

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences économiques



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques
Option ; économie monétaire et bancaire

Le financement de la PME en Algérie, enjeux et perspectives

Réalisé par :
HADJ ARAB Koceila

Dirigé par :
Mr ABIDI Mohammed

Devant le jury composé de :

- **Président : M^r OUALIKEN Selim** **Professeur à UMMTO**
- **Examineur : M^r ACHIR Mouloud** **MCB à UMMTO**
- **Rapporteur : M^r ABIDI Mohammed** **MCB à UMMTO**

Promotion 2019/2020

Remerciement

Je rends avant toute chose grâce à Dieu le tout- puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaire pour réaliser ce modeste mémoire.

Nous lui somme redevables de nous avoir guidés et soutenus durant notre long cursus scolaire. Nous formons le vœu et l'espoir qu'il continuera à nous aider à réussir tout ce qu'entreprenons.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à monsieur **ABIDI Mouloud** notre encadrent, pour avoir bien voulu accepter de diriger cette recherche, pour l'aide et le temps qu'il a bien voulu nous consacré, pour 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, et que je vous remercie jamais assez pour son soutien et sa patience qu'il trouve en ces lignes l'expression de ma gratitude.

Nous tenons à remercier tous les enseignants de la faculté des sciences économiques de gestion et des sciences commerciales pour les connaissances qu'on a pu acquérir auprès d'eux.

Nous remerciment s'adressent également aux membres de jury qui ont eu l'amabilité d'accepter de lire et d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de notre reconnaissance.

Enfin nous remerciant tous ceux qui nous ont aidés à l'élaboration de notre travail, plus particulièrement nos parents et nos amis qui nous ont toujours soutenus et encouragé aux cours de notre recherche d'avoir mis à notre disposition les moyens nécessaires à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres, les plus chers à mon cœur qui m'ont permis de
devenir la personne que je suis :

A Ma mère et mon père comme preuve de reconnaissance de m'avoir toujours
donné le meilleur de tout leur aide, leur compréhension, leur soutien durant ma
vie et surtout au long de mes études et à qui je souhaite une longue vie à mes
côtés, je les remercie pour les sacrifices et leur contribution à ma réussite. Je prie
Dieu le tout puissant de les protéger du mal et les récompenser de toutes les
peines et sacrifices données aux quels je ne rendrai jamais assez.

A Mes chères sœurs Marieme et Yasmine.

A mon cher frère Hakim que Dieu le protège.

A toute la famille Bendou.

A toute ma famille paternelle et maternelle.

A mes chers amis et tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la
réalisation de ce travail.

Abréviations

- 1- PIB : produit intérieur brut.
- 2- PME : petite et moyenne entreprise.
- 3- NTIC : Nouvelle technologie de l'information et de la communication.
- 4- APSI : Agence pour la promotion, le soutien et le suivi des investissements.
- 5- ANDI : Agence national de développement de l'investissement.
- 6- ANSEJ : Agence national de soutien à l'emploi de jeunes.
- 7- CNAC : Caisse national d'assurance.
- 8- MEDF : Mouvement des entreprises de France.
- 9- L'INSEE : L'institut national de la statistique et des études économiques.
- 10- TPE : très petite entreprise.
- 11- PE : Petite entreprise.
- 12- ME : Moyenne entreprise.
- 13- CA : chiffre d'affaire.
- 14- VA : Valeur ajoutée.
- 15- PMI : Petite et moyennes industries.
- 16- TVA : taxe sur la valeur ajoutée.
- 17- CAF : capacité d'autofinancement.
- 18- CEPME : crédit d'équipement de la petite et moyenne entreprise.
- 19- CODEVI : Compte pour le développement industriel.
- 20- MATIF : Marché à terme international de France.
- 21- OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.
- 22- FGAR : Le fonds de garantie des crédits aux PME
- 23- CGCI : caisse de garantie des crédits d'investissement.
- 24- R.D : recherche et développement.
- 25- OSEO : Ouvre suisse d'entraide ouvrière.
- 26- BFPME : Banque de financement de la petite et moyenne entreprise.
- 27- APC : Assemblées populaires communales.

SOMMAIRE

Introduction général

Chapitre 1 : généralité sur la petites et moyenne entreprise

Introduction

Section 1 : Définition, critère d'identification, et importance de la PME.

Section 2 : Caractéristiques, Objectifs et besoins de financement de la PME.

Section 3 : Atouts des PME en Algérie et leur contrainte de financement.

Conclusion

Chapitre 2 : Typologie, et e financements bancaires accordés aux PME.

Introduction

Section 1 : Les modes de financement de la PME en Algérie.

Section 2 : Les risques de crédit et les garanties exigées par la banque.

Section 3 : De la relation Banque-PME.

Conclusion

Chapitre 3 : enjeux et perspective des PME en Algérie.

Introduction

Section 1 : les enjeux de la PME en Algérie.

Section 2 : les perceptives de la PME en Algérie.

Conclusion

CONCLUSION GENERALE

Introduction Générale

Introduction Générale :

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle primordial dans le processus de développement économique et social, par leur capacité de créer des richesses, par l'amélioration du PIB et la génération de poste d'emplois aidant à absorber le chômage et ses effets sur la société, leurs caractéristiques qui les distinguent des grandes entreprises notamment la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux multiples pressions de l'environnement économique, leurs aptitudes à assurer une intégration économique et leur contribution au développement régional, expliquent leur place dans l'économie à travers les différentes politiques industrielles et les préoccupations des pouvoirs publics envers ce type d'entreprise.

Même si les principales caractéristiques des PME sont leur taille réduite, leur simplicité organisationnelle et leur capacité d'adaptation aux changements, la véritable spécificité de ces entreprises réside dans la diversité de leurs activités et la nature de leurs capitaux. En effet, les PME constituent un groupe très hétérogène : une PME peut être un simple commerçant ou un petit artisan, comme elle peut être une entreprise de construction de bâtiment, d'ingénierie informatique, fabricant de pièces détachées ou même un constructeur automobile, les zones dans lesquelles opèrent les PME sont aussi diverses, même si la majorité de ces entreprises produisent pour leurs marchés locaux, de nombreuses autres PME ont réussi à dépasser leur territoire et s'internationaliser.

En plus de ces caractéristiques spécifiques aux PME, la nature familiale ou individuelle de la majorité de ces entreprises, rend leur financement particulier et différent de celui des grandes entreprises. En effet, les PME appartiennent en grande partie, au secteur privé, leurs capitaux sont la propriété d'une famille, d'une seule personne, ou d'un groupe d'individus. Ces propriétaires qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont souvent eux qui dirigent ces entreprises et sont, rarement, formés dans le domaine de la gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter les risques de dilution de leurs capitaux sont autant de facteurs qui poussent les entrepreneurs à privilégier le financement interne sur les autres formes de financement. Or, les besoins de financement des PME sont souvent plus importants que leurs capacités d'autofinancement et le recours à d'autres moyens s'avère une nécessité.

L'endettement bancaire est la première forme externe de financement privilégiée par les PME, mais les banques n'octroient pas de crédits aux entreprises déjà endettées ou en mauvaise situation financière. La capacité d'endettement et le ratio de solvabilité sont deux déterminants

pour ce mode de financement. De plus, la taille des PME constitue un handicap pour l'endettement, comme elle constitue un handicap pour l'accès aux marchés financiers.

Depuis plusieurs années, d'autres formes de financement sont apparues plus compliquées que les formes traditionnelles mais offrant plus d'avantage et moins de contraintes aux PME. Ces nouvelles sources de financement visent particulièrement les PME exerçant dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

L'ouverture de l'économie algérienne à la fin des années 80 et plus particulièrement, l'adaptation du code des investissements de 1993, a engendré l'apparition de nombreuses entreprises et plus précisément des petites et moyennes entreprises privées. Cette ouverture de l'économie est accompagnée par de nombreuses politiques d'aide à la création et au développement des entreprises qui ont complètement changé le tissu productif et le parc des entreprises en Algérie.

En effet, depuis le début des années 90, plusieurs organismes et fonds ont vu le jour en Algérie : Agence pour la promotion, le soutien et le suivi des investissements (APSI), L'agence nationale du développement de l'investissement (ANDI), Agence Nationale de soutien à l'Emploi de jeunes (ANSEJ), caisse Nationale d'assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités.

Problématique :

Compte tenu de ce qui a été présenté précédemment, on définit la problématique de cette étude comme suit :

Comment les petites et moyennes entreprises (PME) sont-elles financées en Algérie, et quels sont les enjeux et les perspectives de cette dernière. ?

De cette question principale, découlent plusieurs autres questions :

- En quoi consiste la PME. ?
- Quelles sont les caractéristiques des PME, et quelles sont les obstacles rencontrés par cette dernière en matière de financement. ?
- Quel est le rôle des PME dans l'économie nationale. ?
- Quelles sont les sources de financement disponibles en Algérie et qui sont accessibles aux PME. ?

Les hypothèses de la recherche :

Pour mener notre travail de recherche on pose les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Les petites et moyennes entreprises, en raison de leur nature individuelle ou familiale et des caractéristiques de leurs propriétaires dirigeants, s'autofinancent pour éviter les risques d'endettement bancaire.

Hypothèse 2 : Les caractéristiques des PME telles que la faiblesse de leur capacité financière et leur taille réduite, sont d'une influence capitale dans le financement de celle-ci et ne leur facilitant pas l'accès aux sources externes, en particulier à l'endettement bancaire.

Hypothèse 3 : Tout comme les grandes entreprises les PME font des choix financier en utilisent des outils d'analyse leur permettent de choisir les sources les plus appropriées a leur besoins et les moins couteuses.

Motif du choix du thème :

Entrant dans le cadre d'une formation de master option économie monétaire et bancaire, le thème du notre travail est motivé par les deux raisons suivantes :

- L'importance des PME dans l'économie de tout pays d'où la nécessité de les financer afin d'assurer leur pérennité et à créer d'avantage de l'emploi.
- Le rôle déterminant des Banques dans le financement des PME Algérienne.

Objectif de notre recherche :

Les PME et leur financement font l'objet de plusieurs recherches en raison du nombre important et du rôle de cette catégorie d'entreprises dans l'économie. Donc l'objet de notre recherche est de présenter la PME d'une manière approfondie et de citer tous les obstacles qui handicapent le développement de cette dernière ainsi que toutes ses sources de financement.

Dans le contexte algérien, même si les PME occupent une place importante dans l'économie, peu de recherches se sont intéressés à cette catégorie d'entreprises et rares celles qui abordent, d'une manière pertinente leur financement.

Méthodologie de recherche :

Pour réaliser ce travail de recherche et répondre aux questions posées, nous avons adopté une démarche basée sur la recherche documentaire à travers la consultation d'ouvrages, recherches, revus et textes règlementaires relatifs à ce sujet.

La structure du travail :

Pour répondre à notre problématique, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres comme suit :

Le premier chapitre intitulé généralité sur la PME dans lequel on a consacré le premier point pour la définition de la PME et les critères d'identification ainsi que l'importance de cette dernière .puis on cite en second lieu les caractéristiques des PME ainsi que leurs objectifs et leurs besoins de financement, en dernier point de ce chapitre on va citer les atouts des PME en Algérie et leurs contraintes de financement.

- Le second chapitre intitulé typologie, et enjeux des financements bancaire accordée aux PME.

Au titre du premier point, on abords les modes de financement de la PME en Algérie
Puis on a destiné le deuxième point au risque de crédit et les garanties exigées par la banque, et la relation banque PME en dernier point.

- Le troisième et dernier chapitre intitulé les enjeux et perspectives de la PME en Algérie dans lequel on a consacré le premier point aux enjeux de la PME en Algérie puis en second point les perspectives de cette dernière.

Chapitre 1 Généralités sur la petite et moyenne entreprise

Introduction :

Les PME jouent un rôle fondamental dans le processus du développement économique d'un pays, par la flexibilité de leur structure et leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions. Les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations sociales des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi et la stimulation de la croissance économique des territoires. Les PME sont généralement associées à l'innovation, à la flexibilité de la production et au dynamisme des secteurs industrielle et des régions, mais pour assumer pleinement ce rôle, elles ont besoin d'avoir accès à un financement suffisant.

Dans ce chapitre nous donnerons d'abord un aperçu général sur la petite et moyenne entreprise, de ce fait trois sections seront traitées

Section 1 : définition, critère d'identification, et importance de la PME.

Section 2 : caractéristiques, objectifs et besoin de financement de la PME.

Section 3 : Atouts des PME en Algérie et leur contrainte de financement.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

SECTION 1 : définition, critère d'identification, et importance de la PME

1. DEFINITION DE LA PME¹

Il est unanimement partagé qu'il n'existe pas une définition unique de la PME, par exemple une entreprise classée grande de taille dans un pays à niveau de développement bas se trouve parmi les petites entreprises dans un pays à niveau de développement élevé.

Pour dépasser ce problème, chaque pays définit la PME selon sa politique économique, mais très souvent, les pouvoirs publics s'inspirent de la recommandation des organismes internationaux qui retiennent des critères basés sur le degré de spécialisation d'emploi ainsi que le chiffre d'affaire.

1.1 Quelque définition de la PME

L'encyclopédie de l'économie et de la gestion définit les petites et moyennes entreprises comme des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés.

1.1.1 Définition de la PME en France

Ainsi, les pouvoirs publics français retiennent comme PME une entreprise de moins de 500 salariés ou de moins de 200 millions d'euro de chiffre d'affaires. Le MEDEF définit une PME comme une société dont le capital familial est prééminent ou qui emploie entre 10 à 500 salariés .en général le seuil de 500 salariés est retenu pour différencier les grandes entreprises des autres .L'INSEE introduit une sous segmentation aux seuils de neuf salariés pour une très petite entreprise (TPE), de 49 pour les petites(PE) et de 499 pour les moyennes.

1.1.2 La définition de la PME en Europe²

La définition la plus achevée est proposée par la commission européenne qui voit dans la production d'une définition commune un moyen d'améliorer la cohérence des mesures prises en faveur de ces entreprises catégorie des micros, petites et moyenne entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaire n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

¹ Bernard belletante, Nadine leveratto, Bernard paranque « 3 Diversité économique et modes de financement des PME », Edition l'Harmattan paris février, 2001, P 24 .25 .

²Nadine LEVRATTO, « les PME, définition, rôle économique et politiques », Edition DE Boeck paris, 2009, p 22.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

Tableau N° 09 : seuil de la définition de la PME en Algérie

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaires	Bilan annuel
Très petite entreprise (TPE)	De 01 à 09 employés	< 20 million de Da	< 10 million de Da
Petite entreprise (PE)	De 10 à 49 employés	< 200 millions de Da	< 100 million de Da
Moyen entreprise (ME)	De 50 à 250 employés	200 million à 2 milliard de Da	100 à 500 million de Da

Source : Revue Gestion et entreprises, janvier 2004, n 24.p ,13.

La très petite Entreprise ou micro entreprise, est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisent un chiffre d'affaire inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 million de Dinars.

La petite entreprise est défini comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et donne le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de Dinars.

La moyenne entreprise est Définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire est compris entre 200 millions et 2milliard de Dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de Dinars.

1.1.3 Définition de la PME au canada

Au canada, une petite et moyenne entreprise (PME) ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, ne pas avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars et ne doit pas être détenu à plus 25 pourcent de son capital par une entreprise de plus grande importance.

1.1.4 La définition du ministère de l'industrie et des mines³.

La PME est une entreprise de production de bien est services Employant une (1) à 250 personnes et donne le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 4 milliards de dinars ou dans le total du bilan annuel n'excède pas à 1 milliard de DA

1.1.5 Définition de la PME au Maroc

Selon l'article premier de la charte ,on entend par PME : tout entreprise gérée et / ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires ,coopératives ou actionnaires, et qui n'est pas détenue a plus de 25 pourcent du capital ou des droit de vote

³ Ministère de l'industrie et des mines, « Bulletin d'information statistique n 31 », Edition novembre 2017, P. 5

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

1.1.6 Définition de la PME en Algérie

Art 4.- La PME est définie quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et /ou services, employant un (1) a (250) personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars, et qui respecte les critères d'Independence.

2. Critère d'identification de la petite et moyenne entreprise⁴

Généralement on distingue deux types de critères :

2.1 Critère quantitatifs : il y a lieu de distinguer des éléments soit à titre unique soit combinés entre eux :

2.1.1 Le chiffre d'affaire (CA).

2.1.2 La valeur ajoutée (VA).

2.1.3 Le capital investi.

2.1.4 Le nombre d'employés.

2.2 Critère qualitatifs : à côté de ces critères mesurables, on trouve d'autres critères qualitatifs qui sont :

2.2.1 La propriété

2.2.2 La responsabilité

2.2.3 Gestion et organisation

2.2.4 La part du marché

Dans ce qui suit nous présentons ces critères dans les détails :

1.1.1 Les critères quantitatifs

Les critères qualitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille.

Ces critères n'ont cependant pas la même pertinence, certains se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise et d'autres s'avèrent difficiles à évaluer.

1.1.1- Le chiffre d'affaire

⁴ ISABELLE FITSOUNI, « La PME face à sa banque », Edition PERFORMA, France, p 18.
www.memoireonline.com « le financement bancaire des PME ». Consulté le 16 novembre 2020.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

Le chiffre d'affaire est un critère assez courant, utilisé pour caractériser l'importance d'une entreprise. D'après cet indicateur, l'entreprise pourrait être identifiée à partir d'un chiffre, qui est considéré comme un seuil par lequel l'entreprise peut être classée comme petite moyenne ou grande.

1.1.2-La valeur ajoutée

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB) .Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise.

1.1.3-Le capital investi

Selon ce critère, le capital des PME ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'éléments de production.

1.1.4 – le nombre d'employés

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, il reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise afin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voire du secteur d'activité.

1.2 Les critères qualitatifs

Le critère qualitatif rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les définitions qualitatives de la PME mettent l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

1.2.1- La propriété

En général, c'est le secteur privé qui possède les PME, le patrimoine peut provenir des apports de la famille, de l'épargne personnelle et de prêts d'amis consentis lors du démarrage.

1.2.2- Gestion et organisation

L'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25 pourcent et plus, par une ou plusieurs personnes, ne correspond pas à la définition de la PME. C'est l'un des points les plus faible de la PME cette dernière a commencé petite sans tradition de management moderne. Ce qui a engendré aujourd'hui , une mauvaise organisation en termes de délégation des pouvoirs et de répartition des tâches .Quant à sa gestion , la PME n'est pas dotée des moyens de suivi et de contrôle de gestion à savoir des tableaux de bord et moins encore de la comptabilité analytique.

1.2.3 La part du marché

Les positions de monopole, oligopole ou de concurrence parfaite sont très variables, elles dépendent de la façon dont on définit les produits étudiés, de ce fait, cette approche se révèle souvent insuffisante pour séparer la PME de la grande entreprise.

3. L'importance de la petite et moyenne entreprise⁵

Nul ne peut ignorer l'importance de la PME dans une économie quelconque, et dans le développement de l'économie algérienne en particulier, l'importance de ces PME peut être cernée du point de vue général dans les points suivants :

- ✓ Création d'emplois.
- ✓ Création de la valeur ajoutée.
- ✓ L'aménagement du territoire.
- ✓ L'innovation.
- ✓ L'exportation.

3.1 Création de l'emploi

Depuis les années quatre-vingt, les PME avaient révélé un grand dynamisme en matière de création d'emploi, notamment à travers le franchisage qui est une opportunité pour la création d'entreprise et pour l'investissement dans le domaine de l'industrie, en créant des postes permanents à moindre coût, ce qui contribue à la lutte contre le chômage.

3.2 – Création de la valeur ajoutée

Les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qui elles vendent leurs produits mais elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises, les PME apportent une valeur ajoutée quand elles ne nous vendent pas les produits achetés en l'état mais elles contribuent à leur modification.

3.3 – L'aménagement du territoire

Les PME permettent de mieux adapter l'offre d'emplois aux besoins locaux, c'est un moyen privilégié pour faciliter la reconversion de certaines régions et pour développer progressivement l'emploi industriel.

⁵ Conseil d'analyse économique, « le financement des PME », rapport Grégoire chertok, pierre Alain de Malleray et Philippe pouletty, la documentation française, février 2009, p 11, 12, 13.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

3.4 – La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations, la valeur ajoutée est donc à : Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financier, (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts)⁶.

SECTION 2 : caractéristiques, Objectifs et besoins de financement de la PME

2.1 Caractéristique de la Petite et Moyenne entreprise⁷

Les caractéristiques des PME/PMI, qu'elles soient qualitatives ou quantitatives, mettent en évidence la différence qui existe entre les petites et les grandes entreprises.

2.1.1 – la Centralisation

La centralisation sinon la personnalisation de la gestion, qui fait que, d'un côté, l'entreprise peut être identifiée à la direction et lui est terriblement redevable pour sa survie, et que, de l'autre, le processus de décision est plus souvent simple et rapide. Une des définitions de la petite et moyenne entreprise d'ailleurs est justement celle dans laquelle la direction, sinon le dirigeant, assume la responsabilité technique et financière, c'est-à-dire contrôlé le développement de celle-ci. Evidemment, dans le cas de l'entreprise coopérative, cette centralisation n'est pas constante et est soumise à l'assemblée des membres.

2.1.2- la faible spécialisation du travail

La faible spécialisation du travail, au point que, d'un côté, la direction remplit plusieurs tâches de direction au parfois d'opération et, de l'autre, les employés sont souvent polyvalents .Ce qui fait dire que cette « déspecialisation » conduit souvent, (à laisser un maximum d'initiatives aux personnes, la détermination des plans charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec employés).

⁶ Alioua Kahina et lazib Hassiba « étude des contraintes relative au financement bancaire des PME en Algérie : cas de PME de la wilaya de Bejaia », mémoire de fin d'études en science économique, université Abderrahmane mira de Bejaia, Année 2015 /2016. P. 21. 22.

⁷ JULIEN Pierre –André et MARCHESNAY Michel, « la petite entreprise » Edition Vuibert, Paris, 1987, p.57.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

Cette faible spécialisation, si elle peut être un handicap par rapport aux hautes qualifications des cadres des grandes entreprises, constitue dans une période de changement accéléré un avantage permettant plus de souplesse.

2.1.3 – Un système d’information interne peu complexe⁸

Le système d’information interne peu complexe, dû à un marché relativement proche, soit géographiquement, soit psychologiquement. Ainsi, la petite et moyenne entreprise n’a le plus souvent nul besoin d’études de marché complexes, lourdes et souvent dépassées au moment où elles sont terminées. C’est ainsi que la perception du changement sur leur marché traditionnel local ou régional peut être rapidement saisie par des entrepreneurs attentifs aux moindres bruits du marché : ce qui peut compenser jusqu’à un certain point les limites d’expertises ou le temps disponible à la réflexion.

2.1.4 – Un système d’information externe simple

Pour les PME, les études marketing ne sont pas préconisées. On y trouve des rencontres et discussions directes du dirigeant avec ses clients afin de connaître leurs goûts et leur besoin, alors que pour parvenir à ses buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

2.1.5 – Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les PME qui ciblent le marché local ont des structures organisationnelles faiblement élaborées ; par contre, plus le marché s’élargit (national ou international) plus la formalisation devient importante.

2.1.6 – la taille⁹

Il n’est pas aisé de classer des entreprises par leur taille dans la mesure où il faut d’abord définir de quelle taille il s’agit :

- 3 Des facteurs de production : Nombre de personnes employées, montant du capital social.
- 4 De l’importance de l’activité : production, chiffre d’affaires.

⁸ Mémoire de fin d’étude, « Le financement des PME/PMI », UMMTO, promotion 2015, p. 24.
2.2 Les objectifs généraux de la PME :

⁹ Mémoire de fin d’étude « la banque et le financement des PME /PMI », par BEN HADJI Katia et OUTAYEB RAFIK, UMMTO, 2015.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

5 De la rentabilité : Valeur ajoutée, Excédent brut d'exploitation, Bénéfice.

Le critère de taille le plus utilisé reste tout de même la taille des effectifs pour certains auteurs comme MARCHESNAY, les buts des PME sont spécifiques et distinct de ceux des autres entreprises de taille plus importante. D'une manière générale, les buts de l'entreprise sont ceux des propriétaires dirigeant. Ces objectifs sont :

6 la pérennité ou bien la survie.

7 l'Indépendance.

8 la croissance.

2.2.1 – la pérennité ou bien la survie

La pérennité de l'entreprise se définit comme la capacité d'initier ou de faire face au cours de son histoire à des bouleversements externes ou internes tout en préservant l'essentiel de son identité.

2.2.2 – l'Indépendance

Beaucoup d'entreprises possèdent et dirigent une petite entreprise pour s'affranchir des contraintes sociales et économiques. Autrement dit, l'Indépendance est la principale raison d'être dans certaines entreprises, notamment dans les petites d'entre elles.

2.2.3- La croissance

La croissance en effectifs et en chiffre d'affaire traduit la montée en puissance de l'entreprise, qui présente particulièrement :

9 Dans certaines entreprises (filiales de grande entreprise qui ont les moyens de la croissance.

10 Dans certains secteurs florissants qui profitent d'un marché porteur.

11 Pour certains types d'entrepreneurs qui ont un fort besoin d'accomplissement, recherchant le prestige en affichant une forte personnalité.

▪ Les objectifs des PME en Algérie résident dans la stratégie de l'Etat, qui peut être résumé comme suit :

12 La promotion des PME doit viser à densifier le tissu local, notamment dans les activités d'intégration, de sous-traitance pour réduire l'extraversion actuelle.

13 Créer des emplois à moindre coût.

14 Créer de la valeur ajoutée.

15 Créer et développer l'esprit entreprise.

16 Développer, diversifier les produits exportables, et contribuer au développement local et régional.

17 Avoir un niveau important de produit intérieur brut.

18 Favoriser l'émergence des projets innovants.

19 Apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.

20 Inciter les entreprises à mieux se structurer.

2.3 – Les besoins de financement de la petite et moyenne entreprise¹⁰

La seconde décision financière fondamentale qui doit être prise par les dirigeants de l'entreprise, après la décision d'investissement, concerne le financement à moyen et long terme qui requièrent des investissements adoptés, plusieurs besoins interviennent durant le cycle de vie courant des PME, il s'agit des besoins de financement liés à l'exploitation et des besoins de financement liés à l'innovation.

2.3.1 – les besoins de financement liés à l'investissement

Les besoins d'investissement sont des décisions durables nées d'une décision de gestion du chef d'entreprise (ou de la direction) et qui génèrent, le plus souvent, une rentabilité différente dans le temps

Quel que soit sa taille l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements :

21 Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement de matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf.)

22 Améliorer la productivité et pousser la modernisation et à l'innovation .Ce qu'on appelle l'investissement d'expansion ou de capacité .Ils ont pour buts d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produit nouveaux (l'installation d'une nouvelle ou additionnelle).

23 Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.

24 Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail et les décisions de recrutement d'employés.

¹⁰ GIGLINGER E, « gestion financière de l'entreprise », Edition mémentos Dalloz, paris, 1991, p ,79.

2.3.2 – Les besoins de financement liés à l'exploitation

Toute entreprise quelle que soit son efficacité ou quelle que soit sa structure financière peut se trouver confrontés à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'Entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses.)

A cet égard, on peut résumées les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit :

25 Les stocks : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières).

26 Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxe, frais divers de gestion, etc.

2.3.3 – Les besoin de financement liés à l'innovation

Dès qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et couteux .De plus, le cout des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement.

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions ,avances remboursables , et avantages fiscaux octroyés par les organisme publics , mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés face à l'implication des projets innovants ,le soutiens des acteurs institutionnels (l'Etat et le secteur bancaire) apparait plus nécessaire que jamais .

Enfin, il faut remarquer que sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc elle ne peut pas survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.

Chapitre I Généralités sur la petite et moyenne entreprise

SECTION 3 : Atouts et contraintes de financement des petites et moyennes entreprises (PME)

3.1 – Les atouts des PME en Algérie¹¹

Les PME ont parfois une vitalité incontestable .certes les défaillances sont nombreuses mais beaucoup résistent de manière assez remarquable. Ceci peut s'expliquer de la manière suivante :

27 Tout d'abord, leur taille permet d'adopter des modes de gestion beaucoup plus réactifs. Les PME sont beaucoup plus flexibles que les grandes entreprises et ceci dans la mesure où d'une part, elles peuvent s'implanter dans des secteurs à forte croissance et dans la mesure où, d'autre part, elles peuvent gagner des parts de marché dans certains secteurs en voie de récession. De plus certaines parviennent à bénéficier d'une notoriété régionale incontestable ce qui favorise une évolution en harmonie avec les marchés sur lesquels elles se situent.

28 Ensuite, leurs couts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises.

En bref, au cours des dernières années, les PME ont amorti les effets de la crise. Les PME, et surtout les plus petites ont beaucoup mieux réussi que les grandes entreprises à gérer leur force de travail sur le plan quantitatif, elles parviennent à mieux ajuster les salaires et les effectifs et, surtout, à mieux moduler l'emploi en fonction des variations de la demande.

29 Le contrôle simplifié :

La proximité joue un rôle essentiel dans la centralisation de la gestion de la PME, le dirigeant est souvent propriétaire et gestionnaire exclusif de l'entreprise. Une structure compacte en une proximité importante entre les personnes permettent un niveau de centralisation élevé .En étant présent auprès de ses salariés, le dirigeant accroît sa domination hiérarchique et augmente son emprise sur l'entreprise .la multiplication des contacts développe un style de commandement orienté vers les tâches et les personnes, l'individu est valorisé personnellement ce qui permet une acceptation de la centralisation des décisions.

¹¹ LASARY, « Economie d'entreprise », Edition EL dar el Othemania, année 2007, p, 13.

3.2 Les contraintes de financement des petites et moyennes entreprises(PME)¹²

La PME s'est soumise à des contraintes et obstacles multiformes et d'intensité variable .une étude de la banque mondiale fait ressortir ,après enquête , les contraintes perçues par les chefs des PME , selon la hiérarchie décroissante suivant ce qui correspond au degré de sévérité pour chaque obstacle .

3.2.1 Les contraintes découlant du poids de l'informel

Le secteur informel reste une caractéristique forte de l'environnement de la PME, même si l'estimation de sa taille n'est pas connue, ses manifestations souvent avancées sont :

- Pratique de non facturation.
- La fraude fiscale.
- La sous déclaration des ressources humaines et financière.
- La concurrence déloyale des importateurs qui parviennent à éviter les barrières tarifaires.

3.2.2 Les contraintes d'ordre financier

Dans l'économie les PME évaluent que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, crédit .L'entreprise Algérienne ne fuit pas à cette conformité, Le rapport des actions des bases nationales de la PME du ministre de PME et de l'artisanat (janvier 2004) a résumé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suit :

4 L'absence de la notion de la prise de risque chez les institutions de financement.

5 Le cout du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.

6 L'inefficacité de la règlementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services.

7 Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une version stratégique de développement ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

8 L'appui des banques est inadapté aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre).

¹² Mémoire de fin d'étude « le financement des PME contraintes et perspectives,», présenté par Mechmeche Sabrina et alouache Radia, université Abderrahmane mira de Bejaia, Année 2016, p 27, 30.

3.2.3 Les contraintes relatives au marché de travail

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

9 Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés.

10 L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des couts de licenciement...).

11 L'inexistence d'instituts de formations spécialisées, et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.

12 L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.

13 Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

3.2.4 Les contraintes liées au marché du foncier industriel

Les contraintes liées au foncier industriel sont des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout), sont les suivants :

14 Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion de l'investissement

15 Les différences de prix entre le foncier public et le foncier privé encouragent la rétention spéculative.

16 Inutilisation de la majorité des terrains viabilisés, car ils appartiennent soit à des sociétés publiques en faillite, soit à des propriétaires privés qui les conservent a des buts de spéculation.

3.2.5 Les contraintes administratives

Les contraintes administratives sont des contraintes liées à l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeure à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de la transparence dans le traitement des dossiers ,de la lourdeurs des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliquées, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement, des procédures administratives bureaucratique.

3.2.6 Les contraintes d'accès à l'information (Asy mitré d'information)

Le manque d'information constitue, aux vues des experts un des principaux obstacles que doivent braver les gouvernants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (MADOUI. M et BOUKRIF. M 2009). Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financières et commercial, est à souligner :

17 Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.

18 Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national

19 Manque de données et des études du marché (national, régional, et local).

20 Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80 pourcent des PME Algérienne n'ont pas accès à Internet).

21 L'indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous soulignons que la PME a plusieurs définition qui varie d'un pays à un autre, Les Petites et Moyenne entreprises ne pouvant pas être considérées comme des entreprises en modèle réduit, En effet, les PME ne se distinguent pas des grandes entreprises seulement par leur taille : elles se distinguent aussi par un nombre de caractéristiques qui n'implique pas nécessairement la taille. Celle-ci est d'ailleurs difficile à appréhender. De nombreux critères d'ordre qualitatif et quantitatif qui ne se recoupent pas nécessairement, on a vu aussi dans d'autres points les critères d'identification et l'importance des PME en Algérie ainsi leurs atouts et leurs contraintes de financement.

Introduction

L'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements ou de restrictions diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part, les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que celui du secteur bancaire, du marché financier et des autres moyens de financement, apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement pour une augmentation des fonds propres.

En général, le problème du financement se pose aux entreprises lorsque la garantie est indisponible ou insuffisante pour couvrir le risque, la banque a besoin de se rassurer que l'entreprise s'exécutera à échéance. C'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques.

Vraisemblablement, une forte relation banque –entreprise se traduit pour les entreprises (grandes ou PME) par une grande flexibilité financière. Elle permettrait ainsi, d'assurer la stabilité des équipes dirigeantes ainsi que la mise en œuvre des projets de long terme, sans rechercher à tout prix un retour rapide sur investissement.

Dans ce chapitre nous étudions les modes de financements des PME offerts par la banque, ensuite nous analysons les risques de crédit, et les garanties exigées par la banque, et enfin nous mettons en lumière, la relation existant entre les banques et les PME.

Section 1 : Les modes de financement de la PME en Algérie

En partant de fait que l'entreprise est une entité économique combinant des facteurs de productions (capital-travail), dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme le moyen qui lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie des entreprises.

Pour atteindre ses objectifs et jouer pleinement son rôle, la PME comme toute entreprise nécessite des moyens matériels, humains et elle à besoin de moyens de financement qui peuvent être internes ou externes.

Dans cette section nous allons mettre le point sur les différentes sources de financement bancaire accordés aux PME.

1. Les sources internes de financement des PME

Toutes les PME peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés ou dirigeants pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipements ou en fonds de roulement. Ceux-ci constituent le financement interne qui concerne essentiellement les modes suivants :

1.1 Le capital social ¹

La première source de financement de l'entreprise est son capital social .Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature (physique) et en numéraire du promoteur ou des associés, et n'est exigible par aucun créancier .Ces fonds seront affectés dans l'achat d'immeubles, terrains, de matériels, d'outillages, etc., L'entreprise peut, si elle veut financer sa politique d'investissement, accroître son capital en augmentent le nombre de parts sociales.

Ces méthodes peuvent prendre différentes formes selon les modalités choisis, on cite :

- Soit les apports extérieurs en nature ou en numéraire, ces derniers peuvent être libérés par un versement d'espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société.

¹ CABANE P (l'essentiel de la finance à l'usage des managers), Edition ORGANISATION, paris, 2005, p, 24.

- Soit par l'utilisation des ressources propres à la société sous forme d'incorporation des réserves, bénéfices ou primes d'émission. Dans ce cas ni la trésorerie ni la structure financier de l'entreprise ne seront affectées.

1.2 L'autofinancement²

L'autofinancement ou le financement interne, est composé de toutes les ressources générées par l'entreprise. Son niveau est tributaire de la politique de distribution de dividendes adoptée.

1.2.1 La composition de l'autofinancement³

1.2.1.1 Les origines de l'autofinancement :

Il peut tout d'abord provenir de ressources exceptionnelles, Les résultats d'Operations sur le capital mené par l'entreprise : cessions d'immobilisations (notamment de constructions ou de terrains), cessions de participations dans des filiales qui n'entrent plus dans la stratégie définie par les dirigeants de la firme.

2° Mais le financement interne de la firme est avant tout dégagé par son activité courante ; ce sont les disponibilités qui restent dans l'entreprise après que l'ensemble de ses parties prenantes ait été rémunéré.

1.2.1.2 Le contenu de l'autofinancement

L'excédent brut d'exploitation dégagé par l'entreprise est affecté à la rémunération des capitaux utilisés (intérêts et dividendes), aux prélèvement en faveur de l'Etat (impôt) et des salariés (intéressement), et à l'autofinancement qui regroupe les dotations aux amortissements et le bénéfices non distribué, Le niveau d'autofinancement est ainsi soumis à des contraintes (interne liés à l'endettement, impôts sur les résultats) et tributaire de choix opérés par l'entrepris (Politique de distribution de dividendes adoptée, politique d'amortissement et d'intéressement des salariés).

² Edith Ginglinger (gestion financière de l'entreprise Edition Dalloz, Paris, 1991, p, 79.

³ Edith ginglinger, « gestion financiere de l'entreprise », Edition Dalloz, Paris, 1991, 80.

2. Les caractéristiques de l'autofinancement ⁴

Le financement interne présente de nombreux avantages pour les dirigeants de l'entreprise, mais n'est pas exempt d'inconvénients pour les actionnaires

2.1 L'autofinancement est un moyen de financement très flexible

Il n'est assorti d'aucun délai de dossier ou d'attente de fonds puisqu'il est dégagé progressivement tout au long de l'exercice.

2.2 L'autofinancement est parfois le seul financement possible

C'est le cas notamment lorsque l'entreprise est déjà lourdement endettée, que l'appel aux associés est impossible, et que l'accès au marché financier ne peut être envisagé. Il est un multiplicateur d'endettement, comme tout financement par fonds propres, si l'on se réfère aux normes bancaires : un franc de dette pour un franc de capitaux propres.

2.3 L'autofinancement est un moyen de financement contrôlé par les dirigeants de la firme

L'autofinancement est contrôlé par les dirigeants et non par les pourvoyeurs de capitaux ; il permet de ce fait une plus grande liberté d'action aux dirigeants, mais limite le droit de regard des actionnaires sur des fonds qui leur appartiennent.

2.4 Le cout de l'autofinancement

En apparence, l'autofinancement est peu onéreux, voire gratuit : il n'engendre ni charges financières, ni remboursement, ni frais d'opérations financières. Ceci peut amener les dirigeants à en user de façon sous –optimale, et conduire à l'acceptation de projets d'investissement insuffisamment rentables. Or à l'autofinancement est associé un cout d'opportunité : les actionnaires auraient pu, si ces fonds avaient été distribués, procéder à un placement rentable ; sous peine de léser les propriétaires de l'entreprise, les fonds internes doivent produire un rendement au moins équivalent à celui de leur éventuelle réallocation externe.

⁴ Edith GINGINGER « gestion financière de l'entreprise », Edition, Dalloz, Paris, 1991, p, 81.

2.5 L'autofinancement diminue la mobilité du capital

Ceci nous amène à la critique principale adressée à l'autofinancement : il contribue à diminuer la mobilité du capital en maintenant dans son secteur d'origine l'épargne qui y est dégagée. Or, si ces montants étaient distribués aux actionnaires, ceux-ci procèderaient à leur réallocation selon les perspectives des différents secteurs d'activités, et les fonds seraient ainsi utilisés de façon plus efficace. Il faut préciser cependant que cette critique n'est recevable que pour la part d'autofinancement correspondant aux bénéfices non distribués.

3. Formule de calcul de la capacité de l'autofinancement ⁵

Le calcul de la capacité de d'autofinancement (CAF) peut être réalisé soit à partir de l'excédent brut d'exploitation soit à partir du résultat net.

Voici les deux formules de calcul de la CAF :

6.1 Capacité d'autofinancement = excédent brut d'exploitation + produits encaissables - charges décaissables

6.2 Capacité d'autofinancement = résultat net + charges calculées - produits calculés + valeur nette comptable d'éléments d'actifs cédés - produits de cession des éléments d'actifs.

1.3 La cession d'actifs⁶

La cession d'actifs est une opération économique et financière, qui consiste à céder des actifs (immobilisés ou circulants) à une autre entreprise. Particulièrement sollicitée en période de difficulté économique, cela permet au cédant de faire face à un besoin de liquidités.

2. Les sources externes de financement des PME

Une fois les ressources internes épuisées, l'entreprise est contrainte de se tourner vers des pourvoyeurs de capitaux externes. Nous distinguerons les sources de dettes à moyen et long terme, les sources de capitaux propres, et les sources de quasi-capitaux propres.

Il y a lieu d'effectuer la distinction suivante :

⁵ www.journaldunet.fr/business

⁶ www.expert-comptable.com

2.1 Le financement externe indirect (bancaire)

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

2.2 Définition du crédit ⁷

Faire crédit c'est faire confiance; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un délai, le plus souvent avec rémunération du services rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service. Cette définition permet de mettre en exergue, les trois supports du crédit : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

2.3 Types de crédits accordés par la banque

2.3.1 Les crédits à court terme

Le crédit à court terme sont des crédits dans la durée est inférieure a deux ans. Généralement consentis par les banques de dépôts, l'entreprise sollicite ce genre de crédit pour réaliser une opération d'exploitation qui, une fois terminée, servira à rembourser à son banquier .Pour préciser cette définition il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est rattaché .Ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

- Les crédits d'exploitation a objet général : La facilité de caisse, le découvert bancaire, le crédit de compagnie, le crédit relais et l'avance sur facture.
- Les crédits d'exploitation à objet spécifique : L'escompte commercial, l'avance sur marchandise, l'affacturage.

⁷ Farouk BOUYACOUB, (l'entreprise et le financement bancaire), Edition CASBAH, Alger, p, 17.

2.3.1.1 Les crédits d'exploitation à objet général ⁸ :

a. La facilité de caisse

C'est un concours bancaire destiné à pallier de courts décalages de trésorerie qui peuvent se produire entre d'une part des sorties de fonds (dépenses), et d'autre part, des rentrées de fond (recettes).

b. Le découvert bancaire

Le découvert bancaire est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie, né d'une insuffisance en fonds de roulement. Le découvert a une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres exigences. Ce concours est le plus sollicité et le plus utilisé par les PME, Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier sur les engagements des dirigeants.

c. Le crédit de campagne

Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie, né d'une activité saisonnière, cette activité saisonnière correspond soit au cycle de fabrication, soit au cycle de vente, soit au aux deux successivement. Mais quel que soit le cas de figure, il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend.

d. Le crédit relais

Le crédit relais est une facilité de caisse d'une durée plus longue, lié à une opération ponctuelle hors exploitation, qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir :

- Soit d'une opération financière (augmentation du capital ou déblocage d'un emprunt obligatoire).

⁸ Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, p, 234, 235.

- Soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce).
- Soit de la TVA payée sur un investissement, ou d'émission d'emprunts

e. L'avance sur facture

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti aux sociétés qui bénéficient d'une ligne d'avance et ce, contre remise de facture visées par des administrations. Le montant de ces avances représente un pourcentage du montant global de la facture.

2.3.1.2 Les crédits d'exploitation à objet spécifique ⁹

a. L'escompte commercial

L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et de commissions.

b. L'avance sur marchandise

L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier. Autrement dit, les avances sur marchandises sont des crédits qui ont pour objet de procurer à certaines entreprises industrielle ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leur besoins en stockage : approvisionnement en matière première, achat de marchandises, constitution de stocks de produits fabriqués, maintiens du stock de sécurité, en conte partie, le nantissement des marchandises est remis comme garantie.

c. L'affacturage (factoring)

Il peut être défini comme un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé, factor, achète ferme les créances commerciales.

⁹ Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, P, 236.

L'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur .Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

2. Le financement bancaire des crédits d'investissement (les crédits à moyens et long terme)

Les crédits d'investissements sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien .Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise (financement de : projet de création ou d'extension, renouvellement de matériel.), le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés.

Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres, En moyenne, l'apport initial est de 30 pourcent du montant du besoin de financement exprimé.

2.1 Les crédits à moyen terme ¹⁰

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition des matériaux légers, c'est- à dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Certains les appellent des (crédits à long terme courts), tandis que d'autres les appellent des (crédits intermédiaire). Ces crédits sont distribués par les banques de dépôts qui octroient les crédits sur la base des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

2.2 Les crédits à long terme

1. Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans, elle peut d'ailleurs aller jusqu'à vingt ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds.

(Ils sont essentiellement le fait des établissements spécialisés, qui utilisent les ressources de l'épargne longue pour accorder des prêts a plus de sept ans .Les crédits à long terme sont le

¹⁰ Edith Ginglinger (gestion financier de l'entreprise) Edition Dalloz, 1991, Paris, p.85.86.

domaine d'intervention privilégié de l'Etat par l'intermédiaire de bonification d'intérêts. Celles-ci se sont cependant considérablement réduites ces dernières années

- Le crédit National prêté aux entreprises moyennes et grandes pour des durées allant de 10 à 15 ans ;
 - Le crédit d'équipement des petites et moyennes entreprises (CEPME) assure un financement à long terme aux PME ;
 - Les sociétés de développement régional accordent des prêts à long terme principalement aux entreprises de leur région. Elles interviennent également en prenant des participations dans le capital.
1. Les banques distribuent des prêts à long terme aux entreprises sur ressources CODEVI. C'est prêté, qui bénéficie d'un taux d'intérêt favorable, sont réservés aux entreprises dont le chiffre d'affaire est inférieur à 500 millions de Dinars.
 2. Depuis 1978, les entreprises ont accès aux prêts participatifs, qui sont remboursés après toutes les autres dettes, et dont la rémunération peut comporter une participation aux résultats de la firme.

2.3 Le crédit- bail¹¹

Le crédit-bail (ou leasing) permet un financement original des investissements de l'entreprise, qu'il s'agisse de biens d'équipement ou d'investissement.

2.3.1 Les modalités du crédit-bail

2.3.1.1 Les étapes de financement par crédit –bail sont les suivantes :

- La firme choisit le bien qui lui convient, en en examine toutes les spécifications avec le fournisseur.
- Mais c'est la société de crédit-bail qui acquiert le bien, et le loue à l'entreprise sur une période égale en général à celle de l'amortissement fiscal, moyennant un loyer. Durant cette période, l'entreprise n'a pas la possibilité de mettre fin à la location.
- A la fin de la période de location, l'entreprise a la possibilité d'acheter le bien pour un prix initialement convenu, ou de proroger le contrat.

¹¹ Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, P, 237.

- Le matériel reste la propriété de la société de crédit-bail pendant toute la durée du contrat, et ceci limite son risque, sans le faire totalement disparaître : un matériel très spécialisé a un marché potentiel très restreint

2.3.1.2 Crédit-bail et situation financière de l'entreprise

Le recours au crédit-bail permet ainsi à la firme de retrouver une situation correspondant à un achat financé par un recours à l'endettement. Mais l'opération de crédit-bail en figure pas dans le bilan de l'entreprise, et en modifie pas en apparence la structure de ses ressources. Pour autant, elle ne laisse pas intactes ses possibilités d'endettement ultérieures. En effet, les banques prennent en compte le montant du financement par crédit-bail pour apprécier le degré d'endettement de la firme.

L'inconvénient majeur du crédit-bail est son coût : les loyers payés par l'entreprise, qui comportent la charge d'amortissement, le coût des capitaux immobilisés, dont une prime de risque, le prix des services fournis par l'établissement financier, sont souvent élevés.

2.2 Le financement externe direct (via le marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celle-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

2.2.1 Définition du marché financier

Le marché financier peut être défini comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement (entreprise), au moyen d'instruments financiers appelés titre.

Pour ce qui est du marché financier algérien, il a été créé en 1993, modifié et complété par la loi n° 03-04 du 17 février 2003 relative à la bourse des valeurs mobilières.

La bourse d'Alger, dont l'entité opérationnelle est la société de gestion des valeurs mobilières (SGVM) a été lancée en 1999.

2.2.2 Les fonctions du marché financier

Le marché financier permet de lever le capital et de transformer directement l'épargne des ménages en ressources longues pour les entreprises ; en contre partie de ces capitaux, les entreprises émettent des valeurs mobilières, essentiellement des actions et des obligations.

En effet il permet d'avoir des fonds propres plus importants sans intérêts ni contraintes de remboursement, ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des banques en en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques, ainsi il leur permet aussi d'acquérir une image saine, transparente et moderne, qu'elles pourraient utiliser pour se valoriser sur le marché national et international.

L'introduction en bourse est un moyen pour les PME de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux actionnaires, Elle permet d'assurer la pérennité de certains PME en apportant une solution aux problèmes de succession.

L'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise .Quoique, l'entrée en bourse n'est pas aussi simple, cela dit, l'introduction en bourse implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise (réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe...), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux compte, conseillers juridiques et fiscaux...).

2.2.3 Le financement bancaire direct du commerce extérieur

Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, dû à la réalisation moins risquée de ce type d'opérations ce qui a poussé les importateurs et les exportateurs, à recourir aux banques pour dénouer leurs opérations.

Le financement du commerce international peut être abordé en deux volets :

1. Le financement des importations

Le financement des importations s'effectue par les modes cités ci –dessous :

-Le crédit documentaire.

-La remise documentaire.

-Le transfert libre.

1.1 Le crédit documentaire ¹²

Le contenu du crédit documentaire est donné dans les points suivants :

1.1.1 Définition

Le crédit documentaire C'est sans doute la forme de crédit la plus importante et la plus répandue en matière de commerce extérieur.

« C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits).

L'importateur (ou donneur d'ordre) demande a son banquier (ou banque émettrice) de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) a l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur (ou banque émettrice) s'engage à payer à l'exportateur qui reçoit , dès l'expédition de la marchandise et pour autant que les conditions du crédit documentaires sont respectées(pas de réserves) , l'argent correspondant à sa vente ,contre remise des documents qui représentent cette marchandise(connaissance ,lettre de voiture ou récépissé postal ,police ou certificats d'assurances, certificats d'origine,) .

Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable, confirmé ou non confirmé.

1.1.2 Les formes de crédits documentaires

Les crédits documentaires sont classés en deux catégories selon leur degré de sécurité.

¹² Farouk BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, p .263 ,264.

1. Crédit documentaire révocable

C'est un crédit documentaire qui peut être .sur instruction de l'importateur, modifié ou annulé par la banque émettrice, en tout temps et sans effet si les documents ont déjà été honorés.

Cette formule n'est pratiquée qu'entre partenaires de confiance .En fait, on ne l'utilise pratiquement plus de nos jours.

Signalons enfin que si la mention irrévocable manque dans l'ordre d'ouverture, le crédit documentaire est considéré comme révocable.

2. Crédit documentaire irrévocable

Cette formule offre au vendeur l'avantage d'un engagement sans retour .Elle lui donne donc la certitude que sa marchandise lui sera payée, pour autant qu'il respecte, bien sûr, les conditions du crédit documentaire.

Toute modification ou annulation par l'acheteur des conditions d'un crédit documentaire irrévocable exige l'accord préalable du vendeur .Si ce dernier veut lui aussi modifier ou annuler une ou des conditions du crédit, il doit avoir l'accord de l'acheteur et c'est à celui-ci que reviendra le soin de donner l'ordre de modification ou d'annulation a la banque émettrice.

La banque émettrice charge son correspondant bancaire de notifier le crédit documentaire irrévocable au bénéficiaire, soit en l'avisant simplement (crédit documentaire irrévocable non confirmé), soit en lui confirmant ce crédit (crédit documentaire irrévocable et confirmé).

1.2 La remise documentaire

La remise documentaire est l'opération qui suit l'opération d'expédition de la marchandise et qui consiste à la présentation des documents d'expédition accompagnés d'un ordre d'encaissement par la banque du tireur (banque remettent).via le canal bancaire auprès de la banque de tiré (banque de l'encaissement) pour paiement ou pour acceptation et ou pour acceptation et aval.

Le paiement à l'exportateur n'a lieu qu'après réception des sommes dues par la banque « remettante ».

1.3 Le transfert libre

Le transfert libre est le moyen le plus rapide et le moins coûteux le règlement des opérations de commerce extérieur car il suppose l'existence de rapports de confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, il est très utilisé par la maison mère et ses filiales pour les mises à disposition et les règlements courants.

L'importateur algérien qui bénéficie de cet instrument a l'avantage de payer son fournisseur à volonté, la banque n'engageant nullement sa responsabilité.

2. Le financement des exportations ¹³

Nous retenons

2.1 Les crédits fournisseurs

Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger. La durée de ces crédits va jusqu'à sept ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et dix ans lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

2.1.1 Les crédits fournisseur à long terme

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des grands chantiers à l'étranger.

2.1.2 Les crédits fournisseur à moyen terme

Ce sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné. Un plan de financement du marché, établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées dans le cadre du contrat commercial, détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

3.1 Les crédits acheteurs

Ce sont des crédits faits par des banques aux importateurs étrangers ou aux banquiers de ces importateurs.

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A », des équipements ou matériels commandés ».

¹³ Farouk BOUYACOU, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, p, 268,269.

La durée d'un crédit acheteur varie entre 18 mois et 10 ans. Ces crédits sont également garantis par les organismes spécialisés d'assurance.

Section 2 : Les risques de crédits et les garanties exigées par la banque

L'activité d'intermédiation pose problème et exige au banquier de certifier de façon permanente au moins deux contradictions : d'une part, la sécurité vis-à-vis des déposants et épargnants : d'autre part, la satisfaction des besoins des entreprises et la recherche d'un profit. La notion de risque trouve sa signification au centre de cette contradiction.

Le risque de crédit constitue un risque fondamental pour toute activité bancaire, et survient lorsque le débiteur n'arrive pas à honorer ses engagements d'une façon partielle ou totale, ce qui nécessite de la part du banquier une analyse approfondie afin de limiter au maximum, tout risque inhérent au bon déroulement de l'opération de crédit.

Ce risque de crédit parvient lorsque la garantie est indisponible ou insuffisante pour couvrir le risque, c'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques.

Nous nous intéresserons dans cette section, en premier lieu à l'étude du risque de crédit, en deuxième lieu on se penchera sur la présentation des garanties exigées par la banque.

1. Les risques de crédit

L'octroi d'un crédit est une nécessité sur le plan économique mais il est lié intrinsèquement à la notion de risque. Le risque crédit est celui qui se manifeste lorsque le débiteur est incapable d'honorer ses engagements d'une manière partielle ou totale.

L'origine du risque crédit est propre à l'entreprise, mais qui se transfère à la banque en raison de la relation commerciale. Il importe au banquier de reconnaître ces différents risques et de les analyser à l'occasion de chaque opération de crédit.

1.1 Définition du risque

Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles en provoquant des pertes.

Le risque est un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur n'est prévisible qu'avec des probabilités. On l'oppose à l'incertitude qui correspond à un futur totalement imprévisible et à la certitude qui permet une prédiction, c'est-à-dire une prévision affectée d'une probabilité égale à (1).

1.2 Typologie des risques de crédit

Chaque crédit est soumis à des risques, qui peuvent être différent d'un crédit à un autre, Ainsi, l'étude des risques présentent une importance particulière pour le banquier qui cherche à prévoir les risques de chaque crédit.

1.2.1 Le risque d'insolvabilité¹⁴

C'est le risque de non remboursement. Il provient de l'incapacité du client de rembourser les fonds que la banque lui a avancé, suite à un détournement de ses fonds vers un objectif autre que celui où ils ont été destinés , ou bien que l'affaire a une perte d'exploitation .

Dans ces deux cas, le client se trouve dans une situation d'insolvabilité, et le banquier court un risque certain de perte .L'insolvabilité du client produit des effets négatifs sur l'exploitation de la banque.

Pour se prémunir contre le risque de non remboursement, la banque prend des garanties réelles sur les biens des débiteurs préalablement à la mise en place du crédit.

1.2.2 Le risque de contrepartie

Le risque de contrepartie, ou risque de crédit, est le premier des risques auquel est confronté un établissement financier .Le risque de contrepartie désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations. Dans cette éventualité, il y a perte de tout ou partie des montants engagés par un établissement.

Le risque de contrepartie désigne aussi, d'une façon plus large et plus nuancée, celui de la dégradation de la situation financière d'un emprunteur. Cette dégradation accroît la probabilité de défaut, même si le défaut proprement dit ne survient pas nécessairement .Elle est sanctionnée sur les marché financiers par des financements a des taux plus élevés, une baisse du cours de l'action, par une dégradation de la notation des agences qui évaluent la qualité des actifs financiers émis par les entreprises.

1.2.3 Le risque de taux ¹⁵

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et dette dont les conditions de rémunération, taux fixe –taux variable, diffèrent. Et la perte, en cas de variation adverse des taux d'intérêt, se matérialise par une moins- value ou

¹⁴ JOEL BESSIS « gestion des risques et gestion actif-passif des banque », Edition Dalloz, 1995, p, 15,20

¹⁵ SYLVIE de Coussergues « la banque structure, marchés, Edition DALLOZ, 1996, p, 103.

par un resserrement de la marge d'intérêt. Les moins-values qui concernent les titres à revenu fixe en période de hausse des taux d'intérêts empruntent le produit net bancaire, comme indiqué précédemment. Le développement suivant ne concerne donc que le resserrement de la marge d'intérêts.

1.2.3.1 Le risque de taux d'intérêt ¹⁶

Le risque de taux d'intérêt est le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts.

Le risque de taux est un risque essentiel pour les banques car la quasi-totalité de leurs encours du bilan engendre des revenus et des charges qui sont, à plus ou moins long terme, indexés sur le taux du marché. Les taux de marché sont instables, et cette instabilité se percute sur les résultats.

Le risque de taux concerne tous les intervenants, financiers ou non, dès qu'ils sont emprunteurs ou prêteurs sur les marchés.

1.2.3.2 Le risque de change

Le risque de taux de change est analogue au risque de taux. C'est le risque d'observer des pertes à cause des évolutions des taux de changes. Les variations des résultats sont imputables à l'indexation de produit et de charges sur des cours de change, ou aux variations de valeurs d'actifs et de passifs libellés en devise.

1.2.4 Le risque de marché

Le risque de marché intéresse les activités de négociation sur les marchés de capitaux. Le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions la durée minimale requise pour liquider les positions.

Les risques de marché se mesurent à partir de l'instabilité des paramètres de marché : les taux d'intérêts, les indices boursiers, les taux de change.

Le risque de marché tend de plus en plus à se subdiviser en différentes dimensions. Par exemple, il existe un risque important de liquidité sur les marchés. Sur un marché illiquide,

¹⁶ Michel Rouach et Gérard Naulleau, « le contrôle de gestion Bancaire et financier, Edition la revue Banque Editeur, Paris, 1998, p.312.313.

parce que des instruments particuliers sont peu échangés, ou parce que des tensions apparaissent, les transactions deviennent plus difficiles et plus coûteuses.

1.2.5 Le risque de couverture ¹⁷

Le risque de couverture apparaît lorsque l'on cherche à couvrir une position de taux d'intérêt, de change. Or, une couverture n'est pas une assurance tous risques car elle laisse toujours subsister des risques résiduels. Par exemple, une couverture en taux par des instruments financiers (des contrats sur la MATIF) comporte des risques « de base ». Ce sont les risques imputables au fait que le taux, même de référence des instruments de couvertures diffère de ceux des opérations couvertes.

1.2.6 Les risques opérationnels

Cet inventaire ne serait pas complet sans évoquer les risques techniques ou opérationnels, dans le fonctionnement des établissements et le suivi des opérations. Ils font l'objet de mesures organisationnelles et logistiques : système de transfert des moyens de paiements, système de « back office ». Les risques opérationnels peuvent être importants. Si le suivi des risques est inefficace, notamment sur les marchés ou la situation évolue très vite, des positions significatives peuvent rester ignorées et entraîner des pertes très importantes.

Si la documentation sur les transactions, sur leurs clauses contractuelles, sur les garanties associées, n'est pas bien enregistré ou connue, les mesures de risques sont erronées. Si le « back office » ne fonctionne pas correctement, la fiabilité des opérations, les délais, la comptabilité, en subissent directement les conséquences.

2. La prise de garantie

Le banquier recueille un certain nombre de garanties, celles-ci doivent correspondre au type de crédit octroyé, qui lui servent de couverture en cas d'apparition de ces risques. Toutefois, la meilleure garantie pour une banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière assurer le remboursement du crédit.

¹⁷, Joël Bessis, « gestion des risques et actif-passif des Banques, Edition Dalloz, Paris, 1995, p, 21,22.

2.1 Définition

La garantie est synonyme de sureté accorder au créancier pour le recouvrement de sa créance et d'améliorer la sécurité de ses engagements et surtout pour se prémunir contre les risques de non remboursement.

2.2 Les types de garantie

Il existe plusieurs types de garanties qui requièrent la banque, lorsqu'elle juge que le risque propre à l'entrepreneur lui paraît élevé, parmi ces derniers on distingue :

- Les garanties réelles, qui sont les plus utilisées et portent sur les biens, sous forme des droits de rétention, d'hypothèques ou de nantissements.
- Les garanties personnelles qui sont sous la forme d'un cautionnement, ou d'aval.

1. Les suretés réelles ¹⁸

Les suretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse faisant naître au profit de cette dernière une cause dite « cause de légitime préférence ».

Les suretés réelles sont un engagement par lequel l'entreprise met à la disposition de sa banque un bien mobilier ou immobilier sous forme de : droit de rétention, d'hypothèque ou de nantissement.

1.1 Le droit de rétention

C'est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas payé.

1.2 Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier, ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet, en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers.

¹⁸, Mansouri Mansour, « Système et pratiques Bancaires en Algérie », Edition HOUMA, 2005, p, 133, 135.

Il s'agit essentiellement de :

- Nantissement d'équipement, nantissement du marché.
- Droits d'associés et valeurs mobilières.
- Fonds de commerce.
- Matériels professionnel.
- Véhicules automobiles
- Stocks de matières premières et de marchandise.

1.3 L'hypothèque ¹⁹

Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.

-L'hypothèque ne peut être constituée qu'en vertu d'un acte authentique « notarié » ,d'un jugement ou de loi, L'article 179 de la loi n° 90-10 relative à la monnaie et au crédit institue ,d'ailleurs, un hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur, au profit des banques et établissement de leur créances ,en garantie du recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux.

-L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier sur l'initiative de la banque sur la base de la convention de crédit établie entre la banque et son client, précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens données en hypothèque.

2. Les suretés personnelles

Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physique ou morales que nous appelons la caution) de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement d'aval.

2.1 L'aval

L'aval est un crédit par signature .Généralement in garantit le paiement d'un effet de commerce tel que la lettre de change ou le billet à ordre.

¹⁹ Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie », Edition HOUMA, 2005, P, 149.

Le paiement d'une lettre de change peut être garanti pour tout ou partie de son montant, par un aval. Cette garantie est fournie par un tiers ou même par un signataire de la lettre.

L'aval est donnée soit sur la lettre de change ou sur une allonge, soit par un acte séparé indiquant le lieu où il est intervenu. Il exprime par les mots « bon pour aval » ou par toute autre formule équivalente, et signé par le donneur d'aval.

Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il est porté garant. Son engagement est valable, alors même que l'obligation qu'il garantit serait nulle pour toute cause, autre qu'un vice de forme.

L'aval donné sur le billet à ordre sans indication pour le compte de qui il est donnée est réputé l'avoir été pour le compte du souscripteur du billet à ordre.

2.2 Le cautionnement ²⁰

C'est un engagement pris par un tiers, appelé caution envers un créancier, de s'exécuter en cas de défaillance de son débiteur. En se portant caution, c'est-à-dire en engageant leurs signatures les banques mettent à la disposition des entreprises des crédits utilisés couramment dans multiples domaines.

Avant de signer un acte de cautionnement, le banquier doit apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter la réalisation de son contrat.

Parmi les engagements par signature, on trouve l'obligation cautionnée « douane », la caution pour admission temporaire, la caution de soumission et la caution de bonne exécution.

On distingue de type de cautionnement, le cautionnement peut être simple ou solidaire.

2.2.1 Le cautionnement simple

Le créancier est en droit de poursuivre immédiatement la caution. Cependant, celle-ci bénéficie de deux avantages.

- Bénéfice de discussion, dans ce cas la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.

- 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.

²⁰ Mansouri Mansour « système et pratique bancaire en Algérie », Edition HOUMA, 2005, P, 136.

2.2.2 Le cautionnement solidaire

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution, se sont généralement les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesures ou elles permettent de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution que se trouve au même rang, cela veut dire que le créancier pourra réclamer à la caution le paiement de l'intégralité de la créance sans avoir à entamer des poursuites contre le débiteur.

Les garanties personnelles sont d'excellentes garanties pour le banquier mais ce dernier n'a pas toujours la possibilité de se renseigner sur la situation patrimoniale de la caution. Il convient de noter que les établissements de crédits doivent faire face à une montée de risque de crédits qui entraînent une diminution très forte de leur rentabilité. Et donc, les banques doivent entre autres s'adapter aux nouvelles règles mises en place par les autorités de contrôle et de surveillance, « le risque est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien. Son quotidien malgré lui, ou toute prise de risque consciemment réalisé va de pair avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas et qu'il reste hypothécaire ».

C'est pourquoi la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques, car la garantie préserve au banquier une certaine marge de sécurité pour parer aux éventuels risques (risque de crédit essentiellement).

Afin de minimiser ces risques et mettre en place les crédits adéquats, le banquier adopte la démarche suivante :

- Avoir un aperçu sur l'entreprise à travers son historique, son activité, son marché et ses partenaires ;
- Procéder à l'analyse de la situation financière de l'entreprise ;
- Analyser ses besoins de financement d'une manière prévisionnelle et prendre les garanties nécessaires.

En dernier, nous dirons que la banque ne peut accorder de crédit sous prétexte de l'existence du risque. Elle doit veiller à sa maîtrise.

SECTION 3 : De la relation banque PME

La relation existante entre Banque et PME est avant tout une relation financière sous forme d'un contrat de longue ou courte durée. La banque met à la disposition de sa clientèle tous ses services et elle s'engage à les prendre en charge à condition que ces derniers suivent les règles prudentielles et les conditions. Parmi la panoplie des services que la banque offre aux PME, le crédit est le principal service rendu, à ce titre il sera étudié sous divers aspects.

Cette relation se caractérise par :

1. La complexité et l'ambiguïté

Aux yeux de banquier, les dirigeants sont incompetents et manquent de connaissances et de méthodes de gestion. Ils estiment aussi que les informations enregistrées dans leur dossier de crédit ne sont pas tout à fait crédibles. Quant au dirigeant, lui il s'intéresse uniquement aux projets, alors que le banquier cherche que les PME doivent rehausser le crédit qui est lié à leur situation financière, ainsi le banquier d'un point de vue juridique n'est qu'un commerçant d'argent, donc c'est nécessaire pour lui d'avoir le droit à la vigilance en matière d'octroi des crédits.

2. Le surplus de risque

Le secteur des PME présente un risque assez élevé, pour cela, le banquier impose des garanties personnelles et assimilant donc le patrimoine du dirigeant et de sa famille.

3. L'asymétrie de l'information : elle peut apparaître pendant deux phases

3.1. En phase de création

Le dirigeant n'a pas une idée claire de ses aptitudes entrepreneuriales et managériales ce qui donne une meilleure visibilité au banquier expérimenté, sur les degrés de chances de succès du projet.

3.2. En phase de croissance

Dans cette phase, le dirigeant acquiert une certaine expérience mais cette dernière lui provient toujours de l'apprentissage, en conséquence sa vraie qualité paraît indéterminable pour le banquier, de même pour le degré de risque de son projet.

2- Plusieurs études montrent que les difficultés d'accès au financement constituent le premier obstacle au développement des PME. De par la taille, leur faible capacité d'autofinancement et la diversité des problèmes qu'elles connaissent, les PME se trouvent dans une position

financière fragile et restent très dépendantes du crédit bancaire. Toutefois, la relation Banque-PME est présentée comme étant problématique et se trouve marquée de difficultés et de conflit dont l'origine rapporte à des objectifs divergents (ziane, 2004) et l'opportunisme des acteurs (gardés et Marque, 2012), elle est caractérisé par l'existence d'une méfiance réciproque. Cette étude consiste à comprendre et s'interroger sur la nature de la relation Banque –PME en Algérie, les facteurs qui la caractérisent ainsi que les entraves rencontrées par les PME dans le financement de leurs investissements par le recours à l'emprunt bancaire.²¹

3- La théorie financière récente met en évidence et démontre l'existence d'une forte interdépendance entre les banques et les petites et moyennes entreprises. Ceci est démontré être principalement dû à la structure opaque de ces firmes qui rend difficile ou même parfois impossible leur accès au marché des capitaux (Barrdine, 2011). Dans la plupart des pays, les banque commerciales sont la principale source de financement des PME ; l'accès au crédit bancaire est donc une condition essentielle de l'éclosion de ce secteur (OCDE, 2007).

En effet, le financement externe des PME reste majoritairement tributaire des banque, (la banque demeure l'interlocuteur privilégié, voire unique selon un choix contraint pour les PME. La relation banque PME est souvent favorisé par la structure du marché bancaire et les difficultés d'accès aux sources alternatives de financement.

Cette situation est sans doute encore plus vraie en Algérie où le système financier est jusqu'ici totalement dominé par les banques, ce qui laisse aux PME peu de marge de manœuvre dans la recherche de financement alternatifs aux concours bancaires. Ce sont traditionnellement les établissements de crédit qui apportent la grande majorité des capitaux nécessaire aux PME. En parallèle avec la gestion et la fourniture des moyens de paiement ,la banque avec une fonction d'intermédiaire entre les épargnants d'un côté et les emprunteurs risqués engagé dans un processus ou de dépenses inter temporelles de l'autre .Il y a donc transformation de l'intermédiaire financier .Cette fonction se matérialise principalement par l'existence d'une relation de clientèle de long terme qui est souvent décrite comme un élément favorable à la disponibilité des financement pour la PME.

²¹ Beztouh Djaber, Achouche Mohamed « la relation banque –PME », Revue algérienne d'économie et de gestion, Volume 11, N°2

En traduisant la théorie de l'agence sur la relation entre la banque et les PME, on peut dire que les PME ou son propriétaire dirigeant, jouent le rôle de mandats qui est l'agent. Par ailleurs, la banque est le mandataire, qui est le principal. Le contrat qui lie les deux parties, manifeste l'emprunt de fonds monétaires, qui rapporte un intérêt pour les deux parties. La PME jouit d'un financement externe, qui à son tour peut générer un rendement sur les fonds avancés, qui est en faveur de la banque.

Traditionnellement, la relation de financement est présentée comme étant problématique dans la mesure où les agents sont susceptibles d'adopter des comportements opportunistes dans un univers où, du fait de la rationalité limitée des agents économiques, les contrats sont nécessairement incomplets. En effet, les individus étant par nature opportunistes, les mieux informés tentent de profiter de l'imperfection de l'information. La relation de prêt associe des agents ayant des intérêts distincts. L'emprunteur est concerné par la rentabilité des capitaux empruntés, tandis que le prêteur l'est par la solvabilité du premier.

Cette relation est donc caractérisée par l'existence d'une méfiance réciproque. La relation Banque-PME ressemble fort à celle des vieux couples qui se font des reproches incessants, mais doivent pourtant vivre ensemble.²²

²², Revue Algérienne d'économie de gestion Vol.11, N° :02,2017
<https://www.asjp.cerist.dz/revues/154>

Conclusion

A partir de ce que nous avons vu dans ce chapitre, nous pouvons conclure que le financement des PME est un sujet délicat. D'un côté, les PME prennent de plus en plus de l'importance dans le développement économique et sociale d'un pays, et d'un autre côté, elles endurent de plus en plus des difficultés à trouver des financements.

Les PME ont une structure de financement hiérarchique. En premier lieu, les PME préfèrent recourir au financement par capitaux propres ne seront plus suffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprise. L'entreprise doit alors se procurer des financements externes, dans ce cas elle a le choix entre les crédits bancaires, les crédits interentreprises et le crédit-bail et si le problème de financement persiste, elle peut procéder à l'ouverture de son capital, soit par la réception des capitaux risqués ou à travers une introduction en bourse.

Pour ce qui est des PME algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible (étant donné l'Etat embryonnaire de la bourse d'Alger). Les PME se trouvent donc dans l'obligation de recourir aux crédits bancaires sauf que ce n'est pas toujours facile de bénéficier d'un crédit bancaire.

Pour faire face, à ce problème le gouvernement algérien a mis en place des dispositifs d'appui et de développement de la PME, soient en leur offrant des crédits, comme c'est le cas de l'ANSEJ, ou la CNAC, ou en leur assurant les garanties nécessaires pour faciliter l'obtention des crédits bancaires, comme c'est le cas de FGAR et de CGCI.

Des mesures de plus en plus importantes devraient être prises en faveur de l'accompagnement des porteurs de projets qui pourraient débrider les initiatives, afin de stimuler la croissance de ce secteur et de contribuer à sortir l'économie de sa dépendance vis-à-vis des recettes des hydrocarbures.

Introduction

Les reformes qui ont été amorcées en Algérie depuis les années quatre-vingt ont conduit progressivement à changer la politique économique qui est désormais fondée sur les forces du marché. Cette politique a permis l'émergence des PME, un véritable moteur de développement économique.

La création de la PME occupe une position du premier plan dans le processus de développement algérien, ce qui explique un phénomène démographique important dépassant la barre de 606 737 entreprises en 2010.

L'incertitude qui vie le quotidien économique algérien, menacent toute tentative d'entreprendre, a donné des PME fragile qui n'ont pas les moyens pour affronter les secousses et les bouleversements économique qui les menacent à chaque stade.

Dans ce chapitre nous allons aborder dans la première section les déférents enjeux de la PME algérienne, et dans la seconde section nous allons mettre le point sur les perspectives de cette dernière.

SECTION 1 : Les enjeux de la PME en Algérie

1. Les enjeux interne de la PME

1.1 L'entreprise et statuts juridique¹

Définir l'entreprise suppose donc de retenir des critères nécessairement Subjectifs .Intégrer cette définition dans le temps demande aussi de tenir compte du caractère évolutif de l'entreprise .L'entreprise pour exister et se développer doit choisir un cadre juridique correspondant le mieux à ses besoins .Il parait évident de prime abord que les statuts juridiques doivent évoluer en fonction du processus de développement économique.

1.2 L'entreprise et activité économique

L'objectif de toute entreprise est de produire. Elle atteint cet objectif en combinant de la meilleure manière possible les différents facteurs de production. Cette production est donc le premier critère de performance des entreprises qui se mesure par la valeur ajoutée (égale à la différence entre la valeur de la production et celle de consommation intermédiaires), agrégat qui évalue réellement la richesse créée par l'Enterprise.

1.3 La performance commerciale

Ce n'est pas le tout de produire, il faut vendre. Bien sûr, production et vente son conjuguées mais la vente (mesure par le chiffre d'affaire) dépendra non seulement de la production mais aussi et surtout du résultat de cette production (rapport qualité / prix, niveau des couts de production...) ainsi que d'autre facteurs (distribution ,marketing...) La performance de l'entreprise est donc conditionnée par la qualité de coordination entre tous les services (service de production ,financier et comptable, commerciale, des ressources humains...) Dont la vente sera le résultat final. Ce résultat apparait dans la comptabilité de l'entreprise comme l'élément le plus important. La comptabilité permet de lire les performances des entreprises.

1.4 La performance comptable

D'un point de vue général, la comptabilité privée a pour but de fournir les informations concernant l'activité de l'entreprise. Elle recense les flux d'entrée et de sortie et détermine le résultat. Dans une recherche prospective, elle aide également à la prise de décision quant aux futures orientations stratégique de l'entreprise. C'est le service comptable qua à la

¹ Daniel Fleutot, « L'entreprise et ses enjeux », Edition Marketing, 1999, p, 8, 13.

responsabilité de cette tâche même si cette fonction est de plus en plus externalisée par l'entreprise.

1.5 La relation innovation et structure d'entreprise ²

L'entreprise face à l'innovation est devant un dilemme : elle se doit d'innover pour maintenir ou renforcer sa position mais toute innovation entraîne nécessairement des adaptations, des changements qui peuvent contrecarrer l'efficacité de la structure, Il n'existe pas une seule forme d'organisation efficace, mais que les structures des entreprises doivent s'adapter à leur environnement, en particulier leur environnement technique.

1.6 La performance du dirigeant

La performance du dirigeant est parmi les grands enjeux de la PME, Le rôle qui joue la personne non seulement il cumule les fonctions techniques commerciales et financières mais en outre il assume le plus souvent seule la responsabilité de son affaire. Cette concentration des tâches de gestion entre ses mains le rassure certainement dans la mesure où il est informé de ce qui passe à l'intérieur de l'entreprise, mais en contrepartie, elle ne lui permet pas d'optimiser la rentabilité de son temps et par conséquent il devient sous-informé des réelles potentialités de son entreprise, et perd ses premiers objectifs et sa mission initiale d'élaborer ses stratégies de conquête de nouveaux marchés et de développement de son entreprise.

Cependant, si actuellement on assiste à une accélération du taux d'échec au niveau des jeunes PME, ceci n'est pas du seulement à la conjoncture ou à l'environnement économique mais également aux erreurs commises par leur dirigeants à titre d'exemple :

1. La stratégie de se limiter à un seul client qu'il faudrait mieux diversifier la clientèle
2. La négligence du besoin en fonds de roulement .En effet afin d'accoucher des nouveaux clients, le dirigeant leur accorde des délais de paiement plus long, alors qu'il doit régler ses fournisseurs dans un délai beaucoup plus court.
3. La peur de travailler dans la claire situation qui l'expose au poids de la fiscalité et qu'il qualifie de très pénalisante pour son entreprise.

Daniel fleutot « l'entreprise et ses enjeux »,Edition marketing,1999,P, 14 ,27.

4. Pour l'amélioration du niveau de formation de son personnel, ni l'importance ni le besoin en formation sont considérés à leur juste valeur.

1.7 L'asymétrie d'information

La PME n'a pas les moyens (financiers, humains, matériels) d'avoir une intelligence économique propre, elles ont pourtant un besoin crucial d'information qui diffère suivant leur objectif : opportunité d'investissement, normes, nouveautés technologiques, marchés et produit nouveaux.

Le créateur d'entreprise n'a pas d'informations précises sur les branches d'activités et plus particulièrement sur les canaux qui peuvent l'intéresser sans investigation personnelle, Ces investigations sont généralement partielles, incomplètes et parfois erronées. Il, n'existe pas encore de base de donnée informatisée et actualisé, très vite les données qui ont pu être collectées dans le cadre des études sectorielles et vieillissent et perdent leur intérêt en l'absence de cette actualisation nécessaire.

1.8 La juste valeur et estimation des performances de l'entreprise³

On avance fréquemment que l'application de la juste valeur permettra de disposer d'états financiers donnant une meilleure information sur la performance présentes et futures de l'entreprise et permettrait donc aux décideurs de mieux asseoir leur décisions .Une telle assertion amène naturellement à s'interroger sur le lien qui existe entre résultat comptables au sens large ,et valeur boursière de l'entreprise.

1.9 La mise à niveau de la petite et moyenne entreprise

La mise à niveau est un enjeu et un défi qui s'inscrit dans la démarche globale d'amélioration de la compétitivité de l'économie nationale en général et de l'entreprise en particulier, visent la consolidation et la pérennisation de l'entreprise dans une dynamique de substitution et de véritable alternative de croissance hors hydrocarbures, à travers l'émergence d'un environnement attractif.

Aussi ,la mise à niveau des PME ,est avant tout , un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation ,en vue d'acquérir des attitudes nouvelles ,des

³ Jean –François CASTA, Bernard COLASSE « juste valeur, Enjeux Techniques et Politiques », Edition economica, Paris, 2001, P, 7.

réflexes et des comportements d'entrepreneurs ,et des méthodes de management dynamiques et innovantes.

Le processus de la mise à niveau passe par plusieurs étapes, mais chaque entreprise aura son parcours propre dans la mise à niveau, selon ses spécificités.

1.9.1 Les étapes de la mise à niveau⁴

On identifie quatre grandes étapes

Etape 1 Le déclic : c'est une étape préparatoire qui vise à faire prendre conscience au chef d'Enterprise de son insuffisance et de celle de son entreprise, cette étape se réalise à travers un diagnostic.

Etape 2 L'adaptation des bonnes pratiques de gestion et la mise en place d'une organisation fonctionnelle : il s'agit d'optimiser des fonctions d'entreprise si elles n'existent pas ou sont mal organisé.

Etape 3 Le développement fonctionnel : A ce niveau l'entreprise engage sa mise à niveau proprement dite sur des actions d'ordre spécifique, ses actions portent sur :

- Renforcement de ressources humaines a différents niveaux, le chef d'entreprise apprend à déléguer des responsabilités, à faire travailler une équipe et à faire confiance à des compétences.
- Meilleure appréhension des marchés et de positionnement de la PME.

Etape 4 L'anticipation et la conformité aux standards internationaux : A ce stade le chef d'entreprise se met en situation d'anticipation sur l'avenir de l'entreprise et s'engage sur des actions de type sophistiqué, tel que

- La mise en place de systèmes qualité en vue de certification.
- La mise en place de R&D, veille technologique.

En résumé, la mise à niveau n'est pas une opération unique, limitée dans le temps Aucune entreprise ne peut dire « j'ai terminé ma mise à niveau », notamment si l'on doit tenir des changements permanents qui interviennent dans l'environnement technique, commercial et financier de la PME.

⁴ André JOYAL, Mohamed SADEG, Olivier Torres (La PME algérienne et le défi de l'internationalisation), Edition L'Harmattan, Paris, juillet 2010, P ,26.

2. Les enjeux environnementaux et sociaux

2.1 Gouvernance et environnement⁵

Les obstacles à un développement harmonieux des villes incitent actuellement les décideurs à se pencher sur de nouvelles modalités d'application de la gouvernance urbaine qui peut se définir comme « la capacité et la coresponsabilité de projet, la possibilité d'établir un cadre collectif d'action solidaire, de réflexion stratégique reliant les principaux acteurs autour du niveau de décision politique. Ce cadre implique une redéfinition des responsabilités des différents acteurs : Etat, collectivités locales, secteur privé et secteur civil ». .

L'action d'acteur extérieur comme la Banque mondiale qui se met en situation d'évaluer les projets par rapport à cette exigence de bonne gouvernance peut être perçue par certains acteurs comme ingérence, ou en tout cas une justification de restrictions importantes dans les projets jugés finançables. Cependant la démarche en terme de gouvernance permet de mieux caractériser les dimensions techniques, organisationnelles et territoriales participant à la prise de décision et de profiter de la complémentarité des approches disciplinaires lorsque celles-ci sont mises en contexte. La recherche d'une bonne gouvernance urbaine invite à regarder la gestion des rejets industriels issus des PME dans une perspective intégrée qui combine la maîtrise informationnelle des enjeux liée à l'intégration de l'environnement, la gestion individuelle interne et la gestion collective.

2.2 L'enjeu de la gestion des rejets industriels en ville

Au sein du monde de l'entreprise la problématique des PME est spécifique. Autant dans les pays du sud que dans ceux du nord, les entreprises de moins de 500 employés occupent une place prépondérante dans le tissu industriel. Même si le tissu constitué par les PME est complexe et hétérogène, il présente partout quelques traits communs : il s'agit d'entreprise « à taille humaine » qui conduit au cumul des responsabilités. Les cadres de l'entreprise se concentrent généralement sur des objectifs à court terme et trouvent rarement le temps nécessaire à la conceptualisation de problèmes jugés secondaires tels que (l'intégration de l'environnement).

⁵ Natacha Gondran, Christian Brodhag, « Gouvernance et environnement des petites et moyennes entreprises », Article, janvier, 2000, P. 2.

2.3 L'intégration de l'environnement⁶

Les petites et moyennes entreprises opèrent dans un milieu urbain dont la problématique est, elle aussi spécifique, souligne le fait que les villes rapprochent les entreprises d'agents tel que les centres de recherche, les bibliothèques, les autorités administratives et politiques et les autres entreprises, l'hétérogénéité et la proximité de ces acteurs favorisent les transferts d'information et leur efficacité en augmentent la probabilité des échanges informels permis par la proximité qui sont complémentaires des échanges formels utilisant les moyens de communication à distance. En effet les systèmes d'information interne et externe des PME étant généralement simple, peu formalisés et mal organisé, leur flexibilité et leur réactivité, essentielles à leur survie, reposent sur la qualité des contacts directs informels qu'elles peuvent établir. Réciproquement, l'entreprise a un rôle économique et social important pour la ville.

Par contre son impact environnemental est généralement négatif et la collectivité subit les conséquences des pollutions industrielles : problème de santé publique, dégradation de la qualité de vie ... etc. Ces phénomènes liés à la présence industrielle, sont amplifiés en milieu urbain du fait de la concentration industrielle et résidentielle plus élevée. Aussi collectivités locales, associations, riverains et autres acteurs du développement urbain sont-ils de plus en plus présents auprès de l'entreprise pour l'inciter à diminuer ses impacts sur l'environnement. Ces pressions sont plus en plus fortes dans les grandes villes où la population est généralement mieux informée des risques encourus et où la « mobilisation de masse » se fait plus facilement.

- Négliger la conciliation des objectifs économiques, sociaux et environnementaux coûterait cher à l'entreprise, à long terme, trois catégories d'enjeux potentiels liant la pérennité de l'entreprise à ses capacités à intégrer l'environnement dans son fonctionnement.
- Les enjeux réglementaires concernent la diminution des risques de sanction financière, voire pénale, lors d'un constat de non-conformité, de pollutions chroniques ou accidentelles. Les enjeux économiques conduisent à l'optimisation des coûts environnementaux. Enfin les enjeux stratégiques sont associés à l'amélioration des relations avec ses « parties intéressées ». On peut ajouter, les enjeux managériaux qui

⁶ Vincent Roche, Natacha Gondran, Valérie Laforest, Christian Brodhag, « Gouvernance et environnement des petites et moyennes entreprises » Article, Janvier, 2000, P, 2,3.

conduisent à une meilleure motivation du personnel du fait de l'amélioration de ses conditions de travail et une « valorisation éthique » de son activité.

L'intégralité de ces enjeux n'est pas toujours perçue par les entrepreneurs qui ont souvent une approche restrictive de l'environnement considéré sous un simple angle opérationnel. La réorganisation complétée de leur processus de fabrication, qui remettrait en cause la stratégie de l'entreprise, est rarement envisagée. L'une des raisons est sans doute la difficulté d'accès à une information environnementale pertinente.

2.4 La gestion fournisseurs au service de la réputation des entreprises ⁷

Les fournisseurs les plus talentueux ne sont pas à cours de business. Pour choisir leurs collaborations, ils favorisent les structures avec lesquelles ils peuvent établir des relations simples et sereines, à leur tour les entreprises pour les séduire, ont donc intérêt à faire évoluer et fluidifier la gestion fournisseurs.

Des solutions, basées sur des outils numériques (portails, places de marché...) existent désormais. Face aux nouveaux enjeux, celles capables de créer un espace de confiance sécurisé commun, à même de faciliter et dynamiser le lien client-fournisseur, feront toute la différence.

Les entreprises qui miseront sur la construction de leur réputation fournisseurs pourront augmenter leur attractivité auprès de prestataires devenus plus exigeants. Cercle vertueux, elles seront également à même d'attirer les plus grands talents, rassurés sur la relation qu'ils pourront entretenir tout au long des collaborations.

⁷ Bilal BESBES, « la gestion fournisseur un nouvel enjeu de réputation », article 20 Février 2020

SECTION 2 : Les perspectives de la PME en Algérie ⁸

Les mouvements des PME ne se valent pas avec tous les programmes et les efforts, mais la composition de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont raisonnables, même si leurs résultats réels ne sont pas certainement satisfaisants, faute des dilapidations de l'énergie et de là l'argent, par suite des efforts restent à faire pour qu'un dispositif soit efficace. Des règles doivent rejeter du bénéficiaires ceux qui ne sont pas dans le besoin pour ne pas éviter les ressources dont les employés de projets et les PME ont ardemment besoin. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une organisation entre les différents organismes n'arrangent pas l'envol de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une clairvoyance de moyen et long terme.

Pour affermir l'enceinte des PME, il faut créer des centres locaux de assistance des procédures de créations et de démarrage des entreprises par conséquent augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles et aspirer à aboutir 1 million et demi de PME. Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au démarrage de l'économie nationale. L'Algérie éprouve beaucoup de TPE (96,15 pourcent PME).

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il n'est pas nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leurs éclosion. Un défi que les autorités ont essayé de relever (depuis des années) sans vraiment accéder les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- La mise en place d'un système national efficace de collectes, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme internet.
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leurs croissances et leur faciliter l'accès aux financements.

⁸ Mechmeche Sabrina, Alouache Radia « Le financement de la PME contraintes et perspectives », université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016.

- Renouveler le système bancaire en le contenant davantage dans le financement des petits entrepreneurs ,en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisent la décision d'octroi de crédit .
- Reforme l'administration publique et ses institutions, en adaptant leur bureaucratie et de la corruption.
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'informatique, avec la création d'un réseau de cours de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- Impliquer d'avantage les collectivités locales (APC, Daïras) dans le processus de la promotion des PME .Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu rependu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne (YUNUS. M, 2008).
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs couts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures initiatives fiscale et financiers.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangers chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de quatre-vingt pourcent du contenu d'internet est rédigé en anglais.
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des PME- High Tech, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information ⁹
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.

⁹ Koricha Y.Gaboussa A.Silekhal A. (LES PME EN ALGERIE, Etat des lieux, contraintes et perspectives), paris ,2011.

- La vulgarisation des aides financiers et de la garantie existante pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.

Conclusion

Les PME algérienne ont des enjeux non seulement internes mais aussi des enjeux externes qui ont une relation avec l'environnement de l'entreprise, donc cette dernière elle doit s'adapter, rénover, et résister à tous les changements structurels et environnementaux. Les PME algérienne sont confronté à plusieurs perceptives dont l'objectif est d'assurer une trajectoire d'un fort taux de croissance dans un contexte de mondialisation en assurant des financements alternatifs, il s'agit d'amener les significatifs de leur activité par l'amélioration de la compétitivité et la conquête des marchés intérieurs et extérieur.

Conclusion générale

Enfin, nous rappelons que la problématique de notre recherche était de savoir comment les PME sont-elles financé et de mettre aussi la lumière sur ces enjeux actuelle et ces perspectives à l'avenir,

Au terme de notre recherche, nous tenons à souligner les points que l'on a pu tirer :

Il se trouve que , parmi les différentes sources de financement auxquelles les PME pouvant faire appel , le crédit bancaire reste la principale sources de financement de l'activité d'un nombre important de PME .En effet , la banque propose aux entreprises et notamment aux PME une panoplie de crédits qui répondent parfaitement aux différents besoins de financement qu'elles rencontrent .Le choix de la formule de financement dépend du besoin en question et de son cout.

De même les PME algérienne, étant en général a caractère individuel ou familial et donc, tenant fortement à leur indépendance, trouvent en cas d'insuffisance de l'autofinancement, que le financement bancaire est parfaitement adapté à leur besoin.

Dans cette même optique, les PME utilisent des crédits d'exploitation pour faire face à un problème de trésorerie.

Le deuxième crédit vers lequel s'orientent les PME est le crédit documentaire pour le financement des transactions commerciales international.

Concernant les crédits d'investissement, nous relevons l'existence d'une nouvelle catégorie d'instruments permettent à m'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail qui assure un financement a 100 pourcent du projet.

En effet nous assistons aujourd'hui, à l'apparition de plusieurs nouvelles sources de financement à savoir les institutions financières spécialisées par le leasing et le finance islamique. En revanche, les PME citent souvent l'absence d'effort de communication de la part de ces sources de financement à propos des avantages et inconvénient des instruments proposés.

Par ailleurs, en dépit des efforts consentis par l'Etat en faveur des PME ,à travers la création des différents organismes et agences et la mise en œuvre de plusieurs dispositifs d'aide, ces

derniers vivent encore des contraintes qui ne leur permettent pas de contribuer suffisamment à la création d'emplois et des richesses donc à la résorption du chômage.

Parmi les difficultés majeures auxquelles les PME sont confrontées le problème financier est considéré par les investisseurs et les promoteurs comme étant le second obstacle à la réalisation de leur projet après le problème de foncier. Il englobe différents volets :

- Le coût du crédit est élevé et les garanties demandées sont excessives et les délais de traitement des dossiers sont trop longs.
- La méconnaissance des sources de financement et de la notion de prise de risque.
- Les contraintes liées au marché informel : le secteur informel est prédominant dans l'environnement de la PME, ses manifestations touchent tous les domaines.

L'un des points fondamentaux que nous mettons aussi en relief dans notre travail est que la relation banques –PME répondent à une nécessité. Ces deux partenaires sont interdépendants et leur redressement économique passe par l'amélioration de leurs relations.

Ces relations avec la PME sont porteuses d'un risque important, dû au fait que les banques estiment que les informations communiquées par cette catégorie de clientèle ne sont pas fiables. En plus, nous relevons que les garanties constituent un élément important et presque indispensable à l'appréciation des risques par les banquiers.

En termes de cette recherche on a vu aussi les enjeux que les PME doivent affronter pour se mettre au niveau et avoir une certaine performance au niveau interne et externe. Il est aussi indispensable d'avoir des perspectives à l'avenir pour garantir sa survie et sa compétitivité au niveau régional, national et pourquoi pas au niveau international.

Bibliographie

Ouvrages

- 1- André joyal, Mohamed.Sadeg, Olivier Torres « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Edition L'harmattan, Paris, juillet, 2010, P, 26.
- 2- Bernard Parañaque, « Diversité économique et mode de financement des PME », Edition L'harmattan, Paris, Janvier, 2001, P, 24, 25.
- 3- Cabane, « L'essentiel de la finance a l'usager des manager », Edition, organisation.
- 4- Daniel fleutot, « L'entreprise et ses enjeux », Edition, Marketing, 1999, P, 8, 13.
- 5- Farouk Bouyacoub, « L'entreprise et le financement Bancaire », Edition, CASBAH, Alger, 2000, P, 234, 235.
- 6- Joël Bessis, « Gestion des risques et gestion actif- passif des banque », Edition, Dalloz, P, 15.
- 7- Jean- François Casta, Bernard Collasse, « juste valeur, enjeux technique et politique », Edition economica, Paris, 2001, P, 7.
- 8- Julien pierre-Andrée et Marchesnay Michel, « La petite entreprise », Edition, Vuibert, Paris, 1987, P, 57.
- 9- Isabelle Fitsouni, « La PME face à ça banque », Edition, Performa, France, P, 18.
- 10- Ginglinger.Edith, « gestion financier de l'entreprise », Edition, Dalloz, Paris, 1991, P, 79.
- 11- Lasary, « économie d'entreprise », Edition, El dar el Othemanian, 2007, P, 13.
- 12- Michel .Rouach et Gérard Naulleau, « Le contrôle de gestion Bancaire et financier », Edition, La revue Banque, Paris, 1998, P, 312, 313.
- 13- Sylvie de Coussergues, « La Banque structure, Marchés », Edition, Dalloz, 1996, P, 103.

Mémoire et thèse

- 1- Mémoire de fin d'étude présenté par Alioua Kahina et Lazib Hassiba, « Etude des contraintes relative au financement bancaire des PME en Algérie », cas des PME de la wilaya de Bejaïa université Abderrahmane Mira Bejaïa, 2015, P, 21, 22.
- 2- Mémoire fin d'étude, « Le financement des PME/PMI », UMMTO, Promotion 2015, P, 24.

- 3- Mémoire de fin d'étude « La banque et le financement de PME », Présenté par Ben Hadji Katia et Outayeb Rafik, UMMTO, 2015.
- 4- Mémoire fin d'étude « Le financement des PME contraintes et perspectives », présenté par Mechemech Sabrina et alouache Radia, Université Abderrahmane Mira Bejaia, 2016, P, 27, 30.
- 5- Koricha.Y. A Si lakhal .A « PME en Algérie, Etat des lieux, contrainte et perspectives », Paris, 2011.

REVUE ET ARTICLE

- 1- Revue gestion et entreprise, janvier, 2004, n°24, P, 13.
- 2- Beztoutt Djaber, Achouche Mohamed, « La relation Banque- PME », Revue algérienne d'économie et de gestion, vol, 11, N°2.
- 3- Natacha Gondran, Christian Bordhag, « gouvernance et environnement des PME », Article, Janvier, 2000, P, 20.
- 4- Bilal Besbes « La gestion fournisseur un nouvel enjeu de réputation », Article, 20 Janvier, 2020.
- 5- Revue algérienne d'économie et de gestion N° 11, 2017.

Site internet

- 1- [www. Mémoire en ligne. Com « le financement de la PME »](#), consulté le 16 novembre 2020.
- 2- [www. Journal du net. Fr/ Business](#), consulté le 5 décembre 2020.
- 3- [www. I expert. Comptable. Co](#), consulté le 11 décembre 2020.

Rapport

- 1- Conseil d'analyse économique « Le financement des PME », rapport, Grégoire chertok, Pierre Alain de Mallaray et Philippe poulety, la documentation française, février 2009, P, 11, 12, 13.

Bulletin d'information

- 1- Ministre de l'industrie et des mines « Bulletin d'information statistique, N°31 », Edition novembre, 2017, P, 5.

Liste des tableaux

Tableau I.01 : Seuil de la définition de la PME en Algérie

Résumé

Au long de notre travail, nous nous sommes retrouvées en face d'une réalité qu'on ne peut nier, qui est évidemment la place importante de la PME sans toute économie moderne.

Les PME sont devenus le premier le plus important et le moins couteux pour le développement de l'économie d'un pays.

Aujourd'hui, elles occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre davantage de place dans l'activité économique du pays et leur rôle est de plus en plus palpable avec les innovations. Cependant, leur implantation dans l'économie reste à encourager à travers de différents dispositifs d'aide et d'accompagnement, en offrant divers produits et services, dont les financements bancaires, plus spécialement l'aide par crédit bancaire.

Le financement bancaire est devenu de plus en plus sollicité, notamment par les PME recherchent des remèdes à l'autofinancement.

La banque et la PME, deux acteurs importants dans l'économie, des acteurs intimement liés, vue la relation étroite qui les unie.

La place de la PME ne peut être floutée, ni celle de la banque qui constitue aussi une pièce importante du puzzle représentent une économie seine.