajuster la demande selon les critères attendus. Nous avons ainsi appris que, plus le dirigeant est proactif dans la relation avec sa banque, plus il pourra anticiper les exigences, éviter les erreurs de forme ou de fond, et ajuster son dossier en conséquence.

Cette dimension humaine, relationnelle, souvent sous-estimée, constitue à nos yeux un levier stratégique dans l'acceptation des demandes. Elle transforme le banquier d'un simple juge du risque en partenaire stratégique de croissance.

#### **d. Professionnalisation de la présentation du dossier de financement**

Enfin, l'une des recommandations que nous jugeons essentielles, et qui ressort avec force dans les retours de l'équipe BNA, est la qualité formelle du dossier de demande de financement. Ce point, observé à travers les dossiers de l'entreprise A ou encore de l'entreprise Alpha, s'exprime dans plusieurs éléments-clés :

- Un business plan structuré, avec des objectifs clairs et un marché bien analysé,
- Des projections financières réalistes, cohérentes avec les capacités actuelles de l'entreprise,
- Une présentation soignée des documents, sans incohérences ou informations manquantes.

Notre expérience de terrain nous a montré que, pour la banque, la forme reflète souvent le fond : une PME capable de produire un dossier rigoureux démontre aussi sa capacité à gérer avec sérieux ses opérations quotidiennes. Un dossier bien préparé, c'est déjà un premier pas vers l'octroi du financement

## **Conclusion :**

Ce chapitre a permis de mettre en lumière les principaux motifs de rejet des demandes de financement adressées par les PME à la Banque Nationale d'Algérie (BNA). L'analyse approfondie de ces freins révèle la complexité du processus d'octroi de crédits, marqué par des exigences strictes et des critères rigoureux.

Notre travail montre que, malgré ces difficultés, la relation entre la BNA et les PME demeure globalement positive, car la banque cherche à encadrer rigoureusement le risque tout en proposant des dispositifs d'accompagnement et des garanties adaptées. Cependant, cette relation peut parfois sembler contraignante pour les PME, notamment en raison des exigences en termes de garanties et de documentation, qui limitent l'accès au financement pour certaines entreprises.

En conclusion, il apparaît essentiel de renforcer le dialogue entre la BNA et les PME, d'adapter les mécanismes de soutien et de simplifier les procédures pour favoriser un meilleur accès au crédit. Ces mesures contribueraient à fluidifier les relations et à encourager le développement durable des PME, moteur clé de l'économie nationale.



---

## *CONCLUSION GENERALE*

---



**‘Le secret d’un bon discours, c’est d’avoir une bonne introduction et une bonne conclusion. Ensuite, il faut s’arranger pour que ces deux parties ne soient pas très éloignées l’une de l’autre.’**

**GeorgeBurns**

## **Conclusion générale :**

En conclusion de ce projet de fin d'études consacré à l'analyse des difficultés rencontrées par les PME dans l'accès au financement bancaire, il est désormais évident que cette problématique revêt une importance majeure dans le contexte économique actuel.

Pour développer le sujet, il nous a fallu commencer par une revue de littérature liée à la PME et leurs caractéristiques, le rôle important qu'elles jouent en matière du développement local et national et leur participation à la création des richesses et des emplois.

À la fin de notre étude nous sommes parvenus à conclure sur la problématique d'accès des PME au financement bancaire. Pour développer le sujet, il nous a fallu commencer par une revue de littérature liée à la PME et leurs caractéristiques, le rôle important qu'elles jouent en matière du développement local et national et leur participation à la création des richesses et des emplois.

A l'issue de ce travail on constate que les PME se financent généralement par leurs ressources personnellement « autofinancement » en premier lieu, suivi de financement bancaire, qui offre une gamme diversifiée des crédits accordés par la banque en deuxième lieu, qui exige certaines conditions pour accepter d'octroyer le crédit, se trouvent pénalisées, à la plupart de temps puisqu'elles ne présentent pas les conditions nécessaires exigées par le secteur bancaire.

Les PME souffrent d'un mal majeur qui est celui du manque de financement, ce dernier est un élément fondamental pour l'exécution des projets par les PME, il est nécessaire de trouver des solutions pour réduire ce manque de financement. Nous avons constaté que la difficulté d'accès au crédit est l'un des obstacles du financement des PME.

Le troisième chapitre a permis de passer de l'analyse à la pratique en examinant concrètement les motifs de rejet de demandes de financement en Algérie et en proposant des solutions pour améliorer l'accès au financement bancaire. En étudiant des cas concrets de rejet relevés au sein de la Banque nationale d'Algérie, nous avons identifié des pistes d'amélioration telles que l'amélioration de la gestion financière, la présentation de garanties solides, la mise en œuvre de plans de remboursement réalistes et la communication transparente avec les institutions financières.

Ainsi pour répondre à la problématique, Nous pouvons affirmer que l'accès difficile des PME au financement bancaire résulte d'une selon laquelle les critères d'attribution de crédit aux PME par la BNA sont principalement fondés sur la solvabilité, les garanties proposées et la viabilité du projet, a été confirmée. Les données recueillies démontrent clairement que la banque privilégie une approche prudente dans l'évaluation des dossiers, s'appuyant sur des critères financiers rigoureux pour limiter les risques de non-remboursement.

Ensuite, l'hypothèse H2 affirmant que la BNA applique des procédures rigoureuses et centralisées pour l'étude des dossiers, ce qui ralentit parfois l'accès au financement, a également été vérifiée. Nos observations et entretiens ont mis en évidence un circuit décisionnel souvent long, caractérisé par des délais d'instruction importants, notamment pour les demandes de crédit d'investissement. Cette rigidité peut nuire à la réactivité nécessaire pour soutenir efficacement les projets des PME.

Concernant l'hypothèse H3, selon laquelle face aux difficultés d'accès au crédit bancaire, les PME recourent à des financements alternatifs comme l'autofinancement, le crédit fournisseur ou les aides publiques, elle s'est avérée pertinente. Une partie importante de notre échantillon de PME a confirmé avoir recours à ces solutions alternatives, que ce soit par choix stratégique ou par contrainte, en raison de leur inadéquation avec les exigences du système bancaire traditionnel.

En conclusion, ce projet de fin d'études a démontré que la résolution de ces problèmes nécessite une collaboration entre les PME, les institutions financières et les parties prenantes. En fin de compte, l'objectif ultime demeure de créer un environnement propice à la croissance et à l'épanouissement continu des PME, renforçant ainsi le tissu économique dans son ensemble.



# **Bibliographie**



## Bibliographie

### Ouvrage :

- ♣ BRESSY, G. & KONKUYT, C. (2000), *Économie d'entreprise*. Paris : Dalloz.
- ♣ WITTERWULGHE, R. (1998), *La PME : Une entreprise humaine*, Paris : De Boeck & Larcier.
- ♣ GUILLAUME, S. & LESCURE, M. (2008). *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours*. Bruxelles : Éditions scientifiques internationales.
- ♣ TORRES, O. (2007), *Approches descriptive de la spécificité de gestion des PME : Le mix de proximité* , Paris : Pearson.
  
- ♣ MONNET, P. (2007). *Technique bancaire-historique*.
- ♣ CAPUL, J.-V. & GARNIER, O. (1994), *Dictionnaire d'économie et des sciences sociales*, Paris : Hatier.
- ♣ DOV, O. (1990), *Pratique des marchés financiers*. Paris : Dunod.
- ♣ HADDAD, S. & MOKHTARI, S. (2015), *Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement*, Bouira : Pages Bleues Internationales.
- ♣ JOËL, P. (1986), *Les mots de l'économie*, Paris : Ellipses.
- ♣ PUPION, P.-C. (1999), *Économie et gestion bancaire*, Paris : Dunod.
- ♣ DUFOURCQ, N. (2014). *Le financement des PME : un enjeu de compétitivité*. *Revue d'économie financière*.
- ♣ GRIFFITHS, S. & DEGOS, J.-G. (2011), *Gestion financière : De l'analyse à la stratégie (2e éd.)*. Paris : Éditions d'Organisation.
- ♣ MOURGUES, N. (1994), *Le choix des investissements dans l'entreprise*, Paris : *Économica*.
- ♣ ROUSSELOT, (P), VERDIE, (J-F) : « *Gestion de trésorerie* », 2ème édition, Edition Dunod, 2017, Paris.
- ♣ FREDERIC, R., MARC, R., & PHILIPPE, G. (2013). *L'innovation managériale : Généalogie, défis et perspectives*, *Revue française de gestion*.
- ♣ HAMDOUCH, A., REBOUD, S., & TANGUY, C. (2012). *PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation*. Bruxelles : Peter Lang.
- ♣ ST-PIERRE, J. (2004). *La gestion du risque : Comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*. Québec : Presses de l'Université du Québec.

- ♣ BERNET-ROLLANDE, L. (2015). Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banque (27e éd.). Paris : Dunod.
- ♣ CONSO, P. & HEMICI, F. (2005). Gestion financière de l'entreprise (11e éd.). Paris : Dunod.
- ♣ JOUABER SNOUSI, K. (2009). La finance islamique : est-elle une finance alternative ? Option Finance, Paris.
- ♣ EL GAMAL, M. A. (2012). La banque et la finance islamique. Bruxelles : De Boeck.
- ♣ BEITONE, A., CAZORLA, A., DOLLO, C., & DRAI, A.-M. (2001). Dictionnaire de science économique. Paris : Armand Colin.
- ♣ ROUYER, G. & CHOINEL, A. (2002). La banque et l'entreprise. Paris : Collection Banque ITB.
- ♣ BERNENT, R. & ROLLAND, L. (2008). Principes de technique bancaire. Paris : Dunod.
- ♣ BOUYAKOUB, F. (2000). L'entreprise et le financement bancaire. Alger : Casbah Éditions.
- ♣ BRUNEL, V. & ROGER, B. (2014). Le risque de crédit (1re éd.). Paris : Économica.
- ♣ CALVET, H. (1997). Établissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière. Paris : Économica.
- ♣ CHELLY, D. & SÉBELOUÉ, S. (2004). Les métiers du risque et du contrôle dans la banque. Paris : Revue Banque Éditeur.
- ♣ ROUACH, M. & NAULLEAU, G. (1998). Le contrôle de gestion bancaire et financier. Paris : La Revue Banque Éditeur.
- ♣ AUGROS, J.-C. & QUEREUL, M. (2000). Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire. Paris : Éditions Economica.

### **Articles scientifiques**

- ✚ MARCHENSAY, M. & JULIEN, A. (1991), La petite entreprise, Paris : Vuibert Gestion.
- ✚ LEVRATTO, N. (2009), Les PME : Définition, rôle économique et politique publique (1re éd.), Bruxelles : De Boeck.
- ✚ KHELADI, M. (2012), Le développement local, Alger : Office des Publications Universitaires.

- ✚ ELIAS, G. B., LIMA, F. G., GATSIOS, R. C., & MAGNANI, V. M. (2023). The effect of relationship banking on SMEs' credit access conditions : Empirical evidence from Brazil. *Suma de Negocios*.
- ✚ FADOUA, A. & SAID, R. (2017). Sources de financement des PME et contraintes de survie. *European Scientific Journal*.
- ✚ BECK, T., DEMIRGÜÇ-KUNT, A., & MARTINEZ PERIA, M. S. (2008). Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. *World Bank Policy Research Working Paper Series*.
- ✚ BENKRAIEM, R. & MILOUDI, A. (2014). L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire ? HEC Montréal et Université Paris Dauphine.
- ✚ GUTIÉRREZ CASTILLO, C., WU, B., QUINTERO NIETO, J. D., & KIM, M. (2024). Le financement des PME et des entrepreneurs (version abrégée). OCDE, Paris.
- ✚ STIGLITZ, J. E. & WEISS, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*.
- ✚ GUISOT, L. (1998). Risk, Firm Size, and the Financing of Innovative Firms. *European Economic Review*.
- ✚ BINKS, M. R. & ENNEW, C. T. (1996). Growing firms and the credit constraint. *Small Business Economics*.
- ✚ UDELL, G. F. et al. (1991). The effect of collateral on bank lending to small businesses. *Journal of Banking & Finance*.
- ✚ VOORDECKERS, W. (2009). Interest Rates and Credit Decisions in Banking: A Study on SME Lending. *Journal of Financial Economics*.
- ✚ BERGER, A. N. & UDELL, G. F. (1992). Some evidence on the empirical significance of credit scoring. *Journal of Banking & Finance*, 16(1), pp. 117-131.
- ✚ MOLINA, C. A. & PEÑAS, M. F. (2006). Lending to small businesses. Université du Québec, Trois-Rivières.
- ✚ BERGER, A. N. & UDELL, G. F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The importance of bank organizational structure. *The Economic Journal*.

## Webographie :

- ✓ <https://ec.europa.eu/eurostat/fr/web/structural-business-statistics/information-on-data/small-and-medium-sizedenterprises>
- ✓ <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/organigramme.html>
- ✓ <https://www.definitions-finance.com/credit/>
- ✓ <https://www.ica.coop/fr/>
- ✓ <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque/7863?q=banque#7820>
- ✓ <https://www.sgbv.dz>
- ✓ <https://cosob.dz>
- ✓ [www.ocde.org/fr/industrie/pme/1918323.pdf](http://www.ocde.org/fr/industrie/pme/1918323.pdf)
- ✓ [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---emp_ent/---ifp_seed/)
- ✓ <https://www.banque-france.fr/system/files/2024-04/823415%20Fiche-412.pdf>
- ✓ <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/.../capital-de-risque>
- ✓ <https://doi.org/10.1787/4e1ae8fa-fr>

## Mémoires et thèses :

- ❑ Hachemi N & Mezaguer T. (2016), La problématique et les contraintes de financement bancaire des PME en Algérie, spécialité Monnaie finance et banque université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- ❑ OULD LAMARA, N. & BENALI, S. (2022), La gestion des risques des crédits d'investissements : Cas BDL de Tizi-Ouzou. Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- ❑ BENHALIMA, A. (s.d.). Principes de techniques bancaires : référence à l'Algérie. Alger : Éditions Dehleb.
- ❑ BELOUARD, A. N. & SEDER, S. (2009). Structure du capital et de la performance des PME algériennes. Revue d'Économie et de Management, Université de Tlemcen, n°9 (octobre).

- ❑ MADOUCHE, Y. (2012). La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie. Mémoire de magistère, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.

### **Autre document : (Les lois, les rapports, document interne)**

- ❖ Article 112 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit
- ❖ Article 113 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986
- ❖ Article 179 de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
- ❖ Article 644 du Code civil algérien
- ❖ Article 948 du Code civil algérien
- ❖ Article 409 du Code de commerce algérien
- ❖ La loi 2017-02 d'orientation et de développement des PME, article n°5
- ❖ Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
- ❖ La loi n°82 du 18 août 1986 portant le régime des banques
- ❖ Règlement 94-04 de la Banque d'Algérie (fonds propres, article 3)
- ❖ Article 2 Et article 3 Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique



# Table des matières

<b>REMERCIEMENTS</b> .....	
<b>Dédicace</b> .....	
<b>Liste des abréviations</b> .....	
<b>Liste des figures</b> .....	
<b>Liste des tableaux</b> .....	
<b>Sommaire</b> .....	
<b>INTRODUCTION GÉNÉRIQUE</b> .....	14
<b>Chapitre 1: Généralités sur les PME et les banques</b> .....	21
Introduction .....	21
Section 1 : La notion de la PME. ....	22
1. Définition de la PME .....	22
1.1 Définition selon les auteurs : .....	22
2. Les critères servant à définir une PME : .....	23
2.1. Les critères quantitatifs .....	23
2.2. Les critères qualitatifs .....	23
3. Les caractéristiques de la PME : .....	24
3.1 La petite taille : .....	24
3.2 Centralisation de gestion : .....	24
3.3 Stratégie intuitive ou peu formalisée .....	24
4. La classification de la PME : .....	25
4.1. Selon le caractère juridique : .....	26
4.1.1 Les entreprises privées : .....	26
4.1.2 Entreprises publiques : .....	26
4.1.3 Entreprises coopératives : .....	26
4.2. Selon le type d'activité : .....	27
4.2.1 La répartition classique : .....	27
4.2.2 La répartition moderne : .....	27
4.3. Selon la qualité du secteur d'activité : .....	27
4.3.2 Le secteur traditionnel : .....	27
4.3.3 Le secteur moderne .....	27
4.4. Selon la taille de l'entreprise : .....	27

5. Les PME en Algérie. ....	27
5.1. Définition : .....	28
5.2. Le rôle de la PME en Algérie : .....	28
5.2.1 La création d'emplois : .....	28
5.2.2 La création de la valeur ajoutée : .....	28
5.2.3 La distribution des revenus : .....	29
Section 2 : Généralités sur la banque .....	29
1. Définition de la banque .....	29
2. Le rôle de la banque .....	30
2.1 Gérer les moyens de paiement : .....	31
2.2 Assurer la sécurité des transactions financières : .....	31
2.3 Accorder des crédits : .....	31
2.4 Drainer l'épargne : .....	31
2.5 Intermédiaire sur les marchés financiers : .....	32
2.6 Le conseil : .....	32
3. Différents types de banque : .....	32
3.1 Les banques de dépôts ou commerciales : .....	32
3.2 Les banques d'investissements : .....	33
3.3 Les banques spécialisées : .....	33
3.4 Les banques d'affaires : .....	33
3.5 Les banques islamiques : .....	34
4. Les ressources des banques .....	34
4.1 Les fonds propres .....	34
4.2 La réserve .....	34
4.3 L'épargne .....	34
4.4 La clientèle de la banque : On distingue trois catégories de clientèle de la banque.....	34
4.4.1 Les particuliers .....	34
4.4.2 Les entreprises .....	35
4.4.3 Les collectivités locales .....	35
5. Les fonctions de la banque .....	35
5.1 L'octroi du crédit .....	35
5.2 La collecte des dépôts (ressources) .....	35
5.3 La distribution de crédit .....	36
5.4 La gestion des moyens de paiements .....	36

Section 3 : la relation Banque-PME .....	36
1.Les mesures de force de la relation Banque-PME : .....	37
1.1La capacité d'acquérir un avantage informationnel : .....	37
1.2L'étendue de la relation : .....	37
1.3La monobancarité : .....	38
2.Les déterminants transactionnels de la relation : .....	38
2.1L'incertitude de l'environnement .....	39
2.2Les coûts de transfert .....	39
2.3La dépendance .....	39
3.Les déterminants du maintien de la relation : .....	39
3.1La confiance : .....	40
3.2Les relations interpersonnelles .....	40
3.3La satisfaction.....	41
Conclusion : .....	42
Chapitre2:Le financement bancaire des PME : Contraintes et opportunités .....	43
<b>Introduction</b> .....	43
Section 1 : Besoins et sources de financement des PME.....	44
1.Les besoins de financement des PME : .....	44
1.1Les besoins liés au cycle d'investissement : .....	44
1.1.1Définition d'investissement : .....	44
1.1.2Cycle d'investissement : .....	45
1.2Les types d'investissement : .....	46
1.3Les besoins liés au cycle d'exploitation : .....	46
1.1.3Cycle d'exploitation : .....	46
1.4Les besoins liés à l'innovation .....	48
2.Différentes sources de financement.....	49
2.1Le financement interne : .....	49
2.1.1L'autofinancement : .....	49
2.2Le financement externe : .....	50
2.2.1Le marché financier : .....	50
2.2.2Le financement islamique : .....	51
2.2.3Le capital-risque : .....	54
2.2.4Le financement bancaire .....	55
2.2.4.1Le financement par l'endettement bancaire .....	55

Le financement par le crédit-bail ou leasing.....	59
Section 2 : L'accès au financement bancaire des PME : .....	60
1.Évaluation de l'état du marché du financement bancaire :.....	60
1.1Analyse des obstacles et des défis auxquels les PME sont confrontées : .....	61
1.1.1Garanties insuffisantes .....	61
1.1.2Informations financières incomplètes ou inexactes.....	62
1.1.3Modèles de financement inadapté : .....	62
1.1.4Augmentation des garanties : .....	62
1.1.5Amélioration de la qualité des informations financières : .....	62
1.1.6Modèles de financement alternatifs : .....	62
2. Étude des politiques de soutien bancaire aux PME : rôle des régulations et des banques centrales.....	63
3.Analyse des variables influençant la décision bancaire face aux PME :.....	63
3.1Facteurs spécifiques aux PME : .....	64
3. Facteurs propres aux caractéristiques de crédits : .....	65
3.3Facteurs relatifs à la relation banque-PME : .....	67
4.Evaluation de la performance des PME ayant réussi ou non à obtenir des financements bancaires : .....	67
4.1En matière de croissance :.....	67
4.2S'agissant de rentabilité : .....	67
4.3Concernant le risque : .....	68
4.4En termes de création d'emplois :.....	68
5.Face à un refus de crédit ; Comprendre les raisons, motivations, contraintes de la banque qui permettre aux créateurs d'entreprise de passer ce cap.....	68
5.1Le risque du projet à financer :.....	69
5.2Comportement managérial à risque : .....	69
Section 3 : Les risques et les garanties de financement des PME.....	70
1.Les risques de crédit : .....	70
1.1Les types des risques bancaires: .....	71
1.1.1Le risque de contrepartie.....	71
1.1.2Le risque de liquidité: .....	71
1.1.3Le risque de taux d'intérêt :.....	72
1.1.4Le risque de solvabilité .....	73

1.1.5Le risque de change : .....	73
1.1.6Le risque opérationnel :.....	73
2.La gestion du risque de crédit et les moyens de préventions :.....	74
2.1Le respect des règles prudentielles. ....	74
2.1.1Notion sur les réglementations prudentielles : .....	74
2.1.2Le capital minimum des banques .....	74
2.1.3Le ratio de solvabilité (Ratio "Cooke") .....	75
2.1.4Ratio de division des risques :.....	75
2.2Les garanties :.....	76
2.2.1Définition de la notionde garantie : .....	76
2.2.2Utilité des garanties : .....	67
Conclusion .....	80
Chapitre3: Etude empirique sur les données algériennes .....	83
Introduction :.....	83
Section 1 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » du DBK .....	84
1.La Banque Nationale d'Algérie « BNA » : .....	84
1.1.Présentation de la BNA :.....	84
1.2.L'historique la Banque Nationale d'Algérie.....	84
1.3.Missions de la Banque Nationale d'Algérie .....	86
1.4.La Banque Nationale d'Algérie en chiffres .....	86
1.5.Structure organisationnelle de la Banque Nationale d'Algérie .....	86
2.Présentation de la structure d'accueil .....	90
2.1MISSIONS DE L'AGENCE BNA DBK .....	91
2.2ORGANISATION DE L'AGENCE BNA .....	91
Section 2 : Méthodologie de recherche et Analyse des données : .....	93
1.L'échantillon : .....	93
2.Composition de l'échantillon : .....	93
3.Analyse des données :.....	95
4.Cas pratique : La PME "Alpha" .....	96
4.4.1Faiblesse du capital social (150 000 DA) et faible implication financière : .....	97
4.4.2Manque de garanties probantes : .....	97
4.4.3Absence d'un plan de charges prévisionnel détaillé et projections insuffisantes : .....	97
4.4.4Risque inhérent au projet immatériel (R&D)) :.....	97
5.Traitement de données liées aux motifs de rejet : .....	98

5.1L'impact du plan de charges prévisionnel : .....	98
5.2Le manque de garanties probantes : .....	99
5.3L'implication financière :) .....	99
5.4Le chiffre d'affaires : .....	100
5.5Faiblesse du capital social : .....	100
5.6L'endettement envers les confrères : .....	100
5.7Secteur d'activité fortement concurrencé : .....	100
5.8Manque d'expertises des dirigeants : .....	101
5.9Absence de patrimoine propre à la société : .....	101
5.10Absence d'historicité bancaire avec le client :) .....	101
<b>Section 3 : Amélioration de l'accès au financement bancaire (solutions et recommandations).....</b>	
.....	102
1. Liste de propositions pour les motifs de rejet des demandes de financement des PME par la BNA : .....	102
2. Recommandations générales issues de l'observation en agence : vers une meilleure préparation des PME au financement bancaire .....	105
Conclusion : .....	108
Conclusion générale : .....	111
Bibliographie.....	114
Résumé : .....	126

## **Résumé :**

Depuis le XIXe siècle, La question du rationnement de crédit transcende les frontières et les économies, suscitant un intérêt croissant de la part des chercheurs et des experts financiers. Alors que les entreprises, en particulier les PME, jouent un rôle fondamental dans la dynamique économique, leur accès au financement demeure un enjeu central. L'objectif de ce rapport est d'explorer les raisons entravant l'accès des PME au financement bancaire et les moyens d'améliorer cette situation. En contextualisant l'étude sur les PME algériennes, notamment celles de la Banque N d'Algérie, celle-ci identifie des défis majeurs : garanties insuffisantes, manque de clarté financière, manque d'expertise en gestion d'entreprise et opacité informationnelle.

Pour résoudre ces problèmes, des solutions sont recommandées. Les PME doivent améliorer leur transparence financière et leur capacité à présenter des informations claires. Des programmes de formation pour mieux gérer son entreprise, en l'occurrence la gestion financière.

En conclusion, améliorer l'accès au financement bancaire est vital pour les PME algériennes. La collaboration entre PME, institutions financières et gouvernements est préconisée pour mettre en œuvre ces solutions et favoriser le développement économique des PME.

**Mots clés :** Rationnement de crédit, Accès au financement bancaire, PME, Garanties insuffisantes, Clarté financière

## **Abstract:**

Since the 19th century, the issue of credit rationing goes beyond borders and economies, capturing more attention from researchers and financial experts. Businesses, especially SMEs, play a big role in the economy, but getting funding is still a big problem. This report aims to find out why SMEs struggle to get bank loans and how to make it better. Focusing on Algerian SMEs, especially those associated to the (BNA) it identifies significant challenges: insufficient collateral, lack of business management expertise, and financial opacity.

To fix these issues, we suggest some ideas. SMEs need to improve their financial clarity and their ability to provide clear information. They could also get training to manage their business better, especially financial management.

In the end, Improving the availability of banking funding is crucial for Algerian SMEs. SMEs, banks, and governments should work together to implement these solutions and foster SMEs' economic development.

**Keywords :** Credit rationing, Access to bank financing, SMEs, Insufficient collateral,