

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



Mémoire

en vue de l'obtention d'un diplôme
de Magister en Sciences Economiques
Option : Management des Entreprises

Thème :

**Financement des Petites et Moyennes Entreprises :
Cas des PME algériennes**

Présenté par : M^r. OUSSAID Aziz

Devant le jury composé de :

Président : *M^r. TESSA Ahmed, Professeur, UMMTO.*

Rapporteur : *M^r. BIA Chabane, Professeur, UMMTO.*

Examineurs : *M^{me}. DJEMAA Hassiba, Maitre de conférence classe A, HEC Alger.*

M^r. GUENDOUI Brahim, Professeur, UMMTO

Date de soutenance : 27/06/2016

Remerciements

Je tiens à remercier et à exprimer toute ma reconnaissance à mon directeur de mémoire, monsieur le professeur BIA Chabane, pour sa disponibilité, sa confiance, ses précieux conseils et à la liberté qu'il m'a accordée tout au long de ce travail.

Je remercie également les membres du jury d'avoir accepté de lire et d'examiner ce mémoire.

Je présente mes remerciements à tous les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion de l'université Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU, pour leurs enseignements qui m'ont été d'une grande utilité.

Mes remerciements s'adressent également à tous les entrepreneurs qui ont accepté de me recevoir et de répondre à mes questions. Je saisis l'occasion pour remercier toutes les personnes qui m'ont aidé à diffuser mon questionnaire et à me rapprocher de ces entrepreneurs.

Mes vifs remerciements vont aussi à ma famille, à mes amis ainsi qu'à toute personne qui a contribué de près ou de loin à l'élaboration et à la finalisation de ce mémoire.

Dédicaces

A mes parents

A mes frères et sœurs

A toute ma famille

A mes amis ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers

SOMMAIRE

Remerciements	i
Sommaire	iii
Liste des tableaux	iv
Liste de graphiques.....	vi
Liste des figures	vii
Liste des abréviations	viii
Introduction générale	01
Première partie: Revue de littérature : PME et son financement...07	
Chapitre I : Développement, rôle et caractéristiques de la PME	09
Introduction	10
Section 1 : Définition et importance des PME	11
1.1. Définition du concept de la PME.....	11
1.2. L'intérêt porté aux PME et les raisons de leur développement.....	24
1.3. L'importance économique et sociale des PME	31
Section 2 : Les caractéristiques des PME et des entrepreneurs.....	33
2.1. Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME	33
2.2. Spécificités financières des PME.....	38
2.3. Les caractéristiques et typologies des entrepreneurs (propriétaires-dirigeants).....	43
Conclusion.....	50
Chapitre II : Sources et choix de financement des PME.....	51
Introduction	52
Section 1 : Modes de financement des PME	53
1.1. Le financement interne.....	53
1.2. Le financement par endettement	58
1.3. L'ouverture du capital et financement des PME	67
Section 2 : Logique et comportement financier des PME et des entrepreneurs	72
2.1. La PME dans la théorie financière	72
2.2. Les PME et les décisions financières.....	76
2.3. Choix de financement des PME et comportement des entrepreneurs.....	80
Conclusion	88

Deuxième partie : Analyse empirique du financement des PME algériennes	91
Chapitre III : Réalité des PME algériennes et leur financement	94
Introduction	94
Section 1 : Réalité des PME algériennes	96
1.1. Définition et développement des PME en Algérie	96
1.2. Poids des PME dans l'économie algérienne	100
1.3. Caractéristiques et environnement des PME algériennes : des obstacles pour leur développement	109
Section 2 : Le financement des PME en Algérie	115
2.1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME	115
2.2. PME algériennes et financement bancaire	125
2.3. Les autres modes de financement	130
Conclusion	137
Chapitre IV : Financement et contraintes financières des PME algériennes: enquête sur le terrain	138
Introduction	139
Section 1 : Méthodologie de recherche et présentation de l'enquête	140
1.1.Présentation de l'enquête et des méthodes utilisées	140
1.2.Caractéristiques des PME de notre enquête	142
1.3.Identification des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées	148
Section 2 : Présentation et analyse des résultats de l'enquête	154
2.1.Financement des PME et cycle de vie	154
2.2.Caractéristiques des PME et les moyens de financement.....	161
2.3.Le choix de financement des PME	169
2.4.Les contraintes financières des petites et moyennes entreprises	174
Conclusion	181
Conclusion de la deuxième partie.....	182
Conclusion générale	185
Bibliographie.....	192
Annexes	199
Tables des matières	213

Liste des tableaux

Tableau I.01 : Définition de la PME par la CE	21
Tableau I.02 : Les seuils des critères quantitatifs de la SBA	22
Tableau I.03 : Définition de la PME au Japon	23
Tableau I.04 : Critères de définition des PME en Chine	24
Tableau I.05 : Part des PME dans l'emploi	32
Tableau I.06 : PME et création des richesses dans quelques pays	32
Tableau I.07 : Evolution de la structure financière des PME.....	41
Tableau I.08 : Part des fonds propres dans le total du bilan selon la taille des entreprises	42
Tableau I.09 : Typologies des propriétaires-dirigeants	46
Tableau I.10 : Les types de propriétaire-dirigeant, de leurs stratégies et de leurs visions .	47
Tableau I.11 : Caractéristiques des propriétaires-dirigeants selon différents auteurs	54
Tableau I.12 : Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement	49
Tableau II.01 : Raisons d'utilisation de l'endettement chez les PME	83
Tableau II.02 : L'importance du capital investissement	86
Tableau III.01 : Définition de la PME en Algérie	100
Tableau III.02 : Répartition des PME selon leurs statuts et propriété du capital	101
Tableau III.03 : Evolution des PME algériennes durant la période 2006-2013	102
Tableau III.04 : Répartition des PME (personne morales) créées durant le 1 ^{er} semestre 2013, selon la taille	103
Tableau III.05 : Répartition des PME publiques selon la taille	104
Tableau III.06 : Répartition des PME (personnes morales) par secteurs d'activité	104
Tableau III.07 : Répartition des PME (personnes physique) par secteurs d'activités	105
Tableau III.08 : Participation des PME à l'emploi	106
Tableau III.09 : Evolution de l'emploi des PME en Algérie.	107
Tableau III.10 : PME et création de la valeur ajoutée (hors hydrocarbures)	108
Tableau III.11 : PME et formation du PIB Hors hydrocarbures (en milliards de DA) ..	108
Tableau III.12 : Répartition géographique des PME privées	110
Tableau III.13 : Classement de l'Algérie et les pays avoisinants en 2014 selon la banque mondiale	113
Tableau III.14 : Formes de financement ANSEJ	127
Tableau III.15 : Evolution des activités de l'ANSEJ de 1996 à 2013	127
Tableau III.16 : Les prêts supplémentaires de la CNAC	129
Tableau III.17 : Activités de la CNAC depuis sa création	120
Tableau III.18 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM .	121
Tableau III.19 : Les crédits accordés par l'ANGEM entre 2004 et septembre 2014	122

Tableau III.20 : Activités du FGAR de 2004 jusqu'à 2013	124
Tableau IV.01 : Répartition des PME de l'enquête par statut juridique	143
Tableau IV.02 : Répartition des PME de l'enquête par secteurs d'activité	144
Tableau IV.03 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés ...	145
Tableau IV.04 : Répartition des PME de l'enquête selon le chiffre d'affaires	147
Tableau IV.05 : Répartition des PME de l'enquête selon l'âge	148
Tableau IV.06 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction	149
Tableau IV.07 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations	151
Tableau IV.08 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe	152
Tableau IV.09 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'expérience	153
Tableau IV.10 : Les différents modes de financement utilisés par les PME lors de la création	154
Tableau IV.11 : Les différentes sources constituant l'apport personnel des entrepreneurs	156
Tableau IV.12 : Financement de l'exploitation des PME	158
Tableau IV.13 : Financement des investissements des PME	160
Tableau IV.14 : Hiérarchisation des sources de financement	169
Tableau IV.15 : Connaissance des différents modes de financement	171
Tableau IV.16 : Critères de choix des sources de financement	173
Tableau IV.17 : Insuffisance des ressources financières propres.....	175
Tableau IV.18 : Les différentes difficultés rencontrées dans le financement par les dispositifs d'aide	177
Tableau IV.19 : PME et demande de crédits bancaires	178

Liste des graphiques

Graphique II.01 : L'importance de l'autofinancement dans le financement des PME ..	80
Graphique III.01 : Évolution des PME algériennes durant la période 2006-2013 .	102
Graphique III.02 : Répartition géographique des PME privées	110
Graphique III.03 : Répartition des projets financés par l'ANSEJ par secteurs d'activité	118
Graphique III.04 : Répartition des crédits de l'ANGEM par secteurs d'activité ...	122
Graphique IV.01 : Répartition des PME de l'enquête selon le statut juridique	144
Graphique IV.02 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés	146
Graphique IV.03 : Répartition des PME de l'enquête par catégories	147
Graphique IV.04 : Répartition des propriétaires-dirigeants des PME de l'enquête selon le niveau d'instruction	150
Graphique IV.05 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe	152
Graphique IV.06 : Les différents modes de financement utilisés par les PME lors de la création	155
Graphique IV.07 : Les différentes sources constituant l'apport personnel des entrepreneurs	156
Graphique IV.08 : Les différents organismes d'aides qui ont financé les PME	157
Graphique IV.09 : Financement de l'exploitation des PME	158
Graphique IV.10 : Financement des investissements des PME	160
Graphique IV.11 : Secteurs d'activité et financement des PME	162
Graphique IV.12 : Taille des PME et modes de financement	164
Graphique IV.13 : Forme juridique et financement des PME	165
Graphique IV.14 : Age de la PME et son financement	167
Graphique IV.15 : Hiérarchisation des sources de financement	170
Graphique IV.16 : Connaissance des différents modes de financement	172
Graphique IV.17 : Critères de choix des sources de financement	173
Graphique IV.18 : Insuffisance des ressources financières	175
Graphique IV.19 : Nature des besoins exprimés par les PME	176
Graphique IV.20 : les différentes difficultés rencontrées dans le financement par les dispositifs d'aide	177
Graphique IV.21 : Demande et obtention des crédits bancaires	178
Graphique IV.22 : Contraintes liées au financement bancaire	179

Liste des figures

Figure I.01 : Perception de la PME dans le monde	13
Figure I.02 : L'approche multicritère de définition de la PME	20
Figure I.03 : Excès de gigantisme et critique des économies d'échelles.....	26
Figure I.04 : L'évolution historique de la recherche en PME	30
Figure I.05 : La stratégie de la PME.....	37
Figure II.1 : Les déterminants de l'autofinancement.....	55
Figure II.02 : Représentation d'une opération de crédit-bail	66
Figure II.03 : Capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise	69
Figure II.04 : Le circuit financier de l'entreprise	77

Liste des abréviations

- ABCA**: Arab Banking Corporation Algérie
- AFD** : Agence Française de Développement
- AIM**: Alternative Investment Market
- ALC**: Arab leasing Corporation
- ANGEM** : L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
- ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes
- APE** : Appel Public à l'Épargne
- BAD** : Banque Algérienne de Développement
- BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement rural
- BCG** : Boston Consulting Groupe
- BDL** : Banque de Développement Local
- BEA** : Banque Extérieure d'Algérie
- BEI** : Banque Européenne d'Investissement
- BFR** : Besoin en Fonds de Roulement
- BIC** : Bénéfice Industriel et Commercial
- BIT** : Bureau International du Travail
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- CAD** : Caisse Algérienne de Développement
- CAF** : Capacité d'Autofinancement
- CAP** : Croissance Autonomie Pérennité
- CE** : Commission Européenne
- CEE** : Communauté Economique Européenne
- CGCI** : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
- CNAC** : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage
- CNAS** : Caisse Nationale de l'Assurance sociale
- CNEP** : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
- CNI** : Commission Nationale des Investissements

CNSDC : Caisse Nationale de Solidarité des Départements et des Communes

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

ENSR: l'Européen Network for SME Research

FAKI : Fonds Algéro-Koweitien d'Investissement

FGAR: Fonds de Garantie des Prêts

FR : Fonds de Roulement

FSIE : Fonds de Soutien à l'Investissement pour l'Emploi

GE : Grande Entreprise

JETO: Japan External Trade Organization

JSBC: Japan Small Business Corporation

LBO: Leveraged Buy Out

ME: Moyennes Entreprises

MITI: Ministry of International Trade and Industry

MLA :_Maghreb Leasing Algérie

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

OAT : Obligations Assimilables du Trésor

ONS : L'Office National des Statistiques

PE : Petites Entreprises

PIC : Pérennité Indépendance Croissance

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PNR: Prêt Non Rémunéré

SBA: Small Business Administration

SMERIC: Small and Medium Enterprise Regional Information Centers

SNL :_Société Nationale du Leasing

SPA : Société Par Actions

SRH :_Société de Refinancement Hypothécaire

TAIC : Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale

TPE : Très Petites Entreprises

Introduction

générale

Introduction générale

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME), depuis quelques années, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de la croissance économique. Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au Japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés, plus de 98% des entreprises sont des PME.

Grâce à leur prépondérance numérique, leur dynamisme et leur souplesse, les PME contribuent considérablement à la création d'emploi et de richesses. Ce rôle important des PME s'est traduit par « un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics¹ » ; un regain d'intérêt qui se manifeste à travers des politiques économiques favorables à la création et aux développements de cette catégorie d'entreprises ainsi que les nombreuses recherches effectuées durant ces dernières années.

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 bâtiment, d'ingénierie informatique, fabriquant 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 leurs territoires 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

¹ Wtterwulghé, R., « la PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998, P.66.

Introduction générale

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 offrent plus d'avantages 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'accès et le choix entre ces formes de financement par les PME, sont déterminés par plusieurs facteurs. La culture des dirigeants des PME (propriétaires-dirigeants), la capacité d'autofinancement, l'attitude vis-à-vis du risque, la perte du contrôle, la capacité d'endettement, la taille de l'entreprise sont des variables qui s'imposent en matière de financement de cette catégorie d'entreprises.

L'ouverture de l'économie algérienne à la fin des années 80 et plus particulièrement, l'adoption du code des investissements de 1993, a engendré l'apparition de nombreuses entreprises et plus précisément des petites et moyennes

Introduction générale

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. A côté de ces organismes, d'autres fonds ont été créés dans le but de garantir, auprès des banques, les crédits aux PME.

Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie, où le marché financier est quasiment inexistant et le secteur bancaire est compliqué. Les autres formes de financement, comme le capital investissement et le crédit-bail sont non connues des PME en raison de leur nouveauté et de leur rareté, ainsi qu'en raison de la qualité des dirigeants de ces entreprises.

Problématique de la recherche

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur capacité à s'adapter aux changements, la diversité de leurs activités et des besoins de financement constants pour assurer leur fonctionnement ainsi que leur développement. Ces entreprises sont, pour la plupart, privées et gérées par leurs propriétaires qui cherchent à garder le contrôle et la pérennité de leurs patrimoines. La question principale qui constitue l'objectif de cette recherche est :

Quelles sont les sources de financement des petites et moyennes entreprises et quels sont les facteurs qui déterminent le choix de ces sources?

Introduction générale

De cette question principale, découlent plusieurs autres questions :

- ✓ Quelles sont les caractéristiques des PME et pourquoi leur financement est spécifique ?
- ✓ Quels sont les modes de financement des PME ?
- ✓ Comment les PME choisissent-elles une ou des formes de financement ?
- ✓ Quels sont les obstacles rencontrés par les PME en matière de financement ?
- ✓ Comment les PME évoluent-elles en Algérie et quel est leur rôle dans l'économie nationale ?
- ✓ Quelles sont les formes de financement disponibles en Algérie et accessibles aux PME et quels sont les obstacles rencontrés par ces dernières ?

Les hypothèses de la recherche

Pour mener notre travail de recherche, nous posons 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 et de perte de contrôle.

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 celles-ci et ne leur facilitent pas l'accès aux sources externes, en particulier à l'endettement bancaire.

Hypothèse 3 : tout comme les grandes entreprises, les PME font des choix financiers en utilisant des outils d'analyse leur permettant de choisir les sources les plus appropriées à leurs besoins et les moins coûteuses.

Hypothèse 4 : la spécificité du financement des PME par rapport aux grandes entreprises, ne réside pas dans les sources financières utilisées, mais dans la centralisation de la gestion de ces entreprises autour de leurs propriétaires-dirigeants ainsi que la difficulté d'obtenir les fonds nécessaires, aussi bien propres qu'étrangers.

Introduction générale

L'intérêt du thème

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. En effet, plusieurs auteurs et chercheurs se sont intéressés au financement des PME, mais leurs recherches sont orientées, pour la grande majorité, vers les caractéristiques de ces entreprises, les moyens de financement et les obstacles rencontrés par ces celles-ci, sans aborder les facteurs influençant leur financement. Ces derniers sont à la fois un frein et un atout pour les PME en termes de financement et constituent le noyau central de notre sujet.

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

Le choix de notre sujet de recherche est justifié par ces raisons et l'intérêt de ce travail est d'approfondir la réflexion sur le financement des PME notamment dans le contexte algérien, en s'intéressant particulièrement aux PME privées qui représentent le plus grand nombre d'entreprises en Algérie.

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, revues et textes réglementaires relatifs à ce sujet. Cette démarche a été appuyée par une enquête sur le terrain que nous avons mené auprès d'un échantillon composé de trente-huit (38) PME privées.

Dans le but de recueillir le maximum d'information auprès des PME de notre enquête, nous avons utilisé deux méthodes, à savoir : le questionnaire et l'entretien.

La structure du travail

Notre travail est scindé en deux parties. La première partie est consacrée au cadre théorique de notre recherche où une revue de littérature, à travers les ouvrages, les articles, les études et recherches traitant notre sujet de recherche, a été effectuée.

Introduction générale

Cette partie est composée de deux chapitres dont le premier est consacré aux caractéristiques des PME, l'intérêt qu'elles ont suscité et au rôle économique et social de celles-ci. Le second aborde les différentes sources de financement des PME et la spécificité financière de ce type d'entreprises. La deuxième partie est consacrée au financement des PME algériennes, elle est divisée en deux chapitres ; dans le premier, nous avons essayé d'analyser la réalité des PME algériennes, leur environnement ainsi que leur financement. Dans le second chapitre, nous avons présenté l'enquête menée sur le terrain ainsi que les résultats obtenus.

PARTIE I

Revue de littérature : PME et son financement

Introduction à la première partie

Introduction à la première partie

L'importante place qu'occupent les petites et moyennes entreprises dans la recherche scientifique, les statistiques et les politiques économiques est très récente. La grande firme managériale était considérée comme seul modèle économique jusqu'aux années 70. En effet, avant cette date, les PME étaient considérées comme des entreprises miniatures destinées à grandir ou à disparaître et ne représentaient aucun intérêt avant d'atteindre une taille suffisamment importante. La crise économique des années 70 et l'excès de gigantisme des grandes entreprises ont laissé place au développement des entreprises de petite dimension capables, avec leur flexibilité, de s'adapter à la mutation de l'économie. L'ampleur que prenait le phénomène PME a entraîné une prise de considération d'une entreprise différente de la grande firme, possédant ses propres caractéristiques et ses propres problèmes.

Les caractéristiques des PME et de leurs propriétaires-dirigeants sont déterminantes dans leurs choix et leur accès au financement. En effet, même si les différents modes de financement sont destinés pour toutes les entreprises, la petite taille et la spécificité de gestion des PME ainsi que l'attitude des propriétaires-dirigeants face au risque et leur volonté de garder le contrôle distinguent cette catégorie d'entreprise des grandes firmes.

La spécificité des petites et moyennes entreprises se trouve aussi dans leur financement. En effet, bien que les moyens de financement existants sont destinés pour toute entreprise quelque soit sa taille, les PME n'ont pas les mêmes ressources que les GE et n'accèdent pas aussi facilement aux sources de financement externes. De plus, les caractéristiques des PME et des propriétaires-dirigeants sont déterminants dans la prise de décisions financières et le choix de financement de ces entreprises.

Introduction à la première partie

L'objectif de cette première partie de notre travail est de synthétiser l'ensemble des connaissances développées sur le financement des PME ; une partie scindée en deux chapitres. Le premier chapitre est consacré à la compréhension des PME en présentant les différentes approches de définition présentes, leur poids dans le développement de l'économie, l'intérêt qui leur est porté ainsi que leurs propres caractéristiques et celles des entrepreneurs.

Dans le deuxième chapitre, nous présenterons les différents modes de financement offerts aux PME et, en abordant la place de ces entreprises dans la théorie financière, nous tenterons d'analyser le comportement et les choix financiers de celles-ci ainsi que les conditions d'accès aux différentes sources financières et les obstacles rencontrés.

CHAPITRE I

Développement, rôle et caractéristiques de la PME

Introduction

Les petites et moyennes entreprises constituent un groupe hétérogène et sont présentes dans diverses activités avec des formes juridiques multiples. Ces entreprises jouent un rôle du premier ordre dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement ; un rôle qui a suscité un regain d'intérêt de la part des chercheurs en gestion, des économistes et des autorités politiques. Cet intérêt trouve son origine, en premier lieu, dans la prépondérance numérique des PME qui, celles-ci représentent 95 à 99% des entreprises. Leurs caractéristiques et celles de leurs propriétaires-dirigeants les distinguent des grandes entreprises et font d'elles des entités à part, avec une gestion et un comportement spécifiques. En conséquence, avant d'aborder la problématique du financement de cette catégorie d'entreprises, la compréhension de leur spécificité et leur fonctionnement s'avèrent plus que nécessaires.

Comprendre le monde des PME n'est pas une chose aisée. Comme nous le verrons dans la première section de ce chapitre ; le terme PME englobe des définitions qui varient d'un auteur à l'autre, d'un pays à l'autre et parfois dans un même pays nous trouverons de différentes définitions, en fonction des programmes gouvernementaux. Néanmoins, les variables communément utilisées pour définir les PME restent le nombre de salariés, le chiffre d'affaires et le total du bilan. Dans la même section, nous allons mettre en évidence l'importance économique et sociale des PME, leur participation à l'absorption du chômage et à la création de richesses. Nous retraceront, par la suite, l'historique et les raisons de leur développement.

Dans la deuxième section de ce chapitre, nous analyserons les principales caractéristiques de la petite et moyenne entreprise, à savoir : son organisation, sa gestion et ses caractéristiques financières. Dans la même section, nous aborderons l'origine et la typologie des propriétaires-dirigeants, leurs caractéristiques et l'important rôle qu'ils jouent dans la vie d'une PME.

Section 1 : Définition et importance des PME

Dans cette section nous évoquerons, en premier lieu, les différentes définitions des petites et moyennes entreprises dans le monde ainsi que la problématique de définition de cette catégorie d'entreprises (1.1). Dans un second lieu, nous allons énumérer les raisons de leur développement (1.2) et enfin nous montrerons l'importance économique et le rôle social des PME (1.3).

1.1. Définition du concept de la PME

A priori, le concept de la PME semble être courant et tout à fait clair. A posteriori une revue de littérature montre que les avis des chercheurs en gestion et des spécialistes en PME divergent quant à la définition de celle-ci. En effet, à l'heure actuelle, il n'existe pas de définition universelle de la PME. Les définitions données à cette catégorie d'entreprises diffèrent dans l'espace et dans le temps, chaque pays définit la PME selon ses besoins et ses politiques économiques.

1.1.1. La problématique de définition de la PME

L'hétérogénéité du monde de la PME et les différentes perceptions de cette catégorie d'entreprise dans le monde, posent un problème aux chercheurs en sciences de gestion qui essaient de donner une définition universelle de ce type d'entreprise.

1.1.1.1. L'hétérogénéité du monde de la PME

La première difficulté rencontrée par les chercheurs pour donner une définition uniforme à la PME est la diversité de cette catégorie d'entreprise. En effet, même si les petites et moyennes entreprises sont regroupées dans une seule catégorie, elles restent très différentes les unes des autres, on peut dire que chaque PME présente un cas particulier et unique. Cette diversité se manifeste à plusieurs niveaux :

- **Au niveau de la dimension** : dans la catégorie de PME sont regroupées des entreprises de tailles très différentes. Une PME peut être composée de moins de 10 salariés, comme elle peut en avoir 200, voire jusqu'à 2999 en Chine ;

- **Au niveau du statut juridique** : une PME peut être une entreprise personnelle, une société anonyme, une société à responsabilité limitée ou une société au nom collectif ;
- **Au niveau des secteurs d'activité** : les PME exercent dans le secteur primaire, secondaire et tertiaire ;
- **Au niveau du marché** : bien que la majorité des PME exercent dans des marchés locaux et restreints vu leurs capacités, certaines PME sont présentes sur des marchés régionaux, voire même sur le marché international.

La diversité des PME se manifeste aussi au niveau de la technologie utilisée, du type et l'origine de la propriété. Etc. Robert Wtterwulghe souligne que « devant cette diversité économique et juridique, il n'est pas étonnant que la problématique de la définition de la PME ait fait couler beaucoup d'encre¹ ».

1.1.1.2. Dissimilitude des perceptions de la PME dans le monde

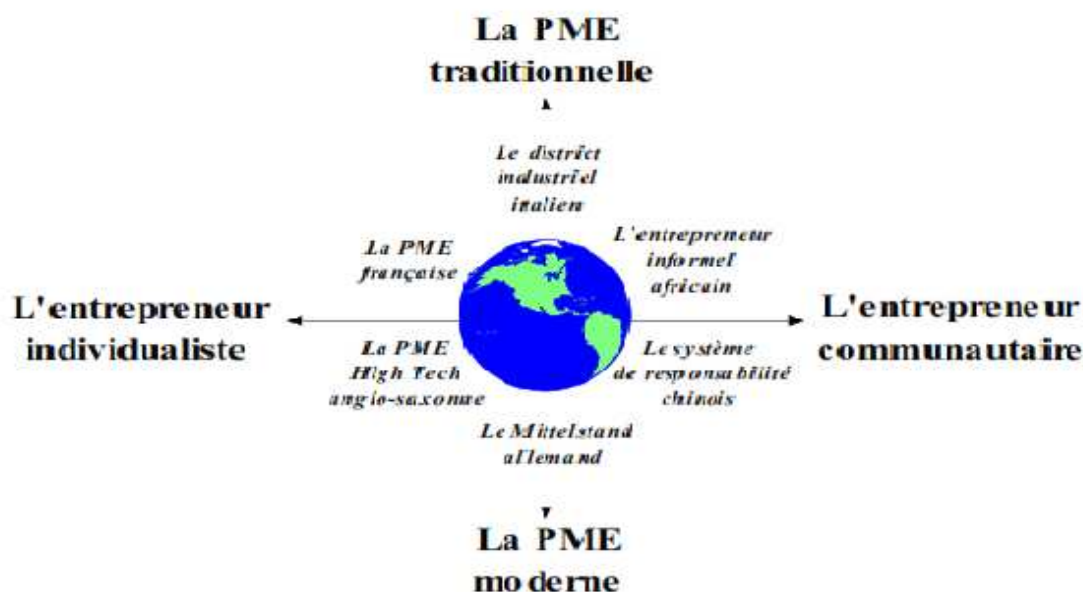
Même si les PME représentent la majeure partie des entreprises dans tous les pays et suscitent le même intérêt, leur perception et leur développement sont différents à travers le monde et « leurs caractéristiques reflètent les dimensions économiques mais aussi sociales et culturelles d'un pays² ». En effet, les PME des pays industrialisés n'ont rien en commun avec les PME des pays en développement, et celles des économies libéralisées sont différentes de celles des économies planifiées.

Olivier Torrès distingue deux types de PME et d'entrepreneur (voir figure I.01). Selon l'auteur, il existe d'une part, des PME traditionnelles et artisanales reflétant une entreprise archaïque qui utilise des technologies à faible niveau à l'image des PME italiennes, françaises ou portugaises ou des PME recourant à l'informel à l'image des entrepreneurs africains. D'autre part, des PME modernes considérées comme pilier de l'économie et qui utilisent des technologies de pointe à l'image des « Mittelstand » allemandes et des « Higt Tech » anglo-saxonne.

¹ Wtterwulghe. R, « la PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998, P.14.

² Levratto. N, « La PME objet frontière : analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché », communiqué au colloque « Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours » Université de Sorbonne, Paris, 2006, P.3.

Figure I.01 : Perception de la PME dans le monde



Source : Torres.O, « Les PME », éd FLAMARION, PARIS, 1999, p12.

Devant cette extrême diversité, il est clair que la PME n'a pas la même perception ni la même signification dans les différents pays d'où la difficulté, voire l'impossibilité de donner une définition universelle à cette catégorie d'entreprise. L'OCDE souligne que les « multitudes des caractéristiques et de stratégies politiques attachées aux PME et de conditions économiques dans lesquelles elles évoluent rend improbable la formulation d'une définition qui soit généralement utilisée et admise des PME³ »

1.1.1.3. Les raisons d'une définition

Les PME représentent plus de 95% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des économies. Ce taux atteint parfois les 99% dans certains pays industrialisés et elles sont les principales créatrices d'emploi et de valeur ajoutée. Les décisions économiques prises par les pouvoirs publics se reposent essentiellement sur les PME ce qui rend leur définition et dénombrement une nécessité afin de permettre aux institutions concernées de savoir qui en bénéficiera par les politiques d'aide destinées à promouvoir ce type d'entreprises.

³ OCDE "Small and Medium Enterprise Outlook, DSTI/IND/PME (2002)6/PART2", cite In Levratto.N, Op.cit. P.4

1.1.2. Les approches de définition de la PME

A l'heure actuelle, aucune définition de PME ne fait l'unanimité. Néanmoins les chercheurs ont distingué des approches de définitions. Ainsi, R. Wittewlghe a distingué deux approches de définition de la PME « d'une part, les définitions utilisant les critères qualitatifs également dénommés (critères théorique, sociologiques ou analytiques) et d'autre part, celles utilisant des critères quantitatifs, appelés aussi (descriptifs)⁴ ». Pierre André Julien, quant à lui, dans un ouvrage collectif de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (GREPME), a regroupé les critères les plus pertinents des deux approches (quantitative et qualitative) dans un continua pour en distinguer une approche composite.

1.1.2.1. L'approche qualitative

Les insuffisances de l'approche quantitative ont poussé les chercheurs en gestion à pénétrer dans la boîte noire de l'entreprise pour mieux la définir. Cette approche s'appuie sur des critères descriptifs, socio-économiques et analytiques, des éléments permettant de caractériser la PME et la distinguer ainsi de la grande entreprise non pas par sa petite dimension, mais par des caractéristiques spécifiques à cette catégorie d'entreprise.

La GREPME définit la PME comme « une unité de production ou de distribution et une unité de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise. »⁵. Pour P. André Julien et Marchesnay.M, la PME est « avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou de services et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital »⁶. Ces deux définitions, comme toutes les définitions qualitatives de la PME, se basent sur les caractéristiques de celle-ci pour la

⁴ Wtterwulghe.R, Op.cit, P.14.

⁵ Confédération générale des petites et moyennes entreprises (GREPME), définition permanente, services documentation, 1983, P.1. Cité par Robert. Wtterwulghe. Op.cit. p .15.

⁶ Julien.P.A, Marchesnay.M, « la petite entreprise : principes économiques et gestion », éd Vuibert, Paris, 1988, P56.

définir, mais comme pour l'approche quantitative, il n'existe pas de définition uniforme de la PME et les critères utilisés sont multiples. Cependant, toutes les définitions de cette approche convergent autour d'un point commun qui est « le rôle du propriétaire-dirigeant de la PME ». En effet, Julien et Marchesnay soulignent que « le chef d'entreprise est omniprésent dans l'approche qualitative. Son rôle est considéré comme déterminant dans la PME⁷ ».

Aux Etats-Unis, depuis les années 50, la définition de la PME est liée à l'aspect humain de la PME et à son indépendance. En effet, pour définir la PME, la Small Business Act (SBA) retenait comme critère déterminant, le fait d'être géré de façon indépendante, d'appartenir à un entrepreneur indépendant et le fait de ne pas avoir de position dominante sur le marché⁸.

Dans les années 60, les autorités britanniques ont chargé une commission d'étudier la problématique des PME. Cette étude a donné naissance au 'rapport Bolton' qui porte le nom du président de cette commission. Celui-ci donne une définition de la PME reposant sur trois (03) critères⁹ :

- La PME est une entreprise gérée par son propriétaire d'une manière personnalisée ;
- Une part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société.

Selon ce rapport, la PME se caractérise par un organigramme différent de celui des grandes entreprises. Il met l'accent sur la personnalité du dirigeant qui participe à tous les niveaux de la gestion et ne délègue pas le pouvoir de décision.

En Europe, un rapport a été réalisé par le professeur M. Woitrin en 1966, consacré aux PME industrielles de la communauté économique européenne (CEE) en se basant et en synthétisant les rapports réalisés au niveau de différents pays européens. Ainsi ce rapport reprend les critères qualitatifs du rapport italien, qui

⁷ Julien.P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.21.

⁸ Wtterwulghe.R. Op.cit, p.16.

⁹ Idem

suggère qu'une entreprise possédant au moins deux des caractéristiques ci-après peut être considérée comme une entreprise petite ou moyenne¹⁰ :

- personnel de direction relativement peu spécialisé;
- contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires ;
- impossibilité de se procurer des capitaux en
- recourant au marché monétaire, et difficultés notables pour obtenir des crédits, même à court terme;
- pas de position de force pour négocier les achats ou les ventes;
- intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et directeurs, et dépendance plus ou moins grande à l'égard des marchés et des sources d'approvisionnement du voisinage.

L'étude affirme que la taille de la PME constitue un handicap pour celle-ci dans le sens où cette caractéristique l'empêche d'exercer un poids sur son environnement. Selon Woirtin.M, la petite taille de la PME « crée des handicaps sur le marché, que ce soit face aux clients, aux fournisseurs ou aux syndicats. Son pouvoir hors marché, c'est-à-dire son pouvoir d'influer sur son environnement est faible par rapport à celui des grandes entreprises¹¹ ».

P. André Julien s'est référé à des études antérieures de plusieurs chercheurs tels que : Deeks (1978), Gélienier et Gaultier (1974), Stanworth et Curran (1976), Churchill et Lewis (1984) et d'autres chercheurs pour présenter, dans l'ouvrage de la GREPME (1994), quatre (04) typologies qualitatives de définition de la PME, à savoir :

- Une typologie qui s'appuie sur le type d'origine ou de propriété de l'entreprise ;
- Une typologie qui introduit les stratégies ou les objectifs de la direction ;
- Une typologie qui se base sur l'évolution ou le stade du développement de la firme ;

¹⁰ Staley.E : Small Industry Development – rapport italien, cité dans Woirtin.M, enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE, études séries concurrentes, BRYXELLES, CEE, 1966, N°4, P.14.

¹¹ Woirtin.M, enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE, études séries concurrentes, BRUXELLES, CEE, 1966, N°4, p.16.

- Une typologie qui touche au secteur ou au type de marché dans laquelle évolue l'entreprise.

Enfin, de nombreux chercheurs ont tenté de donner une définition qualitative à la PME. Ces chercheurs s'appuient sur la spécificité de celle-ci et sur des critères qui, malheureusement, ne peuvent être appliqués pour l'ensemble des PME. Ces définitions « ne sont pas toutes satisfaisantes car, à force de se vouloir exhaustives, elles usent des critères qui sont loin d'être rencontrés dans toutes les PME et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des petites entreprises. Elles sacrifient la richesse de la diversité de la réalité PME à un souci d'universalité¹² ».

1.1.2.2. L'approche quantitative

Pour des besoins statistiques ou de politiques industrielles et économiques, les organismes gouvernementaux et des chercheurs ont tenté d'approcher quantitativement les PME afin de permettre de les dénombrer et de les définir de telle sorte à faciliter la mise en œuvre de politique de promotion des entreprises.

Cette approche s'appuie sur des critères facilement mesurables et apparents mais sans cerner la réalité économique de la PME, comme le souligne la GREPME « les typologies quantitatives relèvent de l'approche économique traditionnelle qui se refuse de pénétrer dans la boîte noire de l'entreprise et qui ne touche ainsi qu'aux éléments les plus apparents¹³ ». Mais l'approche quantitative est la plus utilisée en raison de sa facilité et la disponibilité de ses critères. Elle sert à élaborer et appliquer les programmes gouvernementaux en faveur des PME, comme elle sert les chercheurs à construire leurs échantillons qui seront étudiés par la suite.

Le nombre d'employés est le critère qui était à la base de nombreuses études empiriques concernant les PME, il est aussi le critère le plus apparent quand on évoque la PME et donc le plus utilisé dans l'approche quantitative. Le seuil varie selon les pays et les secteurs d'activité, ainsi dans la plupart des pays, une PME est avant tout une entreprise employant moins de 250 employés à l'exception du Japon où le seuil est fixé à 300 employés pour certains secteurs d'activité et moins pour d'autres secteurs. Aux Etats-Unis, l'effectif est fixé à 500 employés.

¹² Wtterwulge.R. Op.cit. p.19.

¹³ GREPME « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaires, QUEBEC, 1997, p.27.

Le nombre de salariés est souvent combiné avec d'autres critères quantitatifs suivant les pays. En Europe, ce critère est combiné avec le chiffre d'affaire et/ou le total du bilan à côté de l'indépendance financière de l'entreprise. Au Japon, le capital ou le montant total de l'investissement sont utilisés concurremment avec l'effectif pour définir les PME¹⁴ avec des variations des seuils selon les secteurs d'activité. Aux Etats-Unis, le nombre d'employés varie selon les secteurs d'activité comme c'est le cas du Canada.

Malgré la facilité de l'approche quantitative et la disponibilité de ses critères, elle est souvent décrite par une approche trop simpliste et incomplète. Olivier Ferrier souligne que « les critères quantitatifs offrent à priori l'avantage d'être bien identifiés et de pouvoir servir de référence pour les travaux empiriques. A posteriori, on découvre plusieurs problèmes¹⁵ ».

L'une des insuffisances de l'approche quantitative est le fait d'ignorer les différences sectorielles et considérer de la même façon les activités à travail intensif avec celles à capital intensif, ce qui est contestable car « on peut considérer qu'un atelier d'usinage de 50 employés est, dans son secteur, une entreprise moyenne, alors qu'une PME de 100 employés dans le secteur des vêtements est de petite taille¹⁶ ». Même si ce problème est résolu au Japon, au Canada et aux Etats-Unis, il n'en est pas de même dans la plupart des définitions officielles de la PME. Au niveau du chiffre d'affaires, l'approche quantitative présente aussi un problème puisque les ventes varient selon les saisons et les conjonctures et selon les branches en croissance ou à large marché par rapport à celles à marché étroit. De plus, une petite entreprise qui adopte une bonne politique commerciale peut réaliser un chiffre d'affaires plus élevé que celui d'une entreprise moyenne, voire grande entreprise en difficulté.

¹⁴ OCDE, « promouvoir l'entrepreneuriat et les pme innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME) , Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004, p.11.

¹⁵ Ferrier.O, Piatecki.C, « Les très petites entreprises », éd DE BOECK, Paris, 2002, p.25.

¹⁶ GREPME, Op.cit, P.27.

La GRPME soulève un autre problème : « mais quand est-il de la taille des firmes aux actifs passablement dépréciés à côté de firmes aux actifs neufs ?¹⁷ ». En effet, les entreprises qui ont des actifs usés peuvent être sous-estimées et par conséquent, placées dans la catégorie PME alors qu'elles ne le sont pas.

Néanmoins, ce critère pose un sérieux problème : comment peut-on déterminer ou fixer la frontière entre petite et grande entreprise ? De plus, une entreprise peut être petite de taille sans autant répondre aux critères d'une PME et vice-versa.

1.1.2.3. L'approche globale ou multicritères

L'idée de l'approche globale, multicritères ou composite est d'utiliser les critères les plus pertinents des deux approches précédentes afin de combler leurs lacunes. Cette approche a été proposée par André Julien dans l'ouvrage de la GREPME (1994) où l'auteur place les critères (dimension brute, le secteur d'activité, le contrôle de l'organisation, l'indépendance de l'entreprise, le type de marché sur lequel évolue, la stratégie adoptée et la technologie utilisée) sur des « continua » allant du minimum au maximum. L'ensemble de ces « continua » forme un « continuum ». Voir figure I.02.

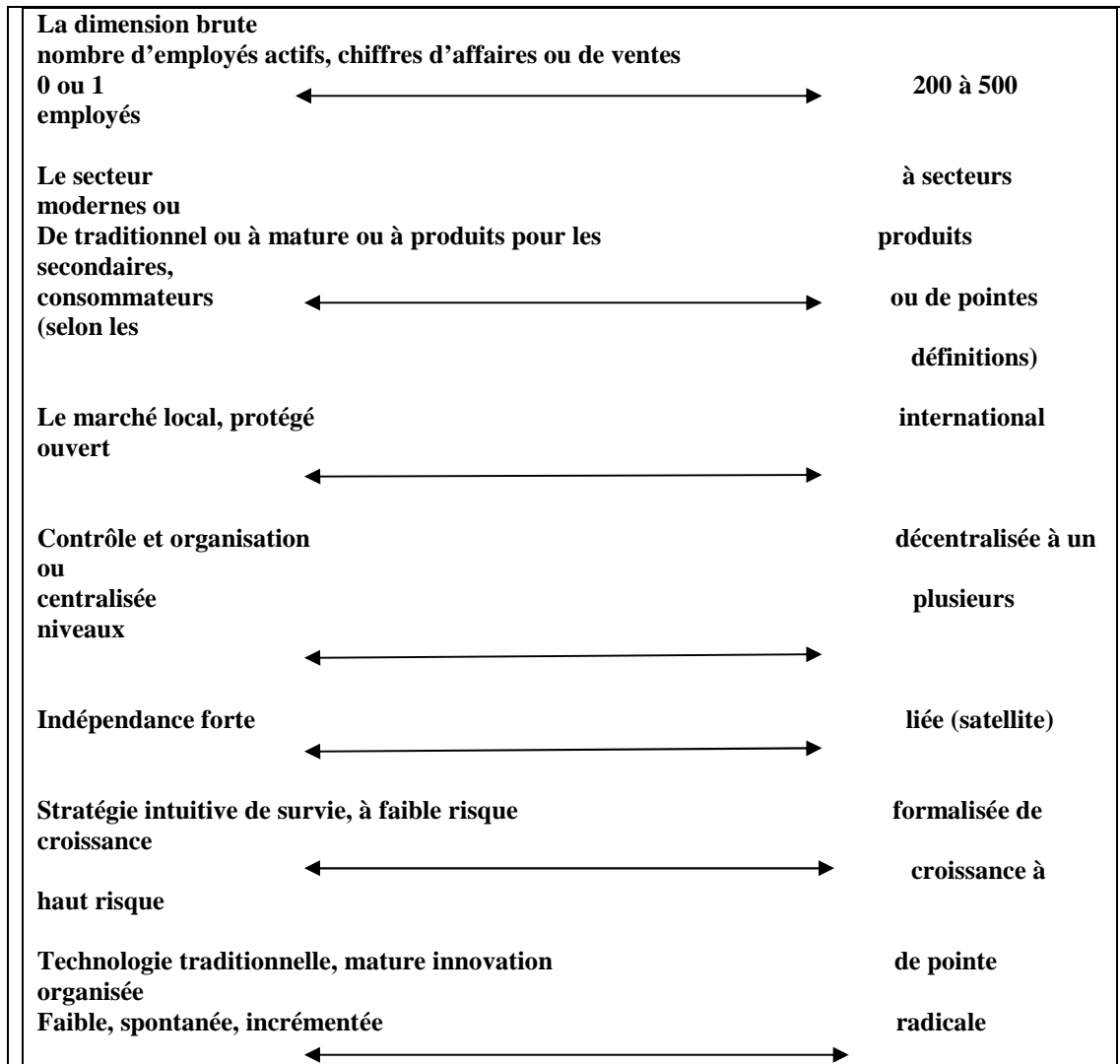
En résumé, l'explication de l'approche par continuum est la suivante :

- a) **La dimension brute** : comprend le chiffre d'affaires, le nombre d'employés et le total du bilan. L'entreprise se place de gauche à droite du continua représentant ce critère en fonction de la dimension de celle-ci ;
- b) **Le secteur d'activité** : il va de traditionnel ou à produit pour les consommateurs à gauche (où sont positionnées les très petites entreprises) à secteurs ou à produits secondaires (pour les grandes entreprises) ;
- c) **Le type de marché** : les entreprises sont placées de gauche à droite selon leurs degrés d'internationalisation ;
- d) **Le contrôle et l'organisation** : selon le niveau de centralisation et décentralisation de la gestion ;
- e) **La stratégie suivie** : elle est intuitive, de survie et à faible risque à gauche (beaucoup plus tactique que stratégique). Par contre, elle est formalisée et à haut risque à droite ;

¹⁷ GREPME, Op.cit, P.27.

f) **La technologie utilisée** : elle est traditionnelle avec une faible innovation à gauche, par ailleurs, de pointe et organisée à droite.

Figure I.02 : L'approche multicritère de définition de la PME



Source : GREPME, « PME : bilan et perspectives », Op.cit, p.35.

Cette approche regroupe les critères les plus pertinents pour définir une PME, mais elle est très simpliste. Ainsi, une entreprise peut se trouver à gauche du continua représentant la dimension car elle est de petite taille mais sans pour autant utiliser une technologie traditionnelle, ce qui la placera à droite de ce continua. En effet « s'il y a des « continua », ceux-ci ne sont pas nécessairement (linéaire). On peut voir apparaitre des (sauts) à mesure que l'on passe d'une taille à une autre¹⁸ ».

¹⁸ GREPME, op.cit, p.34.

1.1.3. Les définitions les plus connues

Comme nous l'avons cité en haut, les définitions de la PME sont multiples et différentes d'un pays à un autre. Nous avons choisi les définitions officielles les plus connues et aussi les plus intéressantes, à savoir : celle de l'union européenne, du Japon, des Etats-Unis, du Canada et de la Chine.

1.1.3.1. La définition européenne de la PME

En raison des divergences des politiques économiques des pays de l'union européenne et des définitions données à la PME, la commission européenne a adopté en 1996 la recommandation 96/280/CE portant sur la définition commune à cette catégorie d'entreprise pour faciliter la mise en œuvre des programmes d'aide aux PME européennes et de promouvoir l'entrepreneuriat. La commission européenne a pris en compte des critères quantitatifs (effectifs, chiffre d'affaires et/ou total du bilan) et l'indépendance financière de l'entreprise. La CE a distingué trois (03) catégories de PME ; la micro-entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise. Les seuils de cette définition (voir tableau I.01) ont été modifiés le 6 mai 2003 par la recommandation 2003/261/CE. Cette nouvelle définition est entrée en vigueur¹⁹ le 1^{er} janvier 2005.

Tableau I.01 : Définition de la PME par la CE

Catégories	Effectifs (nombre de salariés)	Chiffre d'affaires annuel en euro	Total du bilan annuel en euro	Autonomie
Micro-entreprise	De 0 à 9	< 2 millions	<2 millions	25% du capital ou du droit de vote d'une autre entreprise
Petite entreprise	De 1.à 49	< 10 millions	<10 millions	
Moyenne entreprise	De 50 à 249	< 50 millions	<43 millions	

Source : annexe 1, Art 2 et alinéa 4 de l'art 3 de la recommandation européenne 2003/261/CE.

¹⁹ Art 3 de la recommandation 2003/261/CE concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne N° C(2003) 1422 du 20/05/2003.

1.1.3.2. La définition de la PME aux Etats-Unis

La définition officielle de la PME donnée par la Small business administration (SBA) aux Etats-Unis est la plus difficile mais la plus complète. La SBA a utilisé trois critères qualitatifs pour définir la PME et a fixé les seuils pour les critères quantitatifs dans une table standard regroupant des secteurs, des sous-secteurs et toutes les activités économiques.

Selon la SBA, une entreprise doit répondre à ces trois critères²⁰ pour être considérée comme PME :

- ✓ Une entreprise à but lucratif ;
- ✓ Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- ✓ Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité.

Les seuils des critères quantitatifs sont fixés pour chaque activité dans la « Table of Small Business Size Standards » que nous avons résumé dans le tableau I.02 ci-après, en prenant en compte que les principaux²¹ secteurs.

Tableau I.02 : Les seuils des critères quantitatifs de la SBA

Les secteurs d'activité	Chiffre d'affaires	Effectifs	Autres critères
Agriculture, foresterie et pêche	De 0,75 à 17 millions de dollars US selon les sous-secteurs		
Mines, carrières et extraction du pétrole et gaz	De 7 à 12,5 millions pour certaines activités	Inferieur à 500 employés	Moins de 4 millions de mégawatts/ heure
Construction	De 7 à 33,5 millions		
Manufacture		De 500 à 1500 selon les sous-secteurs	
Commerce de gros		Inferieur à 100	
Commerce de détail	De 7 à 35,5 millions	Moins de 50 et moins de 200 pour certaines activités	
Transports	De 7 à 35,5 millions	De 500 à 1500 pour certaines activités	

²⁰ Site officiel de la Small Business Administration, SBA's definition of a Small Business, <http://www.sba.gov/content/what-sbas-definition-small-business-concern>. Consulté le 11/07/13.

²¹ Pour plus de détail, voir: « Table Of Small Business Size Standards » [http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213\(2\).pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213(2).pdf).

Hôtellerie et restauration	De 7 à 35,5 millions		
Finance et assurance	Moins de 7 millions		Moins de 175 millions d'actif pour certaines activités

Source : conception personnelle en se référant à la table SBA : disponible sur le lien suivant : [http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213\(2\).pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_updated%20070213(2).pdf).

1.1.3.3. Définitions de la PME au Japon

La définition de la PME au Japon s'appuie sur l'effectif et capital/investissement, ces deux critères sont différents selon les secteurs d'activité comme le montre le tableau I.03 ci-dessous.

Tableau I.03 : Définition de la PME au Japon

Secteurs d'activité	Nombre d'employés	Capital
Fabrication, construction et transport	Moins de 300 personnes	Moins de 300 millions de Yens
commerce de gros	Moins de 100 personnes	Moins de 100 millions de Yens
Industrie des services	Moins de 100 personnes	Moins de 50 millions de Yens
Commerce de détail	Moins de 50 personnes	Moins de 50 millions de Yens

Source : OCEDE, Turquie, 1994, p.11

1.1.3.4. La définition de la PME en Chine

La définition chinoise de la PME, donnée par le règlement administratif provisoire après le vote d'un texte législatif de l'assemblée nationale²² en 2002, est très complexe. Celle-ci regroupe les PME en sept (07) secteurs d'activités combinant trois critères (effectifs, chiffre d'affaires et total de l'actif). Chaque secteur combine deux ou trois critères avec des seuils différents d'un secteur à un autre (voir tableau I.04). La Chine est le seul pays où des entreprises de 3000 employés (secteurs construction et transports) sont considérées comme des PME.

²² Pairault.T, Wang.W, « A propos du financement des PME chinoises » paru in Techniques financières et développement, n°79, p.1.

Tableau I.04 : critères de définition des PME en Chine

Secteurs	Critères	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Industrie	Nombre d'employés	<300	300-2000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
	Actif en millions de Yuan	<40	40-400
Construction	Nombre d'employés	<600	600-3000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
	Actif en millions de Yuan	<40	40-400
Commerce de Gros	Nombre d'employés	<100	100-200
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
Commerce de Détail	Nombre d'employés	<100	100-500
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<10	10-150
Transports	Nombre d'employés	<500	500-3000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
Poste et Transmission	Nombre d'employés	<400	400-1000
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-300
Logement et Hôtellerie	Nombre d'employés	<400	400-800
	Chiffre d'affaire en millions de Yuan	<30	30-150

Source : Pairault.T, Wang.W, « A propos du financement des PME chinoises » paru in Techniques financières et développement, n°79, p.2.

1.2. L'intérêt porté aux PME et les raisons de leur développement

L'intérêt porté aux PME, comme nous l'avons mentionné dans l'introduction, a pour origine la supériorité numérique de ces entreprises. Depuis les années 70, le nombre des PME ne cesse d'augmenter et cela pour des raisons diverses que nous allons énumérer ci-dessous.

1.2.1. Raisons du développement des PME

La petite entreprise a longtemps occupé une place importante dans la vie économique. Mais depuis la révolution industrielle et jusqu'aux années 70, cette importance s'est dégringolée, notamment durant la période post.-fordiste ; une période

durant laquelle une dynamique s'est créée, privilégiant la grande taille des entreprises surtout dans les pays industrialisés. En effet, les trente glorieuses étaient caractérisées par la recherche de la grande dimension, le gain de productivité et les économies d'échelles ; « de la production à la chaîne des véhicules automobiles aux super pétroliers géants en passant par les grands circuits de distribution... »²³. Les économistes, dirigeants et propriétaires de l'époque ont favorisé la grande dimension ce qui a causé le déclin de la petite entreprise.

Durant les années 70 et pour des raisons que nous citerons ci-après, la vision portée sur la grande entreprise a changé et un regain d'intérêt en faveur des petites entreprises est apparu dans la plupart des pays. Les spécialistes parlent de renaissance de la petite entreprise sous sa forme actuelle « PME ».

1.2.1.1. Des raisons liées à la mutation de l'économie

Les années 70 sont caractérisées par la fin de la croissance des golden sixties et des crises pétrolières et économiques qui ont causé la faillite de nombreuses entreprises et, par conséquent, une crise de travail. Ceci a favorisé la création de petites entreprises.

Cette période est caractérisée aussi par un changement des habitudes des consommateurs, qui de plus en plus expriment des besoins plus personnalisés et donc une segmentation des marchés. Les grandes entreprises se trouvaient impuissantes de satisfaire ces besoins et incapables de s'adapter aux changements. La création de petites entreprises, dans ce contexte, s'est avérée plus que nécessaire car seule « une économie basée sur des milliers de petites entreprises serait beaucoup plus apte à s'adapter à la (personnalisation) croissante des marchés et à l'accélération du changement »²⁴

A cela, nous pouvons ajouter l'évolution technologique qui a marqué cette période ; une évolution qui n'arrangeait pas les grandes entreprises du fait qu'elles n'étaient pas en mesure de suivre le rythme.

²³ Wtterwulghe.R. Op.cit, p.96.

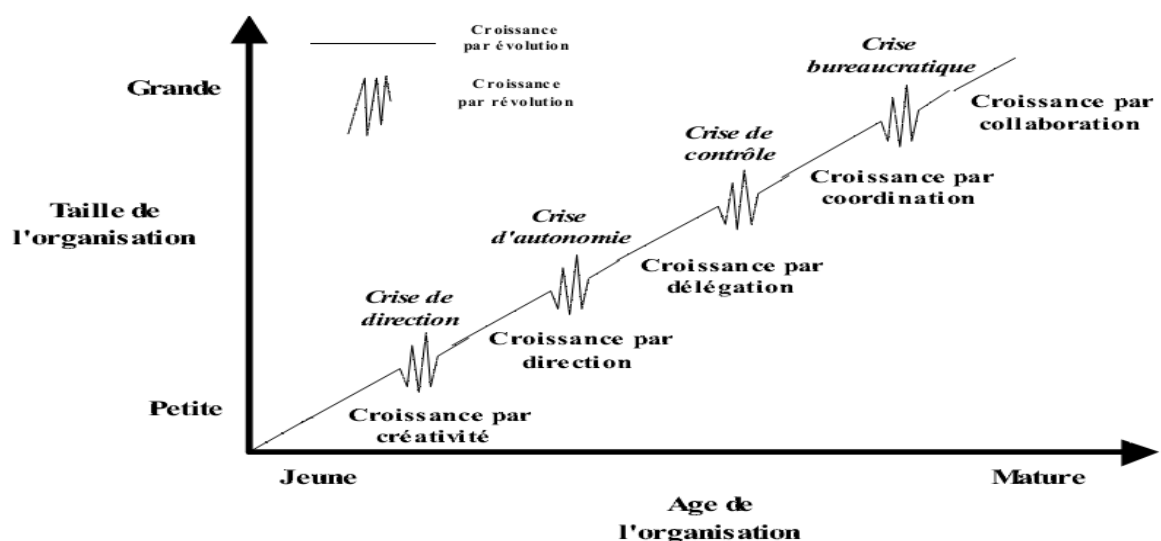
²⁴ GERPME. Op.cit. p.52.

1.2.1.2. Excès de gigantisme et critique des économies d'échelles

Lorsque la taille de l'entreprise s'accroît, sa production augmente ce qui diminue ses coûts moyens et elle obtient, ce que Penrose appelle « les économies d'échelles ». Ces dernières sont techniques lorsque c'est le coût moyen qui baisse. En répartissant les frais fixes et les frais généraux l'entreprise obtiendra des économies d'échelles de gestion (économies d'échelles managériales). La grande taille de l'entreprise ramène aussi les économies de champs car plus la taille grandit, plus l'entreprise diversifie sa production et elle aura un champ d'activité plus élargi. L'entreprise bénéficie aussi des économies d'expérience avec la répartition des tâches et l'effet d'apprentissage.

Ces rendements d'échelles ne peuvent être obtenus continuellement en agrandissant la taille de l'entreprise et de la production, bien au contraire, à un certain niveau, ces effets peuvent devenir des effets inverses. En effet, « l'évolution des effets d'échelles suit trois phases : croissante, constante et décroissante, selon le niveau de production. Ainsi, au-delà d'un certain seuil, on ne parle plus d'économies d'échelles mais de déséconomies d'échelles (ou de décroissance des économies d'échelles)²⁵. De plus, la grande dimension implique une structure plus complexe et donc la prise de décision est plus lente (bureaucratie). La figure suivante montre les limites des effets d'échelles à différents niveaux.

Figure I.03 : Excès de gigantisme et critique des économies d'échelles



Source : Torrès.Olivier, « les PME », éd Flammarion, paris, 1999, p.20.

²⁵ Ferrier.O, Piatecki.C, Op.Cit, p.43.

Ainsi la recherche de la grande dimension a atteint des limites à la fin des années 70 et au début des années 80. Les grandes entreprises « avaient absorbé trop de complexité pour qu'elles fussent à même les gérer »²⁶, elles ont connu de graves crises et se sont retrouvées « dans l'obligation de se restructurer, de réduire parfois la taille de leurs activités, de se replier, puis de se réengager dans des activités nouvelles, voire de se cantonner dans les activités d'origines²⁷ ». Cette situation a favorisé la création de petites entreprises surtout dans les secteurs d'activité abandonnés par les grandes entreprises.

1.2.1.3. Les raisons liées aux atouts des PME

Parmi les raisons qui ont influencé la renaissance et le progrès des PME, sont les atouts dont jouissent ces entreprises. En effet, grâce à leur souplesse et leur flexibilité, les PME ont su s'adapter au changement et à la mutation de l'économie et ont pu faire face aux crises économiques des années 70 alors que les grandes entreprises étaient en déclin. Contrairement aux grandes entreprises avec des structures organisationnelles très complexes et une capacité de réaction très lente, les PME ont une grande souplesse de fonctionnement ce qui leur donne la possibilité de se reconvertir rapidement dans d'autres activités et d'autres marchés plus porteurs ainsi de s'adapter à toute variation de la demande.

Pierre-André Julien, en s'appuyant sur les travaux de Mills et Schuman, explique que « les PME compensent justement le manque de certaines économies d'échelles par une plus grande flexibilité, en particulier dans une période de changement rapide »²⁸. Ainsi, le changement rapide de l'économie qui a causé le déclin de la grande entreprise, était un climat favorable aux PME et à leur multiplication, particulièrement dans les secteurs des services et celui de la technologie.

²⁶ Julien.P.A, Marchesnay.M, Op.cit, P.26.

²⁷ Idem

²⁸ Les petites et moyennes entreprises : technologie et compétitivité. OCDE 1993 P23. Cité in Duchenant. Bertrand, « enquête sur les PME françaises : identités, contextes chiffres », éd Maxima, paris, 1995, P.172.

1.2.1.4. Des raisons particulières

D'autres auteurs tels que (D. Audrestch et Avans 1990) et (Lighton 1989) ont ajouté des raisons particulières favorisant la renaissance des PME. La première est liée à « l'arrivée massive des jeunes provenant du boom des naissances des années 1950²⁹ », ces jeunes ont atteint l'âge de travail au milieu des années 70 et ont créé leurs propres entreprises faute de se retrouver au chômage. La deuxième raison est liée aux besoins d'horaire flexible (temps partiel, temps saisonnier ou à mi-temps.etc), les PME répondaient mieux à ces besoins, en particulier celles du secteur des services.

Une autre raison est liée à l'impact de la décentralisation dans certains pays et la concentration des PME dans des zones géographiques restreintes comme c'est le cas au Japon (districts industriels). En effet, « les PME manufacturières japonaises ont tendance à s'agglomérer dans des zones géographiques restreintes, formant ainsi des concentrations de plusieurs centaines, voire plusieurs milliers d'entreprises »³⁰. Ces concentrations créent des liens entre les entreprises, favorisent la sous-traitance et facilitent l'émergence de nouvelles PME.

1.2.2. L'intérêt porté aux PME

La renaissance des PME et la place importante qu'elles prenaient ainsi que leur rôle grandissant ont suscité un grand intérêt en leur faveur. Les chercheurs en économie, les responsables politiques, les universités et les organismes spécialisés ont multiplié leurs efforts à l'égard de ce type d'entreprise en multipliant les programmes d'aide, les recherches, les rapports.etc

1.2.2.1. La multiplication des organismes et des rapports

Les pays industrialisés sont les premiers à s'intéresser aux PME et à les soutenir à travers des politiques de promotion. Plusieurs de ces pays ont créé des agences et ont chargé des commissions d'étudier et de comprendre ce type d'entreprises à travers des rapports.

²⁹ GREPME, op.cit, P.53.

³⁰ Colovic. Ana, « les réseaux de PME dans les districts industriels au Japon » éd l'Harmattan, France 2011, p.26.

D'abord le MITI³¹ japonais (ministry of international trade and industry) créa des organismes et agences permettant aux PME d'accéder plus facilement à l'information. Parmi ces organismes de soutien aux PME « les trois principaux maîtres d'œuvre ayant un rôle à jouer au niveau de l'information sont le Japon Small Business Corporation (JSBC), le Japon External Trade Organization (JETRO) et les Small and Medium Enterprise Regional Information Centers (SMERIC) »³². Ces organismes ont pour objectif d'informer et de soutenir les PME dans leur démarche de modernisation de leur infrastructure technologique et informationnelle.

Les Etats-Unis, avec la création de la Small Business Act (SBA) et du bureau d'administration des PME en 1958 « décidaient d'orienter vers les PME, une part importante des achats gouvernementaux et publics, soit directement, soit par l'intermédiaire de la sous-traitance des grandes firmes bénéficiaires de ces achats »³³.

Dans la plupart des pays industrialisés, des commissions et organismes ont été créés pour le même objectif. En France, la loi de janvier 1959 et le rapport Mignot 1979 se sont penchés sur les PME et ont proposé des mesures pour remédier à leurs handicaps. Le conseil d'orientation économique Québécois a lancé le programme gouvernemental « bâtir le Québec » en soutenant les PME et la grande Bretagne chargea la commission Bolton en 1966 d'étudier ce type d'entreprises. L'OCDE à la même époque, s'est aussi intéressé aux PME en publiant une étude sur les problèmes et politiques relatifs aux PME.

1.2.2.2. Les PME et la recherche scientifique

L'intérêt suscité par les PME dans les années 70 s'est manifesté chez les chercheurs en gestion et en économie. L'entreprise de petite taille devient un objet de recherche et « la recherche en PME prend un nouvel essor, lorsque plusieurs auteurs ne la considèrent plus comme un modèle réduit de la grande entreprise mais comme une entreprise à laquelle on peut associer des particularités : la PME est spécifique

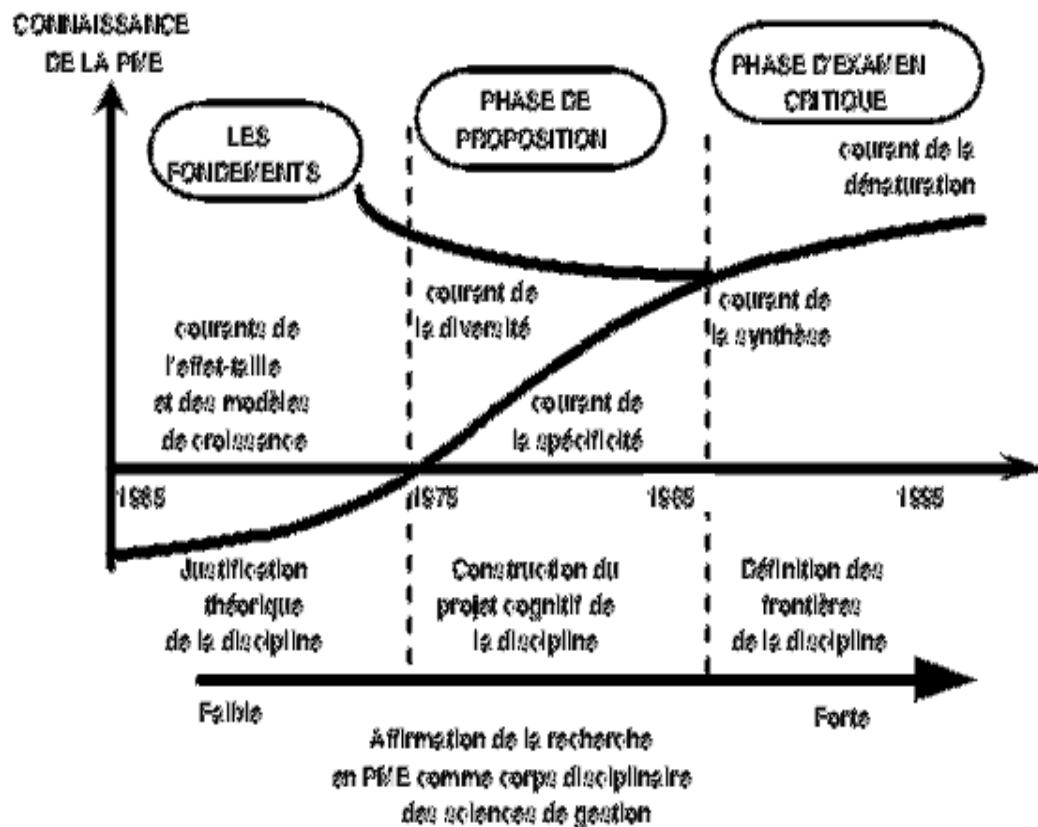
³¹ Le MITI est remplacé actuellement par le METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) est le ministère de l'Économie, du commerce extérieur et de l'industrie du Japon.

³² Bergeron.Pierette, « veille stratégique et pme: comparaison des politiques gouvernementales de soutien », éd presse de l'université du Québec, canada, 2000, p.204.

³³ Julien.P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.52.

(Gervais, 1978 ; Dandridge, 1979; Marchesnay, 1982 ;Hertz, 1982...) ³⁴ ». Les courants de recherche en PME sont multiples. Olivier Torrès, dans son article « *Pour une approche contestable de la spécificité de la PME* », retrace leur évolution historique comme le montre la figure I.04 ci-après.

Figure I.04 : L'évolution historique de la recherche en PME



Source : Torres.Olivier, « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME», Revue Internationale PME (RIPME), Vol 10, n°2, p.19.

Plusieurs livres ont été publiés et de nombreux articles apparus dans les revues de plus en plus spécialisées en PME telles que « Small Business Economic Trends, Journal of Small », « Business Management », « Journal of Business Venturing » aux Etats-Unis, « International Small Business Journal », « Small Enterprise Développement » au Royaume-Unis, « Revue internationale PME » au Canada, « Revue de l'entrepreneuriat » en France. On compte plus de 40 revues spécialisées en PME jusqu'en 1999 dont 36 d'entre elles sont en anglais.

³⁴ Regards sur les PME n° 14, Observatoire des PME, OSEO ». France, 2007. P.20

Les universités se sont intéressées aux PME en organisant des séminaires, des colloques et des conférences et en ouvrant des programmes spécifiques sur les PME. Aux Etats-Unis, plus de 26 universités offrent des programmes spécifiques aux PME, même chose au Canada où un groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur développement est constitué à l'université des Trois-Rivières. En France, « les universités de Montpellier, Amiens, Rennes, Nantes, Paris D'auvergne et l'école des hautes études des sciences sociales offrent des enseignements sur les PME et l'entrepreneuriat³⁵ ».

1.3. L'importance économique et sociale des PME

Les PME jouent un rôle important aussi bien dans les économies développées que celles en développement. Leur part dans l'emploi total dépasse largement la moitié dans tous les pays. Cependant, en comparant la contribution des PME à la création des richesses dans différents pays, nous pouvons nettement remarquer le poids de l'informel dans les pays à faible revenu.

1.3.1. Les PME et l'emploi

Les PME, par leur nombre très important, sont un vivier de l'emploi dans tous les pays et occupent en moyenne deux tiers de l'emploi total (voir tableau I.05). Au Japon, les PME emploient environ 30 millions de personnes soit 68% de la population active. Ce taux est de 67% dans l'union européenne mais il varie d'un pays à un autre, il est de 54% au Royaume-Uni et en Slovaquie et nettement supérieur à la moyenne en Italie, au Portugal et au Chypre où il atteint, respectivement, 81,3%, 82% et 84,3%.

Les micro-entreprises occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi, soit la moitié des emplois de l'ensemble des PME en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays.

³⁵ Julien P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.53.

Tableau I.05 : Part des PME dans l'emploi

Pays et zones économiques	Année	Emploi Total (en million)	Emploi des PME (en million)				Part des PME en (%)
			Micro	Petite	Moyenne	Total	
Etats-Unis	2009	114,5	44,53	10,8	0,79	56,3	49,17
Japon	2008	43,67	29,96			29,96	68,60
UE (à 27)	2008	135,8	39,3	27,9	23,4	90,60	66,70
Canada	2013	14,83	5,76		2,24	7,99	53,90
Corée du sud	2010	13,40	11,80			11,80	88,05

Source : conception personnelle à partir de différentes sources : US Census Bureau (2009), Christine Altuzarra (2012), CHIRO Takahara (2008), Eurostat (2008), statistiques canada (2013)

La part des PME dans l'emploi total, qui est de 70% en moyenne, est inférieure à leur contribution dans la création d'emploi. Une étude réalisée par la commission européenne montre qu'entre 2002 et 2010, les PME ont assuré 85% de la création nette d'emploi en Europe³⁶.

1.3.2. PME et création de richesses

Les PME contribuent à la création des richesses aussi bien dans les économies développées que celles en développement. Cette contribution est beaucoup plus importante dans les pays développés et elle est moindre dans les pays en développement, où le secteur informel prédomine. Le tableau I.06 ci-après donne un aperçu de la contribution des PME à la création de richesses dans quelques pays.

Tableau I.06 : PME et création des richesses dans quelques pays

Pays et régions	Année	Part des PME en pourcentage (%)	
		Valeur ajoutée	PIB
France	2013	43	49
Chine	2012	75	60
Canada	2011	54	32
Sénégal	2011	30	20
Maroc	2013	21	38

Source : conception personnelle à partir de différentes sources : centre de documentation de l'économie française, statistiques canada (2011), OMC, Union des Entreprises pour l'Emergence du Sénégal –UDEES, Oxford Business Group.

³⁶ Site officiel de l'Union Européenne : lien suivant : http://ec.europa.eu/entreprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5708&lang=fr

Les données du tableau montrent clairement que la contribution des PME dans la création des richesses est nettement plus importante dans les économies à revenu élevé. En France, les PME créent 43% de valeur ajoutée et génèrent 49% du PIB, ces taux sont plus élevés en Chine en raison de la compétitivité des PME chinoises notamment ces dernières années. Dans les pays à faible revenu, le secteur informel domine et par conséquent, la contribution des PME dans le secteur formel est moindre et leur contribution dans la création des richesses est difficilement mesurable.

Section 2 : les caractéristiques des PME et des entrepreneurs

Malgré l'hétérogénéité du monde de la PME et la diversité de ce groupe d'entreprises, des caractéristiques organisationnelles et financières leurs sont communes et les distinguent des grandes entreprises. Le profil du propriétaire-dirigeant de la PME est aussi dissemblable de celui du gérant d'une grande entreprise qui, celui-ci, ne s'intéresse qu'au profit de l'entreprise qu'il gère.

Dans cette section, nous présenterons les principales caractéristiques des PME ainsi que celles de leurs propriétaires-dirigeants, qui jouent un rôle important dans la gestion de ce type d'entreprise.

2.1. Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME

Un ensemble d'éléments caractérisent les petites et moyennes entreprises et les distinguent des grandes firmes. Sur le plan organisationnel, les PME sont caractérisées par la simplicité de leur structure et l'informalité de leur système d'information. La centralisation de leur gestion et l'absence de stratégie caractérisent leur gestion.

2.1.1. Les caractéristiques organisationnelles des PME

L'organisation de la PME est beaucoup moins complexe que celle de la grande entreprise. En effet, contrairement aux grandes firmes caractérisées par des structures organisationnelles complexes à plusieurs niveaux et un système d'information formel et bien élaboré, les PME possèdent une structure organisationnelle simple avec un ou deux niveaux hiérarchiques et un système d'information simplifié et informel.

2.1.1.1. La structure organisationnelle des PME

Parallèlement à leur taille réduite, la structure des PME est très simple, elle est caractérisée par un sommet hiérarchique réduit qui se limite à deux niveaux et une centralisation du pouvoir autour d'une seule personne. Cependant, nous pouvons distinguer plusieurs formes de structure adoptée par ces entreprises. Mahé de Boislandelle dans ce livre " Gestion des Ressources humaines dans les PME" distingue cinq (05) formes de structure organisationnelle des PME³⁷ :

- ❖ **la structure simple** : elle est caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte et l'absence du soutien logistique;
- ❖ **la structure mécaniste** caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un faible soutien logistique et une formalisation progressive du centre opérationnel
- ❖ **la structure d'expertise** fonction de l'organisation et du mode de production du service demandé. Par rapport à la précédente forme, ces entreprises ont un soutien logistique conséquent et un centre opérationnel très important;
- ❖ **la structure par chantier** se distingue des autres par un renforcement de la ligne hiérarchique, d'un centre opérationnel mis en place en fonction des chantiers, d'un soutien logistique centralisé et d'un sommet stratégique technico-commercial
- ❖ **la structure par projet** qui suit les projets mis en place au niveau de l'entreprise.

2.1.1.2. Le système d'information peu formalisé des PME

La dimension relationnelle des petites et moyennes entreprises rend leur système d'information souple, direct et informel contrairement aux grandes entreprises qui adoptent des systèmes d'information structurés et beaucoup plus complexe. Au sein de la PME, la circulation de l'information « repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, où on préfère la communication orale à la communication écrite³⁸ ».

³⁷ Mahé de Boislandelle.H, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, paris, 1988, p89 - 106

³⁸ Torres.O, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007, p.27.

2.1.1.3. Faible degré de spécialisation

La division du travail et la spécialisation des tâches aux seins des PME sont très faibles, particulièrement aux seins des petites et des très petites entreprises. Cette faible spécialisation, selon Marchsnay, est « constatée tant en niveau fonctionnel où l'on observe le plus souvent une difficulté à différencier les tâches, différenciation qui ne va s'affirmer qu'avec l'accroissement de la taille »³⁹

Au plan décisionnel, le degré de spécialisation est aussi très faible puisque le chef d'entreprise est « à la fois compositeur, chef d'orchestre et, parfois, exécutant »⁴⁰

2.1.2. Les caractéristiques de la gestion des PME

Contrairement aux grandes firmes qui possèdent des directions pour chaque fonction (commerciale, comptabilité, marketing.etc.) et plusieurs services au sein de chaque direction, dans les petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les TPE, le propriétaire-dirigeant gère l'ensemble de ces fonctions. En effet, la gestion de ce type d'entreprises est centralisée autour du propriétaire-dirigeant qui prend les décisions individuellement et élabore des plans stratégiques en se fiant à son intuition.

2.1.2.1. Une gestion centralisée

Le mode de gestion des PME, selon Olivier Torrès, est « fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-propriétaire⁴¹ ». Le niveau de centralisation de la gestion de la PME est fonction de sa dimension et de sa structure organisationnelle. Dans les très petites entreprises, la centralisation atteint son niveau maximum puisque toutes les décisions sont prises par une seule personne. Les propriétaires-dirigeants des PME ont un grand pouvoir, selon le même auteur, « le pouvoir hiérarchique des patrons de PME est fort et même plus fort que dans certaines

³⁹ Marchsnay.M, « les stratégies de spécialisation » cité in Torrès.O, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000, p.6.

⁴⁰ Torrès.Olivier, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME », op.cit, p.6.

⁴¹ Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.4.

grandes entreprises où les contres pouvoirs exercés par les syndicats ou le conseil d'administration tempèrent les ambitions du dirigeant-salarié »⁴².

La centralisation de la gestion confère aux PME l'avantage d'intégrer les buts individuels du patron et des salariés aux buts de l'entreprise, du fait qu'au sein de la PME « le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut, ainsi en apprécier leurs qualités et leurs faiblesses »⁴³. De nombreux chercheurs considèrent que la centralisation de la gestion de la PME est liée à la personnalité de son propriétaire. Selon O. Torres, cette centralisation est due à l'effet « d'egotrophie » observé chez les patrons de ces entreprises. Pour ces patrons, leur PME « est un (chez-soi), la gestion est avant tout une affaire personnelle ; le capital de leur entreprise constitue leur propre fortune et les bien de cette dernière sont leurs objets personnels »⁴⁴

2.1.2.2. Une stratégie intuitive et à court terme

La stratégie de la PME est souvent intuitive, implicite et à court terme, elle est informelle et élaborée dans la tête du patron, contrairement aux stratégies élaborées par les grandes entreprises qui utilisent des techniques de gestion prévisionnelles, l'analyse stratégique et financière. Dans les PME « le processus de décision fonctionne le plus souvent selon le schéma intuition-décision-action »⁴⁵.

Le patron de la PME élabore, à lui seul, des stratégies objectives et exécutables mais implicites et informelles ; tout cela reste dans sa tête et ne fait que rarement l'objet de communication.

Les outils les plus connus pour l'analyse stratégique et utilisés par les grandes entreprises tels que : le model des forces concurrentielles de Porter ou la matrice du BOUSTON CONSULTING GROUPE (BCG) ou celui de (forces/faiblesses, menaces/opportunités) LCAG, sont quasiment inexistantes dans les PME.

⁴² Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.25.

⁴³ Idem.

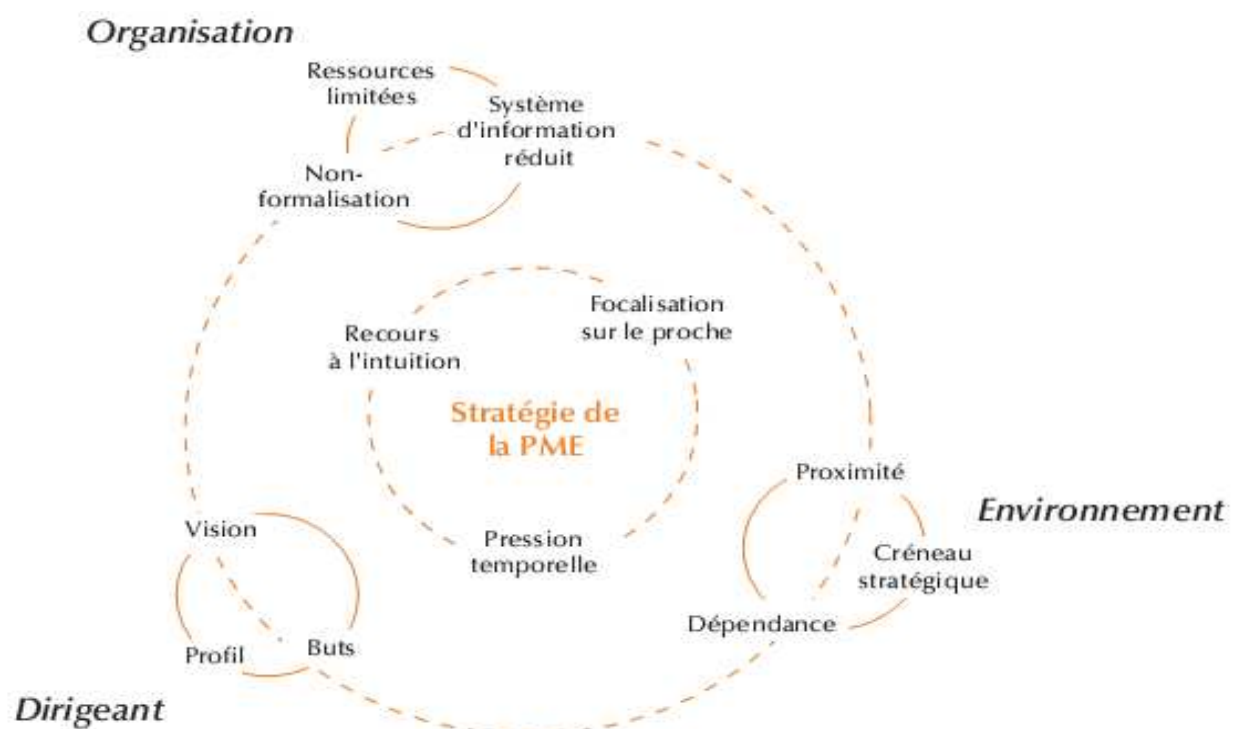
⁴⁴ Gharsalli.Mazen, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013, P.96.

⁴⁵ Torres.Olivier, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », Op.cit, P.27.

La stratégie des PME est non seulement informelle et implicite mais, aussi, limitée dans le temps et dans l'espace, elle est réactive à l'environnement. L'entrepreneur réagit en fonction du contexte et ne planifie qu'à un horizon et une étendue géographique proches. Selon Julien et Marchsnay « la décision stratégique pour les PME se caractérise par les particularités suivantes : les PME ont une stratégie qui s'avère implicite et non formalisée, l'horizon temporel est limité (deux ans), le partage de la discussion de la stratégie avec d'autres membres de l'entreprise se réalise lorsque l'entreprise grandit, la stratégie se réalise en fonction du contexte, se sera l'environnement qui conditionnera la stratégie »⁴⁶.

Gael Geguen, dans son article intitulé « PME et stratégie : quelles spécificités ? » résume les principaux éléments qui conditionnent et influencent la stratégie des PME : l'environnement, les caractéristiques organisationnelles et l'importance du propriétaire-dirigeant. La figure I.05 ci-dessous illustre ces principaux éléments.

Figure I.05 : La stratégie de la PME



Source : Geguen.Gael, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009. P 21

⁴⁶ Geguen.Gael, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009. P.17.

2.2. Spécificités financières des PME

Comme pour sa gestion et son organisation, la PME possède des caractéristiques financières différentes de celles des grandes entreprises. Les théories financières conçues pour les GE sont limitées dans le contexte de PME qui ont une structure et des besoins financiers spécifiques.

2.2.1. La structure financière des PME

La structure financière d'une entreprise désigne, d'une manière générale, la combinaison des dettes financières et bancaires et des fonds propres. Elle sert à calculer les différents ratios financiers d'une entreprise tels que la solvabilité, la capacité d'endettement, la rentabilité, la capacité d'autofinancement.etc. Ces ratios sont des informations financières indiquant la santé financière d'une entreprise, sa capacité à rembourser ses dettes et à s'acquitter de ses obligations vis-à-vis de ces créanciers, fournisseurs et actionnaires.

Dans le cas des PME, la structure financière est différente de celle des grandes entreprises et elle est déterminée par plusieurs facteurs tels que les objectifs du propriétaire-dirigeant, l'âge de l'entreprise, la taille, le secteur d'activité, la forme juridique.etc.

2.2.1.1. Les déterminants de la structure financière des PME

Plusieurs facteurs influencent la structure financière de la PME, les plus importants sont : le profil du propriétaire-dirigeant, la taille de la PME, son âge et sa rentabilité.

a) **Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque:**

Les études antérieures affirment que les propriétaires des PME n'ont pas pour objectif d'accroître leurs entreprises mais de garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial. Toutefois, si « les fonds internes, en ce compris, le patrimoine familial, ne suffisent pas ou si, plus tard, le dirigeant choisit d'accroître

ses activités, il se tourne en priorité vers l'endettement bancaire. »⁴⁷. Les entrepreneurs évitent au maximum l'ouverture du capital et n'investissent pas dans des activités à haut risque, ce qui est non sans conséquences sur la structure financière des PME.

b) la taille et l'âge de la PME :

La taille de l'entreprise influence sa structure financière comme l'explique la théorie du cycle de vie. Les activités des PME sont peu diversifiées contrairement à celles des grandes entreprises disposant d'un portefeuille d'activités varié. Ceci implique une probabilité de faillite plus élevée chez les PME ce qui réduit leur chance d'accéder au financement bancaire et plus particulièrement aux dettes à long terme.

L'âge de la PME, lui aussi, est un facteur déterminant de la structure financière de celle-ci. Sa réputation grandit avec le temps et son propriétaire noue des relations avec les fournisseurs, les clients et les banquiers ce qui lui facilite l'accès au financement. En effet, plus une entreprise est ancienne, plus ses conditions de financement sont souples et avantageuses puisque les banquiers sont réticents devant une demande de crédit d'une entreprise qui ne possède pas d'historique de crédit ni de réputation. De plus, la théorie du financement hiérarchique fournit une autre explication de l'influence de l'âge sur la structure financière des PME. Selon cette théorie, l'entreprise cumule, en avançant dans l'âge, des bénéfices lui permettant de s'autofinancer. Ses opportunités de croissance peuvent diminuer, ce qui réduira ses besoins financiers et par conséquent réduit le recours à l'endettement.

c) la rentabilité :

La rentabilité influence doublement la structure d'une entreprise, d'une part les fonds propres augmentent ce qui permet à l'entreprise de s'autofinancer et éviter le coût de la dette et la dilution du capital. D'une autre part, la rentabilité constitue une garantie pour les bayers de fonds et facilite l'accès de l'entreprise aux crédits. .

⁴⁷ Wtterwulghe.R, Op.cit, p.125.

d) la forme juridique de la PME :

La présence d'un seul propriétaire ou plusieurs influe sur la politique de distribution de dividendes et de réinvestissement dans une PME. Ceci a un effet sur la structure financière de l'entreprise dans le sens où la non distribution de dividendes renforce les fonds propres.

e) le secteur d'activité

La structure financière des PME est différente d'un secteur d'activité à un autre. Les PME industrielles demandent plus de fonds pour financer leurs investissements, par contre les activités de technologie comportent plus de risque et plus de fonds pour le financement de la recherche et de l'innovation. Selon André Julien « miser sur une technologie de pointe augmente les besoins en fonds externes »⁴⁸. A l'inverse, les PME du secteur commerce n'ont pas d'énormes besoins d'investissement et leur structure financière est caractérisée par la prédominance des dettes à court terme, plus particulièrement les dettes fournisseurs.

2.2.1.2. Les différentes structures financières des PME

Comme nous venons de l'expliquer, la structure financière des PME est déterminée par plusieurs facteurs. Il n'existe pas de structure financière type pour ce type d'entreprise. Julien et Marchesnay ont présenté l'évolution de la structure financière des PME en se basant sur les stades d'évolution de celles-ci comme le montre le tableau I.07 ci-dessous. En partant du principe que l'entreprise s'accroît suivant son cycle de vie, les deux auteurs montrent que la taille de celle-ci influence considérablement sa structure financière.

Cependant, les PME ne démarrent pas nécessairement petites et ne passent pas par les différentes catégories (TPE, PE, ME), certaines d'entre elles sont de taille moyenne dès leur démarrage.

⁴⁸ GREPME, op.cit, p.192.

Tableau I.07 : Evolution de la structure financière des PME

Stade de développement de la firme	Structure financière
<p style="text-align: center;">Stabilisation</p> <p>1. Démarrage →</p>	<p>Dette court terme : surtout les fournisseurs Dette long terme : quasi inexistante¹ Fonds propres : économies du dirigeant (80%)²</p>
<p style="text-align: center;">Stabilisation</p> <p>2. Très petites Entreprises →</p>	<p>Dette court terme : fournisseurs², emprunt bancaire¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques (3-5ans)² Fonds propres : apport initial³ et bénéfices accumulés¹</p>
<p style="text-align: center;">Stabilisation</p> <p>3. petites entreprises →</p>	<p>Dette court terme : emprunt bancaire¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques² Financement global¹ Fonds propres : apport initial³ et bénéfices accumulés¹</p>
<p style="text-align: center;">stabilisation</p> <p>4. moyennes Entreprises →</p>	<p>Dette court terme : emprunt bancaire² fournisseurs³ Dette long terme : liens spécifiques³ Financement global¹ Fonds propres : apport des actionnaires¹ bénéfices accumulés³</p>
<p>5. grandes entreprises</p>	<p>Dette court terme : emprunt bancaire² fournisseurs³ Dette long terme : liens spécifiques³ Financement global¹ Fonds propres : apport des actionnaires¹ bénéfices accumulés³</p>

1. en croissance

2. Stable

3. En diminution

Source : Julien.P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.190

Le schéma montre que la structure financière évolue avec le développement de la PME. Les fonds propres de la PME, au démarrage, sont composés essentiellement de l'apport du propriétaire-dirigeants et des dettes fournisseurs. Cet apport sera peu significatif avec l'apport des autres actionnaires et le cumule de bénéfices. La PME, dans sa phase de maturité utilisera ses relations pour accéder aux crédits bancaires et aux autres dettes des liens spécifiques. La structure financière de la PME connaîtra une évolution durant le cycle de vie de celle-ci ; les fonds propres augmentent avec la taille de l'entreprise.

La part des fonds propres dans l'ensemble de la structure financière des PME évolue selon la taille de celles-ci et de leurs pays. Dans ce sens, l'observatoire européen pour la PME, dans son sixième rapport, a étudié la part des fonds propres dans le total du bilan des PME européennes. Les résultats de cette étude sont présentés dans le tableau I.08 ci-après.

Tableau I.08: part des fonds propres dans le total du bilan selon la taille des entreprises

Taille (chiffre d'affaires en euros)	Allemagne	Autriche	Belgique	Espagne	France	Italie	Portugal
Moins de 7 millions	14%	13%	40%	42%	34%	26%	31%
Entre 7 et 40 millions	22%	27%	38%	43%	35%	25%	40%
40 millions et plus	31%	31%	39%	37%	35%	28%	51%

Source : observatoire européen des PME, sixième rapport cité in LEVRATTO.N, « PME : définition, rôle économique et politiques publiques », éd DEBOECK, Paris, 2009, P.102

Les résultats, tels que présentés dans le tableau ci-dessus, montrent que la part des fonds propres augmente avec la taille des PME à l'exception des PME espagnoles et des PME belges où les fonds propres sont plus importants dans les TPE.

2.2.2. Insuffisance des ressources internes

Face à la concurrence de plus en plus rude et la baisse de leurs chiffres d'affaires, les PME éprouvent davantage de besoin de financement. Selon l'enquête⁴⁹ de la CGPME en septembre 2013, 91% des dirigeants des PME éprouvent des difficultés financières, dont 48% ont des difficultés à financer leurs activités (trésorerie et exploitation). Ce manque de ressource est dû à 54% par la baisse des chiffres d'affaires, avance la même enquête.

Cette insuffisance des ressources internes est la principale caractéristique financière des PME, elle est observée dans la plupart des pays. Les PME canadiennes éprouvent, elles aussi, des difficultés de financement puisque 60,1% d'entre elles ont

⁴⁹ Voir : <http://business.lesechos.fr/directions-financieres/les-pme-plus-que-jamais-en-quete-de-financements-9563.php>. Consulté le 15/01/2014

demandé un financement externe selon l'enquête⁵⁰ réalisée par l'institut de la statistique du Québec en 2011.

2.2.3. Difficultés d'accéder aux crédits

Les conditions d'octroi des crédits aux PME sont de plus en plus endurcies par les banques en augmentant les demandes de garanties. Selon l'enquête de la CGPME de 2013, plus de 76 % des dirigeants de PME font état de durcissement de ces conditions par les institutions financières. De même, l'enquête⁵¹ réalisée par la banque de France affirme que 34% des demandes de crédits des PME ne sont pas acceptées.

2.2.4. Difficultés d'accéder aux marchés financiers

Même avec la création des marchés financiers alternatifs ouverts spécialement aux entreprises de petite et moyenne taille tels que : le NASDAQ aux Etats-Unis, le second et le nouveau marché en France, Alternative Investment Market (AIM) à Londres, le marché libre d'Euronext en Europe, les conditions d'accès sont au-dessus des moyens de la grande majorité des PME.

Les PME qui peuvent accéder aux marchés financiers doivent supporter des coûts énormes : les frais des commissions, les frais de conseils juridiques et financiers ainsi que les frais du banquier introducteur. En plus de ces coûts, les conséquences de l'introduction aux marchés financiers n'arrangent pas les dirigeants des PME : manque de confidentialité, obligations de résultat et de dividendes, perte de contrôle et risque de sous valorisation.

2.3. Les caractéristiques et typologies des entrepreneurs (propriétaires-dirigeants)

La caractéristique la plus déterminante dans la PME est le rôle crucial et l'omniprésence du propriétaire-dirigeant. Parler des PME implique de mentionner l'entrepreneur ou de son propriétaire-dirigeant et ses caractéristiques. Mais avant de

⁵⁰ Voir : rapport de l'enquête « Le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises au Québec en 2011 » réalisée par l'institut de la statistique du Québec sur le site : www.stat.gouv.qc.ca

⁵¹ Voir : <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/industrie-financiere/20121011trib000724269/25-des-pme-ont-des-difficultes-a-obtenir-des-financements-bancaires.html>. Consulté le 15/01/2014

présenter les caractéristiques de l'entrepreneur, la présentation des origines de celui-ci et de ses typologies s'imposent.

2.3.1. Origines et définitions de l'entrepreneur

Le mot entrepreneur désigne dans la langue française, où il trouve ses origines, « prend entre », une forme plus connue actuellement « partie prenante ». Ce concept est très ancien dans la littérature. L'encyclopédie d'Alembert et Diderot le définit en 1775 comme « celui qui se charge d'un ouvrage ; on dit un entrepreneur manufactures, un entrepreneur de bâtiments⁵² ». A cette époque, était considéré comme entrepreneur tout petit fabricant ou constructeur de bâtiment.

Le concept d'entrepreneur fut introduit en économie par Cantillon. Celui-ci est le premier auteur à s'intéresser au rôle et fonction de l'entrepreneur et il lui a présenté une conception claire. Cantillon définit l'entrepreneur comme étant « toute personne qui prend le risque de mener une affaire commerciale à son propre compte. Il se charge du troc et de la circulation des marchandises⁵³ ».

J.B Say est le deuxième économiste à s'intéresser à l'entrepreneur. Cet auteur, entrepreneur lui-même, voit le développement de l'économie par la création d'entreprises et le développement de l'entrepreneuriat. Il fera « la différence entre l'entrepreneur et le capitaliste, entre les profits de l'un et de l'autre. Il associe l'entrepreneur à l'innovation, il voit l'entrepreneur comme un agent de changement⁵⁴ ». Cantillon et Say ont été suivis par plusieurs économistes comme Alfred Marshall en grande Bretagne, Thunen en Allemagne et d'autres auteurs pour former une pensée classique de l'entrepreneuriat.

Schumpeter a rompu avec la pensée classique et donne un envol à l'entrepreneuriat en l'associant avec l'innovation. Selon Schumpeter, l'entrepreneur est le premier à prendre conscience du changement et d'introduire de nouvelles techniques de production, il estime que « le rôle de l'entrepreneur consiste à reformer ou à

⁵² Boutillier.S, Uzunidis.D, « La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise », Editions La Découverte et Syros, Paris, 1999, p.18

⁵³ Wtterwulge.R. Op.cit, p.38

⁵⁴ Filion.L.J, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance », Revue internationale PME, vol. 10, no. 2, 1997, P.5

révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique inédite⁵⁵ ». De nombreux auteurs s'intéressant au domaine de l'entrepreneuriat tels que Kirzner, Penrose, Drucker et Laibenstein ont tous associé l'entrepreneur à l'innovation.

Après 1980, le concept de l'entrepreneur s'est développé et plusieurs appellations lui ont été attribuées : entrepreneur, manager, propriétaire-dirigeant, entrepreneurship.etc. La femme a fait son entrée dans ce domaine, d'ailleurs Fillion, dans sa définition de l'entrepreneur, introduit la femme-entrepreneur. Fillion définit l'entrepreneur comme étant « une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial⁵⁶ ».

2.3.2. Typologies des propriétaires-dirigeants

Les typologies des propriétaires-dirigeants sont multiples. Chaque auteur, selon les besoins de son étude et sa perception du domaine entrepreneurial, donne une classification propre à lui. La plus connue et la plus citée dans la littérature est celle de Julien et Marchesnay. Ces deux auteurs, dans leur ouvrage sur la petite entreprise, ont classé les propriétaires-dirigeants en deux types. Le premier type d'entrepreneur appelé le PIC (Pérennité/Indépendance/Croissance) est celui qui est centré sur la pérennité de sa PME. Le deuxième, appelé CAP (Croissance/Autonomie/Pérennité) est l'entrepreneur centré sur l'autonomie de son entreprise.

Par ailleurs, il existe plusieurs autres classifications de l'entrepreneur. Fillion a retracé les typologies des auteurs les plus connus comme le montre le tableau I.09 ci-après.

⁵⁵ Schumpeter.J, « capitalisme, socialisme et démocratie », 1942, traduit par G. Fain, Paris, Payot, 1951, p.186 cité in Wtterwulghe. Robert. Op.cit, p.41

⁵⁶ Fillion.L.J, op.cit, p.19

Tableau I.09 : Typologies des propriétaires-dirigeants

Auteurs	Date	Typologies
Smith	1967	Deux types d'entrepreneurs : 1- L'artisan 2- L'entrepreneur d'affaires
Collins et Moore	1970	Deux types d'entrepreneurs : 1- L'entrepreneur administratif 2- L'entrepreneur indépendant
Laufer	1974	Quatre types d'entrepreneurs : 1- Le manager ou l'innovateur 2- L'entrepreneur orienté vers la croissance 3- L'entrepreneur orienté vers l'efficacité 4- L'entrepreneur artisan
Chicha et Julien	1979	Trois catégories de PME : 1- Traditionnelles 2- Entrepreneuriales 3- Administratives
Vesper	1980	Au moins 11 types d'entrepreneurs : 1- Travailleurs autonomes travaillant seuls 2- Bâisseurs d'équipes 3- Innovateurs indépendants 4- Multiplicateurs de modèles existants 5- Exploitants d'économies d'échelle 6- Rassembleurs de capitaux 7- Acquéreurs 8- Artistes qui achètent et vendent 9- Constructeurs de conglomerats 10- Spéculateurs 11- Manipulateurs de valeurs apparentes
Julien et Marchesnay	1987 1996	Deux types de propriétaires-dirigeants : 1- PIC (Pérennité/Indépendance/Croissance) 2- CAP (Croissance/Autonomie/Pérennité)
Filion	1988	Deux types de PME : 1-la classique La comète
Lafuente et Salas	1989	Quatre types de nouveaux entrepreneurs en Espagne, basé sur leurs aspirations : 1- Artisan 2- Orienté vers le risque

		3- Orienté vers la famille 4- Managérial
Filion	1996 1999 b et d	Deux types d'entrepreneurs : 1- opérateur 2- visionnaire
Filion	1999 ^e	Deux types de travailleurs autonomes : 1- volontaires 2- involontaires

Source : Filion.L.J, « six types de propriétaires-dirigeants de la PME », la Revue Organisations & Territoires, volume 9, n°1, hiver 2000, p.5

Filion, lui-même, donne plusieurs classifications du propriétaire-dirigeant. En 1996, il classe les propriétaires-dirigeants en deux catégories : l'opérateur et le visionnaire. En 1999, il donne une deuxième classification : le volontaire et l'involontaire, puis en 2000, il classe les entrepreneurs en six types : - le bûcheron, le papillon, le libertin, le bricoleur, le converti et le missionnaire. L'auteur a associé pour chaque type d'entrepreneur une vision et une stratégie propre à lui comme nous le verrons dans le tableau I.10 ci-dessous.

Tableau I.10: les types de propriétaire-dirigeant, de leurs stratégies et de leurs visions

Types de propriétaire-dirigeant	Raison d'être de l'entreprise	Types de stratégie	Types de vision
Bûcheron	Survie-réussite	Continue	Produit-client
Papillon	Profits	Circonstancielle	Marché-produit-profits
Libertin	Loisirs	Rationnelle	Loisirs-profits
Bricoleur	Réalisation de soi	Evolutive	Produits-marché
Converti	Sécurité	Révolutionnaire	Produits-valeurs
Missionnaire	Conquête	Progressive	Marché-organisation-international

Source : Filion.L.J, « six types de propriétaires-dirigeants de la PME », op.cit, p.9

2.3.3. Caractéristiques des propriétaires-dirigeants

Les caractéristiques des propriétaires-dirigeants ou des entrepreneurs sont des questions abordées et étudiées par plusieurs chercheurs tels que : Brockhams, Hornaday, Litzinger, McClland, Fillion, Gartner.etc. Selon McClland, la principale caractéristique du propriétaire-dirigeant « réside dans le besoin de réalisation. C'est-à-dire un besoin d'exceller et de réaliser un certain but⁵⁷ ».

Dans une étude présentée lors de la 22^{ème} conférence internationale de management stratégique, D.Grandclaude et T.Nobre ont présenté, en se référant aux travaux de quelques auteurs cités ci-dessus et ceux de nombreux autres auteurs, les différentes caractéristiques propres aux entrepreneurs. Nous avons résumé, dans le tableau I.11 ci-après, les caractéristiques les plus pertinentes.

Tableau I.11 : caractéristiques des propriétaires-dirigeants selon différents auteurs

Auteurs	Caractéristiques des entrepreneurs
Brockhaus (1980)	Propension à prendre des risques
Draheim (1972)	Crédibilité, peur de perdre son travail, expérience professionnelle, antécédents
Hirisch et O'Brien (1981)	Autodiscipline et persévérance, désir de succès, orientation action, orientation but
Hornaday et Bunker (1970)	Accomplissement, intelligence, créativité, énergie, initiative, autonomie, leadership, argent, reconnaissance, pouvoir, affiliation
McClelland (1961)	Risque, indépendance, leadership, reconnaissance, soutien, conformisme, considération

Source : conception personnelle à partir des travaux de Grandclaude.D et Nobre.T, « Caractéristiques du propriétaire-dirigeant de PME : entre l'être et le faire, où en sommes-nous ? », XXII Conférence Internationale de Management Stratégique, AIMS, 10-12 juin 2013.

⁵⁷ McClelland.D.C, « the achieving society », Princeton, 1961. Cite in Wtterwulge.Robert. Op.cit, p.46

Ainsi, plusieurs caractéristiques ont été attribuées aux propriétaires-dirigeants, les plus courantes sont : le leadership, la créativité, le besoin de réalisation, l'indépendance et la confiance en soi. J.Fillion, en se basant sur les recherches réalisées par des spécialistes du comportement, a énuméré les caractéristiques les plus courantes comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau I.12: Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement

Innovateurs	besoin de réalisation
Leaders	internalisé
Preneurs de risques modérés	confiance en soi
Indépendants	implication à long terme
Créateurs	tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Energiques	initiative
Persévérants	apprentissage
Originaux	utilisation de ressources
Optimistes	sensibilité envers les autres
Orientés vers le résultats	agressivité
Flexibles	tendance à faire confiance
Débrouillards	argent comme mesure de performance
Homaday, 1982	
Meredith, Nelson et al, 1982	
Timmons, 1978	

Source : Fillion.L.J, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance », op.cit., P.9.

Ces caractéristiques peuvent être attribuées aux entrepreneurs d'une manière générale mais il n'existe ni d'entrepreneur type, ni de profil type de celui-ci. Selon Fillion, les résultats produits par les nombreuses recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat sont variables et parfois contradictoires et, par conséquent, jusqu'à présent « on n'a pas encore établi un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur⁵⁸ ».

⁵⁸ Fillion.L.J, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance », op.cit., P.9

Conclusion

Nous avons vu dans ce chapitre que les petites et moyennes entreprises n'ont pas une définition universelle, il existe une multitude de définitions de cette catégorie d'entreprise à travers le monde. Cependant, l'intérêt que suscite les PME, depuis les années 70, est le même dans toutes les économies ; leur poids dans les économies est considérable, elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur gestion de proximité due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle. L'organisation des PME est caractérisée par une structure simple et un système d'information peu formalisé. Quant à sa gestion, elle est centrée autour du propriétaire-dirigeant qui, celui-ci, occupe toutes les fonctions de l'entreprise.

Les PME sont caractérisées aussi par la fragilité financière due à l'insuffisance des ressources de leurs propriétaires-dirigeants ; ces ressources sont souvent constituées de patrimoine personnel ou familial du propriétaire. Cette insuffisance endurecît les conditions d'accès des PME aux sources externes et particulièrement les crédits bancaires comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

Dans ce premier chapitre, nous avons vu aussi que le propriétaire-dirigeant joue un rôle crucial dans la vie de la PME. En effet, malgré l'existence de plusieurs types de propriétaires-dirigeants et de plusieurs caractéristiques qui leurs sont attribuées, les auteurs s'accordent sur le fait que ces derniers, quelque soit leur profil, sont la clé de la réussite ou de l'échec d'une PME.

CHAPITRE II

Sources et choix de financement des PME

Introduction

Pour financer leurs activités et leurs investissements, les PME, comme toutes autres entreprises, doivent avoir les fonds nécessaires. Les entreprises utilisent leurs ressources propres : financement interne ; et elles font appel à d'autres sources externes : endettement et ouverture du capital. Cependant, la disponibilité, la préférence et la facilité d'accéder à ces différentes formes de financement, sont des éléments qui différencient les PME des grandes entreprises.

Les caractéristiques propres aux PME et à leurs propriétaires-dirigeants, sont à la fois des atouts et des inconvénients au financement de ce type d'entreprises. D'une part, la simplicité organisationnelle et la centralisation de la gestion autour d'un seul individu facilitent l'utilisation des ressources internes et la prise de décisions financières, d'autre part, la petite taille des PME ne facilite pas l'accès aux ressources externes.

Néanmoins, certains modes de financement tels que le capital-investissement et le crédit-bail, sont destinés aux entreprises de petite et moyenne dimension et offrent des avantages à celles-ci en matière de financement et d'expertise.

Dans la première section de ce chapitre, nous présenterons les différentes formes de financement des petites et moyennes entreprises ; nous verrons que ses sources sont les mêmes que celles des grandes entreprises, à savoir financement par les ressources internes, le recours à l'endettement et l'ouverture du capital.

Dans la deuxième section, nous tenterons, en se référant aux études antérieures et les explications de la théorie financière, d'analyser le comportement financier des PME et des entrepreneurs-dirigeants, la prise de décisions financières dans ces entreprises, les choix financiers de celles-ci ainsi que leurs préférences financières et les conditions d'accès aux différentes sources.

Section 1 : Modes de financement des PME

Bien que les sources de financement des PME sont les mêmes que celles des grandes entreprises (des sources internes dont les entreprises disposent et des ressources externes auxquelles les entreprises font appel), la disponibilité et les conditions d'accès sont très différentes, comme nous allons le voir dans une autre section.

Dans cette section nous allons présenter les principales sources de financement des PME en les classant en trois grandes catégories : le financement interne 1.1, le recours à l'endettement 1.2 et l'ouverture du capital 1.3

1.1. Le financement interne

Le financement interne est la première forme de financement, elle consiste pour l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers. Les propriétaires-dirigeants des PME ont une préférence pour le financement interne puisqu'il leur permet de garder le contrôle de leurs entreprises et leur indépendance financière.

Il existe plusieurs types de financement interne : l'autofinancement qui est considérée comme la première source de financement des PME, le renforcement des capitaux propres et la cession des éléments d'actif.

1.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement constitue la première source de financement dont dispose l'entreprise et qu'elle dégage grâce à ses activités. C'est le moyen de financement le moins risqué mais le moins avantageux, en terme de croissance, pour une entreprise.

1.1.1.1. Notion d'autofinancement

L'autofinancement est «la richesse nouvelle générée par l'entreprise en une année, une fois que l'on a déduit la rémunération des actionnaires (dividendes)¹ ». En d'autres termes, l'autofinancement est la part qui reste de la CAF (capacité

¹ Bolusset.Carole, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007, P.50.

d'autofinancement) après la distribution des dividendes. La CAF se calcule comme suit :

CAF = Résultat net de l'exercice

- + Dotations nettes aux amortissements et provisions
- reprise sur provisions et amortissements
- neutralisation des amortissements
- + Valeur nette comptable des éléments d'actifs cédés
- produits des cessions d'éléments d'actifs
- Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice.

Dans le cas des entreprises qui ne distribuent pas leurs dividendes, comme c'est le cas de la plupart des PME, l'autofinancement est égal à la CAF.

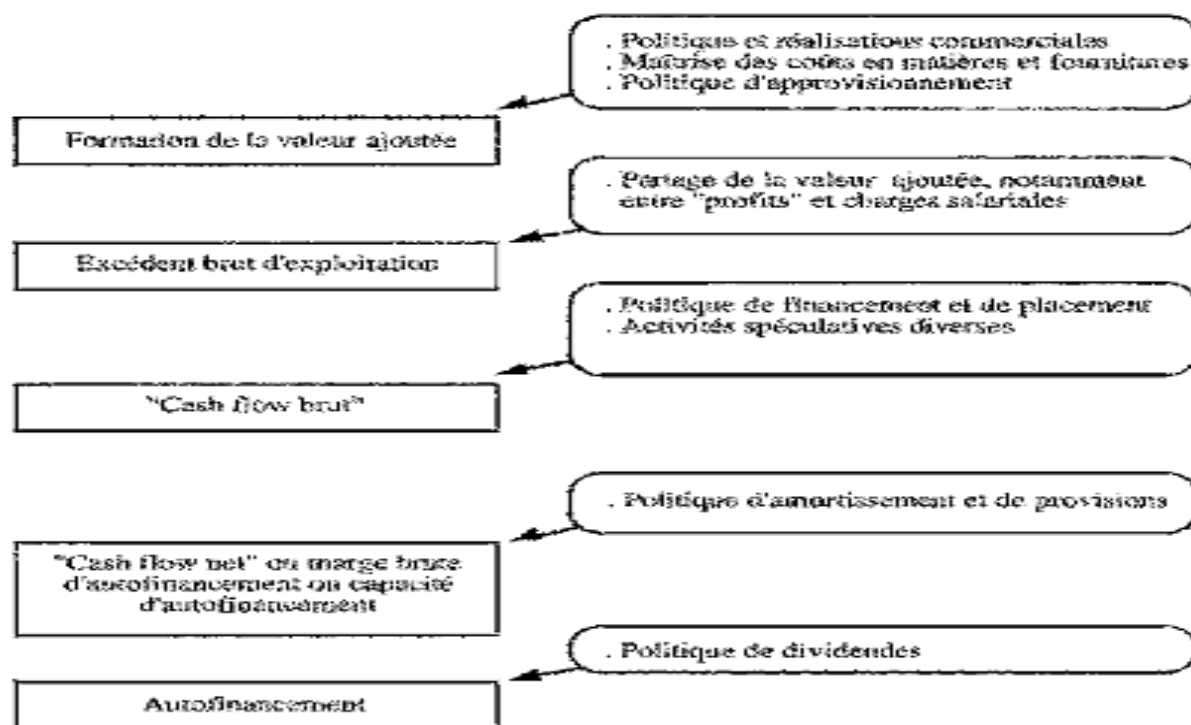
1.1.1.2. Déterminants de l'autofinancement

A partir de la définition de l'autofinancement et des éléments qui rentrent dans son calcul, nous pouvons déduire les facteurs qui déterminent la CAF et qui sont les suivants :

- ✓ **La rentabilité** : le bénéfice annuel est la base de calcul de l'autofinancement, les entreprises rentables ont une CAF plus importante ;
- ✓ **La politique de distribution des dividendes** : distribuer les dividendes minimisera l'autofinancement ou l'anéantira. Les entreprises individuelles et familiales ont un autofinancement qui est égal à leur CAF, puisqu'elles ne distribuent pas de dividendes.
- ✓ **Les amortissements** : les dotations aux amortissements permettent de libérer une partie des ressources de l'impôt et donc sont considérées comme des liquidités pour les entreprises ;
- ✓ Ajouter à ces déterminants, d'autres facteurs qui rentrent dans la formation du résultat, tels que les produits de cession, la politique des ventes.etc

L'autofinancement est déterminé par tous les éléments qui influencent le résultat de l'entreprise et la capacité financière de celle-ci. Nous pouvons résumer ses éléments dans le schéma suivant :

Figure II.1: Les déterminants de l'autofinancement



Source : Cohen.Elie, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998, p.199.

1.1.1.3. Avantages et inconvénients de l'autofinancement

L'autofinancement est une forme de financement qui procure plusieurs avantages pour l'entreprise, mais elle présente de nombreux inconvénients.

a) Les avantages de l'autofinancement

Le principal avantage de l'autofinancement pour les PME est la facilité de son utilisation. Pour R. Wtterwulghé, l'avantage de l'autofinancement réside dans « la souplesse de cet instrument de financement : la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant² ». Nous pouvons citer d'autres avantages de l'autofinancement et qui sont les suivants :

- ✓ Absence d'asymétrie d'information ;
- ✓ Les actionnaires auront l'avantage de garder le contrôle ;
- ✓ Il assure l'indépendance financière de l'entreprise et donc, il permet sa capacité d'endettement ;
- ✓ Il confère aux dirigeants le choix de l'investissement ;

² Wtterwulghé.R, Op.cit., p.127.

✓ Absence de coûts de capital et donc, il permet une meilleure rentabilité

b) Les inconvénients de l'autofinancement

L'une des principales limites de l'autofinancement est qu'il est insuffisant pour couvrir tout les besoins de financement de l'entreprise. De plus, réinvestir toutes les liquidités risque de vider la trésorerie de l'entreprise et l'empêchera de faire face à des besoins imprévus. Mais le problème majeur de l'autofinancement réside dans la politique de distribution des dividendes.

En effet, en réinvestissant ses bénéfices, l'entreprise est obligée de ne pas distribuer de dividendes ce qui risque de mécontenter ses associés et ses actionnaires. Or, pour accroître ses activités, elle doit investir. L'entreprise est confrontée à ce dilemme et elle doit faire l'arbitrage entre croissance et satisfactions des actionnaires et associés.

1.1.2. L'augmentation des fonds propres

L'augmentation des capitaux est une autre source de financement interne après l'autofinancement, elle est très utilisée par les PME et la majorité des entreprises familiales. L'entreprise peut se financer, sans recourir aux fonds externes, soit avec de nouveaux apports des actionnaires existants ou du propriétaire, soit par l'incorporation des réserves ou bien à travers les compte courant des associés.

1.1.2.1. Emission d'actions aux profits des actionnaires existants

Ce mode de financement est identique au financement de départ (lors de la création de l'entreprise), il s'agit d'émettre des actions uniquement au profit des actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire : des liquidités pour renforcer les fonds propres de l'entreprise, comme ils peuvent être en nature : actifs corporels ou incorporels.

Ce type de financement a les mêmes avantages que l'autofinancement en termes de souplesse notamment dans le cas des entreprises individuelles. Dans le cas des sociétés, la décision d'émettre de nouvelles actions doit être approuvée par le conseil d'administration en réunion extraordinaire. De plus, cette forme de

financement ne provoque pas d'asymétrie d'information ni de perte de contrôle puisque les actions sont destinées uniquement aux actionnaires existants.

1.1.2.2. L'incorporation des réserves

Les bénéfices de l'entreprise ne sont pas réinvestis ou distribués en leur totalité. Une partie de celles-ci est mise en réserves pour faire face à des situations complexes et inattendues. Ces réserves peuvent être incorporées dans le capital social de l'entreprise pour renforcer ces fonds propres quand elles ne sont pas justifiées (quand ces réserves n'ont pas de raison d'être) et quand la capacité d'autofinancement de l'entreprise est insuffisante.

La décision d'incorporation des réserves est prise par la seule volonté du propriétaire-dirigeant dans le cas des entreprises individuelles. Dans le cas des sociétés, cette décision doit être approuvée par le conseil d'administration au cours d'une assemblée extraordinaire. A cette occasion d'incorporation, l'entreprise « procède à une distribution d'actions gratuites aux associés, au prorata de leur participation au capital³ ».

L'augmentation de capital par incorporation de réserves est dite (blanche) car elle n'entraîne pas l'accroissement des moyens à la disposition d'une entreprise. Il s'agit d'un transfert comptable des postes de réserves au poste de capital, ce qui permet de libérer les réserves pour financer les besoins de l'entreprise.

1.1.2.3. Les comptes courants d'associés

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

³ Cohen.Elle, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998, p.203.

Ce type de financement est très répandu dans les SARL et société anonyme et il a l'avantage d'assurer une certaine indépendance financière tout en gardant le contrôle de l'entreprise. Néanmoins, il reste très limité dans le cas des très petites entreprises et les moyennes entreprises individuelles où ces comptes sont restreints.

1.1.3. Cession des éléments d'actifs

Le financement par cession d'éléments d'actif consiste à la liquidation de certaines immobilisations de l'entreprise pour financer une activité ou un investissement. Cette opération peut être le résultat d'un renouvellement normal des immobilisations, de la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux, comme elle peut faire l'objet de mise en œuvre d'une stratégie de recentrage qui consiste à l'abandon de quelques activités pour se concentrer sur une activité dominante.

La cession des éléments d'actifs touche les immobilisations corporelles, incorporelles et financières détenues par l'entreprise dans son actif ou dans une autre entreprise. Cette cession génère parfois des sommes considérables avec lesquelles l'entreprise peut financer son exploitation et ses investissements.

1.2. Le financement par endettement

L'insuffisance des ressources internes des PME et leurs besoins croissants de financement obligent celles-ci à chercher des fonds externes. L'endettement est la première solution de financement externe auxquelles recourent les PME.

Il existe plusieurs formes d'endettement, les plus utilisés sont : les prêts bancaires, l'emprunt obligataire et le crédit-bail.

1.2.1. Le financement bancaire des PME

De nombreuses études confirment que le financement bancaire est la première forme de financement externe à laquelle les PME font appel. En effet, la difficulté d'accéder aux autres moyens de financement et la volonté de garder le contrôle poussent les propriétaires-dirigeants des PME à privilégier le financement bancaire. Pour R. Wtterwulge, les PME « sont de par leur taille, rarement en mesure de recourir

directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue donc leur première source de financement externe⁴ ».

Les formes des crédits bancaires sont multiples, leurs durées et leurs objectifs sont différents. On distingue les crédits à court terme et les crédits à moyens et à long terme. Les premiers sont destinés à financer le cycle d'exploitation et la trésorerie de l'entreprise alors que les seconds sont destinés pour le financement des équipements et des investissements de celle-ci.

1.2.1.1. Les crédits à court terme

Les crédits à courts terme sont destinés à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise et assurer l'équilibre de sa trésorerie. Leur durée va de quelques jours jusqu'à une année. Les crédits à court terme permettent de faire face aux dépenses courantes de l'activité, de couvrir un temps de stockage ou un délai de paiement consenti aux clients.etc.

Selon leurs objectifs, les crédits à court terme peuvent être dévisés en deux catégories :

- **Les crédits de trésorerie** : facilité de caisse, découvert et crédit de compagnie
- **Les crédits de mobilisation de créances** : escompte et affacturage.

a) **La facilité de caisse** :

La facilité de caisse est un crédit à court terme à objectif général. Il est accordé aux entreprises pour faire face à « des décalages ponctuels de trésorerie à certaines périodes de l'année, notamment lors des échéances commerciales ou fiscales⁵ ». La facilité de caisse permet donc aux entreprises le règlement de leurs fournisseurs, le paiement de leurs impôts et la rémunération du personnel.

La facilité de caisse a une durée de quelques jours, elle peut être périodiquement reconduite avec l'accord préalable du banquier. Celui-ci peut mettre fin à cette facilité sans formalité.

⁴ Wtterwulge.R, Op.cit. p.129.

⁵ Site officiel de la Banque de France, voir lien suivant :

http://www.banquefrance.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/Fiche_425-BDF-Credits-de-tresorerie.pdf .

b) Le découvert bancaire :

Le découvert bancaire est un crédit consenti directement par le banquier autorisant le client à avoir un compte débiteur, c'est-à-dire à prélever des fonds au-delà de ses disponibilités. Le découvert est un outil d'ajustement de la trésorerie des entreprises, il sert à compléter l'insuffisance en fond de roulement.

La durée du découvert est un peu plus longue que celle de la facilité de caisse, elle va de quelques semaines à quelques mois et contrairement à la facilité de caisse, la banque doit respecter la durée et ne peut y mettre fin au contrat avant son terme.

Le découvert est appelé « crédit blanc », certaines entreprises peuvent l'utiliser pour couvrir leurs pertes et il est très risqué pour les banques. En effet, le découvert « est fortement risqué pour le banquier qui l'octroi dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale⁶ ». Il est fondé sur la confiance qu'a le banquier à l'égard de son client. Toutefois, vu le niveau de risque qu'il comporte, ce crédit n'est accordé pour les petites entreprises que contre des garanties (une caution du propriétaire-dirigent par exemple).

c) Crédit de campagne :

Le crédit de campagne est un crédit par caisse spécialisé, il est destiné à financer les besoins de trésoreries du cycle d'exploitation des entreprises à activité saisonnière comme les entreprises agricoles. Ce crédit porte généralement sur des gros montants et il a une durée plus de neuf (09) mois.

Les crédits de campagne peuvent être distribués sous la forme de⁷ :

- ❖ **crédit par caisse** : la banque autorise l'entreprise à devenir débitrice en compte pendant la durée de la campagne ;
- ❖ **crédit par billet** : l'entreprise escompte des billets financiers dans la limite de l'autorisation qui lui est accordée ;

⁶Rousselot.P, Verdié. J-F, « la gestion de la trésorerie », éd DUNOD, Paris, 1999, P.138.

⁷ Banque de France : voir les crédits de trésorerie sur le lien suivant :

http://www.banquefrance.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/Fiche_425-BDF-Credits-de-tresorerie.pdf

- ❖ **warrantage** : le warrantage ou escompte de warrant est une forme de crédit de campagne qui permet d'affecter des marchandises en garantie des avances accordées par la banque.

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

d) **l'escompte**

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ⁸ ».

L'escompte est un moyen de financement qui comporte peu de risque pour les deux parties (banque et entreprise), il est de plus en plus demandé par les PME car les banques l'accordent rapidement et avec peu de formalités.

e) **L'affacturage**

L'affacturage ou factoring vient du mot « factor », il a pour origines les commerçants du moyen âge auxquels sont confiés des marchandises en vue de les vendre. Au XV^{ème} siècle, la fonction des factors s'est développée, ceux-ci deviennent des dépositaires pour qui les fabricant donnent leurs marchandises pour les vendre. Cette technique s'est développée au milieu des années 80 avec la montée des entreprises américaines notamment celles du secteur technologique.

La banque de France définit l'affacturage comme étant « une opération qui consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de

⁸ Rouyer.G, Choinel.G « la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » 3^e édition, éd Revue Banque, Paris, 1996, p.29.

défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées⁹»

1.2.1.2. Les crédits à moyen et à long terme

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

a) Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme ou crédits d'équipement ont une durée allant de deux (02) à sept (07) ans, ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou l'outil de travail de certains professionnels tels que les médecins, les avocats ou les pharmaciens.

Le montant du crédit à moyen terme accordé par une banque ne dépasse pas 70% du coût de l'équipement. Le reste, appelé apport initial, est financé soit par les fonds propres de l'entreprise, soit par un autre établissement.

b) Les crédits à long terme

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

1.2.2. L'emprunt obligataire

Contrairement à la dette bancaire qui est un financement indirect, le financement par emprunt obligataire est un moyen de financement direct. L'entreprise

⁹ Banque de France : affacturage, voir le lien suivant : https://www.banquefrance.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/fiche_422-BDF-Creances-commerciales-affacturage.pdf

peut faire un appel direct à l'épargne. L'emprunt obligataire permet à l'entreprise de financer ces activités à long terme ; celle-ci peut considérer les liquidités que génère cet emprunt comme ses fonds propres, c'est pourquoi l'emprunt obligataire est appelé aussi « quasi-fonds propres ». Mais à la différence des fonds propres qui ne sont remboursés qu'avec la liquidation de l'entreprise, les quasi-fonds propres appartiennent à l'entreprise émettrice d'emprunt obligataire pour une durée déterminée.

1.2.2.1. Notions d'emprunt obligataire et de l'obligation

L'emprunt obligataire est une pratique très ancienne utilisée par les états pour alimenter leurs budgets et financer les projets d'envergure. Le premier emprunt obligataire a été réalisé au milieu du VI^{ème} siècle à Venise en Italie ; de sa part, la France a émis son premier emprunt en 1522¹⁰ pour financer sa guerre contre l'Italie.

L'emprunt obligataire s'est développé au cours de la révolution industrielle pour être utilisé au financement de l'économie, des investissements et des infrastructures de grande envergure des états, des collectivités locales et des entreprises¹¹.

L'emprunt obligataire peut être défini comme « un emprunt à long terme non subordonné représenté par des titres de créance, susceptible d'être placés dans le public et d'être négociables. Ces emprunts sont souvent d'un montant élevé et sont divisés en fractions égales appelées obligations¹² ».

L'obligation se définit comme « un titre, généralement, négociable, représentatif d'une créance, émis par une institution publique ou privée, entraînant pour l'émetteur l'obligation de payer un intérêt et de rembourser le capital selon des modalités prévues contractuellement¹³ ».

¹⁰ Pichet.E, « guide pratique des obligations », éd SEFI, Paris, 2007, P.9.

¹¹ Auparavant, seules les sociétés par actions avaient, juridiquement, le droit d'émettre des obligations. Depuis 2004, les SARL y sont autorisées dans de nombreux pays.

¹² Corhay.A, Mbangala.M, « diagnostic financier des entreprises » éd CEFAL, Belgique, 2008 , P.17.

¹³ Colmant.B et al, « les obligations : concepts financiers et comptables essentiels », éd LARCIER, France, 2004, P.5.

1.2.2.2. Fonctionnement de l'emprunt obligataire

L'emprunt obligataire est un contrat qui relie l'emprunteur (l'émetteur) et le prêteur (souscripteur) et qui est matérialisé sous forme d'obligations. Au lancement de l'emprunt, les termes ci-après doivent être déterminés

- **la valeur nominale de l'obligation** : appelé aussi « le pair », elle résulte d'une division entre le montant total de l'emprunt et le nombre de titres émis ;
- **Le prix d'émission** : le prix d'émission est celui effectivement payé par le souscripteur. Il doit en principe correspondre à la valeur nominale de l'obligation. Toutefois, afin d'attirer les souscripteurs, l'émission peut être réalisée en dessous de la valeur nominale avec une prime d'émission ;
- **la prime d'émission** : elle correspond à la différence entre le prix d'émission et la valeur nominale de l'obligation ;
- **Le taux d'intérêt nominal ou facial** : c'est le taux d'intérêt de l'emprunt fixé au moment de l'émission. Ce taux peut être fixe ou variable ;
- **Coupons** : le montant des intérêts annuels que l'emprunteur doit verser au porteur de l'obligation. Un coupon est égal à la valeur nominale de l'obligation multipliée par le taux intérêt ;
- **La durée de l'emprunt**: la durée d'un emprunt obligataire s'étale généralement de cinq (05) à trente (30) ans. Cette durée est fixée dans le contrat d'émission ;
- **La date de jouissance** : c'est la date à partir de laquelle les intérêts commencent à courir. Elle peut coïncider avec la date de règlement qui est la date où les prêteurs versent les fonds prêtés.

1.2.2.3. Les différents types d'obligations

Une entreprise qui veut recourir à un emprunt obligataire se trouve confrontée au choix de la forme de cet emprunt. En effet, il existe plusieurs types d'obligations dont certaines sont réservées uniquement à l'état tels que les bons du Trésor et les Obligations Assimilables du Trésor (OAT). Les obligations réservées aux entreprises

privées se distinguent en fonction du coupon, du type de remboursement et de l'existence ou non de la date d'échéance.

- **Les obligations à taux fixe** : Ce sont les plus communes. Ces obligations donnent droit au versement d'un intérêt fixe pendant toute la durée de l'emprunt. Le versement de l'intérêt intervient de manière régulière, généralement tous les ans, et il est fixé dès l'émission de l'emprunt ;
- **Les obligations à taux variable** : Le taux d'intérêt de ce type d'obligation est variable et il est adapté au taux du marché selon un rapport défini à l'émission de l'emprunt ;
- **Les obligations à coupon zéro** : ce type d'obligation ne génère pas d'intérêt annuel comme les obligations classiques. Le paiement des coupons se fait avec le remboursement au terme de l'emprunt ;
- **Les obligations indexées** : le coupon de ces obligations bénéficie d'une indexation sur un indice, généralement le taux d'inflation. Ces obligations protègent le détenteur contre l'inflation et lui assure un rendement réel ;
- **Les obligations convertibles** : ce type d'obligation donne le droit à son détenteur de la convertir en action au lieu d'être remboursé. Par conséquent, le taux d'intérêt et le rendement de ces obligations sont très faible ; le prêteur paie, en quelque sorte, cette possibilité de conversion ;
- **Les obligations échangeables** : ce type d'obligation confèrent à leur détenteur la possibilité de les échanger contre d'autres titres. Celui-ci peut transformer, par exemple, des obligations à taux fixe en obligations à taux variable ;
- **Les obligations perpétuelles** : ses obligations n'ont pas de date de maturité (remboursement) ou bien elle n'est pas encore fixée. Le taux d'intérêt de ces obligations est plus élevé que celui des obligations classiques.

1.2.3. Le financement par le crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à déboursier la somme correspondant au coût d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées « loyers ». En Algérie, le crédit-bail est défini comme « une opération commerciale et financière réalisée par les banques

et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé; ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire; et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux ¹⁴»

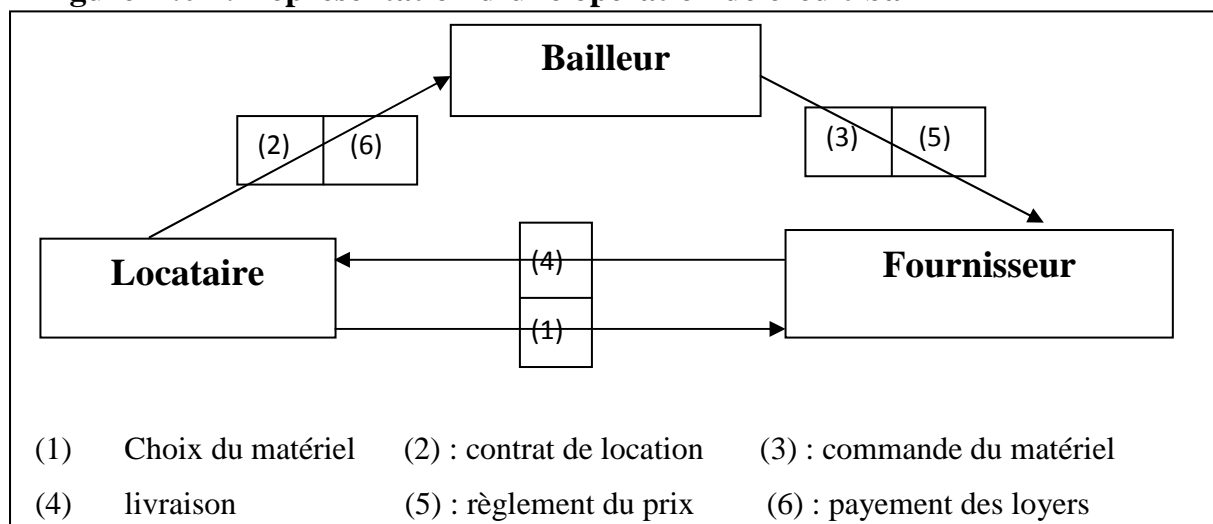
1.2.3.1. Fonctionnement du crédit-bail

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

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

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

Figure II.02 : Représentation d'une opération de crédit-bail



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

¹⁴ Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier 1996.

1.2.3.2. Typologie du crédit-bail

Il existe plusieurs formes de crédit-bail, les plus répandues sont le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.

➤ **Le crédit-bail immobilier** : concerne les opérations de crédit-bail dont le bien, objet du contrat, est un immeuble à vocation industrielle et commerciale (entrepôts, les locaux commerciaux, les bureaux.etc.). Ce crédit-bail est un financement à long terme, il a une durée allant de 15 à 25 ans ;

➤ **Le crédit-bail mobilier** : c'est un crédit à moyen terme allant de deux (02) à sept (07) ans. Ce type de crédit-bail concerne les opérations de crédit-bail dont le bien, objet du contrat, est un équipement (voiture, engin, camion, machine, outillage .etc.).

1.3. L'ouverture du capital et financement des PME

Outre le financement interne et l'endettement, l'entreprise peut faire appel à d'autres moyens de financement en ouvrant son capital ce qui permettra l'entrée d'autres actionnaires. L'ouverture du capital peut se faire soit avec l'émission d'actions, soit avec la conversion des dettes, comme elle peut se faire en faisant appel au capital investissement.

1.3.1. Le capital-investissement (private equity)

Le capital investissement consiste à prendre des participations dans le capital des entreprises en particulier des PME non cotées. Cette prise de participation permet le financement du démarrage, du développement, de la transmission ainsi que le redressement des entreprises.

Contrairement aux autres formes de financement notamment le financement bancaire, nécessitant des garanties pour s'immuniser des risques, le capital-investissement « implique un partage de risque entre entreprises et partenaires financiers¹⁵ ».

¹⁵ Bessis.J, « Capital-risque et financement des entreprises », éd Economica, Paris, 1988, P.22.

1.3.1.1. Définition et origine du concept capital investissement

Le capital-investissement s'est développé aux Etats-Unis au milieu des années 40 et il a connu un véritable essor à partir de 1950 sous le nom de venture capital. Mais c'est au milieu des années 70 que cette forme de financement s'est éclatée. L'activité du capital-investissement durant cette période était le financement de la création de nouvelles entreprises du secteur technologique (High Tech) ; ces activités, étant très risquées, sont financées par la première forme du capital-investissement : le capital-risque ou capital amorçage qui finance la création des entreprises. Ce mode de financement s'est imposé durant cette période et a connu un envol pour dépasser les frontières des Etats-Unis. En effet, « de 1979 à 1983, le volant du capital-risque a été multiplié par six pour dépasser les 2 milliards de dollars et dès lors, le monde s'est tourné vers le 'modèle américain'¹⁶ ».

Les définitions du capital-investissement sont multiples ; pour Mike Wright, professeur en économie et membre de British Private Equity and Venture Capital Association, le capital-investissement est « traditionnellement défini comme investissement, à long terme, réalisé par des investisseurs professionnels dans les fonds propres des firmes non cotées, en contrepartie d'un gain en capital aléatoire complété par un rendement en dividendes¹⁷ ». En Algérie, selon la loi N° 06-11 du 24 juin 2006 relative à cette activité, le capital-investissement « a pour objet la participation dans le capital social et toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi fonds propres dans les entreprises en création, en développement, en transmission ou en privatisation¹⁸ ».

L'activité du capital-investissement s'assimile à une forme d'intermédiation financière, les fonds sont collectés par des organismes de capital-investissement auprès des investisseurs privés (banques privés, particuliers.etc) ou bien publics

¹⁶ Tabourin.F, « le capital risque en France : principes et bilan », cahier de recherche N°8901, université Paris Dauphine, France, 2007, p.3.

¹⁷ Right.M, « le capital-investissement », revue française de gestion, 2002, cité in Irrmann.G, « le capital-investissement : développement économique ou colonialisme », cahier de recherche de l'observatoire du management alternatif, HEC, Paris, 2008, P.11.

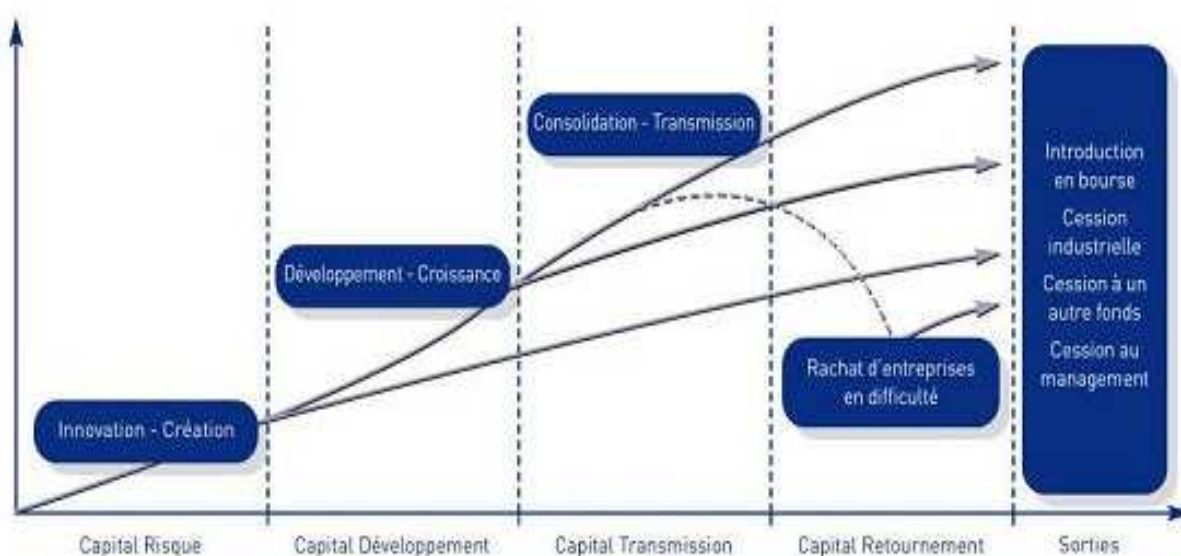
¹⁸ Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, parue au journal officiel N° 42 du 25 juin 2006.

(caisses de retraite, mutuelle, banque publiques, collectivités locales.etc) pour enfin les affecter aux entreprises ciblées.

1.3.1.2. Types de capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise

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

Figure II.03: Capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise



Source : site de l'association française de l'investissement et de croissance : <http://www.afic.asso.fr/fr/quest-ce-que-le-capital-investissement.html>

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

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

c) **Le capital-transmission (LBO)**: le capital transmission consiste à racheter la totalité ou la majorité des actions d'une entreprise financée par endettement et la transmission d'entreprise en utilisant la technique Leveraged Buy Out (LBO)¹⁹.

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

1.3.1.3. Avantages du capital-investissement

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

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

1.3.2. Augmentation du capital (nouveaux actionnaires)

Nous avons vu que l'entreprise peut augmenter son capital en incorporant ses réserves, en utilisant les comptes courants d'associés ou bien par les apports en numéraire et en nature des actionnaires existants. Cette augmentation n'influence pas le statut de l'entreprise puisqu'il s'agit d'un financement interne. Cependant, l'entreprise peut augmenter son capital en faisant appel à d'autres actionnaires. Cette augmentation peut se faire de deux manière : par une émission d'actions ou bien par conversion des dettes.

¹⁹ En français : achat à effet de levier (AEL). Une technique financière qui s'est développée dans les années 80.

1.3.2.1. Financement par émission d'actions

Contrairement à l'augmentation du capital par le biais des comptes courants d'associés, de l'incorporation des réserves et les apports nouveaux qui sont des modes de financement interne, le financement par émission d'actions au profit de nouveaux actionnaires est une forme de financement externe qui permet l'entrée d'autres actionnaires et, par conséquent, un éventuel changement du statut de l'entreprise et un transfert du pouvoir de décision.

Cette forme de financement permet à l'entreprise de financer ces investissements puisque c'est un financement à long terme (les fonds propres sont des capitaux permanents). De plus, ce type de financement présente l'avantage de la gratuité puisqu'« il ne coûte que les frais engagés lors de l'émission des nouvelles actions²⁰ » alors que la dette est assortie d'un coût d'intérêt.

L'inconvénient majeur de l'émission d'actions au profit des nouveaux actionnaires est la possibilité d'une dispersion du capital de l'entreprise entre un plus grand nombre d'actionnaires. C'est pour cette raison que les entreprises conseillent ses anciens actionnaires d'acquérir eux aussi de nouvelles actions et certaines entreprises préfèrent des "certificats d'investissement" qui sont des actions sans droit de vote.

1.3.2.2. Financement par conversion des dettes

La conversion de dette, appelée aussi restructuration de la dette, consiste à l'effacement de la dette d'une entreprise en contrepartie de céder des actions à un créancier. Ce type de financement est plus utilisé par les entreprises qui ont émis des obligations. Dans ce cas, l'obligataire (détenteur d'obligations) peut convertir ses obligations, à condition qu'elles soient convertibles, en un nombre spécifié d'actions de l'entreprise.

La conversion de dettes en actions est un moyen qui arrange les entreprises en difficulté financière et qui ne peuvent respecter leurs échéances. Celles-ci peuvent conclure un accord avec les créanciers (généralement les fournisseurs) d'effacer la dette en contrepartie d'actions. Bien entendu, les créanciers n'acceptent pas facilement

²⁰ Document de travail de l'académie de Limoge. Disponible sur le lien : <http://bts-banque.nursit.com/Les-modes-de-financement-65>.

la conversion puisqu'une entreprise en difficulté de paiement est une entreprise, généralement, non rentable et non performante. En effet, la convertirons « ne sera envisagée par le prêteur que si l'opération présente une certaine opportunité financière, stratégique, voire commerciale²¹ ».

Cette forme de financement permet à l'entreprise d'augmenter ses capitaux propres et de diminuer sa dette ; par conséquent, elle lui permet d'améliorer sa structure financière et augmente sa capacité d'endettement.

Section 2 : Logique et comportement financier des PME et des entrepreneurs

Nous avons présenté, dans la première section de ce chapitre, les différents modes de financement des petites et moyennes entreprises et nous pouvons constater qu'ils sont identiques à ceux des grandes entreprises. Cependant, les PME obéissent à une logique financière divergente de celles des GE et leur comportement financier est spécifique ; un comportement influencé par les caractéristiques de ce type d'entreprise et du propriétaire-dirigeant.

Pour mieux comprendre la logique et le comportement des PME et des entrepreneurs, nous allons, dans cette deuxième section, présenter la place de la PME dans la théorie financière, essayer d'analyser comment les décisions financières sont prises dans le contexte de la PME ainsi que les choix de financement de celle-ci.

2.1. La PME dans la théorie financière

Le peu de travaux de recherche abordant la finance des PME affirment que les théories financières ne peuvent être adaptées dans le contexte de la PME et ne peuvent expliquer le comportement financier de ce type d'entreprises. Néanmoins, les théories financières modernes, avec leurs apports, expliquent certains éléments et comportement des PME et des entrepreneurs et il existe au moins trois théories spécifiques et mieux adaptées aux petites et moyennes entreprises.

²¹ Dekel.A.V, Vandervelde.B, « la conversion de dette en capital : un remède dans le cadre des restructurations des crédits », éd LARCIER, France, 2009, P.330.

2.1.1. Limite de la théorie financière standard pour les PME

Les théories financières classiques, dites standards telles que les modèles de Sharpe, Miller, Markowitz et Modigliani, sont conçues essentiellement pour les grandes entreprises et leur application dans le contexte des PME est limitée. Selon J.S Ang , « la théorie financière classique ne peut s'appliquer aux PME du fait qu'elles évoluent dans un environnement d'imperfection des marchés financiers et qu'elles ont des comportements, en matière de financement, qui s'apparentent peu à celui des dirigeants des grandes entreprises, dont l'objectif est la maximisation de la valeur de la firme qu'ils gèrent²² »

Pour Northon, Colot et Michel, Belletante et Levratto, l'application de la théorie financière standard dans le contexte des PME présentent les limites suivantes :

- les PME possèdent, généralement, un portefeuille peu diversifié et ne peu entrer dans le cadre de la théorie financière standard ;
- l'accès des PME au financement est plus difficile que celui des grandes entreprises ;
- les hypothèses de la théorie financière classique à savoir : la perfection des marchés, l'absence d'asymétrie de l'information et l'absence des coûts de faillite et de transaction, ne cadrent pas avec la réalité des PME ;

En résumé, les auteurs affirment que la théorie financière standard n'explique pas la structure financière des PME et le comportement financiers des entrepreneurs. Selon B.Belletante et N.Levratto « quel que soit l'intérêt des démarches cherchant à expliquer le comportement financier des PME dans le cadre de la théorie financière standard, le problème majeur reste celui de l'opérationnalisation et de la vérification empirique²³ »

2.1.2. L'apport de la théorie financière moderne

La théorie financière moderne est venue compléter les lacunes de la théorie standard critiquée par de nombreux auteurs. Plusieurs éléments, négligés par la théorie standard, sont intégrés pour donner naissance à d'autres théories dites modernes.

²² ST-Pierre.Josée, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », éd presses de l'universitaire du Québec, Canada, 1999, p.91.

²³ Belletante.B, Levratto.N, « diversité économique et modes de financement des PME », éd l'Harmattan, Paris, 2001, p.181.

2.1.2.1. La théorie des compromis (Static Trade Off Theory)

L'intégration des coûts de faillite et la prise en compte de la fiscalité ont donné naissance à la théorie des compromis. Cette théorie montre que le risque de faillite est plus élevé chez les PME par rapport aux grandes entreprises mais elle ne peut préciser l'avantage fiscal de la dette des PME.

La théorie des compromis effectue un arbitrage entre les coûts de faillite et l'avantage fiscal de la dette. Bien que cette théorie soit validée sur les grandes entreprises, son application aux PME est réfutée par plusieurs auteurs. Pour J.S Ang, il est difficile de distinguer entre les ressources financières de l'entrepreneur et celles de l'entreprise, par conséquent, on ne peut déterminer l'avantage fiscal de la dette dans le contexte des PME. S.T. Pierre, quant à lui, affirme qu'il existe des éléments propres aux PME qui augmentent leur risque de faillite. Ces éléments sont : la dépendance des PME envers les clients et les fournisseurs, l'inexpérience du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque.

2.1.2.2. La théorie de l'agence et la théorie d'asymétrie de l'information

Selon Belletante et levratto, la théorie de l'agence et la théorie de l'asymétrie de l'information peuvent être appliquées dans le contexte de la PME puisqu'elles mettent en évidence la divergence d'intérêt des propriétaires-dirigeants et de leurs partenaires et supposent l'existence d'une forte asymétrie de l'information. Par ailleurs, le test effectué par Landstrom sur 207 PME Suédoises montre que « la théorie de l'agence ne semble pas pouvoir donner une explication satisfaisante de la nature des relations entre les investisseurs et le propriétaire-dirigeant et par conséquent ne permet pas d'expliquer la structure financière adoptée par les PME²⁴ »

En résumé, les théories financières modernes fournissent des explications de certains facteurs influençant la structure financière des PME mais elles sont insuffisantes pour expliquer le comportement financier de ce type d'entreprises et de leurs propriétaires-dirigeants.

²⁴ ST-Pierre.Josée, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », op.cit, p.91.

2.1.3. Les théories financières spécifiques aux PME

Au-delà des théories financières classiques et de l'apport des théories financières modernes, la théorie de l'ordre hiérarchique, la théorie du cycle de vie et la théorie managériale mettent en évidence des variables peu significatives pour les grandes entreprises mais qui ont une importance capitale dans le contexte des PME.

2.1.3.1. La théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking Order Theory)

La théorie de l'ordre hiérarchique ou Pecking Order Theory (POT), initiée par Myers en 1984 et modélisée par Myers et Majluf dans la même année, stipule que le choix des modes de financement suit un ordre où « le financement interne est privilégié au financement externe et, si ce dernier financement était nécessaire, la dette serait favorisée à l'émission de nouveaux capitaux ²⁵ ». Cette théorie semble mieux adaptée à la réalité des PME selon plusieurs auteurs. S.T Pierre, Colot et Croquet s'accordent sur le fait que la hiérarchie du financement, supposée par Myers et Majluf, semble mieux traduire la réalité des PME et des propriétaires-dirigeants du fait de la difficulté et des coûts d'accès aux marchés financiers, du désir d'autonomie et d'indépendance financière, ainsi de l'attitude du propriétaire-dirigeant face au risque.

2.1.3.2. La théorie du cycle de vie

Élaborée par Churchill et Lewis en 1983, la théorie du cycle de vie stipule que l'entreprise suit un processus de développement bien déterminé : **lancement- croissance- maturité- déclin**.

Pour José S.T Pierre, cette théorie permet d'étudier et d'expliquer clairement la structure et le comportement financier des PME. Elle permet d'expliquer les moyens financiers permettant de passer d'une étape à une autre et montre l'effet de la crédibilité et de réputation de la PME, en fur et à mesure qu'elle grandit, sur sa structure financière.

²⁵ Fadil.N, St-Pierre.J, «PME et Croissance : Comment Assurer son Développement en limitant le recours au Financement Externe ? », colloque international sous le thème « la croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le mangement ? », université de Montpellier, France, avril 2014, PP.12-27.

Cette théorie présente des lacunes et ne peut être appliquée à l'ensemble des PME puisque la durée séparant les étapes de développement d'une entreprise n'est pas déterminée et les trajectoires de croissances des PME sont multiples. En effet, la PME « aura à passer différents stades de croissance qui comportent des problèmes différents ainsi que des besoins financiers différents. Par conséquent, il ne peut y avoir une théorie unique pour expliquer la structure du capital. Au demeurant, chaque stade de développement pourrait permettre d'élaborer une théorie particulière²⁶. »

2.1.3.3. La théorie managériale

La théorie managériale est, sans doute, la mieux adaptée aux PME. Cette théorie met en évidence le rôle crucial du propriétaire-dirigeant qui est un aspect négligé par la théorie financière standard. Cet aspect, peu significatif pour les grandes entreprises, est très déterminant pour la structure financière et le comportement financier des PME.

2.2. Les PME et les décisions financières

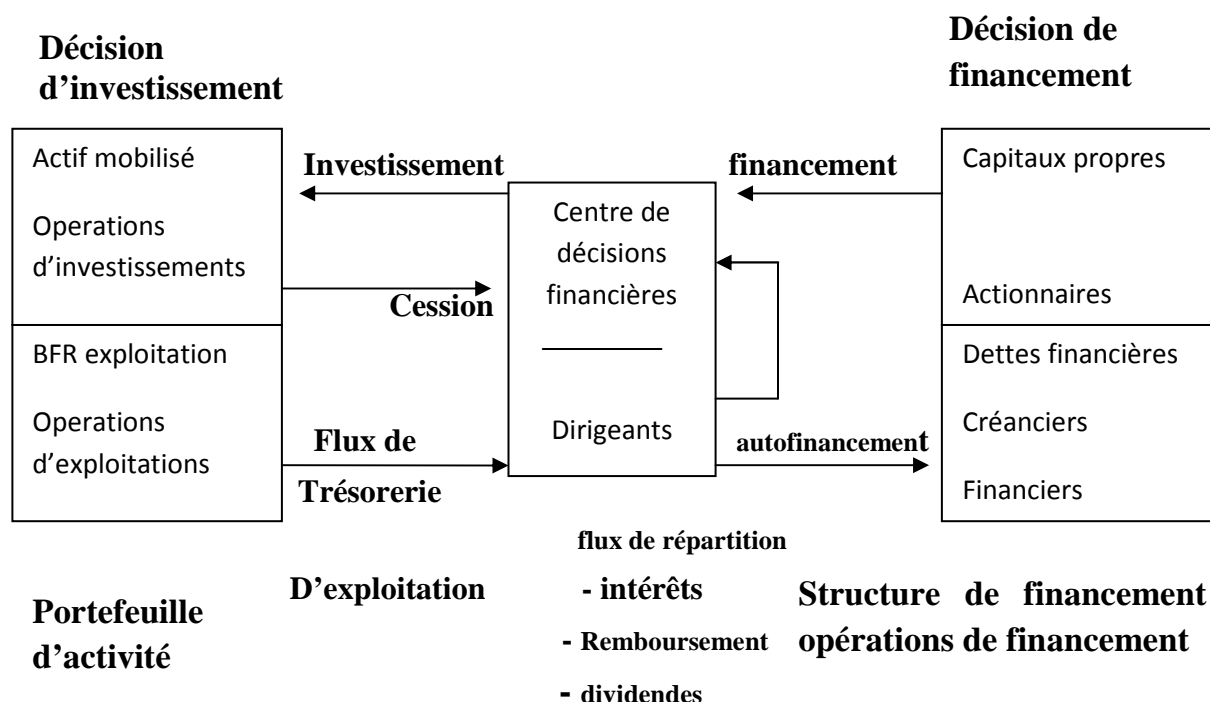
Les décisions financières sont les plus importantes décisions que prennent les entreprises. Ces décisions s'inscrivent dans un contexte d'optimisation et permettent une meilleure allocation des ressources et de création de valeur pour l'entreprise.

Les décisions financières d'une entreprise peuvent être divisées, selon l'horizon temporel, en deux catégories : des décisions à court terme, relatives à la gestion du fond de roulement, de la caisse et des dettes d'exploitation ; des décisions à long terme, relatives à l'investissement, au financement et à la distribution de dividendes. Ces dernières sont des décisions stratégiques pouvant modifier la structure financière de l'entreprise et de son orientation.

La prise de décisions financières ne se fait pas arbitrairement mais en se référant à un ensemble d'éléments et facteurs qui influencent l'activité de l'entreprise et formant ainsi son circuit financier, comme le montre la figure II.04 ci-dessous.

²⁶ ST-Pierre.J, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », op.cit, p.92.

Figure II.04 : Le circuit financier de l'entreprise



Source : Chareaux.G, « finance d'entreprise » 2^{ème} éd, éditions EMS, Paris, 2000, P.18

Le circuit financier élaboré par Chareaux montre que le portefeuille d'activité, la structure financière, les flux de trésorerie, les dividendes, les dettes, sont autant d'éléments qui influencent l'activité et la santé financière de l'entreprise. Les décisions financières telles que : la distribution de dividendes, l'investissement et le choix des sources de financement, ne peuvent être prises par les dirigeants sans prendre en considération ces facteurs.

2.2.1. La décision d'investissement dans le contexte de la PME

La décision d'investissement est un acte de lourdes conséquences car il engage l'entreprise dans le long et le moyen terme. Dans un sens large, l'investissement peut être défini comme étant « toute opération qui conduit à l'acquisition ou à la constitution d'un actif en vue de créer de la valeur²⁷ ». L'investissement comprend aussi toute opération d'augmentation de production, de l'amélioration du processus de production, de la qualité du produit ou du service ainsi que l'amélioration des conditions de travail. Il existe plusieurs types d'investissement :

²⁷ Chareaux.G, « finance d'entreprise » 2^{ème} éd, éditions EMS, Paris, 2000, P.24.

- a) **l'investissement de remplacement** : consiste au remplacement des actifs usés ou obsolètes. Ce type d'investissement est généralement imposé aux entreprises ;
- b) **investissement de capacité** : consiste à l'acquisition des actifs permettant d'augmenter la capacité de production d'une entreprise ;
- c) **l'investissement de productivité** : consiste à augmenter la productivité de l'entreprise en réduisant les coûts ; il s'agit par exemple de l'acquisition d'un logiciel ou l'amélioration des techniques de production.

La prise de décision d'investissement est un long processus d'analyse et nécessite une réflexion, les grandes entreprises utilisent différentes techniques pour leurs choix d'investissement. Dans le contexte de la PME, cette décision s'appuie généralement sur deux points essentiels : L'anticipation de l'entrepreneur et l'importance du coût de l'investissement.

Les investissements effectués par les PME sont généralement non répétitifs et concerne le plus souvent le remplacement des actifs et l'acquisition de nouvelles machines pour augmenter la production ; la prise de décision ne se fait pas régulièrement et ne met pas en péril la PME. En effet, « dans le contexte des PME, nous ne pouvons prétendre que l'entreprise œuvre dans un environnement multi projets et qu'elle a à évaluer de façon continue différentes décisions ou projets pouvant remettre en cause son existence²⁸ ».

2.2.2. Décision de distribution de dividendes

Le résultat net de l'entreprise peut être affecté de trois façons : le mettre en réserve, le réinvestir ou le distribuer aux actionnaires. Les dividendes représentent cette partie du résultat distribuée aux actionnaires. Bien évidemment l'entreprise peut distribuer une partie et réinvestir le reste ou mettre une partie en réserve et en distribuer le reste.etc ; ces différentes combinaisons sont appelées « politique de dividende ».

La décision de distribuer ou non les dividendes influence la structure financière et les choix financiers de l'entreprise, elle est aussi pertinente que la décision

²⁸ Beaudoin.R, ST- Pierre.J « les décisions d'investissement dans les PME : comment évaluer la rentabilité », éd presses universitaires du Québec, Canada, 2003, P.5

d'investissement. En effet « la politique de dividendes est l'un des sujet les plus bouleversés en la finance. Certains auteurs s'interrogent sur la politique de dividendes à suivre ou même à savoir s'il faut ou non verser de dividendes aux actionnaires²⁹ ».

Il existe plusieurs formes de distribution de dividendes : en numéraire, en nature ou bien en actions. Les entreprises peuvent utiliser les dividendes pour l'achat de leurs actions comme l'a fait l'entreprise Boeing. Cette entreprise, en 1996 « a dépensé 718 millions d'euros pour racheter ses propres actions. Les fonds utilisés lors de cette opération de rachat ont été distribués aux actionnaires³⁰ ».

Dans le contexte de la PME et particulièrement les PME individuelles, la décision de dividendes est prise par le propriétaire-dirigeant étant donné qu'il est souvent le principal actionnaire. Le dirigeant de la PME peut « choisir la forme de rémunération qui lui convient, que ce soit sous forme de salaire ou de dividendes. Les considérations fiscales peuvent l'amener à privilégier les dividendes. Alors que la présence d'un prêteur bancaire pourra avoir l'effet inverse³¹ ». Par contre, dans les PME sous forme de sociétés, la décision de distribution de dividendes ne peut se faire qu'avec l'approbation du conseil d'administration.

2.2.3. PME et décision de financement

La décision de financement consiste à « assurer une structure optimale de capital ou de financement, c'est-à-dire une proportion des fonds propres et des capitaux empruntés en vue de minimiser le coût du capital³² ». Cette décision est influencée par plusieurs facteurs tels que la capacité financière, l'accès aux financements et les objectifs de l'entrepreneur dans le cas des PME.

La décision de financement dans le contexte des PME est importante puisque ces entreprises sont caractérisées par leur fragilité financière. En effet, les décisions financières « dans les PME, étant donné leur accès limité aux différentes sources de financement, les décisions de choix de structure financière, sont encore plus importantes puisqu'elles ont un effet substantiel sur la probabilité de faillite³³ »

²⁹ Rassi.F, « gestion financière à long terme : investissements et financements », éd presses de l'université du Québec, canada, 2008, P.479.

³⁰ Aswath. Damodara, « finance d'entreprise », éd De Boeck et Larcier, Bruxelles, 2004, P.934.

³¹ S-T. Pierre.J, « gestion financière des PME : théories et pratiques », op.cit, P.12.

³² Mercier.G, Rassi.F, « analyse et gestion financière », éd presses de l'université du Québec, Canada, 1989, P.11.

³³ S-T. Pierre.J,« gestion financière des PME : théories et pratiques », op.cit, P.85

2.3. Choix de financement des PME et comportement des entrepreneurs

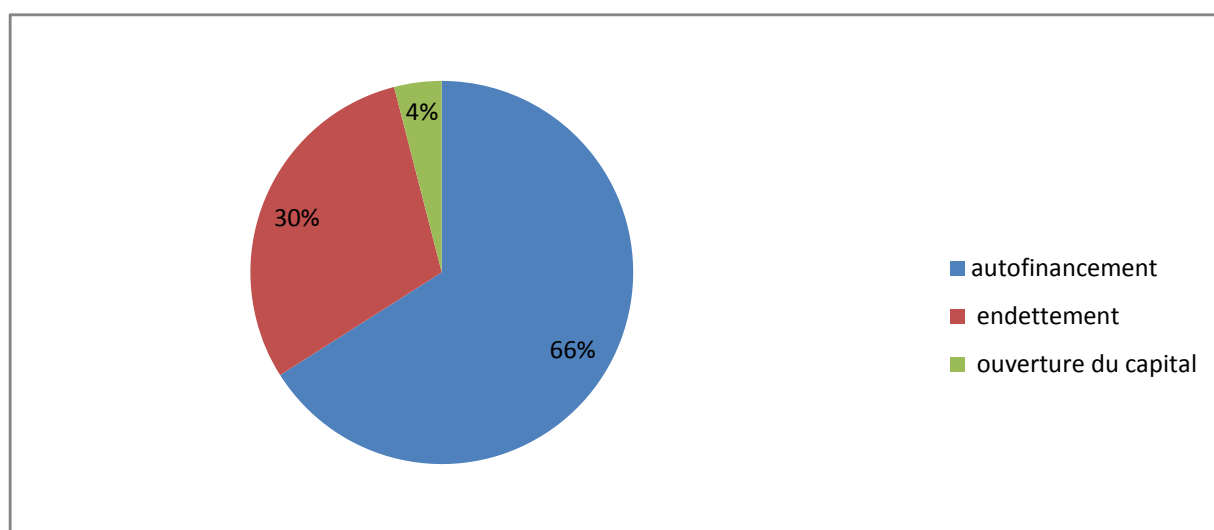
Le comportement financier des PME et des propriétaires-dirigeants ainsi que leur choix de financement sont difficiles à appréhender même si certaines études ont essayé de les expliquer, les échantillons auxquelles ils se sont référés sont peu significatifs. J. S-T Pierre, quant à lui, infirme l'existence d'un comportement type. Selon l'auteur, « parce qu'il n'existe pas de PME type, il n'existe pas de comportement financier type pour toutes les entreprises de la petite et moyenne dimension ³⁴ ».

Cependant, de nombreux facteurs tels que l'attitude du propriétaire-dirigeant face au risque, la volonté de garder le contrôle, la rentabilité de la PME, la difficulté d'accéder au financement externe sont des facteurs qui influencent le choix et le comportement financier des PME.

2.3.1. Les PME et le financement interne

De nombreuses études montrent que le financement interne en particulier l'autofinancement, est la forme de financement que les PME utilisent le plus. Le graphique II.01 ci-après, montre le recours des PME aux différents modes de financement et la place qu'elles accordent à l'autofinancement.

Graphique II.01 : L'importance de l'autofinancement dans le financement des PME



Source : Wtterwulghe.R. Op.cit. p.125

³⁴ S-T. Pierre.J, « gestion financière des PME : théories et pratiques », op.cit, P.13.

2.3.1.1. Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque

Tout comme leurs comportements, les objectifs des propriétaires-dirigeants des PME ne sont pas les mêmes. Cela est dû en grande partie à la multitude de types de dirigeants et donc la multitude des objectifs. En effet, Selon Bellatante « dans le cas des PME, nous pouvons distinguer les propriétaires-dirigeants, les propriétaires non-dirigeants (famille, actionnaires sur le marché si l'entreprise est cotée), les dirigeants non-propriétaires, les prêteurs (qui peuvent être de différents types). Leurs objectifs peuvent être différents : maximisation de valeur de la firme, rémunération immédiate ou non (dividendes), maintien du contrôle, capacité de remboursement.etc³⁵ ».

Les propriétaires-dirigeants sont souvent les créateurs de leurs propres PME, et à la différence des autres types d'entrepreneurs, leur objectif n'est pas uniquement la maximisation de la richesse mais aussi la reconnaissance sociale, l'autonomie et l'indépendance. Etant donné que la PME est souvent le prolongement de l'entrepreneur et en particulier du propriétaire-dirigeant, comme le mentionnent plusieurs auteurs, les objectifs de celui-ci deviennent les objectifs de la PME. L'objectif de ce dernier est « d'avoir les liquidités suffisantes pour la gestion quotidienne, conserver le contrôle de son entreprise et de son développement et éviter d'avoir des comptes à rendre à des agents externes³⁶ ».

2.3.1.2. Volonté de contrôle et hiérarchisation des modes de financement

La théorie de l'ordre hiérarchique, comme nous l'avons mentionné en haut, confirme l'existence d'une hiérarchie de financement dans les entreprises ; cette hiérarchie est nettement observée dans les PME familiales et individuelles. Les propriétaires de ses PME en sont souvent les fondateurs et leurs soucis c'est de garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial.

Les choix en matière de financement de ces entrepreneurs suivent un ordre hiérarchique. Pour J. S-T. Pierre, « l'entrepreneur fondateur qui tend à privilégier le

³⁵ Belletante.B, Levratto.N, op.cit, P.170.

³⁶ St-pierre.J, « La Gestion du Risque: Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement », éd presses de l'universitaire du Québec, Canada, 2004, p.19.

contrôle de son entreprise, optera pour les choix de financement qui lui permettront de conserver son indépendance : d'abord l'autofinancement, ensuite le financement interne par dette³⁷ ».

2.3.1.3. Croissance et insuffisance de l'autofinancement : une incitation à l'endettement

Le problème majeur que rencontrent les PME en croissance est l'insuffisance du financement interne. Cette insuffisance constitue un frein à leur croissance puisque les entrepreneurs, comme nous l'avons cité en haut, préfèrent garder le contrôle et évitent le recours aux fonds externes. Certaines de ces PME ont tendance à réduire leurs investissements et freinent ainsi leurs croissances et font preuve de prudence, « tant dans leurs politiques d'investissement que dans leur gestion quotidienne. Elles sont d'autant plus prudentes qu'elles savent qu'endettement et taux d'intérêt élevés les fragiliseraient en cas de retournement de conjoncture³⁸ ».

Toutefois, les propriétaires-dirigeants qui n'ont pas cette aversion au risque et ont pour objectif la croissance de leurs entreprises, vont recourir au financement externe et en particulier le financement bancaire. En effet, si « les fonds internes, en ce compris, le patrimoine familial, ne suffisent pas ou si, plus tard, le dirigeant choisit d'accroître ses activités, il se tourne en priorité vers l'endettement bancaire³⁹.

2.3.2. Les PME et l'endettement

La première source de financement externe préférée des PME est, sans doute, l'endettement comme le confirment de nombreuses études. Et parmi les différentes formes d'endettement, les entreprises de petite dimension préfèrent les crédits bancaires. L'une des raisons qui poussent les PME à privilégier l'endettement, même avec des intérêts élevés et les exigences de garanties, est le fait de garder le contrôle et le pouvoir de décision.

³⁷ St-pierre.J, « La Gestion du Risque: Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement », Op.cit, P.19.

³⁸ OSEO Observatoire des PME, « Freins à la croissance des PME à potentiel de développement », revue regard sur les PME, N° 17 de février 2009, Paris, P.43

³⁹Wtterwulghe.R. Op.cit, p.125

L'enquête⁴⁰ sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, réalisée par l'Institut de la statistique du Québec en 2011, révèle que sur les 36,5 % de PME qui ont fait appel à un financement externe, 26,5 % d'entre elles ont préféré l'emprunt bancaire et seulement 1,3 % de PME ont opté pour les marchés financiers. En Europe, l'Européen Network for SME Research (ENSR) a réalisé une enquête sur le financement des PME en 2002 et les résultats de cette enquête montrent que durant les trois dernières années (2000, 2001 et 2002), environ 60 % des PME européennes ont demandé un nouveau prêt bancaire⁴¹

2.3.2.1. Les raisons d'endettement des PME

Le niveau d'endettement des PME peut être expliqué par plusieurs facteurs. Ainsi, Ang a distingué des facteurs incitant les PME pour une forte utilisation d'endettement et d'autres, au contraire amoindrissent ce niveau d'utilisation chez les PME. Ces facteurs sont résumés dans le tableau II.01 ci-dessous.

Tableau II.01 : Raisons d'utilisation de l'endettement chez les PME

Raison pour une forte utilisation d'endettement chez les PME	Raison pour une forte utilisation d'endettement chez les PME
<ul style="list-style-type: none"> • Relations d'affaires bien établies entre l'entrepreneur et ses créanciers (notamment son banquier), qui peuvent mener à des coûts de financement plus faibles étant donné une réduction des coûts d'agence et de surveillance pour l'institution prêteuse. • Absence totale ou partielle du concept de la responsabilité limitée 	<ul style="list-style-type: none"> • Différence de taux d'imposition entre les entrepreneurs et les PME. • Désir d'éviter le financement externe et le contrôle que ces bailleurs de fonds pourraient exercer sur les décisions de l'entrepreneur. • Coût d'agence inhérente à la présence de créanciers externes.

⁴⁰ Rapport de l'enquête « Le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises au Québec en 2011 » réalisée par l'Institut de la statistique du Québec. Le rapport est disponible sur le site officiel de l'Institut : www.stat.gouv.qc.ca.

⁴¹ Observatoire des PME européennes, « l'accès au financement pour les PME », Commission européenne, 2003. Disponible sur le lien : <http://europa.eu.int/comm/enterprise>.

<p>(normalement dévolue aux sociétés par actions), ce qui augmentent les garanties potentielles pour les prêteurs. Ces garanties peuvent venir de l'entreprise ou de l'entrepreneur.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etant donné qu'il y a peu de créanciers, il y a moins de conflits potentiels en cas de liquidation, ce qui réduit l'ensemble des charges et des pertes pour le prêteur. • Leur propension au risque (contrairement aux dirigeants des GE qui sont plutôt réfractaires au risque) pourrait amener les entrepreneurs à utiliser au maximum l'effet de levier. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de diversification des activités de la firme et haut niveau du risque d'affaires. • Coûts élevés de financement étant donné les problèmes de surveillance pour les créanciers
---	---

Source : Ang 1992, cité in S-T. Pierre.J, « gestion financière des PME : théorie et pratiques », op.cit. p.87.

La fiscalité aussi a une très grande influence sur le niveau d'endettement des PME et plus particulièrement les PME rentables. En effet, les intérêts payés par les entreprises à l'occasion d'une dette, sont déductibles de son résultat et ne sont pas imposables ; cela incite les PME à s'endetter.

2.3.2.2. Le financement bancaire : une source privilégiée des PME

Contrairement à l'émission d'actions et aux autres financements externes, le financement bancaire offre aux entrepreneurs l'avantage de garder le contrôle et leur indépendance. Selon la théorie du financement hiérarchique, les PME préfèrent le crédit bancaire aux autres sources de financement externes puisque celui-ci « permet au chef d'entreprise de conserver son autonomie de gestion et de décision, ce que n'autorisent ni l'émission de titres hybrides, ni l'augmentation de capital qui sont sources de transfert de richesses et de pouvoir vers les nouveaux financiers qui, contrairement à la banque, sont des insiders ⁴² ».

⁴² Belatante.B, Op.cit, P.240.

A coté de l'avantage qu'offre la banque aux PME, en matière d'autonomie de décision, la difficulté d'accéder aux marchés financiers est une autre raison poussant ces entreprises à privilégier le crédit.

2.3.2.3. asymétrie d'information et exigence de garanties : un frein à l'endettement des PME

Les prêteurs n'acceptent pas de financer les entreprises sans avoir étudié soigneusement l'objet de la demande ainsi que la situation de l'entreprise sollicitant le crédit. Quand l'investissement est trop risqué, les créanciers s'assurent de la rentabilité de celui-ci pour compenser les risques qu'ils prennent. En effet « tout projet risqué qui sollicite du financement doit se voir imposer des conditions de rendement particulières ou des contrats incluant certaines restrictions par celui qui accepte d'y injecter des capitaux⁴³ ». Ceci est valable dans le cas des grandes entreprises qui ont généralement un historique d'endettement et une notoriété, ce qui n'est pas le cas pour les PME.

La relation PME/ créanciers est caractérisée par une asymétrie d'information puisque la plupart des PME sont méconnues des banques et n'ont aucun historique. De plus, leurs informations financières et comptables ne reflètent souvent pas leur réalité. Les banquiers restent prudents quant à l'acceptation d'une demande de crédit qui émane d'une PME même si le projet ne comporte pas de risque. Dans un tel contexte d'information asymétrique, « l'acceptation du financement aura des conséquences sur l'entreprise étant donné les coûts élevés associés à l'obtention du crédit et les exigences de garantie accrue des bailleurs de fonds⁴⁴ ». Ces exigences sont parfois au-dessus des moyens des PME et incitent donc celles-ci à ouvrir leurs capitaux.

2.3.3. L'ouverture des capitaux et financement des PME

Nous avons expliqué que les PME ont une préférence pour le financement interne et le financement bancaire puisque ces deux sources leur assurent l'indépendance et l'autonomie de décision. Néanmoins, les avantages qu'offrent

⁴³ St-pierre.J, « La Gestion du Risque: Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement », op.cit, P.2.

⁴⁴ Ibid. P.14.

certaines moyens de financement externe tels que le capital-investissement et l'introduction en bourse poussent les propriétaires-dirigeants à prendre certains risques.

2.3.3.1. Le financement par capital-investissement : une opportunité pour les PME

Depuis son apparition avec ses différentes formes, le capital-investissement offre aux PME une opportunité de financer les différentes phases de leur cycle de vie, comme nous l'avons expliqué dans un autre paragraphe. Les statistiques montrent que ce type de financement ne cesse de s'imposer à travers le monde comme le montre le tableau II.02 ci-dessous.

Tableau II.02 : L'importance du capital investissement

Pays	Montants investis en 2010 (en milliards d'euros)	Montants investis en 10 ans (en milliards d'euros)	Nombre d'entreprises touchées
Etats-Unis	148	1.380	//
Union européenne	42,5	461	80.000
Royaume-Uni	26	193	16.000
France	6,5	75	13.000
Chine	9	50	//
Inde	6,2	36	//

Source : conception personnelle en se référant au dossier de presse de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), « le capital investissement en France : financer durablement le développement des PME », de février 2012.

Parmi les entreprises financées par le capital-investissement, la grande majorité sont des PME. En France, sur les 13000 entreprises financées et accompagnées par ce mode de financement durant la période 2001 à 2010, près de 80% sont des PME⁴⁵.

2.3.3.2. PME et marchés financiers

Le financement par les marchés financiers était une option inaccessible aux PME. En effet, avant la création des compartiments dédiés aux petites entreprises, ces marchés étaient réservés aux grandes entreprises. Actuellement, nous pouvons

⁴⁵ Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), op.cit, P.8.

recenser plusieurs marchés financiers réservés aux PME et d'autres qui ont des compartiments pour ce type d'entreprise. Cependant, les caractéristiques des entreprises de petites dimension, à savoir : leur taille, leur capacité financière et leur attitude face au risque ne leur permettent pas l'accès à ces marchés.

2.3.3.3. PME et les risque liés à l'ouverture du capital

L'ouverture du capital n'est pas sans conséquence pour les PME. En se finançant sur les marchés financiers, ces entreprises doivent faire face à deux risques majeurs : risque de liquidité et risque de dilution du capital. Le premier est du au fait « que les titres de financement des PME ne font pas l'objet de transactions régulières sur un véritable marché financier. La quasi-totalité des PME ne sont pas cotées et, même quand elles le sont sur des marchés spécifiques, la liquidité est généralement inférieure à celle des grandes entreprises⁴⁶ ». Le second risque est lié à l'entrée de nouveaux actionnaires dans la PME ce qui est cause de dilution du capital (généralement familial) de l'entreprise, du transfert de celui-ci et du pouvoir du propriétaire-dirigeant.

Face à ses risques, les entrepreneurs restent retissent quant à l'ouverture de leurs capitaux et particulièrement à l'introduction en bourse, qui exige la diffusion de leurs résultats.

Néanmoins, les avantages du capital-investissement incitent certains entrepreneurs à prendre des risques. En effet, « les inconvénients de l'ouverture du capital (perte de l'autonomie, contrôle de l'actionnaire, établissement d'une communication financière...) sont généralement compensés par l'apport du capital-risque en termes de réputations, de réseaux, de conseils..⁴⁷ ».

⁴⁶ Belatante.B. Op.cit , P.178.

⁴⁷ . Stephany.E, « la relation capital-risque/PME: fondements et pratiques », éd De Boeck, Bruxelles, 2003, P.87.

Conclusion

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

Cependant, ces différents modes de financement ne sont pas utilisés de la même manière par toutes les entreprises ; les PME préfèrent se financer par leurs propres ressources et quand celles-ci sont insuffisantes, ce qui est le cas pour les PME à forte croissance, le recours à l'endettement et en particulier l'endettement bancaire, est privilégié par rapport à l'ouverture du capital.

Cette hiérarchie de financement est la conséquence des caractéristiques propres aux PME et à leurs dirigeants, à la volonté de garder le contrôle et à la difficulté d'accéder aux crédits ainsi qu'aux marchés financiers. En effet, comme nous l'avons vu dans la deuxième section, les propriétaires-dirigeants des PME n'ont pas pour seul objectif de réaliser des profils comme c'est le cas des managers des grandes entreprises. La satisfaction personnelle, l'indépendance financière, l'autonomie de gestion et la reconnaissance sociale sont des objectifs que de nombreux entrepreneurs recherchent.

Les choix financiers des PME sont influencés aussi par l'insuffisance des ressources internes de celles-ci et par les conditions d'accès aux sources de financement externes. La fragilité financière de ces entreprises oblige les banques à durcir les conditions d'octroi des crédits par l'exigence de garanties qui ne sont pas à la portée de toutes les PME.

Cependant, la source la plus adaptée aux PME reste, selon de nombreux auteurs, le capital-investissement. Ce mode de financement a permis à de nombreuses PME, notamment les PME américaines et européennes, d'accéder facilement à des fonds leur permettant de financer toutes les phases de leur cycle de vie avec un coût moindre. Le capital-investissement permet aussi aux PME de bénéficier de l'expérience et de l'expertise de ces sociétés spécialisées.

Conclusion de la première partie

L'importance des petites et moyennes entreprises est confirmée dans toutes les économies, aussi bien développées que celles en développement. Le regain d'intérêt pour ce type d'entreprise est dû à l'important rôle économique et social que jouent ces dernières, notamment dans leur contribution à la création d'emploi et de la valeur ajoutée ainsi que la formation du PIB et la croissance des exportations pour le cas des PME des pays industrialisés.

Toutefois, malgré que ces entreprises suscitent la même importance dans toutes les économies, les définitions qui leur ont été données varient d'un pays à l'autre et d'une région à l'autre et il existe une multitude de définitions de celles-ci comme nous l'avons vu dans le premier chapitre. Trois approches de définition des PME sont utilisées : l'approche quantitative, l'approche qualitative et l'approche multicritères. Pour des raisons liées à la facilité d'accéder et de mesurer les informations quantitatives des PME et la recherche de classification de celles-ci, la majorité des pays adoptent l'approche quantitative ou l'approche multicritère pour définir les PME. Par contre, les seuils sont fixés différemment dans chaque pays.

Nous avons vu dans cette première partie que les PME sont caractérisées par leur dimension réduite, la simplicité de leur organisation, leur stratégie intuitive et la centralisation de leur gestion autour de l'entrepreneur qui joue un rôle crucial dans la vie de la PME, son profit est déterminant dans le financement et le développement de la PME.

Les sources de financement des petites et moyennes entreprises sont les mêmes que celles des grandes entreprises. Cependant, ces deux catégories d'entreprises ne disposent pas des mêmes ressources et n'accèdent pas avec la même facilité aux différentes sources de financement. En effet, comme nous l'avons vu dans le deuxième chapitre de cette partie, les PME ne disposent pas de

Conclusion de la première partie

ressources financières leur permettant de financer leurs besoins et n'accèdent pas facilement aux sources de financement externes, en particulier les crédits bancaires.

Les choix des PME en matière de financement sont différents de celles des grandes entreprises. D'une part, les PME ne peuvent pas offrir les garanties exigées par les banques pour obtenir des emprunts, et d'autre part, ces entreprises préfèrent garder l'autonomie et l'indépendance que d'ouvrir leurs capitaux aux investisseurs.

PARTIE II

Analyse empirique du financement des PME algériennes

Introduction à la deuxième partie

Les petites et moyennes entreprises représentent plus de 95% de l'ensemble du parc d'entreprise algérien et sont, pour leur majorité, des très petites entreprises (TPE) qui forment 90% des PME, selon le Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Ces PME ont été créées, pour la grande majorité, à partir des années 90 avec les réformes engagées par l'Etat algérien suite à l'échec de ses nombreuses politiques économiques et la chute des prix des hydrocarbures.

La pratique des affaires défavorable est l'importance de l'économie sous terraines sont des éléments contraignant la création et le développement des PME en Algérie. Ajoutons à cela l'absence de banques spécialisées dans le financement de PME et le retard dans le développement des activités financières telles que : le crédit-bail, le capital investissement, qui sont adaptées aux besoins financiers et aux moyens des PME et qui sont très sollicitées dans les économies développées. Néanmoins, les différents dispositifs d'aide à la création et au développement des PME (ANSEJ, CNAC et ANGEM) et les organismes garantissant les crédits de celles-ci, ont considérablement contribué au développement des entreprises de petite et moyenne dimensions en Algérie

L'objectif de cette partie est d'apporter des éléments d'explication aux questionnements de notre problématique de recherche et d'approfondir les points traités durant la première partie de notre travail.

Cette partie est divisée en deux chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons abordé la réalité des PME algériennes, leur développement, leurs caractéristiques, leur importance dans l'économie algérienne ainsi que leur financement. Le deuxième chapitre est consacré à l'enquête que nous avons effectuée auprès de quelques PME privées où nous avons présenté la méthodologie de notre recherche et les résultats de notre enquête.

CHAPITRE III

Réalité des PME algériennes et leur financement

Introduction

Les petites et moyennes entreprises occupent une place importante dans l'économie algérienne depuis la libéralisation de l'économie à la fin des années 80. Ces entreprises, après avoir été marginalisées durant la période post-indépendance caractérisée par l'économie administrée et les politiques économiques inspirées du modèle soviétique, ont suscité un regain d'intérêt des pouvoirs publics. En effet, l'état algérien a pris conscience du rôle économique et social que peuvent jouer les PME, notamment dans l'absorption du chômage et la création de richesses.

Les PME ont fait leur apparition dans l'économie algérienne à partir de la fin des années 80 et début des années 90, grâce aux réformes engagées pour libérer l'économie et le secteur privé. Cette croissance des PME a été accentuée par la création des organismes d'aide à la création et au développement de ces entreprises qui ont encouragé les jeunes promoteurs à financer leurs propres projets.

A la fin du premier semestre de l'année 2013, le parc national d'entreprise compte plus de sept cent mille PME œuvrant dans les différents secteurs d'activité. Ces PME jouent un rôle très important dans la création d'emploi, de valeur ajoutée et la formation du Produit Intérieur Brut, mais la faiblesse de ces entreprises reste leur difficulté d'accéder aux marchés internationaux.

Le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie est caractérisé par l'existence d'une multitude d'organismes d'aide à la création, au développement et à la garantie des crédits de ces entreprises, d'un système bancaire comptant plusieurs banques aussi bien publiques que privées et des institutions financières spécialisées. Il est aussi caractérisé par la naissance de quelques établissements spécialisés dans le financement par le crédit-bail et le capital investissement ainsi qu'une bourse qui a ouvert un compartiment dédié aux PME depuis 2012. Cependant, ces modes de financement sont peu connus des petites et moyennes entreprises et leurs activités ne sont pas encore représentatives.

Nous avons scindé ce chapitre en deux sections. Dans la première section, nous avons traité la réalité des PME algériennes, leur développement, leurs caractéristiques et leur rôle. Dans la seconde section, nous avons présenté les différents modes de financement disponibles et accessibles par ces PME.

Section 1 : Réalité des PME algériennes

Actuellement et depuis la fin des années 90, les petites et moyennes entreprises occupent une place très importante dans le paysage économique algérien. L'échec des nombreuses politiques économiques des années 70 et 80, basées sur l'industrie industrialisante et le gigantisme inspiré du modèle soviétique, a poussé l'état algérien, comme toutes les économies, à promouvoir les entreprises de petite dimension.

En effet, l'Algérie a pris conscience de l'importance des PME à partir du milieu des années 90 et a engagé des politiques visant à faciliter la création et le développement de ce type d'entreprises. La création de plusieurs organismes tels que : l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM et des fonds de garantie aux PME, a encouragé les entrepreneurs algériens et notamment les plus jeunes puisque le nombre des PME a quadruplé durant les quinze dernières années. En effet, « les chiffres de création des PME montrent que 60% des PME existant en 2000 ont été créées après 1994¹ »

1.1. Définition et développement des PME en Algérie

Les petites et moyennes entreprises algériennes ont longtemps été marginalisées par les pouvoirs publics qui, aveuglés par le modèle soviétique, privilégiaient les grandes entreprises jusqu'à la fin des années 80 avec la chute des prix des hydrocarbures et les faillites de la majorité de ses entreprises publiques. Grâce aux réformes engagées à partir de la fin des années 80 et début des années 90, les PME, en particulier celles du secteur privé ont fait leur apparition dans l'économie algérienne. Cette croissance de la PME a été accentuée par la création des organismes d'aide à la création et au développement de ces entreprises et l'adoption de la charte de Boulogne en 2001 définissant ainsi l'entreprise de petite et moyenne dimension et limitant les seuils quantitatifs pour chaque catégorie.

1.1.1. La PME algérienne de 1962 à nos jours

La grande majorité des petites et moyennes entreprises algériennes ne sont nées qu'à partir de la fin des années 80. Avant cette date les PME n'ont joué qu'un rôle secondaire. Les études antérieures montrent que le développement de la PME algérienne est passé par trois grandes étapes.

¹ Madoui.M, Danieul.P.N, «Entrepreneurs maghrébins-terrains en développement », ed KARTHALA, France, 2010, P.81

1.1.1.1. La première étape : période allant de 1962 à 1982

Juste après l'indépendance, le pouvoir algérien, voulant construire une notoriété, s'est engagé dans la restructuration de la politique, de l'économie et de la gestion du pays. Sa première tâche, dans le cadre de la transformation de son économie, fut « la récupération des richesses nationales (mines, hydrocarbures, agriculture), des entreprises industrielles, du secteur bancaire et le contrôle du commerce extérieur² ». Ainsi, l'Etat algérien a récupéré les PME qui appartenaient aux français et qui représentaient la majorité des PME existantes à cette période. Ces entreprises ont été confiées aux comités de gestion puis intégrées dans de grandes entreprises publiques.

Malgré les garanties offertes par le code d'investissement (loi 63-277 modifiée par la loi 66-284), les entreprises du secteur privé étaient presque inexistantes. En effet, un premier code d'investissement a été promulgué en 1963 offrant des avantages et des garanties aux investisseurs, particulièrement des exonérations partielles ou totales des taxes douanières dues à l'importation des biens d'équipement et des aides financières. Ce code incite la création d'entreprise en prévoyant « le concours des établissements financiers de l'état ou des établissements qui en dépendent pour les emprunts nécessaires à leur équipement³ ». Mais la loi 63-277 s'est intéressée uniquement aux investisseurs étrangers, contrairement à la loi 66-284 qui fournit des avantages aux investisseurs nationaux.

Durant cette période, caractérisée par une économie planifiée et administrée, les petites et moyennes entreprises, en particulier celles du secteur privé, n'étaient pas la priorité des responsables politiques algériens, puisque ces derniers étaient aveuglés par le gigantisme et le socialisme inspiré du modèle soviétique. Les PME de cette période étaient composées principalement de petites fabriques de transformation des produits, notamment « dans la branche des industries légères textiles, alimentaires, cuirs et peaux⁴ », ainsi que des petits commerçants et des artisans, les autres secteurs étaient

² .Dhif.M, « les politiques et dispositifs, en vigueur en Algérie, en matière de simplification des procédures administratives pour l'entreprise », OCDE-UE, Paris, décembre 2012.

³ Article 09 de la loi N° 63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements.

⁴ .Melbouci.L, « L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement ? », La Revue des Sciences de Gestion n° 234, 2008, p. 75-83.

contrôlés et gérés par l'Etat. De plus, la création d'une entreprise, durant cette période, ne peut se faire sans l'obtention d'agrément auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI).

1.1.1.2. La deuxième étape : période allant de 1982 à 1988

La période allant de 1982 à 1988 est caractérisée par l'économie planifiée mais aussi par des plans de développement économique (1980/1984 et 1985/1989), la dissolution de la commission nationale des investissements et la promulgation de la loi 82-11 relative à l'investissement privé. Cette loi donna plus de clarification aux domaines et au seuil des investissements; elle offrit des avantages que nous pouvons résumer dans les points suivants :

- ✓ Pour les entreprises des zones déshéritées et les entreprises de production : exonération d'impôts sur le bénéfice industriel et commercial (BIC) et de la taxe sur l'activité commerciale et industrielle (TAIC) pour une période de cinq (05) ans ;
- ✓ Des facilités telles que : l'acquisition de terrains, l'approvisionnement en biens d'équipements et en matières premières sont accordées aux entreprises
- ✓ Des crédits à court terme, des crédits à moyen et à long terme mais à hauteur de 30% de l'investissement.

La loi distingue trois types d'investissements : création, extension et renouvellement. Les deux premiers investissements ne peuvent être réalisés sans agrément, tandis que les « les investissements de renouvellement ne sont pas soumis à l'agrément et font l'objet d'une décision du ministère responsable du secteur de l'activité considérée⁵ ».

Les avantages offerts par la loi 82-11 n'ont pas libéré le secteur privé et n'ont pas facilité la création de PME puisque les restrictions de cette loi ne sont pas favorables au développement des entreprises. L'agrément n'est accordé que si l'investissement s'inscrit dans le cadre de la politique et plans de développement tracés par l'état. Le montant de l'investissement ne doit pas dépasser dix (10) millions de

⁵ Article 15 de la loi 82-11 du 21 aout 1982 relative à l'investissement économique privé national.

dinars pour les entreprises individuelles et tarentes (30) millions de dinars pour les SARL et SNC.

1.1.1.3. Troisième étape : période allant de 1988 à nos jours

L'échec des politiques économiques de l'état algérien, la faillite d'un grand nombre d'entreprises publiques, la récession économique due aux chutes des prix du pétrole et la montée de la contestation sociale sont des raisons pour lesquelles l'Algérie s'est lancée dans un processus de réformes économiques et l'ouverture de son marché.

En effet, l'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché et s'est lancée dans un processus d'ouverture économique. La loi 88-25 du 19/07/1988 a élargi le champ d'intervention du secteur privé en ajoutant quelques créneaux et en supprimant le seuil de l'investissement qui était fixé à 10 millions de dinars. L'investissement étranger a été autorisé par la loi 90-10 du 14/04/1990 complétée par le décret 91-37 du 19/02/1991. Cet ensemble de lois a pu redynamiser le secteur privé et donc les PME, mais c'est l'adoption du nouveau code d'investissement en 1993 qui donna une autre dimension pour ce secteur. En effet, un code d'investissement fut promulgué le 05/10/1993 et donna un nouveau souffle aux entreprises algériennes. Ce code est considéré comme « la pierre angulaire d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement⁶ » ; il avait pour buts : l'égalité des investissements privés nationaux et étrangers, la promotion de l'investissement, la réduction des délais d'étude des dossiers et la suppression de l'agrément obligatoire qui fut remplacé par une déclaration d'investissement.

Avec le code d'investissement de 1993 et la création de l'APSI, Le nombre des PME a nettement augmenté, mais c'est à partir de 2001 que cette augmentation s'est accélérée avec la promulgation de la loi 01-18 du 12/12/2001 relative à l'orientation et la promotion de la PME et la création de plusieurs programmes de soutien de ce type d'entreprises que nous allons étudier dans la deuxième section de ce chapitre.

⁶ . SI LEKHAL.K et al, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », paru dans Revue de la Performance des Entreprises Algériennes N° 04/2013, PP 29-49.

1.1.2. Définition de la PME en Algérie

Jusqu' en 2001, la notion de petite et moyenne entreprise n'était pas claire, la PME n'avait pas de définition officielle. L'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME selon des contextes différents en se basant sur le nombre d'effectifs. En 2001, l'Algérie adopta la définition donnée par l'union européenne à la PME et qui a été recommandée par l'OCDE à un grand nombre de pays.

La définition officielle de la PME est donc celle donnée par la loi 01-18 du 21 décembre 2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME et qui a défini la PME et les outils de sa promotion. Cette loi, dans son quatrième article, définit la PME comme étant « Toute entreprise de production de bien et/ou de services; employant 01 à 250 personnes ; dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 Milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars et dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises⁷ ». En outre, la loi 01-18 distingue, dans ces articles 05,06 et 07, trois catégories de PME que nous résumons dans le tableau ci-dessous.

Tableau III.01 : Définition de la PME en Algérie

Entreprises	Nombre d'effectifs	Chiffre d'affaires en DA	Total du bilan en DA
Très petite	De 01 à 09	< à 20 millions	< à 10 millions
Petite	De 10 à 49	< à 200 millions	< à 100 millions
Moyenne	De 50 à 250	< à 02 milliards	< à 500 millions

Source : conception personnelle en se référant à la loi 01-18 du 21/12/2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME.

1.2. Poids des PME dans l'économie algérienne

Actuellement et depuis 2001, le poids des PME dans le tissu économique national ne cesse d'augmenter, en particulier ces dernières années. Les dernières statistiques avancées par le Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, dans son bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013, montrent que 34 811 PME⁸ ont été créées au 1er semestre 2013 pour atteindre à la

⁷ Article 04 de loi 01-18 du 21 décembre 2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME.

⁸ Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Ces données sont disponibles sur le site officiel du ministère : www.mipmepi.gov.dz. Document de travail Réf. 59/DGVSEES/2013.

date du 30/06/2013 un nombre total de 747934 PME tous statuts confondus. Selon la même source, le nombre de PME créées durant la période allant du 01/01/2010 au 30/06/2013 est de 177.010 PME soit une croissance de 31 % en 03 ans et demi. Ces chiffres sont loin de ceux d'avant la création des organismes de soutiens et la promulgation de la loi 01-18 où « le nombre annuel de création était inférieur 1.000 avant 1990, il atteint 3.000 en 1991, plus de 5.000 en 1994 et, en 1999, il atteint⁹ presque 10.000 »

1.2.1. Aperçu des PME algériennes et leurs répartitions

Les petites et moyennes entreprises représentent plus de 95% de l'ensemble du parc d'entreprise algérien et sont pour leur majorité des très petites entreprises (TPE) qui forment 90% des PME, selon le Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Ces PME œuvrent dans différents secteurs et sont présentes sous des statuts juridiques distincts, cependant, plus de 99,93 % de ces entreprises appartiennent au secteur privé.

1.2.1.1. Répartition des PME selon leurs statuts juridiques

Depuis les réformes économiques lancées à la fin des années 80 et début des années 90, le secteur privé s'impose de plus en plus en Algérie. En effet, avec les réformes et la mise en place des différents dispositifs d'appui à la création d'entreprises, l'investisseur privé ne cesse de s'imposer, en particulier dans le secteur PME comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau III.02 : Répartition des PME selon leurs statuts et propriété du capital

Type de PME par statuts juridiques		Nombre de PME	Part (%)
1. PME Privées	Personnes morales	441 964	59,09
	Personnes physiques	136 622	18,27
	Activités artisanales	168 801	22,57
	Total PME privées	747 387	99,93
2. PME Publiques	Personnes morales	547	00,07
	Total PME publiques	547	00,07
TOTAL		747 934	100

Source : Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

⁹ Madoui.M, Bouyacoub.A, 2003, cité in Madoui.M, Danieul.P.N,Op.Cit, P.81

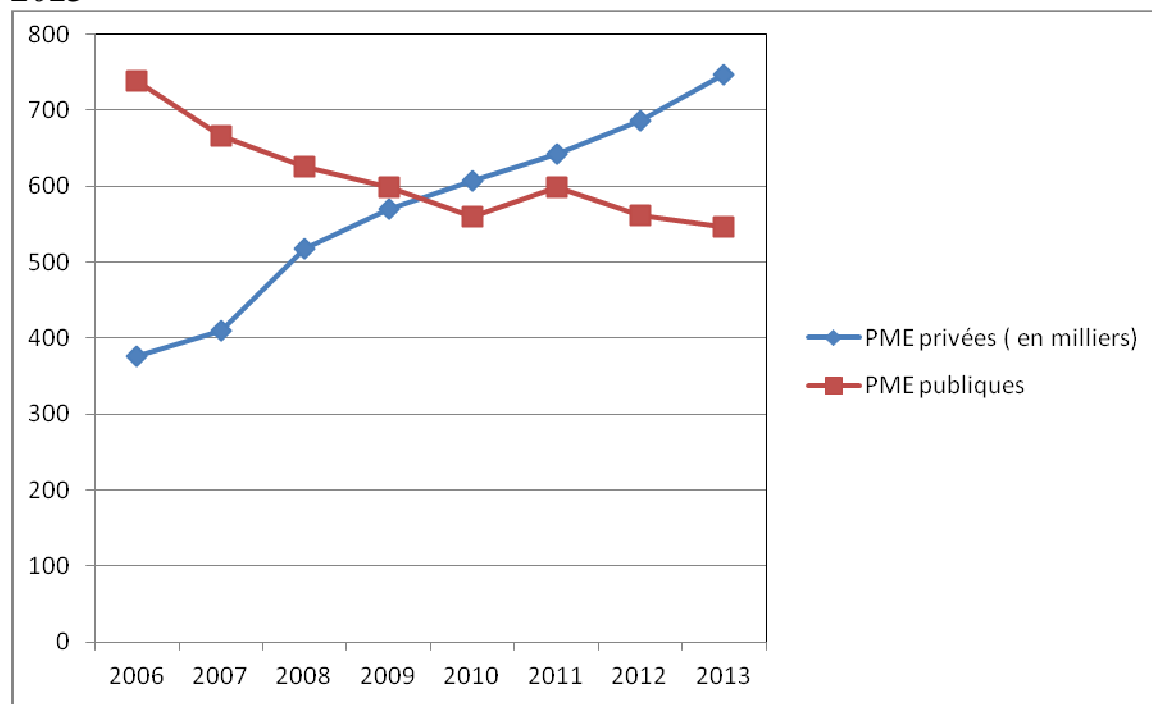
Le tableau montre que les PME publiques ne représentent qu'une fine partie de l'ensemble des PME alors que les PME privées sont d'une majorité écrasante. L'écart entre ces deux secteurs, en observant les statistiques des années précédentes, est croissant puisque il y a une forte création d'entreprises privées et un recul des PME étatiques comme le montre le tableau ci-après.

Tableau III.03 : Evolution des PME algériennes durant la période 2006-2013

PME	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Privées	376028	410293	517900	570240	606737	642314	686825	747387
publiques	739	666	626	598	560	599	561	547

Source : Reproduit à partir des données du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement (2013), ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement (2010 et 2012)

Graphique III.01 : Évolution des PME algériennes durant la période 2006-2013



Source : conception personnelle à partir des données du tableau III.03

La graphique ci-dessus montre que l'évolution des PME privées suit une courbe ascendante, en particulier entre 2007 et 2008. A l'inverse des PME privées,

l'évolution des PME publiques suit une courbe descendante à l'exception de l'année 2010 qui est marquée par la création de quelques entreprises.

1.2.1.2. Répartition des PME selon leur taille

Malgré la prédominance des petites et moyennes entreprises en Algérie, la catégorie moyenne entreprise (ME) ne représente qu'une fine partie des PME. En effet, la typologie de la population PME révèle une insuffisance en entreprises de la moyenne taille et même de petite taille (PE), puisque 90% des PME sont des micros entreprises (très petites entreprises TPE) ; ce chiffre est nettement supérieur en 2013 comme nous le montre tableau ci-après.

Tableau III.04 : Répartition des PME (personne morales) créées durant le 1^{er} semestre 2013, selon la taille

PME par nombre d'effectifs	Nombre de PME	Part (%)
Très petites entreprises (TPE) 1 à 9 salariés	21351	97,73
Petites entreprises (PE) 10 à 49 salariés	447	02,05
Moyennes entreprises (ME) 50 à 250 salariés	49	00,22
Total des PME publiques	21847	100

Source : conception personnelle en se référant au Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Comme nous pouvons le constater, seulement 49 PME créées en 2013 sont de taille moyenne soit 00,22 %, alors que les PME de très petite taille représentent 97,73 % de l'ensemble des nouvelles PME. Par ailleurs, cette tendance n'est pas spécifique aux PME algériennes puisque la prédominance du poids des TPE est affichée dans de nombreux pays. En effet, les statistiques montrent qu'en moyenne, « les TPE représentent 92 % de l'ensemble des PME de l'Union Européenne en 2005¹⁰ ».

Cependant, en analysant uniquement les PME publiques, nous constatons que, contrairement aux PME privées, la catégorie moyenne entreprise est prédominante, comme le montre le tableau ci-après.

¹⁰ KADIM, « relation entre PME et emploi en Algérie : quelles réalités ? », colloque international sous le thème « évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique », université de Sétif, Algérie, mars 2013.

Tableau III.05 : Répartition des PME publiques selon la taille

PME par nombre d'effectifs	Nombre de PME	Part (%)
Très petites entreprises (TPE) 1 à 9 salariés	27	04,94
Petites entreprises (PE) 10 à 49 salariés	197	36,01
Moyennes entreprises (ME) 50 à 250 salariés	323	59,05
Total des PME publiques	547	100

Source : conception personnelle en se référant au Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Toutefois, il est très difficile de donner une estimation exacte de cette répartition du fait que les PME algériennes sont constituées de : personnes morales, personnes physiques et des activités artisanales.

1.2.1.3. Répartition des PME par secteurs d'activité

Les PME algériennes exercent dans différents secteurs d'activités. Les PME (personnes morales) exercent dans cinq (05) secteurs : l'industrie, les services, l'agriculture et la pêche, bâtiment et travaux publics, hydrocarbure, mine et carrières (voir tableau III.06 ci-après). Quant aux PME (personnes physiques) sont présentes dans trois principaux secteurs : santé, justice, exploitation agricole. La troisième catégorie regroupe toutes les activités artisanales (voir tableau III.07)

Tableau III.06 : Répartition des PME (personnes morales) par secteurs d'activité

Secteurs D'activités	PME privées		PME publiques		Total personnes morales	
	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)
Industrie	70.840	16,03	160	29,25	71.000	16,04
Services	217.444	49,20	150	27,42	217.594	49,17
BTPH	147.005	33,26	42	7,68	147.047	33,23
Agriculture ET pêche	4.458	1,01	184	33,64	4.642	1,05
Hydrocarbures, énergie, mines et services liés	2.217	0,50	11	2,01	2.228	0,50
Total	441.964	100	547	100	442.511	100

Source : conception personnelle en se référant au Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Le tableau ci-dessus montre que presque la moitié (49,02%) des PME privées exercent dans le secteur des services et 33,26 % d'entre elles sont dans le secteur travaux publics ; dans le secteur des hydrocarbures, la participation des PME privés n'est que de 0,50%. Inversement au secteur privé, les PME publiques sont présentes dans l'agriculture et pêche à hauteur de 33,64%, suivit du secteur industriel 29,25%. Sur l'ensemble des PME (personnes morales), les chiffres sont presque les mêmes que ceux des PME privées du fait de la prépondérance numérique de celles-ci.

Les PME (personnes physiques), quant à elles, exercent dans trois secteurs : Santé, justice et l'agriculture), comme le montre le tableau ci-après.

Tableau III.07 : Répartition des PME (personnes physique) par secteurs d'activités

Secteurs d'activités	Nombre de PME	Part (%)
Santé	36.717	26,87
Justice	14.833	10,86
Exploitations agricoles	85.072	62,27
Total	136.622	100

Source : Bulletin d'information N° 23, op.cit.

Nous constatons, à partir des données du tableau, que 62,27 % des PME (personnes morales) sont sous forme d'exploitations agricoles, 26,87% de ces PME exercent dans le secteur de la santé (médecins indépendants, dentistes, pharmaciens.etc), les autres PME, soit 10,86%, sont dans le secteur de la justice (avocats, notaires.etc.).

1.2.2. PME algériennes et emploi

Les petites et moyennes entreprises, en particulier les TPE, abritent un bon nombre d'emplois en Algérie. Plus encore, les PME participent considérablement à la création d'emploi. Les données de la caisse nationale de l'assurance sociale (CNAS) montrent, qu'à la fin du premier semestre de l'année 2013, le nombre total des emplois dans le secteur PME est de 1.915.495¹¹. Les employeurs des PME privées et artisans

¹¹ Données CNAS 2013, cité in bulletin d'information N° 23. Op.cit.

sont inclus dans le chiffre avancé par la CNAS. Le tableau III.08 ci-après donne la répartition des effectifs des PME par statuts juridiques.

Tableau III.08 : Participation des PME à l'emploi

Types de PME		Nombre d'emplois	Part (%)
PME privées	Salariés	1.121.976	58,57
	Employeurs	747.387	39,02
	Total	1.869.363	97,59
PME publiques		46.132	02,41
Total		1.915.495	100

Source : Bulletin d'information N° 23, op.cit.

Nous constatons la faible participation des PME publiques à l'emploi total des PME avec seulement 02,41%. Les employeurs représentent 39,02% des emplois, cela peut être expliqué par la petite dimension qui caractérise les PME algériennes. En effet, la fraction des effectifs des PME sur leur nombre, nous donne une moyenne de 2,56 ; cela veut dire que les PME algériennes emploient en moyenne 02 à 03 personnes. Cette moyenne est plus faible encore, si nous prenons seulement les salariés des PME privées, soit 1.041.221 personnes ; la moyenne sera alors de 1,39 ce qui veut dire que les PME privées emploient en moyenne une à deux personnes. Cette moyenne est très faible en la comparant à celle des PME publiques qui est de 84,33.

La participation des PME à l'emploi reste relativement faible en Algérie, puisque les 1.915.495 postes d'emploi ne représentent qu'un peu plus de 17% de l'emploi total, alors que dans les pays développés, ce pourcentage est nettement plus élevé (voir tableau I.05 du chapitre I). Néanmoins, les PME algériennes ont créé pas moins de 193.034 postes d'emplois entre fin juin 2012 et fin juin 2013, soit une croissance de 07,83% par rapport à 2012 alors qu'elle était de 05,11% de 2009 à 2010¹². Le tableau III.09 ci-après retrace l'évolution de l'emploi du secteur PME durant ces dernières années.

¹² Direction des systèmes d'informations et des statistiques du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, bulletin d'information économique N° :13, 2008.

Tableau III.09 : Evolution de l'emploi des PME en Algérie.

effectifs	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nombre	1.262.655	1.418.943	1.546.584	1.625.686	1.676.196	1.776.461	1.9154.95
Evolution en (%)	//	12,38	08,99	05,11	03,27	05,98	07,83

Source : conception personnelle à partir des données Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, et du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat.

Les statistiques données par le tableau nous permettent de constater deux périodes dans l'évolution de l'emploi du secteur PME ; de 2008 jusqu'à 2011, nous observons un recul de la croissance de l'emploi, celle-ci enregistre une amélioration depuis 2011. Néanmoins, nous pouvons signaler la non déclaration de l'ensemble des emplois créés par les PME ce qui rend difficile de donner les chiffres exacts. Cette sous-déclaration des ressources utilisées est due, selon Bouyacoub.A, au fait que « le financement et les sources en main-d'œuvre sont souvent d'origine familiales¹³ »

1.2.3. PME algériennes et création de valeur ajoutée

La participation des PME dans la création de la valeur ajoutée, hors hydrocarbure, est de 4.386,55 milliards¹⁴ de Dinars en 2009 dont la part du secteur privé est de 90,15 %. La participation des PME du secteur privé dans la création de la valeur ajoutée, qui ne représentait que 40% dans les années 90¹⁵, est de plus en plus forte depuis 2001 et constituait plus de 90 % du total de la valeur ajoutée créée durant ces dernières années.

De plus, le montant de cette participation a presque doublé, rien qu'entre l'année 2005 et 2009 comme le montre le tableau ci-après.

¹³ Abdou.A, Bouyacoub.A et al, « entrepreneurs et PME : approches algéro-françaises », éd l'Harmattan, Paris, 2004, P.12.

¹⁴ Direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, bulletin d'information N° 18, statistique de la PME 2010, disponible sur le site officiel du ministère : www.mipi.dz.

¹⁵ Merzouk.F, « les PME et compétitivité en Algérie », université de brouira, Algérie, 2009, P.5.

Tableau III.10 : PME et création de la valeur ajoutée (hors hydrocarbures)

Type de PME	PME publiques		PME privées		Total
	Montant (en milliards de DA)	Part (%)	Montant (en milliards de DA)	Part (%)	
2005	369,03	13,83	2.299,89	86,17	2.668,94
2006	376,82	12,51	2.634,46	87,49	3.011,28
2007	420,86	12,35	2.986,07	87,65	3.406,93
2008	406,84	10,73	3.383,57	89,87	3.790,41
2009	432,05	09,85	3.954,50	90,15	4.386,55

Source : conception personnelle à partir des données du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Nous constatons, à partir de ces statistiques, que la valeur ajoutée créée par les PME augmente d'année en année et le poids du secteur privé ne cesse de s'affirmer.

1.2.4. Participation des PME à la formation du PIB

Comme pour la création de la valeur ajoutée, les PME participent fortement dans la formation du produit intérieur brut hors hydrocarbures. Le tableau ci-dessous résume les statistiques du ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement durant la période allant de 2005 à 2006.

Tableau III.11: PME et formation du PIB Hors hydrocarbures (en milliards de DA)

Secteur Juridique	2005		2006		2007		2008		2009	
	valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	valeur	%	Valeur	%
Part du public dans le PIB	651	21,59	704,05	20,44	749,86	19,2	760,92	17,55	816,8	16,41
Part du privé dans le PIB	2364,5	78,41	2740,06	79,56	3153,77	80,8	3574,07	82,45	4162,02	83,59
Total	3015,5	100	3444,11	100	3903,63	100	4334,99	100	4978,82	100

Source : Direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, bulletin d'information N° 18, statistique de la PME 2010

La formation du PIB hors hydrocarbure en Algérie est dominée par le secteur privé comme le montre les données du tableau III.11 ci-dessus. La part du privé est passée de 78,41% en 2005 à 83,59% en 2009.

1.3. Caractéristiques et environnement des PME algériennes : des obstacles pour leur développement

Les petites et moyennes entreprises algériennes sont caractérisées par leur petite dimension et leur fragilité financière. Elles exercent dans des marchés locaux et elles sont gérées par des individus qui n'ont, pour la plupart, aucune notion du management. Ces entreprises évoluent dans un environnement défavorable, caractérisé par le poids de l'informel et un climat des affaires inadéquat.

1.3.1. Caractéristiques des PME algériennes

La majorité des PME algériennes sont récentes, créées par de jeunes entrepreneurs à l'aide des différents organismes de soutien. Ces PME sont de type TPE fragiles financièrement et leurs fondateurs n'ont généralement aucune expérience dans le domaine.

1.3.1.1. Des PME traditionnelles et de petite dimension

Nous avons vu en haut que la grande majorité des PME algériennes sont de type TPE exerçant essentiellement dans le secteur des services et particulièrement dans le commerce. Ces PME sont, dans leur grande majorité, familiales ou individuelles et gérées par des personnes qui n'ont, généralement, aucune formation dans le domaine de la gestion. Le Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC-PME), lors de la réunion tenue en 2009, reconnaît que « les PME algériennes sont les moins préparées à faire face au déficit de la mondialisation¹⁶ »

En effet, les PME managériales sont rares en Algérie. Hormis les quelques entreprises de taille moyenne, la plupart des PME sont soit un héritage familial, soit créée dans le cadre des différents programmes d'aide à la création d'entreprises. Ces programmes ne sont, malheureusement, que des instruments utilisés par les pouvoirs

¹⁶ Sadeg.M, Torrès.O, Joyal.A, « la PME algérienne et le déficit de l'internationalisation : expériences étrangères », éd l'Harmattan, Paris, 2010, P.21.

publics pour acheter la paix sociale et où les dossiers sont sélectionnés par des agents qui, eux-mêmes, n'ont aucune formation dans le domaine de gestion ou d'économie. Par conséquent, les PME algériennes sont gérées par des personnes qui n'ont ni formation, ni expérience dans le domaine.

1.3.1.2. Des PME concentrées dans quelques villes du pays

Il existe une distorsion dans la répartition géographique des PME algériennes. En effet, l'implantation des PME dans le pays présente une répartition inégale où plus de la moitié (53,05%)¹⁷ de ces entreprises, sont concentrées dans seulement une douzaine de wilayas sur 48, dont les trois premières sont : Alger avec 11,51%, Tizi-Ouzou avec 05,94% et Oran avec 04,70%.

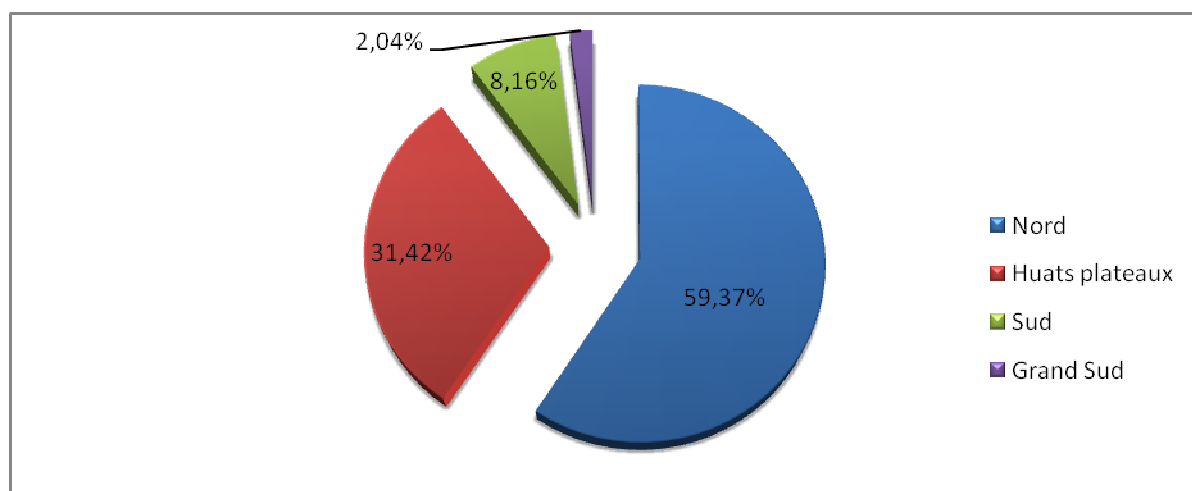
Les statistiques de l'année 2010 montrent que les PME privées sont concentrées dans le nord du pays alors que seulement 10,21% d'entre elles sont implantées dans le sud et le grand sud comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau III.12 : Répartition géographique des PME privées

Régions PME	Nord	Hauts plateaux	Sud	Grand sud
Nombre	219.270	112.335	30.153	7.561
Part (%)	59,37	30,42	08,16	02,04

Source : calcul effectué à partir des données du bulletin d'information N° 18 de la Direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, statistique de la PME 2010.

Graphique III.02 : Répartition géographique des PME privées



Source : conception personnelle à partir des données du tableau III.12 ci-dessus

¹⁷ Bulletin d'information N° 23. Op.cit.

Nous constatons que les PME sont réparties d'une manière inégale à travers le territoire du pays, cela influence la densité des entreprises par rapport à la population. En effet, dans le sud et le grand sud du pays, nous trouvons une densité allant jusqu'à 6 PME pour 1000 habitants alors que dans le nord ce taux est de 23 dans quelques villes. Ce taux est nettement inférieur à celui des économies des pays développés où « le taux le plus faible est de 45 entreprises pour 1000 habitants¹⁸ »

1.3.1.3. Des PME fragiles

La mauvaise gestion, la petite dimension, la sous capitalisation et le poids de l'informel sont un ensemble de facteurs qui fragilisent les PME algériennes et qui accroissent leur taux de mortalité. En effet, le taux de mortalité des PME en Algérie est croissant. Durant le premier semestre de 2013, plus de 2.423 PME ont cessé leurs activités, dont 91,06 % sont des personnes morales.

1.3.2. Un environnement défavorable au développement des PME

L'environnement économique et social de l'Algérie n'encourage pas le développement des entreprises en général et les PME en particulier. Cet environnement est caractérisé par un poids considérable du secteur de l'informel et un climat qui est parmi les plus défavorables au monde.

1.3.2.1. Le climat des affaires en Algérie

Le climat des affaires en Algérie entrave le développement des entreprises et ce malgré les mesures qui ont été prises par le comité installé à cet effet. En effet, le ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement a désigné, sous la proposition de la banque mondiale, un comité pour l'amélioration du climat des affaires en Algérie. Ce comité, en collaboration avec les représentants de la banque mondiale, de la banque d'Algérie et du ministère de l'industrie, organise des rencontres afin de sensibiliser les opérateurs économiques, les bureaux d'étude ainsi

¹⁸ KADIM, op.cit, P.9.

que les organisations patronales et de recenser les obstacles que rencontrent ces derniers.

Depuis 2011, plusieurs mesures de facilitation ont été prises afin d'améliorer le climat des affaires en Algérie, les plus importantes sont :

a) Au titre de la Création d'entreprises : Exonération de tous droits d'enregistrement des actes portant constitution de sociétés créées par les jeunes promoteurs d'investissements éligibles¹⁹ à l'aide du «Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes », du « Fonds national de soutien au microcrédit » ou de la « Caisse Nationale d'Assurance Chômage » ;

b) Au titre de l'obtention de prêts : des mesures ont été prises dans ce sens afin d'améliorer les conditions d'octroi des crédits d'investissement par le biais de l'instruction N° 164 du premier ministre²⁰ du 16 décembre 2012 qui vise à alléger la procédure d'ouverture bancaire (simplification des ouvertures des comptes et amélioration de la qualité d'accueil) et faciliter l'accès des PME aux crédits d'investissement par la réduction des délais de réponses, la consolidation des nouveaux instruments de financement tel que l'amélioration du leasing et enfin la consolidation du dispositif de garantie institutionnelle ;

c) Au titre de la Promotion de l'investissement : pour promouvoir l'investissement, l'état algérien, dans sa loi des finances pour 2011, a pris des mesures en vue de réguler l'accès au foncier industriel, notamment « la concession de gré à gré des terrains publics destinés à l'investissement, avec un prix fixé par les Domaines et des abattements²¹ ». Pour ce qui est de la présence des services publics d'appui aux investisseurs dans l'ensemble du territoire, l'Algérie a mis en œuvre des dispositions réglementaires afin d'assurer des guichets uniques dans chaque wilaya²² .

¹⁹ Article 09 de la loi de finance 2011, journal officiel de la république Algérienne N° : 40, du 20 juillet 2011.

²⁰ Revue des mesures d'appui, de facilitation et d'allégement au bénéfice des entreprises et des investisseurs 2012/2013, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, août 2013. Document disponible sur le site officiel du comité d'amélioration du climat des affaires : www.climatdesaffaires.dz. Lien du document : http://www.climatdesaffaires.dz/IMG/pdf/rapport_final_mesures_de_facilitation_2012-2013.pdf.

²¹ Voir article 15 de la loi de finance 2011

²² Voir instruction n°205 du 17mars 2011

D'autres mesures²³ ont été prises en 2013 pour améliorer le climat des affaires en Algérie, notamment la réduction des délais d'octroi des permis de construire et la facilitation du transfert de propriété.

Malgré toutes ces mesures, l'Algérie, occupe les derniers rangs parmi 189 pays du classement effectué par le Doing Business de la banque mondiale en 2014. Pire encore, l'Algérie est classée derrière ses voisins la Tunisie et le Maroc, et très loin derrière la France. Le tableau ci-après résume le classement de l'Algérie dans les différents indicateurs et comparaison avec les pays voisins.

Tableau III.13 : Classement de l'Algérie et les pays avoisinants en 2014 selon la banque mondiale

Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie	France
Création d'entreprise	139	47	89	25
Octroi de permis de construire	122	55	85	89
Raccordement à l'électricité	150	87	38	56
Transfert de propriété	156	126	69	118
Obtention de prêts	169	99	111	67
Protection des investisseurs minoritaires	123	118	77	16
Paiement des Taxes et Impôts	174	57	77	93
Commerce Transfrontalier	131	40	38	11
Exécution des Contrats	120	81	77	10
Règlement de l'insolvabilité	94	108	77	42

Source : conception personnelle à partir des données du Doing Business pour 2014. Ces données sont disponibles sur ce lien suivant : <http://français.doingbusiness.org>

Le classement du Doing Business pour 2014, comme le montre le tableau ci-dessus, place l'Algérie dans les derniers rangs et loin du Maroc et de la Tunisie qui surclassent même la France dans certains indicateurs. Ce climat freine le développement des petites et moyennes entreprises en Algérie et décourage les investisseurs nationaux et étrangers.

²³ Pour approfondir, voir le rapport sur les mesures de facilitation et d'allégement relatives à l'environnement de l'entreprise et de l'investissement en Algérie prises en 2012-2013, disponible sur le site officiel du ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement

1.3.2.2. Le poids de l'informel

En Algérie, comme dans la plupart des économies en développement, l'économie informelle exerce un implorant poids et entrave le développement de la petite et moyenne entreprise.

L'économie informelle est constituée, selon le Bureau International du Travail (BIT), par « des unités économiques (non agricoles) qui appartiennent, en tant qu'entreprises individuelles, au secteur institutionnel des ménages, qui ne tiennent pas une comptabilité complète et dont la personnalité juridique est confondue avec celle des ménages dont elles dépendent et qui ne sont pas enregistrées²⁴ ». Connue sous différentes appellations : économie souterraine, économie criminelle, économie non observée, économie parallèle ou encore dans le langage commun Algérien « le trabendo », l'économie informelle en Algérie est exercée de deux manières et donc par deux types d'entreprises ou d'individus :

- **Economie informelle pure²⁵** : exercée par des entreprises sans immatriculation au registre de commerce, non affiliées à la CASNOS et ne paient pas d'impôts ;
- **Economies informelle hybride** : exercée par des entreprises immatriculées au registre de commerce, non affiliées à la CASNOS et ne paient pas en totalité ou partiellement l'impôt.

Le secteur informel inflige une concurrence déloyale aux PME du secteur formel, le non paiement d'impôts et la non déclaration des salariés permettent aux entreprises du secteur informel d'avoir un coût de revient très bas et donc un prix de vente écrasant. Une pratique qui prend de plus en plus de l'ampleur dans le paysage économique algérien. Encouragée par l'exode rural, la croissance du chômage et la crise multidimensionnelle qu'a vécu le pays, l'économie informelle « trabendo » est devenue une culture et son poids ne cesse d'augmenter.

²⁴ Rapport pour la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 19-28 Janvier 1993, cité in Bellache.Y, «L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia », thèse de doctorat en sciences économiques, cotutelle université de Bejaia et l'université de Paris-est Créteil, 2010, P.71.

²⁵ Adair.P, Bellache.Y, « emploi et secteur informels en Algérie : déterminants, segmentation et mobilité de la main-d'œuvre », revue région et développement N° :35, France, 2012, P.132.

Section 2 : Le financement des PME en Algérie

Dans cette section nous présenterons les différentes sources de financement existantes en Algérie en détaillant celles qui sont plus utilisées par les petites et moyennes entreprises, à savoir : le financement par les différents dispositifs d'aide à la création et au développement des PME ainsi que les différents organismes de garantie et le système bancaire algérien.

Nous allons, par la suite, présenter les autres sources de financement qui sont peu ou pas encore utilisées par les PME, à savoir : le crédit-bail, le capital investissement et la bourse.

2.1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME

Les aides financières en faveur de la petite et moyenne entreprise en Algérie se sont multipliées depuis 2001 avec la loi de promotion de la PME. En effet, plusieurs organismes et programmes d'aides à la création, au développement, à la garantie des crédits et à la mise à jour des PME ont vu le jour en Algérie ; ces organismes ont joué un très grand rôle dans le développement de ce type d'entreprises puisque grâce à leurs appuis, le nombre des PME a presque quadruplé durant les dernières années.

2.1.1. Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME

Ayant compris le rôle que peuvent jouer les petites et moyennes entreprises dans l'absorption du chômage et la création des richesses, l'état algérien a engagé des politiques en faveur des ces entreprises en créant des institutions de soutien à la création et au développement des PME.

2.1.1.1. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

Créée en 1996 et représentée par des antennes à travers tout le pays, l'ANSEJ est le dispositif le plus important en Algérie et le plus sollicité. L'ANSEJ est un organisme doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, destiné au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35ans (quand le projet

génère plus de 03 postes d'emploi y compris celui du gérant, l'âge limite pourra être porté à 40ans) en leur offrant des avantages fiscaux et financiers pour la création et/ou l'extension de leurs micro-entreprises.

Les principales missions²⁶ de l'ANSEJ sont :

- ✓ soutien, conseil et accompagnement des jeunes promoteurs à la création d'activités
- ✓ Mise à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative a leurs activités
- ✓ Créer une banque de projets
- ✓ Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS...)
- ✓ Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement dans de divers secteurs ;
- ✓ Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs
- ✓ Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création d'activités.

Le mode de financement de l'ANSEJ est de deux formes : financement triangulaire (prêt ANSEJ/ apport personnel/ prêt bancaire) et financement mixte (apport personnel/ prêt ANSEJ) pour des projets d'investissement (création ou extension d'entreprise) ne dépassants pas dix (10) millions de Dinars. Le prêt ANSEJ est à long terme et sans intérêts. Le montant de l'apport personnel vari en fonction du montant du projet. Le tableau III.14 ci-après, résume les deux formes de financement ANSEJ.

²⁶ Site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz. Lien suivant : <http://www.ansej.org.dz/ansej/?q=fr/content/le-dispositif-de-soutien-lemploi-des-jeunes>.

Tableau III.14 : Formes de financement ANSEJ

Formes de financement		Apport personnel	Prêt ANSEJ	Crédit bancaire
Financement triangulaire (création et extension)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	01 %	29 %	70 %
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	02 %	28 %	70 %
Financement Mixte (création et extension)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	28 %	72 %	Néant
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	29 %	71 %	Néant

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz.

L'ANSEJ reste l'organisme le plus sollicité par les algériens ; ce dispositif a financé 292.186 projets (création et extension) de 1996 jusqu'à la fin de l'année 2013, ce qui a permis la création de 710.788 postes d'emploi. L'évolution des activités de l'ANSEJ depuis sa création est présentée dans le tableau III.15 ci-dessous.

Tableau III.15 : Evolution des activités de l'ANSEJ de 1996 à 2013

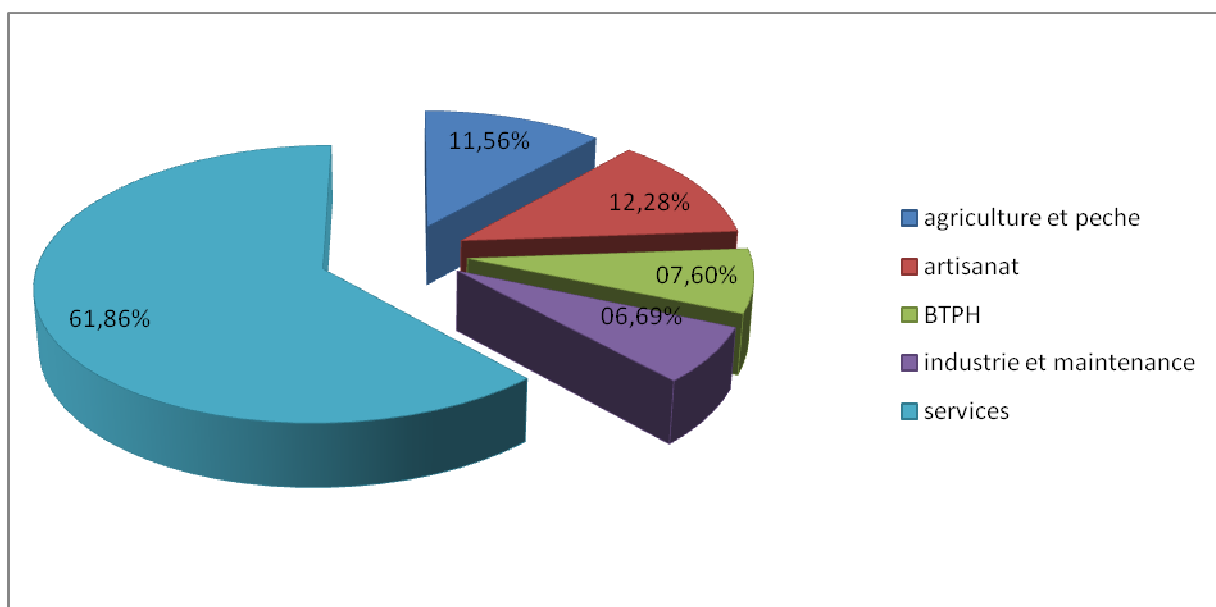
projets année	Nombre de projets financés	Nombre d'emploi créés	Montant des investissements (DA)
De 1996 à 2007	86.380	243.308	177.281.758.324,71
2008	10.634	31.418	30.662.990.078,31
2009	20.848	57.812	62.947.002.576,81
2010	22.641	60.132	69.821.335.978,58
2011	42.832	92.682	137.285.692.684,29
2012	65.812	129.203	213.741.731.352,01
2013	43.039	96.233	158.019.394.382,63
Total	292.186	710.788	654.919.021.007,34

Source : conception personnelle à partir des statistiques de l'ANSEJ disponibles sur le site officiel de l'organisme : www.ansej.org.dz

Les données du tableau III.15 ci-dessus montrent que le nombre de projets financés par l'ANSEJ ainsi que les emplois créés par ces projets sont croissants. Cette croissance est plus importante en 2009 puisque durant cette année, l'ANSEJ a financé 20.848 projets, soit une croissance de 96,05% par rapport à l'année 2008. Cette forte croissance en 2009 est aussi enregistrée dans la création d'emploi qui est de 84% par rapport à l'année 2008.

La répartition de ces projets par secteurs d'activité est présentée dans la figure III.03 ci-après.

Figure III.03 : Répartition des projets financés par l'ANSEJ par secteurs d'activité



Source : conception personnelle à partir des données de l'ANSEJ.

La figure ci-dessus montre que plus de la moitié (61.86%) des projets financés par l'ANSEJ sont du secteur des services, le secteur de l'industrie ne représente que 06,69%, ce qui explique le faible niveau de ces investissements²⁷. En effet, 30% de ces projets sont d'un montant allant de 01 à 02 Millions de dinars et 12% ne dépassent pas 01 million de dinars.

La formule triangulaire est la plus utilisée par les promoteurs financés par l'ANSEJ puisque 95.30% de ces projets sont financés par cette formule.

²⁷ Voir annexe I

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

La CNAC est créée en 1994 et vise les chômeurs âgés entre 30 et 50 ans, qui veulent investir dans des activités de production de biens et/ou de services²⁸. Comme l'ANSEJ, la CNAC finance les investissements de création et d'extension ne dépassants pas 10.000.000 DA.

La CNAC utilise uniquement le financement triangulaire où le montant du crédit bancaire est de 70% du coût total de l'investissement et celui du prêt CNAC est de 29% pour les investissements ne dépassants pas 05 millions de Dinars, 28% pour les investissements supérieur 05 Millions de Dinars et inférieurs à 10 Millions de Dinars. Le reste (01% ou 02 % selon le seuil de l'investissement) constitue l'apport personnel du promoteur.

En plus du prêt non rémunéré (PNR) initial, la CNAC offre des PNR supplémentaires pour certaines activités (voir tableau III.16). Ces prêts supplémentaires sont accordés uniquement pour la création, les projets d'extension ne sont pas concernés.

Tableau III.16 : Les prêts supplémentaires de la CNAC

Prêts	Activités concernées	Destinations	Montant
PNR Véhicule atelier (PNR VA)	Plomberie Électricité bâtiment Chauffage Climatisation Vitrerie Peinture bâtiment Mécanique automobile	Acquisition de véhicules ateliers	500.000 DA
PNR Loyer (PNR LO)	production de biens et de services	prise en charge du loyer d'un local	500.000 DA
PNR Cabinet Groupé (PNR CG)	-Cabinets Médicaux - Auxiliaires de justice -Expertise comptable · -Commissariat aux comptes - Comptables agréés - Bureaux d'études et de suivi relevant des secteurs du BTPH	prise en charge du loyer du local destiné à la création de cabinets groupés.	1.000.000 DA

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de la CNAC : <https://www.cnac.dz>.

²⁸ Les activités commerciales (vente en l'état) telles que : commerce de gros et de détail ainsi que les activités d'importation et d'exportation sont exclues de ce dispositif.

La CNAC offre aux promoteurs les avantages fiscaux²⁹ suivants :

- ✓ Exonération pour une période de trois (03) années de l'IRG, IBS et TAP pour les activités réalisées dans les régions autres que le sud et les zones à promouvoir ;
- ✓ Cette exonération est portée à six (06) années pour les activités réalisées dans les zones à promouvoir.

Tout comme l'ANSEJ, la Caisse Nationale D'assurance Chômage a énormément participé à la création et au développement des PME algériennes. Depuis sa création, la CNAC a financé pas moins de 84.164 projets permettant ainsi de créer 163.023 postes d'emploi. Le secteur transport de marchandises occupe la première place avec 46,67 % des projets financés, suivi du secteur des services. Le tableau ci-après résume les activités de la CNAC depuis sa création.

Tableau III.17 : Activités de la CNAC depuis sa création

Secteurs d'activité	Projets finances		Emplois créés	
	Nombre	Part %	Nombre	Part %
Transport de marchandises	39.283	46,67	61.324	37,62
Services	16.260	19,32	34.947	21,44
Transport de voyageurs	10.668	12,68	16.349	10,03
Industrie	5 .136	6,10	14.763	9,06
Autres secteurs	12.817	15,23	45.640	27,99
Total	84.164	100	163.023	100

Source : calculs établis à partir des données du bulletin d'information N° 23, op.cit.

Nous constatons que les projets financés par ce dispositif appartiennent en grande majorité aux secteurs transport, services et à l'industrie. Les autres secteurs ne représentent qu'un pourcentage minime, notamment les professions libérales avec seulement 275 projets financés, soit 0,33 % du total et le secteur hydraulique avec seulement 0,20 % du total des projets.

Ce dispositif attire plus d'hommes que de femmes puisque celles-ci ne représentent que 07% du nombre total des bénéficiaires, soit 6.163 femmes.

²⁹A partir du lien : <https://www.cnac.dz/p1/présentation.htm>. Site officiel de la CNAC.

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

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit est créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, elle vise toute personne âgée de plus de 18 ans, « souhaitant développer une activité par l'achat de matières premières ou par l'acquisition de petits équipements et de matières premières pour démarrage³⁰ ».

L'ANGEM finance la création et l'exploitation des petites entreprises avec deux programmes différents que nous pouvons résumer dans le tableau ci-dessous.

Tableau III.18 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM

Programmes de l'ANGEM	Montant	Type de financement	Crédit bancaire	Apport personnel	PNR ANGEM
acquisition de petits matériels et de matières premières de démarrage	1.000.000 DA	Triangulaire	70 %	05 % 03 % pour les régions du Sud	25% 27% pour les régions du Sud
l'achat de matières premières pour les régions du Sud	100.000 DA 250.000 DA	MIXTE	Néant	10 %	90 %

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANGEM : www.angem.dz.

L'ANGEM a accordé, depuis sa création en 2004 jusqu'au 30 septembre 2014, pas moins de 653.363 crédits dont 52.721, soit 08,07%, sont de type financement triangulaire destinés au financement de l'acquisition de petits matériels et matières premières pour démarrage. Le nombre de femmes qui ont bénéficié de ces crédits, contrairement à celui de l'ANSEJ et de la CNAC, est très élevé et dépasse la moitié comme le montre le tableau ci-dessous.

³⁰Présentation de l'ANGEM, disponible sur le site officiel de l'agence, voir le lien suivant : http://www.angem.dz/fr/index.php?option=com_content&view=article&id=87&Itemid=98.

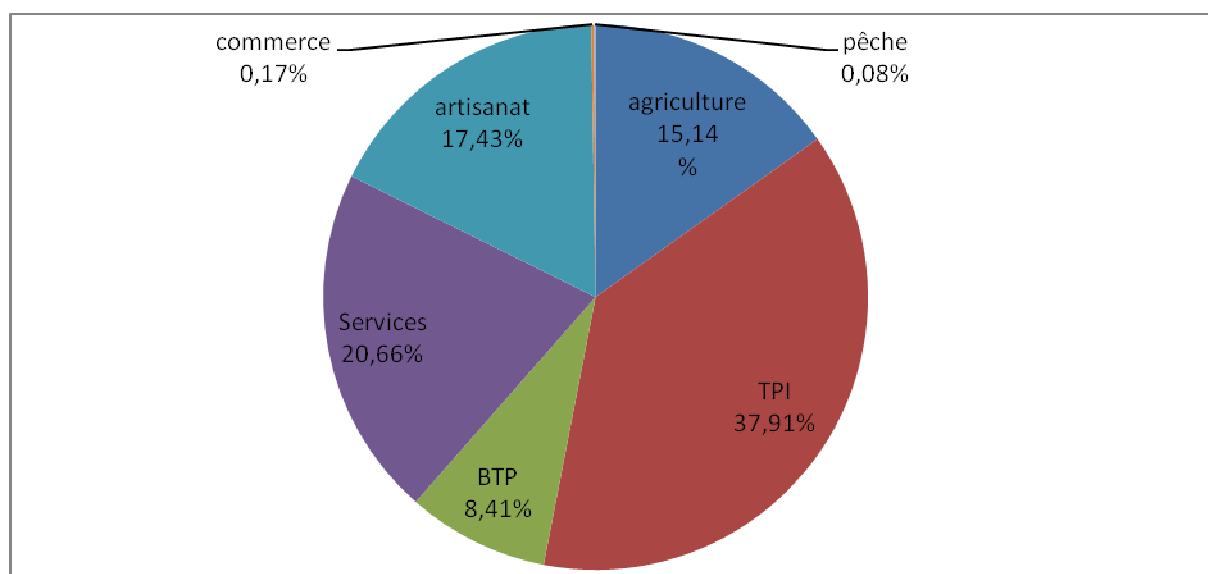
Tableau III.19 : Les crédits accordés par l'ANGEM entre 2004 et septembre 2014

type de financement	Type de financement		Type de bénéficiaire	
	Acquisition de petits matériels et de matières premières pour démarrage	l'achat de matières premières	Femme	Homme
Nombre	52.721	600.642	404.723	248.640
Total	653.363			
Part %	08,07	91,93	61,94	38,06

Source : conception personnelle à partir des statistiques de l'ANGEM disponibles sur le site officiel de ce dispositif : www.angem.dz

Les données de l'ANGEM, telles que présentées dans le tableau III.19, montrent que ce dispositif accorde plus d'importance au financement de l'exploitation, 91,93 % des crédits accordés sont de type de financement « achat de matières premières ». Ces crédits ont permis la création de 980.045 postes d'emploi (voir annexe II).

L'importante présence des femmes dans ce dispositif est due à la nature des activités financées par l'ANGEM. En effet, la répartition des crédits ANGEM par secteurs d'activité montre que 37,91 % ont été accordés aux très petites industries (TPI) telles que les petits ateliers de confection qui sont détenues généralement par des femmes. Ce secteur est suivi par le secteur des services et celui de l'artisanat avec, respectivement, 20,66% et 17,43% comme le montre le graphique III.04 ci-après.

Graphique III.04 : Répartition des crédits de l'ANGEM par secteurs d'activité

Source : conception personnelle à partir des données de l'ANGEM : www.angem.dz

Nous constatons que les secteurs bâtiment, commerce et pêche ne représentent qu'une fine partie de l'ensemble des activités de l'ANGEM, cela peut-être expliqué par le nombre important des crédits de type « achat de matières premières » qui sont destinés pour d'autres secteurs tels que l'artisanat, les petites industries et l'agriculture.

Les entrepreneurs bénéficiaires des crédits ANGEM sont, pour la plupart, âgés moins de 40 ans et dont plus de la majorité ont un niveau scolaire qui ne dépasse pas le moyen³¹ (fondamental).

2.1.2. Les organismes de garantie

Comme dans toutes les économies, l'accès des petites et moyennes entreprises au financement externe, et plus particulièrement le crédit bancaire, est très difficile puisque les institutions de crédit exigent des garanties qui sont souvent au-dessus des moyens des entreprises de petite dimension. Pour faciliter l'accès des PME aux différents crédits, l'Algérie a créé deux organismes de garantie : le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

2.1.2.1. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. Le FGAR garantit les prêts demandés par les PME auprès des banques et permet ainsi, la création et l'expansion des petites et moyennes entreprises. Le FGAR accorde des garanties aux PME présentant des projets visant³² :

- ✓ La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués ;
- ✓ La réduction des importations et l'accroissement des exportations ;
- ✓ L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre) ;
- ✓ L'innovation par la technologie ou le savoir-faire

Depuis sa création jusqu'à la fin du premier semestre 2013, la FGAR a accordé pas moins de 930 dont 130 durant le premier semestre 2013. Les données relatives aux

³¹ Voir annexe II.

³² http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=34.

activités du FGAR depuis sa création jusqu'à la fin juin 2013, sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau III.20 : Activités du FGAR de 2004 jusqu'à 2013

Données	Création	Extension	Total
Nombre des garanties accordées	416	514	930
Coût total des projets (DA)	34.299.015.862	49.884.787.000	84.183.802.862
Montant des crédits sollicités (DA)	19.471.180.457	32.179.866.583	51.651.047.040
Taux moyen de financement sollicité	57%	65%	61%
Montant des garanties accordées (DA)	7.635.990.181	16.001.969.279	23.637.959.461
Taux moyen de garantie accordée	39%	50%	46%
Montant moyen de la garantie (DA)	18.355.746	31.132.236	25.417.161
Nombre d'emplois à créer	9.202	31.063	40.265

Source : Bulletin d'information N° 23, op.cit.

2.1.2.2. Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)

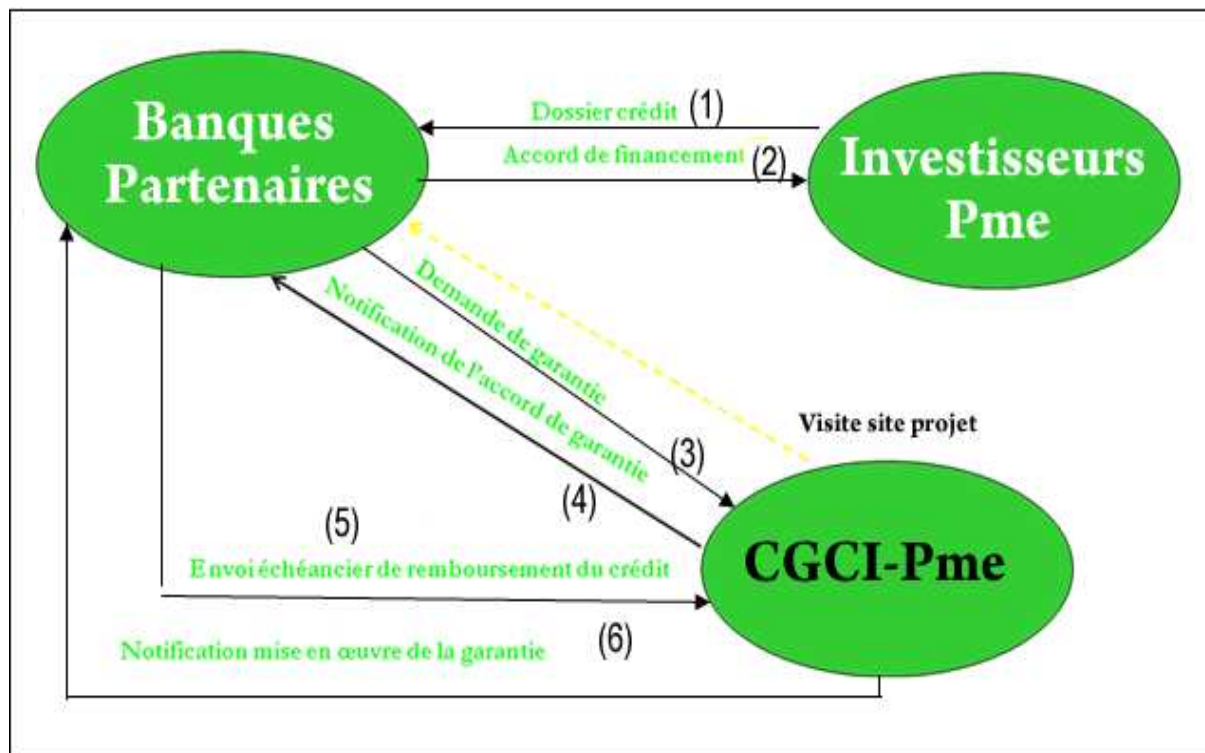
Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement³³.

La CGCI garantie les crédits d'investissements accordés aux PME et qui doivent être productifs et porteurs de valeur ajoutée. Les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État tels que les projets du secteur de l'agriculture et du secteur de la pêche, ainsi que les activités commerciales et les crédits à la consommation sont exclus de son champ d'intervention et ne sont pas garantis par ce dispositif.

³³ Site officiel de la CGCI : www.cgci.dz. Présentation de la CGCI, disponible sur le lien suivant : http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=8&rub=16&lang=fr.

L'opération de garantie de la CGCI comprend six (06) étapes et met en relation trois (03) intervenants ou éléments : banque, investisseur (PME) et CGCI. Le schéma fonctionnel de cette opération peut être illustré dans la figure ci-après.

Figure III.01 : Opération de garantie de la CGCI



Source : à partir du site officiel de la CGCI, lien suivant :

http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=1&rub=24&lang=fr.

La CGCI garantit les crédits à moyen terme ainsi que le crédit-bail pour les investissements de création et de développement ne dépassants pas 500 millions de Dinars. Depuis sa création, la CGCI a garanti 621 projets avec un montant total de 19,77 milliards de Dinars et qui a permis la création de 9.556 postes d'emploi.

2.2. PME algériennes et financement bancaire

Depuis l'entrée en vigueur de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, le système bancaire algérien ne cesse de s'améliorer pour englober actuellement plusieurs banques aussi bien publiques que privées. Néanmoins, les activités de ces banques restent restreintes et contraignantes aux PME.

2.2.1. Développement du secteur bancaire algérien

Le système bancaire algérien est passé par deux phases ; d'abord la constitution et la mise en place d'un système bancaire dans une première étape, puis la libéralisation de ce système vers les capitaux privés nationaux et étrangers. Avant la loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit, le secteur bancaire n'était régi que par des textes³⁴ : loi 62-144 portant création et fixant les statuts de la banque centrale d'Algérie, loi 80-05 relative à l'exercice de la fonction de contrôle par la cour des comptes ainsi que les lois de finances pour 1970 et 1971.

La première phase est marquée par la volonté de récupérer la souveraineté du système bancaire et financier algérien. Cette étape est caractérisée par :

- ✓Création du Trésor Public le 29 août 1962 ;
- ✓Création de la Banque centrale d'Algérie par la loi 62-144 du 12/12/1962, remplaçant ainsi la Banque d'Algérie ;
- ✓Création de la monnaie nationale (Dinar Algérien) le 10 avril 1964, remplaçant le Franc Français ;
- ✓Création de la Caisse Algérienne de Développement (CAD) le 07 mai 1963, devenue en 1971 la Banque Algérienne de Développement (BAD) ;
- ✓Création de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) le 10 août 1964 ;

Durant cette période, d'autres banques ont été créées : la banque nationale d'Algérie (BNA) en 1966, la banque extérieure d'Algérie (BEA) dans la même année et la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) en 1984. Mais toutes ces banques ne jouaient qu'un rôle passif, elles étaient des intermédiaires entre les entreprises publiques et le Trésor Public qui les finançait.

L'entrée en vigueur de la loi Bancaire N° 86- 12 du 19 Aout 1986 relative au régime des banques et du crédit a permis d'encadrer l'activité bancaire et financière mais elle n'a pas apporté grand chose au système bancaire algérien. Cette loi a reconduit le principe selon lequel « le système bancaire constitue un instrument de

³⁴ Guide des banques et des établissements financiers, KPMG ALGERIE, Alger, 2012, P.8.

mise en œuvre de politique arrêtée par le gouvernement en matière de financement de l'économie. Il a pour mission de veiller à l'adéquation de l'affectation des ressources financières et monétaires dans le cadre de la réalisation du plan national du crédit avec les objectifs des plans nationaux de développement³⁵ ».

La deuxième étape de l'évolution du système bancaire algérien est venue suite aux réformes engagées par les autorités algériennes dans le cadre de l'ouverture économique. Dans ce cadre, la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, a été promulguée ; une loi qui permis l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national et étranger. La création d'une banque privée doit être autorisée par le conseil et doit être constituée sous forme de société par action ; pour les capitaux étrangers, leurs participations « peuvent être autorisées donc à condition que les pays étrangers accordent la réciprocité aux algériens et aux entreprises algériennes³⁶ ».

L'ouverture de l'activité bancaire au capital privé étranger a permis la création « Al Baraka Bank Algérie » en 1991, une banque qui a comme actionnaire la BADR et le groupe saoudien Dallah Al Baraka. D'autres banques privées nationales et étrangères ont vu le jour par la suite.

2.2.2. Etat des lieux du secteur bancaire algérien

Actuellement le système bancaire algérien est composé de plusieurs banques étatiques, privées et mixtes ainsi que des bureaux de liaison. En tout, nous pouvons dénombrer 20 banques et 06 bureaux de liaison activant en Algérie en 2014.

a) Les banques publiques :

Les banques publiques algériennes sont en nombre de six (06), à savoir :

- ✓ **Banque Nationale d'Algérie (BNA)**: créée en juin 1966, la BNA compte actuellement 197 agences réparties sur tout le territoire national ;
- ✓ **Banque Extérieure d'Algérie (BEA)** : créée en 1967 par l'ordonnance 67-204, la BEA compte 91 agences réparties sur tout le territoire national ;

³⁵ Article 10 de la loi N° 86- 12 du 19 Aout 1986 relative au régime des banques et de crédit, journal officiel de la république algérienne N° 34 du 20 août 1986.

³⁶ Article 128 de la loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république algérienne N° 16 du 18 avril 1990.

- ✓ **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR):** créée en 1982 par le décret N° 82-106 du 13 mars 1982, la BADR compte actuellement 290 agences et constitue le réseau le plus dense ;
- ✓ **Banque de Développement Local (BDL) :** créée à partir de la restriction du CPA en 1982, la BDL compte 148 agences ;
- ✓ **Crédit Populaire d'Algérie (CPA) :** créé en 1966 par l'ordonnance N° :66-366 du 29 décembre 1966, le CPA est un réseau composé de 139 agences ;
- ✓ **Caisse d'Épargne et de Prévoyance (CNEP banque) :** créée en 1964 sur la base du réseau de la Caisse Nationale de Solidarité des Départements et des Communes (CNSDC), devient CNEP en 1997 et compte actuellement 223 agences ;

b) Les banques privées :

Le système bancaire algérien comprend 13 banques privées et qui sont les suivantes :

- ✓ **Arab Banking Corporation Algérie (ABC Algeria):** une filiale de l'Arab Banking Corporation Bahrein qui a débuté en Algérie en ouvrant un bureau de liaison en 1995, actuellement c'est une banque qui compte 18 agences dans le territoire national ;
- ✓ **Natexis Algérie:** une banque française agréée en 2000 et qui compte 12 agences dans les principales villes d'Algérie ;
- ✓ **Société Générale Algérie:** détenue par la société générale France, elle est agréée en 2000 et compte 70 agences ;
- ✓ **Citibank Algérie:** succursale de la banque américaine CITIBANL, elle a commencé par l'ouverture d'un bureau de liaison en 1992 et elle a obtenu une licence de banque en 1998. actuellement elle compte 4 agences en Algérie;
- ✓ **Arab Bank PLC Algeria:** succursale de l'Arab Bank PLC, elle est agréée en 2001 et compte 04 agences;
- ✓ **B.N.P. / PARIBAS El Djazair:** filiale de la banque BNP Paribas France, elle est agréée en 2002 et compte 58 agences ;
- ✓ **Trust Bank Algeria:** créée suite à un actionnariat composé des sociétés à capitaux privés, cette banque est agréée en 2002 et compte 12 agences ;

- ✓ **Algeria Gulf Bank**: membre de la Kuwait Project Company, elle est agréée en 2004 et compte 24 agences ;
- ✓ **Housing Bank for Trade and Finance Algeria** : agréée en 2003 et compte actuellement 05 agences;
- ✓ **Fransabank el Djazair SPA** : banque libanaise agréée en 2010 et compte 02 agences ;
- ✓ **Calyon Algérie** : filiale de Calyon SA du groupe français Crédit Agricole, elle est agréée en 2007 et compte 01 seule agence ;
- ✓ **HSBC Algérie** : succursale agréée en 2008 et compte 02 agences ;
- ✓ **Al Salam Bank-Algeria** : agréée en 2008 et spécialisée dans la finance islamique, elle compte 2 agences.

c) banques mixtes

Il existe une seule banque mixte en Algérie : **Banque Al Baraka Algérie** qui est agréée en 1991 et spécialisée dans la finance islamique et compte 25 agences. Elle a comme actionnaires : la BADR et le groupe saoudite Dalleh Al Baraka

d) Les bureaux de liaison :

Il existe six (06) bureaux de liaison actuellement en Algérie, à savoir :

- ✓ Crédit Lyonnais ;
- ✓ British Arab Commercial Bank ;
- ✓ Union des Banques Arabes et Françaises ;
- ✓ Crédit Industriel et Commercial ;
- ✓ Crédit Agricole INDOSUEZ ;
- ✓ Tunis International Bank.

2.2.3. Les banques et le financement des PME en Algérie

Malgré le développement du système bancaire algérien durant ces dernières années, l'activité des banques reste restreinte en la comparant aux banques des pays développés. En effet, la lenteur de ce système, les taux élevés pratiqués par les banques et les contraintes administratives et bureaucratiques sont des éléments qui

découragent les entrepreneurs algériens. Selon le Forum des Chefs d'Entrepris (FCE), dans une journée organisée avec l'Assemblée Populaire Nationale (APN) en 2013, plus de 80% des PME³⁷ ne recourent pas au financement bancaire en Algérie. Ces PME ne sollicitent de crédits bancaires que lorsqu'il s'agit du financement par le billet des organismes d'aide (ANSEJ, CNAC et ANGEM).

De leur part, les banques algériennes bien qu'elles « ont beaucoup de liquidité, et même en excès mais ne prêtent pas aux entreprises et en particulier aux PME, malgré leurs dénégations³⁸ »

Néanmoins, à travers les programmes des organismes d'aide et de garantie des crédits des PME, les banques algériennes participent considérablement au financement de ces entreprises puisque tous ces organismes utilisent des formules triangulaires où la banque finance à auteur de 29% du coût du projet. En 2013, selon le gouverneur de la banque d'Algérie, les crédits accordés par les banques aux PME ont atteint « un montant de 1.832 milliards de dinars en 2013, dont 1.534 milliards octroyés par les banques publiques et 298,9 milliards de dinars par les banques privées³⁹ ».

La banque d'Algérie, dans le cadre de l'amélioration des services bancaires, a pris des mesures afin d'alléger les contraintes rencontrées par les PME demandant des crédits. Parmi ces mesures, l'amélioration du traitement des demandes de crédits introduites par les PME et la réduction des délais de réponse à quarante-cinq (45) jours.

2.3. Les autres modes de financement

En plus des sources de financement traditionnelles, d'autres formes de financements tels que le crédit-bail, le capital investissement et plus récemment le

³⁷ <http://www.algerie360.com/algerie/financement-de-l'investissement-80-des-pme-ne-sollicitent-pas-les-banques/>

³⁸ Chenntouf.T, « l'Algérie face à la mondialisation », éd Africain Books Collectives, Royaume-Uni, 2008, P.149.

³⁹ Laksaci.M, Conférence organisée par l'association des banques et établissements financiers (ABEF) et l'Union des banques magrébines (UBM) portant sur le thème de « l'inclusion financière et financement des TPE et PME», Alger, novembre 2014. Voir le lien suivant : <http://www.ccitafna.com/component/k2/item/812-financement-des-pme-et-tpe-plus-de-1800-milliards-da-de-credits-accordes-en-2013>.

compartiment de la bourse dédié aux PME, sont en activité en Algérie mais sans pour autant susciter un grand intérêt de la part des PME.

2.3.1. Financement par le crédit-bail

L'introduction du crédit-bail (leasing) en Algérie est très récente, le cadre juridique régissant ce mode de financement n'a été mis en place qu'en 1996 par l'Ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996.

Le cadre réglementaire du leasing est constitué des deux décrets exécutifs et d'un règlement banque d'Algérie⁴⁰. Il s'agit de :

- Le décret exécutif n° 06-90 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.
- Le décret exécutif n° 06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- Règlements n° 96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

Les engagements nets sur le marché du leasing, selon le quotidien national el moudjahid, sont estimés à 42,74 milliards⁴¹ de dinars à la fin de l'année 2013 ; un chiffre qui est peu important le comparant aux autres modes de financement, ce qui reflète la nouveauté de cette activité en Algérie. Mais depuis son introduction en Algérie, plusieurs établissements financiers se sont installés et plusieurs banques se sont lancées dans cette activité. Les sociétés qui exercent l'activité du crédit-bail sont en nombre de onze (11) dont 03 établissements financiers spécialisés dans ce domaine.

a) **Établissements spécialisés dans le crédit-bail :**

- ✓ **Arab leasing Corporation (ALC)** : Arab Leasing Corporation (ALC) est la première société de Leasing à s'établir en Algérie. Sa raison d'être est de participer au mouvement de développement des agents économiques algériens en leur offrant de nouveaux outils de financement simples et adaptés à leurs

⁴⁰Site officiel du ministère des finances www.mf.gov.dz, sur le lien : <http://www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L'ACTIVITE-DE-LEASING-ENALGERIE..html>

⁴¹ http://www.made-in-algeria.com/data_5/even_detail.php?id=42064.

exigences. ALC a été Créée en octobre 2001, par les institutions actionnaires suivantes : ABC-Algeria : 41%, CNEP/Banque : 27%, T.A.I.C : 25% et des Capitaux Privés : 7% ;

- ✓ **Maghreb Leasing Algerie (MLA)** : créée en 2006, le Maghreb Leasing Algérie (MLA Leasing) est une société par actions appartenant groupe « TLG groupe financier » basé en Tunisie.
- ✓ **Société Nationale du Leasing (SNL)** : SNL est une société de leasing créée en juillet 2010 sur orientation des pouvoirs publics pour diversifier les instruments de financement. Elle contribue au développement du secteur de la PME/PMI et professions libérales en Algérie.

b) Les banques et les établissements financiers exerçant dans ce domaine :

A coté de ces établissements spécialisés, d'autres banques et établissements financiers exercent l'activité du crédit-bail, à savoir :

- ✓ **Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)**. : Créée le 27 novembre 1997, la Société de Refinancement Hypothécaire est une société par actions dont le capital est détenu par des banques publiques telles que la BNA, la BEA, le CPA, la BADR, la CNEP, des sociétés d'assurance la CAAR et la SAA ainsi que le trésor public.
- ✓ **SOFINANCE**: Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001 ;
- ✓ **Des banques privées** : BN Paribas, Société Générale Algérie, NATIXIS, et AL BARAKA ;
- ✓ **Une Banque publique** : la BAD

2.3.2. Le capital investissement et le financement des PME en Algérie

L'activité du capital investissement est récente en Algérie, bien que la société FINALEP exerce cette activité depuis 1991 mais sous un simple avis de conformité N° 12 du 04 décembre 1991 émanant du conseil de la monnaie et du crédit. Le cadre

réglementaire de l'activité n'a été mis en place qu'en 2006 par la loi N° 06-11 du 24 juin 2006 modifiée et complétée par le décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008. Cette loi fixe les modalités de création d'une société de capital investissement et l'exercice de cette activité ainsi que le seuil de prise de participation, à savoir :

- ✓ La société de capital investissement doit être constituée en société par action SPA ;
- ✓ Le capital social minimum de la société est fixé à 100 millions de Dinars⁴² ;
- ✓ La société ne peut détenir plus 49% du capital d'une seule entreprise ;
- ✓ La société ne peut employer plus de 15% de ses fonds propres dans une même entreprise ;
- ✓ La société ne peut emprunter plus de 10 % de ses fonds propres et ne peut utiliser les prêts pour les prises de participation.

Le financement par capital investissement est une activité qui n'est pas encore développée en Algérie et ce malgré la présence de plusieurs sociétés et fonds d'investissement. Les plus actives sont :

a) **FINALEP** : une société Franco-algérienne créée le 30 juin 1991 à l'initiative de deux banques publiques (la BDL et le CPA) et la Caisse Centrale de Coopération économique qui est devenue actuellement agence française de développement (AFD). En 1995, la banque européenne d'investissement (BEI) est devenue actionnaire de la FINALEP. La société a réalisé des prises de participation dans une dizaine d'entreprises algériennes.

b) **SOFINANCE** : la société SOFINANCE, que nous avons déjà présenté en haut, est spécialisée aussi dans le capital-investissement et les montages financiers.

c) **AISICOM** : une société Algéro-Saoudienne d'investissement créée par une convention signée en avril 2004 entre les ministres des finances de l'Algérie et du Royaume d'Arabie Saoudite, dont le capital est détenu à part égale entre les deux Etats⁴³. La société a réalisé une douzaines de participation.

⁴² Article 2 du décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008, journal officiel de la république algérienne N° :09 du 24 février 2008.

⁴³ Site officiel de la société AISICOM : <http://www.asicom.dz/La-Societe.html>

d) FSIE : Le fonds de soutien à l'investissement pour l'emploi (FSIE) est une institution financière publique créée en 2004 par la loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005. Le FSIE est « un fond à capital variable et faisant appel public à l'épargne destiné au financement des PME et à des placements en valeurs mobilières⁴⁴»

e) El Djazair Istithmar. Spa : C'est une société par actions créée le 28 décembre 2009 par deux banques publiques : la BADR et la CNEP, elle est agréée par le Ministère des Finances depuis le 11.05.2010 et dotée d'un capital social d'un milliard (1.000.000.000) de dinars totalement libéré et réparti comme suit⁴⁵ : BADR 70% et CNEP Banque 30%. La société financent toutes les PME de droit algérien et prioritairement⁴⁶ :

- ✓ Les PME créatrices de valeur ajoutée et d'emplois;
- ✓ Les PME activant dans les secteurs liés au développement durable (énergies renouvelables, projets de l'économie sociale et solidaire) ;
- ✓ Les PME activant dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- ✓ Les PME ayant bénéficié du programme de mise à niveau initié par les pouvoirs publics, des aides, etc.

Les PME activant dans la vente en l'état et les importations et celles ayant bénéficié des subventions ou des aides de l'Etat dans les différents dispositifs, ne sont pas éligibles à ce type de financement.

En plus de ces sociétés, il existe plusieurs fonds d'investissement en Algérie aussi bien nationaux qu'étrangers tels que :

- ✓ Le fonds de capital-risque de la BEA et du Siparex ;
- ✓ Le fonds Algéro-Koweïtien d'investissement (le FAKI) ;
- ✓ Le fonds magrébin d'investissement (AFRIC INVEST).

⁴⁴ Article 58 Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE

⁴⁵ Site officiel de la société El Djazair Istithmar, lien suivant : http://www.eldjazair-istithmar.dz/?page=rubrique&id_s=3

⁴⁶ Idem

Malgré l'existence de toutes ces sociétés de capital investissement et des fonds d'investissement en Algérie, l'activité du capital investissement ne suscite pas un grand intérêt de la part des PME et la pratique de cette activité reste très restreinte en le comparant aux économies de pays développés et même à celles en développement.

Afin de promouvoir l'activité du capital investissement en Algérie, pas moins de sept (07) banques publiques ont créé des filiales spécialisées dans ce domaine ; ces filiales ont été créées depuis 2011 mais elles ne sont pas encore opérationnelles. De plus, l'Etat algérien a créé 48 fonds d'investissement, soit un fonds pour chaque wilaya. Ces fonds sont gérés par les trois sociétés de capital investissement : Sofinance, El Djazair Istithmar et Siparex

2.3.3. Les PME et la bourse d'Alger

Durant quinze ans (de 1997 à 2012) la bourse d'Alger n'a été ouverte qu'aux grandes entreprises, elle est classée parmi les dernière places boursières puisqu'elle ne compte que cinq (05) entreprises, à savoir : SAIDAL, NCA-ROUIBA, SPA DAHLI, EGH AURASSI et ALLIANCE ASSURANCES.

Les conditions d'admission à la bourse d'Alger ont été assouplies avec la création d'un compartiment dédié aux PME en 2012. En effet, la commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse (COSOB) a modifié et complété son règlement n° 97-03 du 18 novembre 1997 par le règlement n° 12-01 du 12 janvier 2012, fixant ainsi les nouvelles conditions d'admission des titres de capital sur le marché des PME. Ainsi, pour accéder au marché des PME, l'entreprise doit⁴⁷ :

- ✓ Avoir le statut de Société Par Actions (SPA) et doit désigner, pour une période de cinq (05) ans un conseiller accompagnateur dénommé « Promoteur en Bourse »;
- ✓ Ouvrir son capital social à un niveau minimum de 10 % au plus tard le jour de l'introduction ;

⁴⁷ Article 09 du règlement n° 12-01 du 12 janvier 2012 relatif au règlement général de la bourse des valeurs

- ✓ Diffuser dans le public ses titres de capital et les répartir auprès d'un nombre minimum de cinquante (50) actionnaires ou trois (03) investisseurs institutionnels au plus tard le jour de l'introduction ;
- ✓ Publier les états financiers certifiés des deux derniers exercices, sauf dérogation de la COSOB.

Les PME cotées sur le marché secondaire (marché des PME) peuvent être transférées, si elles le désirent, au marché principal à condition de satisfaire les exigences suivantes⁴⁸ :

- ✓ Avoir une année d'existence sur le marché PME si la société émettrice n'a pas été constituée par appel public à l'épargne et de trois (03) années pour les sociétés constituées par Appel Public à l'Épargne (APE) ;
- ✓ Bénéficiaire de l'accord de la COSOB (décision de transfert accordée par la COSOB et publiée sur le Bulletin Officiel de la Cote de la Bourse d'Alger) ;
- ✓ De la satisfaction des conditions d'admission au marché principal.

A l'heure actuelle et après deux ans d'existence, aucune PME n'est encore cotée sur la bourse d'Alger pour des raisons liées beaucoup plus aux caractéristiques des PME algériennes et aux entrepreneurs.

⁴⁸ Guide du marché PME, document disponible sur le site de la société de gestion de la bourse des valeurs (SGBV) : www.sgbv.dz

Conclusion

Nous avons vu dans ce chapitre que les petites et moyennes entreprises ont confirmé leur importance au sein de l'économie algérienne par leur contribution à l'emploi, à la création de valeur ajoutée et à la formation du PIB. Ces PME sont pour la majorité des entreprises privées créées à l'aide des différents organismes d'aide et de garantie des crédits de celles-ci.

Les PME Algériennes sont caractérisées par leur petite dimension, leur fragilité financière et leur absence sur les marchés internationaux. Leurs propriétaires-dirigeants sont majoritairement jeunes n'ayant pas d'expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Malgré l'existence des sources de financement adaptées aux besoins et aux moyens des petites et moyennes entreprises (crédit-bail, capital investissement et la bourse) et qui sont très sollicitées dans les pays développés, les PME algériennes sont financées par les sources traditionnelles et les différentes aides de l'état à travers les organismes créés à cet effet.

Nous avons vu aussi que l'environnement économique en Algérie se caractérise par l'importance du secteur de l'informel et une pratique des affaires défavorable ce qui constitue des contraintes au développement de la PME existantes et au découragement des investisseurs.

CHAPITRE IV

**Financement et contraintes
financières des PME
algériennes : enquête sur le
terrain**

Introduction

Nous avons présenté, tout au long de la première partie théorique de notre travail, l'intérêt que suscitent les petites et moyennes entreprises, leur développement et le rôle primordial qu'elles jouent dans toutes les économies. La spécificité de ce type d'entreprises et de leurs propriétaires-dirigeant, influencent considérablement leurs décisions, leurs choix ainsi que leur accès en matière de financement. En effet, les caractéristiques des PME et le profil de leurs propriétaires-dirigeants sont des éléments importants dans le financement de celles-ci.

Nous avons présenté aussi, dans le troisième chapitre, les PME algériennes, leurs caractéristiques et leur prédominance notamment depuis 2001, date à laquelle la charte de Boulogne a été adoptée en Algérie. Nous avons vu par la suite, les différents modes de financement disponibles et accessibles aux PME algériennes ainsi que les contraintes rencontrées par ces dernières.

L'objectif de ce chapitre est d'approfondir les différents points étudiés durant la première partie et d'apporter de nouveaux éléments d'explication à notre problématique de recherche et aux différentes questions que nous avons posé au début de notre travail. Pour ce faire, nous avons mené une enquête sur le terrain auprès de quelques petites et moyennes entreprises privées, ce qui nous permettra d'étudier empiriquement les points abordés.

Nous avons divisé le chapitre en deux sections, dont la première est consacrée à la présentation de l'enquête que nous avons mené, à l'échantillon de cette enquête et aux méthodes de recueil de données que nous avons utilisé. Nous présenterons dans cette section les caractéristiques des entreprises de notre échantillon ainsi que les profils de leurs propriétaires-dirigeants.

Dans la deuxième section, nous allons présenter et analyser les résultats de cette enquête à partir des réponses données par les entrepreneurs durant les entretiens et à travers le questionnaire que nous avons élaboré en se basant sur les différents points étudiés dans la première partie.

Section 1 : Méthodologie de recherche et présentation de l'enquête

Afin d'approfondir notre travail théorique que nous avons présenté dans la première partie et essayer d'apporter des éléments d'explication à notre problématique, nous avons effectué une enquête sur le terrain auprès de quelques petites et moyennes entreprises algériennes.

Dans cette section nous allons présenter les étapes de notre enquête, les méthodes de recueil de données que nous avons utilisé, puis nous présenterons notre échantillon afin de pouvoir analyser les résultats

1.1. Présentation de l'enquête et des méthodes utilisées

Nous avons mené une enquête sur le terrain auprès des petites et moyennes entreprises de la région centre du pays en utilisant un questionnaire élaboré à partir de notre recherche bibliographique et de la partie théorique de notre travail. Nous avons finalisé ce questionnaire après avoir effectué un pré-test avec quelques entrepreneurs.

1.1.1. Présentation de l'enquête

L'enquête, que nous avons menée sur le terrain, s'est déroulée entre le mois de janvier et le mois d'avril 2014. Nous avons procédé en trois étapes ; dans un premier temps, nous avons distribué des questionnaires aux propriétaires-dirigeants des PME que nous avons rencontré dans les sièges de leurs entreprises ou bien dans leurs chantiers. La grande majorité de ces entrepreneurs ont refusé de collaborer et ceux qui ont accepté de participer à notre étude, ne nous ont pas remis les questionnaires par la suite. Dans un deuxième temps, nous avons administré des questionnaires à un bon nombre d'entrepreneurs à l'aide de notre réseau de contacts. Étant donné que les premiers questionnaires collectés étaient inutilisables vue la qualité des réponses, nous avons jugé utile de réaliser, dans une troisième étape, des entretiens avec quelques entrepreneurs qui n'arrivaient pas à comprendre nos questions et d'approfondir quelques points.

Toutefois, certains entrepreneurs se sont montrés moins collaborateurs et ont refusé de répondre aux questions relatives au résultat, au bilan et au chiffre d'affaires. Ceux-ci jugent que ces questions sont confidentielles. De plus, les questions ouvertes que comporte notre questionnaire telles que : l'évaluation du système global du financement des PME en Algérie, les reproches et les suggestions pour l'améliorer, n'ont été remplies que par quelques entrepreneurs.

1.1.2. Les méthodes de recueil de données

Dans cette enquête, nous avons opté pour deux méthodes permettant de recueillir le maximum d'informations, à savoir : le questionnaire et l'entretien. Ces méthodes sont très utilisées dans les recherches en management. Nous avons, en premier lieu élaboré un questionnaire en se basant sur les points que nous avons traité durant la première partie et nous avons, ensuite, distribué ces questionnaires aux entrepreneurs. Les premiers questionnaires collectés nous ont servi d'un pré-test, qui nous a permis de corriger certaines questions et d'améliorer le questionnaire. Dans un second lieu, étant donné les difficultés rencontrées par certains entrepreneurs à comprendre les questions, rédigées en langue française, nous avons appuyé notre questionnaire par des entretiens afin d'expliquer et parfois de traduire ces questions.

Notre questionnaire¹ comporte des questions fermées et d'autres ouvertes et touche à plusieurs aspect de la PME : ses caractéristiques, le profil de son propriétaire-dirigeant, son financement, ses contraintes financières.etc. Toutefois, étant donné que notre recherche porte sur le financement des PME, nous ne tiendrons pas compte de toutes les informations recueillies.

Le questionnaire est devisé en plusieurs rubriques, dont la première est consacrée à l'identification de l'entreprise et comprend des questions relatives à : la dénomination, le statut juridique, le nombre de salariés, le secteur d'activité. Etc. Dans la seconde rebique, nous avons mis l'accent sur le propriétaire-dirigeant : âge, sexe,

¹ Voir annexe III

niveau d'étude, formation, expérience.etc. Dans les autres parties du questionnaire, nous nous sommes intéressés à tout ce qui concerne le financement de cette entreprise : sa création et son développement, les modes de financement utilisés ainsi qu'aux différentes contraintes financières rencontrées par ces PME.

1.1.3.Présentation de l'échantillon de l'enquête

Notre échantillon est composé de 38 PME choisies aléatoirement où toutes les PME algériennes peuvent faire partie de la population d'enquête. Cependant, nous n'avons approché aucune PME publique puisque celles-ci ne représentent qu'une minorité et que leur mode de financement est différent de celui des PME privées.

La taille de notre échantillon est loin de l'idéal statistique (l'échantillon doit représenter 10 % de la population de l'enquête) puisque la population de l'enquête est de 747 934 PME. Toutefois, l'échantillon a touché pratiquement tous les secteurs d'activité et toutes les catégories des PME.

Etant donné les différentes contraintes rencontrées sur le terrain, nous avons mené cette enquête uniquement auprès des PME du centre du pays où nous bénéficions d'un bon nombre de réseau de contacts, à savoir : Tizi Ouzou, Alger, Boumerdes et Bouira

1.2. Caractéristiques des PME de notre enquête

Nous avons consacré la première rubrique du questionnaire aux questions relatives à l'identification des PME enquêtées. Ces questions portaient sur la présentation de ces PME ainsi que sur des facteurs déterminants dans le financement des PME et leurs structures financières.

Les trente huit (38) PME de notre échantillon activent dans de différents secteurs d'activité et ont des statuts juridiques variés. Leurs âges ainsi que leurs catégories sont distincts, de même pour leurs chiffres d'affaires.

1.2.1. Répartition des PME enquêtées selon le statut juridique

Nous avons vu dans la partie théorique de notre travail que le statut juridique, la propriété du capital, l'existence ou non d'associés influencent considérablement la structure financière d'une PME et ses choix financiers. Les statuts juridiques des PME de l'enquête sont variés, comme le montre le tableau IV.01 ci-dessous. Toutefois, la forme juridique la plus répandue dans notre échantillon est l'entreprise individuelle.

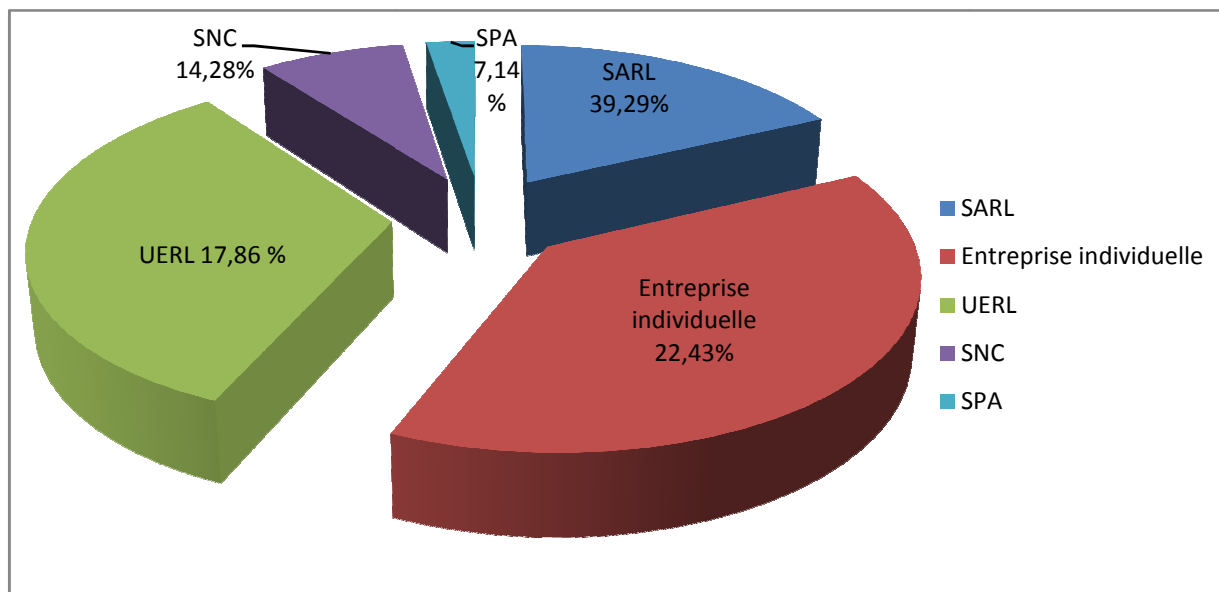
Tableau IV.01 : Répartition des PME de l'enquête par statut juridique

Formes juridiques des PME	Nombre de PME	Pourcentage
Entreprise individuelle	15	39,47
Société à Responsabilité Limitée (SARL)	07	18,42
Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)	13	34,21
Société au Nom Collectif (SNC)	03	07,90
Société Par Action (SPA)	01	02,63
TOTAL	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Le tableau IV.01 montre que la forme juridique « entreprise individuelle » domine notre échantillon avec 39,47 %, soit 15 PME sur les 38 PME de notre enquête. Cette forme juridique est suivie par l'EURL et la SARL avec, respectivement, 34,21 % et 18,42 %. Par ailleurs, il est à signaler que la majorité des PME adoptant la forme « entreprise individuelle » sont des personnes physiques. Les formes juridiques SNC et SPA ne sont qu'en nombre de quatre (04), soit trois (03) SNC et une seule SPA.

Le graphique IV.01 ci-après permet clairement de constater la prédominance de l'entreprise individuelle sur les autres formes juridiques.

Graphique IV.01 : Répartition des PME de l'enquête selon le statut juridique

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

1.2.2. Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité

Les PME de notre échantillon appartiennent à quatre (04) secteurs d'activité : les services, le BTPH, l'industrie et le commerce. L'absence des autres secteurs dans notre échantillon est liée à plusieurs raisons.

Cependant, la proportion des PME œuvrant dans chaque secteur d'activité est différente, comme le montre le tableau IV.02 ci-après.

Tableau IV.02 : Répartition des PME de l'enquête par secteurs d'activité

Secteurs d'activité	Nombre de PME	Pourcentage
Services	09	23,68
BTPH	13	34,21
Industrie	06	15,79
Commerce	10	26,32
TOTAL	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous remarquons, à partir des données du tableau IV.02, que le secteur bâtiment, hydraulique et travaux publics (BHTP) est le plus dominant dans notre échantillon avec 13 PME, soit 34,21%. Ce secteur est suivi de celui du commerce et

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

celui des services avec, respectivement, 26,32% et 23,68%. Le secteur industrie n'est représenté, quant à lui, que par six (06) PME, soit 15,79% de notre échantillon.

1.2.3. Répartition des PME de l'enquête selon la taille

Selon la définition officielle de la PME en Algérie, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les PME peuvent être classées en trois (03) catégories : très petite entreprise (TPE), petite entreprise (PE) et enfin moyenne entreprise (ME). Cette répartition se fait à base du nombre de salariés de l'entreprise, de son chiffre d'affaires ou de son bilan. Ainsi, pour pouvoir répartir les PME de notre enquête par catégories, nous allons les répartir, en premier lieu, selon le nombre de salariés.

1.2.3.1. Répartition des PME de l'échantillon selon le nombre de salariés

La plupart des PME de notre échantillon, comme c'est le cas de la population étudiée, sont de type TPE ayant moins de neuf (09) salariés. Le tableau ci-après présente la répartition de ces PME selon leurs salariés, en trois catégories (les seuils sont fixés par la loi 01-18).

Tableau IV.03 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés

Nombre de salariés	Nombre de PME	Pourcentage
De 1 à 9	31	81,58
De 10 à 49	06	15,79
De 50 à 249	01	02,63
TOTAL	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

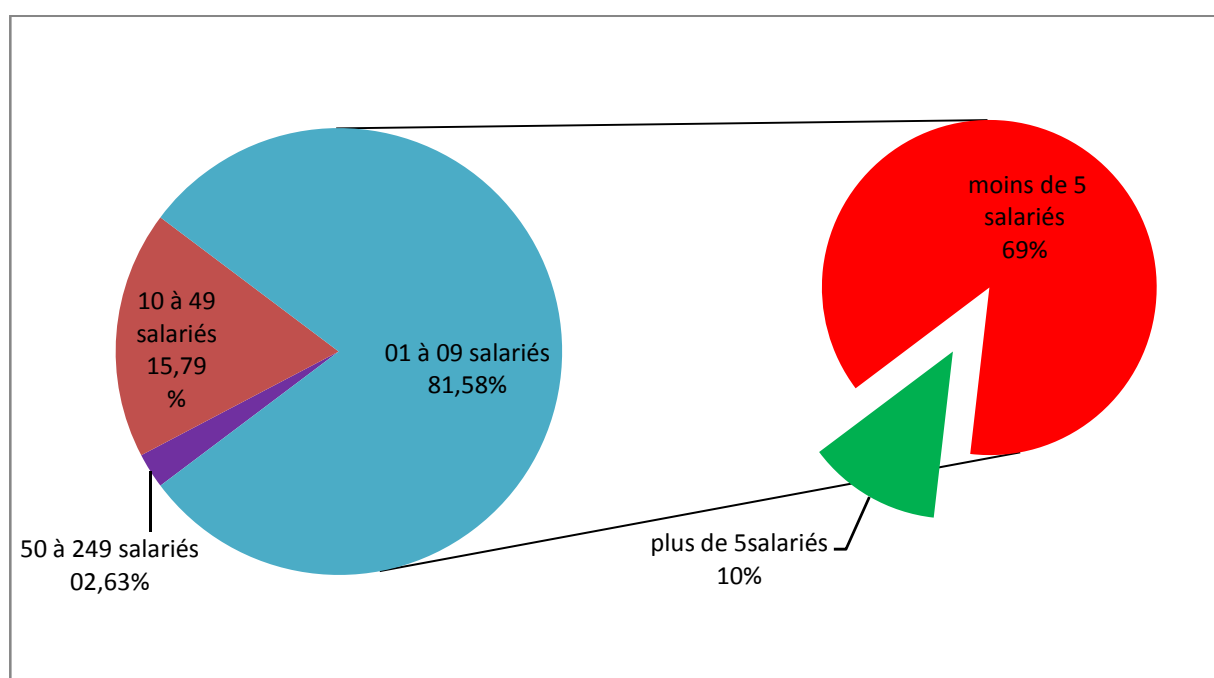
Comme pour le cas de l'ensemble des PME algériennes, caractérisées par la prédominance des entreprises de très petite taille, notre échantillon est constitué à 81,58 % des PME de moins de 9 salariés. Les entreprises ayant de 10 à 49 salariés viennent en deuxième position et sont en nombre des six (06), soit 15,79 % de

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

l'échantillon. Les entreprises de taille moyenne ne sont représentées que par seulement une entreprise, soit 02,63 % de l'échantillon.

Il est, toutefois, important de noter que parmi les 31 TPE de notre échantillon, seulement quatre (04) d'entre elles ont plus de cinq (05) salariés comme le montre le graphique IV.02-ci-après.

Graphique IV.02 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Le graphique ci-dessus nous permet de constater que les PME de moins de 09 salariés sont pour leur grande majorité des entreprises de taille très réduite ayant moins de 05 salariés. Cependant, ces données ne reflètent pas la réalité de ces entreprises.

En effet, en visitant les entreprises dans leurs chantiers et plus particulièrement celles du secteur bâtiment et travaux publics, nous avons constaté la présence d'un nombre d'employés plus important que celui déclaré par les entrepreneurs questionnés.

1.2.3.2. Répartition des PME de l'enquête par catégories

La répartition des PME selon le nombre de salariés ne nous permet pas de classer ces dernières en catégories. Pour ce faire, nous avons combiné le nombre de salariés avec le chiffre d'affaires de ces entreprises comme le montre le tableau IV.04 ci après.

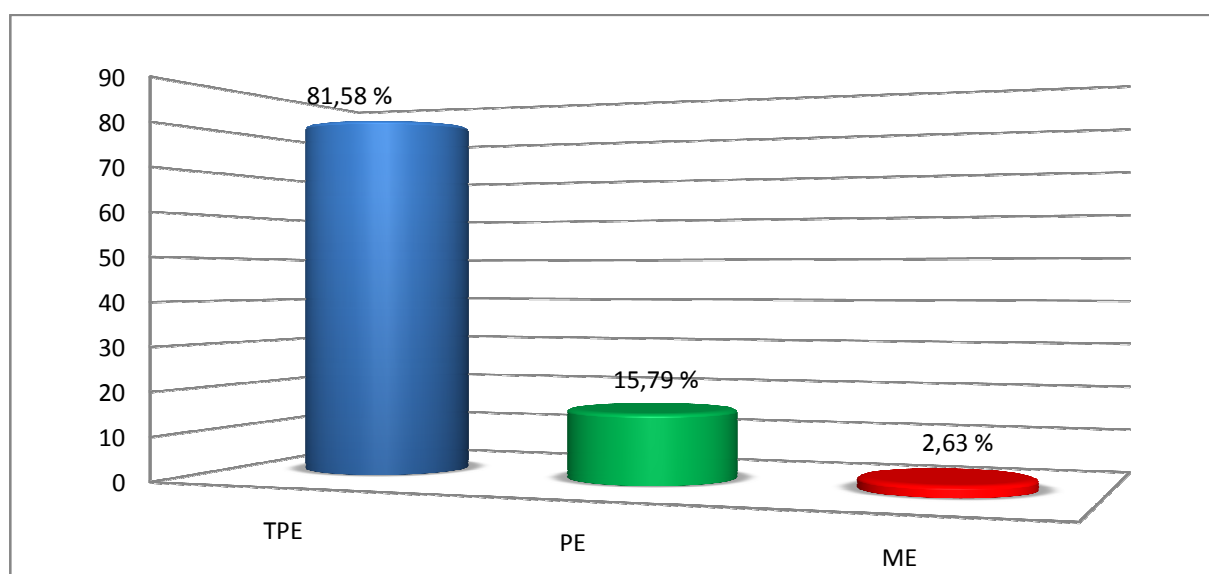
Tableau IV.04 : Répartition des PME de l'enquête selon le chiffre d'affaires

Nombre de salariés	Nombre de PME	Chiffre d'affaires en DA		
		< à 20 millions	< à 200 millions	< à 02 milliards
De 1 à 9	31	31	00	00
De 10 à 49	06	04	02	00
De 50 à 249	01	00	00	01
TOTAL	38	35	02	01

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous constatons, selon les données du tableau IV.04 qu'aucune PME de notre échantillon n'a réalisé un chiffre d'affaires supérieur au seuil de sa catégorie. De ce fait, la répartition des PME de l'enquête par catégories est identique à la répartition faite selon le nombre de salariés comme représentée sur le graphique ci-après.

Graphique IV.03 : Répartition des PME de l'enquête par catégories



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Ainsi, notre échantillon est composé à 81,58% de très petites entreprises, 15,79% de petites entreprises et 02,63 % de ME, soit une seule entreprise de moyenne dimension. Toutefois, nous tenons à signaler que les chiffres d'affaires avancés par certains entrepreneurs ne sont pas réels puisque ces derniers nous ont donné des CA approximatifs, étant donné qu'ils ne tiennent pas une comptabilité régulière.

1.2.4. Répartition des PME de l'enquête par catégories d'âge

L'âge des PME de notre échantillon, au moment de l'enquête, est représenté dans le tableau IV.05 ci-après. La majorité des PME algériennes sont créées à l'aide des différents dispositifs de soutiens aux PME et plus particulièrement après la création de l'ANSEJ, ce qui fait que la majorité de ces PME ont moins de 20 ans.

Tableau IV.05 : Répartition des PME de l'enquête selon l'âge

Nombre de salariés	Nombre de PME	Pourcentage
Moins de 05 ans	14	36,84
De 05 à 10 ans	17	44,74
De 10 à 20 ans	03	07,89
Plus de 20 ans	04	10,53
TOTAL	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les données présentées au tableau IV.05 indiquent que les PME de notre enquête sont de création récente puisque 36,84% d'entre elles ont moins de 05 ans et 44,74 % ont entre 05 et 10 ans alors que seulement trois (03) PME ont entre 10 et 20 ans, soit 07,89 % de l'échantillon et quatre (04) PME ont plus de 20 ans.

1.3. Identification des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées

Nous avons réservé la deuxième rubrique de notre questionnaire à l'identification des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées dans le but de dresser les profils de ceux-ci. Le profil du propriétaire-dirigeant d'une PME, comme nous

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

l'avons vu dans la première partie de notre travail, joue un rôle important dans le choix et l'accès au financement. Dans ce sens, nous avons posé des questions relatives à l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, la formation suivie et l'expérience professionnelle.

1.3.1. Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction

Le niveau d'instruction de l'entrepreneur influence considérablement le choix et l'accès au financement des PME, comme le montre de nombreuses recherches. Les propriétaires-dirigeants questionnés ont des niveaux de scolarité variés, certains sont d'un niveau universitaire et d'autres ont le niveau primaire, fondamental et secondaire.

Le tableau IV.06 ci-dessous présente les différents niveaux d'instruction des propriétaires-dirigeants de notre échantillon.

Tableau IV.06 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Nombre de propriétaires-dirigeants	Pourcentage
Niveau primaire	06	15,79
Niveau fondamental (moyen)	16	42,10
Niveau secondaire	11	28,95
Niveau universitaire	05	13,15
Total	38	100

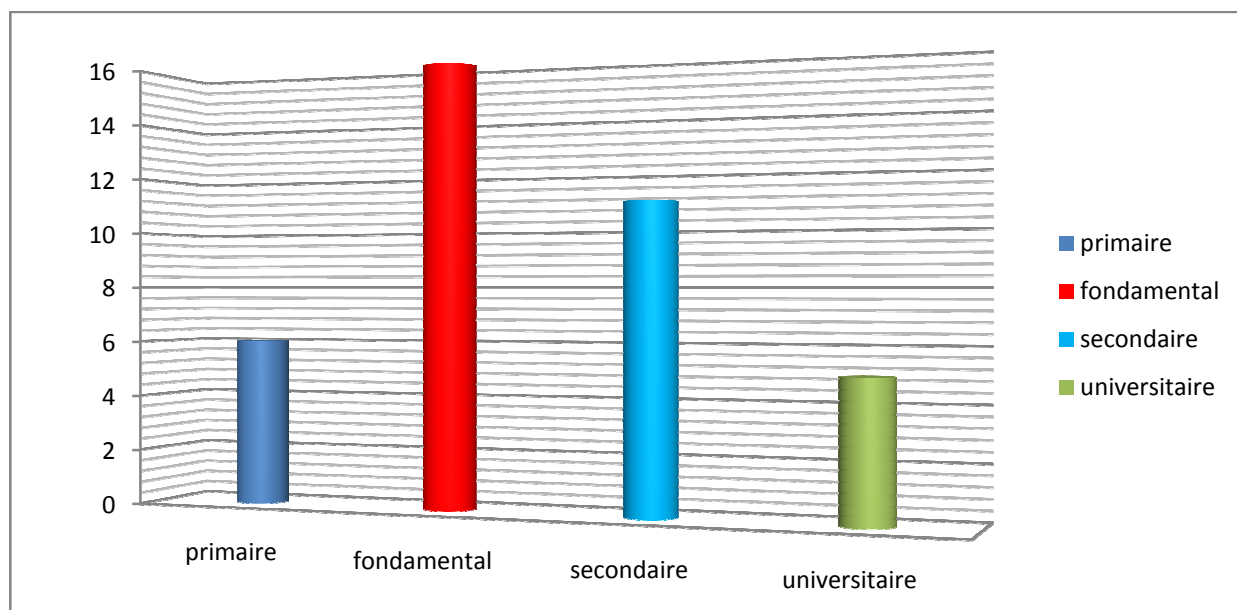
Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous constatons à travers les données du tableau IV.06 que les entrepreneurs ayant le niveau fondamental sont prédominants dans notre échantillon avec 42,10%, soit 16 entrepreneurs sur 38 et 28,95 % ont un niveau secondaire, alors que ceux possédant le niveau universitaire ne représentent que 15,15 %, soit 05 entrepreneurs.

Les propriétaires-dirigeants ayant le niveau primaire sont en nombre de 06, soit 15,79 % de l'échantillon.

Le graphique ci-après nous permet de mieux visualiser la proportion de chaque niveau d'instruction.

Graphique IV.04 : Répartition des propriétaires-dirigeants des PME de l'enquête selon le niveau d'instruction



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

1.3.2. Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations

La formation suivie par le propriétaire-dirigeant est très déterminante dans le développement et la survie de l'entreprise puisque celle-ci est considérée comme le prolongement de l'entrepreneur, comme nous l'avons vu dans la première partie de notre travail.

Les entrepreneurs de notre échantillon ont suivie, pour quelques uns, des formations dans les domaines d'activité de leurs entreprises, mais la grande majorité d'entre eux ont suivie des formations qui ne sont ni dans le domaine de la gestion, ni dans le domaine d'activité de leurs PME tel que le montre le tableau IV.07 ci-dessous.

Tableau IV.07 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations

formations	Nombre de propriétaires-dirigeants	Pourcentage
formation dans le domaine de l'entreprise (gestion, economie.etc)	02	05,26
Formation dans le domaine d'activité de l'entreprise	11	28,95
Formation autre	05	13,16
Aucune	20	52,63
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Les données du tableau IV.08 montrent que seulement deux (02) entrepreneurs de l'échantillon ont suivi une formation dans le domaine de la gestion et 28,95 % des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées ont suivi une formation dans le domaine d'activité des entreprises qu'ils ont créé. Ces entrepreneurs ont suivi des formations universitaires ou professionnelles et sont présents, pour la majorité, dans le secteur bâtiment et travaux publics.

La grande majorité de propriétaires-dirigeants de notre échantillon, soit près de deux tiers, n'ont pas de formation relative à la gestion ni au domaine d'activité de leur PME. Certains de ces entrepreneurs (13,16%) ont suivi une formation dans un domaine différent de celui dans lequel exerce leur entreprise et plus de la moitié des entrepreneurs interrogés (52,63%) n'ont aucune formation.

1.3.3. Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe

Les entrepreneurs de notre échantillon sont pour la plupart jeune, ne disposant d'aucune expérience dans la gestion de l'entreprise. Ces entrepreneurs ont créé leurs propres entreprises, à l'aide des différents organismes, dans l'unique souci de trouver un poste de travail. Le tableau ci-après donne la répartition de ces entrepreneurs par catégories d'âge et de sexe.

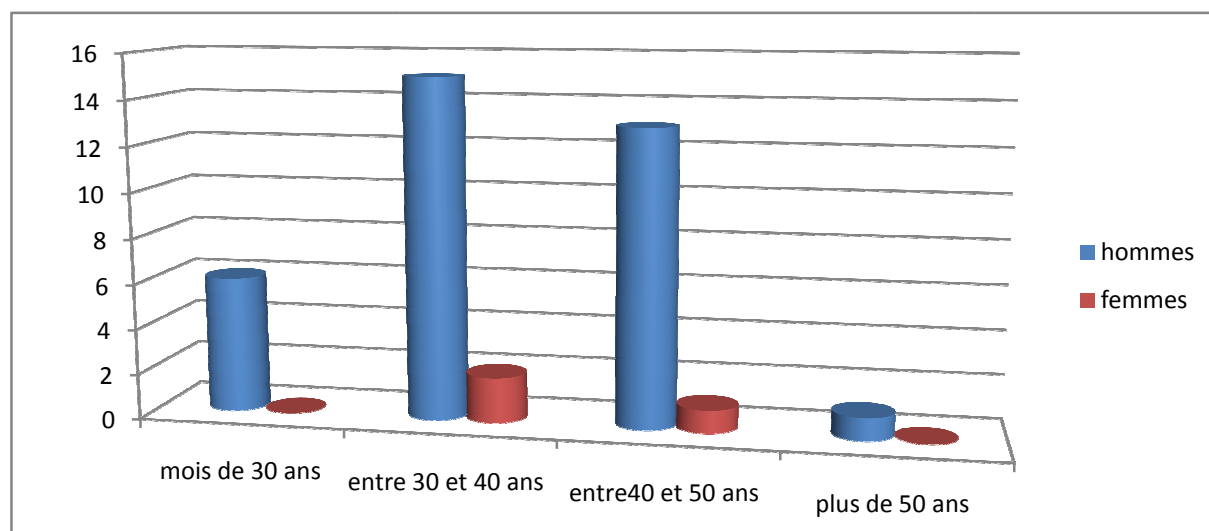
Tableau IV.08 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe

Catégories d'âge	Nombre d'entrepreneurs hommes	Nombre d'entrepreneurs femmes	Total des entrepreneurs	Pourcentage
Moins de 30 ans	06	00	06	15,79
De 30 à 40 ans	15	02	17	44,74
De 30 à 50 ans	13	01	14	36,84
Plus de 50 ans	01	00	01	02,63
Total	35	03	38	100
Pourcentage	92,10	07,89	//	//

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Nous constatons que près de trois quart des entrepreneurs de notre échantillon ont entre 30 et 50 ans ; 44,74% ont entre 30 et 40 ans et 36,84 % appartiennent à la tranche d'âge allant de 40 à 50 ans. Les entrepreneurs de moins de 30 ans sont en nombre de six, soit 15,79% tandis qu'il ya un seul entrepreneur de plus de 50 ans.

Les femmes ne sont pas présentes en grand nombre dans notre échantillon puisque celui-ci est constitué à 92,10 % par des hommes. Les femmes ne sont qu'en nombre de trois (03), soit 07,90 % de l'ensemble des propriétaires-dirigeants de notre échantillon. Le graphique ci-après nous permet de mieux observer cette répartition.

Graphique IV.05 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

1.3.4. Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'expérience

Les entrepreneurs questionnés n'ont pas tous la même expérience. Avant la création de leurs propres entreprises, ces entrepreneurs étaient soit employés, étudiants, sans emploi ou des associés dans une autre PME. Le tableau IV.09 ci-après résume leurs situations avant de créer leurs PME.

Tableau IV.09 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'expérience

Situation avant la création de l'entreprise	Nombre de propriétaires-dirigeants	Pourcentage
Etudiant/stagiaire	09	23,68
Sans emploi	22	57,89
employé	05	13,16
Associé dans une autre entreprise	02	05,26
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Les entrepreneurs questionnés étaient pour la plupart sans emploi (57,89%) et 23,68 % d'entre eux étaient des étudiants ou stagiaires. Cinq (05) de ces entrepreneurs, soit 13,16% étaient des employés et deux (02) étaient des associés dans d'autres entreprises avant de créer les leurs.

Nous constatons que 81,57% des propriétaires-dirigeants étaient des stagiaires, des étudiants ou des chômeurs avant qu'ils se lancent dans l'entrepreneuriat, ce qui explique la dimension très réduite de la majorité des PME de notre échantillon et cela s'apparente avec la réalité des PME algériennes.

Section 2 : Présentation et analyse des résultats de l'enquête

Après avoir présenté, dans la première section, la méthodologie et les outils utilisés pour mener notre enquête ainsi que les PME composant notre échantillon, nous essayerons dans cette section de présenter et d'analyser les différents résultats issus du dépouillement et d'analyse des données fournies par les questionnaires.

2.1. Financement des PME et cycle de vie

Nous avons vu lors de la première partie que les besoins de financement d'une entreprise varient en fonction des différentes étapes de son cycle de vie. Par conséquent, les moyens utilisés pour satisfaire ces besoins ne sont pas les mêmes pour chaque étape. Nous avons essayé d'analyser, à travers les données de l'enquête, les modes de financement auxquels ont fait appel les entrepreneurs questionnés pour le financement de la création, de l'exploitation et du développement de leurs entreprises.

2.1.1. Financement du démarrage des PME

Les modes de financement utilisés par les PME de notre enquête lors de la création sont différents, néanmoins, les formes les plus répétées sont : l'autofinancement (l'apport personnel puisqu'il s'agit du démarrage) et les différents dispositifs d'aides. Toutefois, certains entrepreneurs ont financé une partie du coût total du démarrage de leurs PME avec d'autres moyens de financement et l'autre partie avec l'apport personnel comme les montre le tableau IV.10 ci-après.

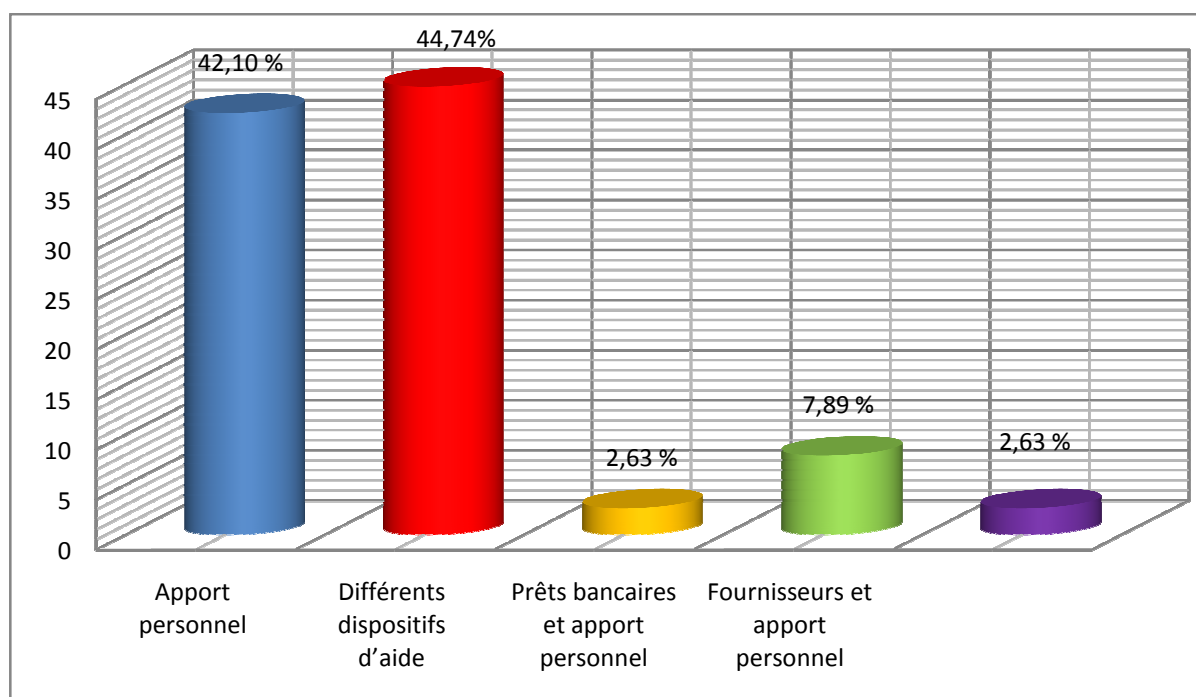
Tableau IV.10 : Les différents modes de financement utilisés par les PME lors de la création

Modes de financement	Nombre de PME	Pourcentage
Apport personnel	16	42,10
Différents dispositifs d'aide	17	44,74
Prêts bancaires et apport personnel	01	02,63
Crédit Fournisseur et apport personnel	03	07,89
Apport des associés et apport personnel	01	02,63
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats de l'enquête, tels que présentée dans le tableau IV.10, montrent que la grande majorité des PME ont financé leur démarrage à l'aide des différents dispositifs de soutien et l'apport personnel des entrepreneurs avec, respectivement, 44,74% et 42,10%. Le financement par le crédit fournisseur/apport personnel vient en troisième position avec 7,89%, soit trois (03) PME alors qu'une seule PME s'est financé par le prêt bancaire et une autre par l'apport des associés.

Graphique IV.06 : Les différents modes de financement utilisés par les PME lors de la création



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Toutefois, il est important de signaler que les PME financées par les différents dispositifs ont bénéficié des emprunts bancaires, étant donné que ces dispositifs financent les PME à hauteur de 70% du coût du projet, tandis que le reste est financé par la banque et l'apport personnel de l'entrepreneur.

L'apport personnel est constitué par plusieurs sources : épargne personnelle, famille, amis et autres. Les réponses des entrepreneurs questionnés, concernant la prévalence de l'apport personnel, sont présentées dans le tableau IV.11 ci-après.

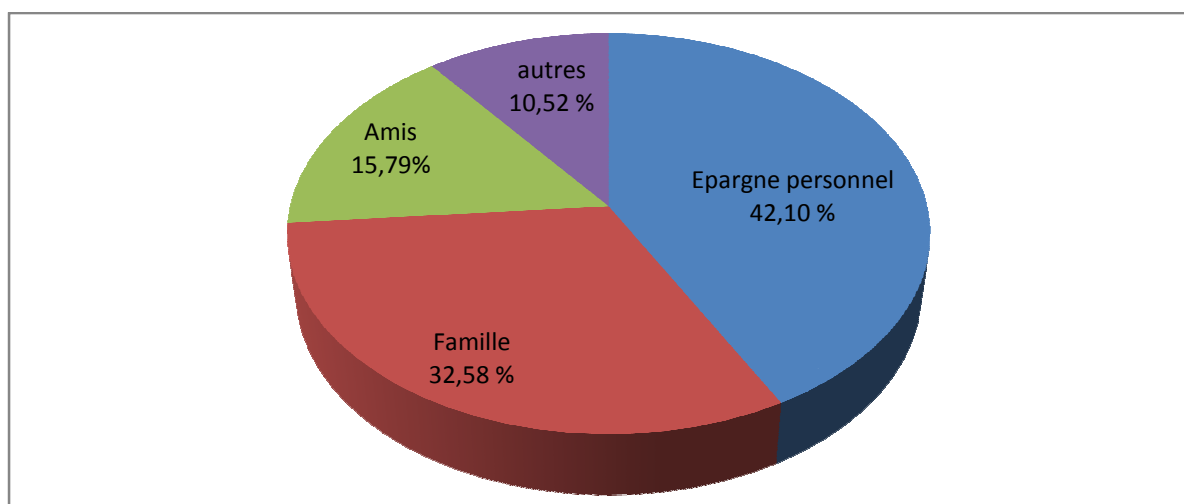
Tableau IV.11 : Les différentes sources constituant l'apport personnel des entrepreneurs

Sources	Nombre de PME	Pourcentage
Epargne personnel	16	42,10
Famille	12	31,58
Amis	06	15,79
autres	04	10,52
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les données du tableau sont représentées dans le graphique IV.07 ci-dessus

Graphique IV.07 : Les différentes sources constituant l'apport personnel des entrepreneurs



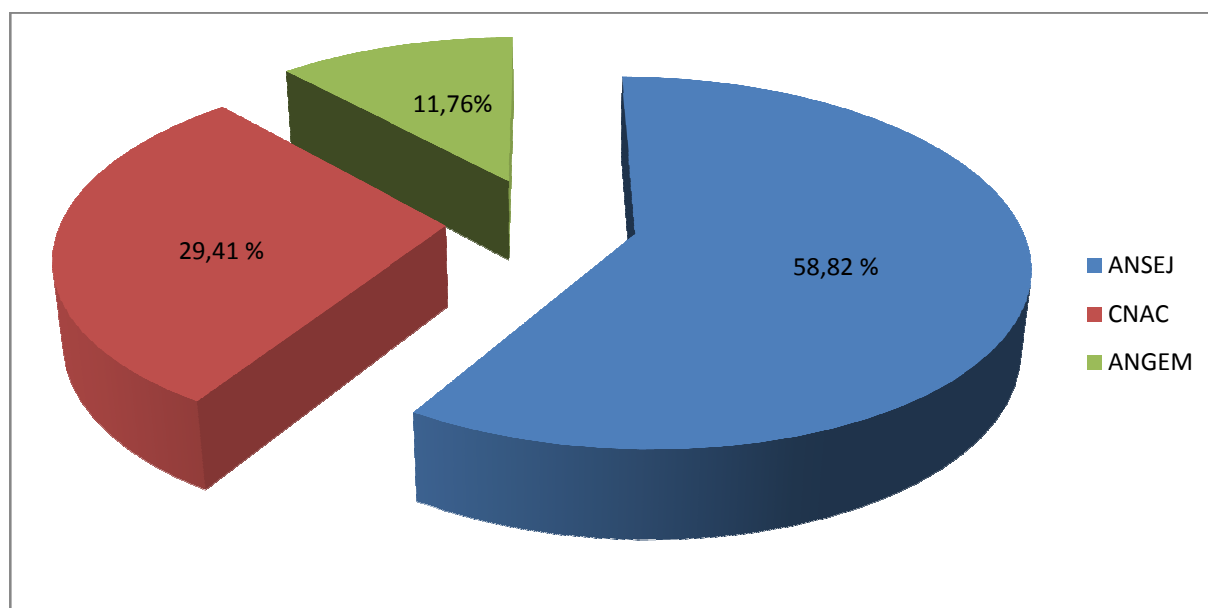
Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats de l'enquête, tels que présentés dans le graphique ci-dessus, nous permettent de constater que plus de la moitié des entrepreneurs constituent leurs apports personnels avec l'aide de leurs familles, amis ou autres personnes, tandis que seulement 42,10% des entrepreneurs utilisent leurs épargnes. Ces entrepreneurs sont, pour la majorité, d'un âge avancé et ayant une expérience professionnelle.

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Les PME financées par les différents dispositifs d'aides sont en nombre de dix-sept (17) comme nous l'avons vu en haut. Ces PME, comme le montre le graphique IV.08 ci-après, ont choisi trois (03) organismes, à savoir : l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

Graphique IV.08 : Les différents organismes d'aides qui ont financé les PME



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats montrent que 10 PME (58,82 %) ont été financées par l'ANSEJ, 29,41 % d'entre elles, soit 05 PME ont été financées par la CNAC et seulement 02 PME ont choisi l'ANGEM pour le financement de la création. Aucune PME de notre enquête n'a été financée par les autres dispositifs de soutien tels que le FGRAR et la CGCI.

L'apport personnel et les dispositifs d'aide à la création et à la proportion des PME sont les deux principales sources utilisées par les entrepreneurs de l'enquête pour financer le démarrage de leurs PME. L'ANSEJ est le dispositif le plus sollicité par les PME enquêtées, ce qui peut être expliqué par la catégorie d'âge visée par ce dispositif (moins de 35 ans) et que la majorité des entrepreneurs interrogés appartiennent ou appartenaient à cette catégorie lors de la création de leurs PME.

2.1.2. Financement de l'exploitation

La question du financement et des besoins de financement de l'exploitation a été abordée dans notre enquête et seulement 31,58 % des PME questionnées ont un Besoin en Fonds de Roulement (BFR) négatif. Celles-ci déclaré que l'exploitation de l'entreprise est financée à partir des activités de celles-ci. Les autres PME font appel aux dettes fournisseurs pour financer une part ou la totalité de leurs besoins d'exploitation. Les réponses à cette question sont présentées dans le tableau IV.12 ci-dessous.

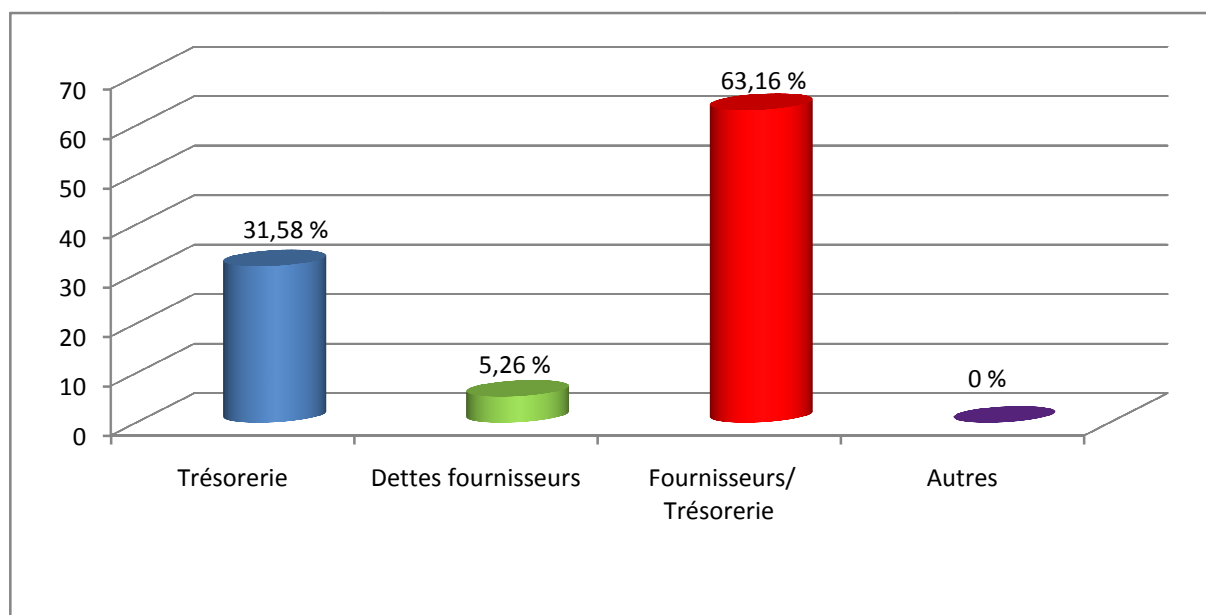
Tableau IV.12 : Financement de l'exploitation des PME

Moyens de financement	Nombre de PME	Pourcentage
Trésorerie	12	31,58
Dettes fournisseurs	02	05,26
Fournisseurs/ activités de l'entreprise	24	63,16
Autres	00	00
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les données du tableau IV.12 sont illustrées dans le graphique ci-après afin de mieux observer la proportion de chaque moyen de financement.

Graphique IV.09 : Financement de l'exploitation des PME



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Nous constatons, à travers les réponses présentés dans le graphique ci-dessus, que parmi les PME de notre enquête, seulement 31,58 % financent la totalité de leurs besoins d'exploitation à partir de la trésorerie sans faire appel aux dettes, seulement deux (02) PME financent ces besoins avec des dettes fournisseurs et aucune PME n'a fait appel aux crédits bancaires. La majorité des PME enquêtées, soit 63,16% financent leurs besoins courants à partir des activités de ces entreprises et des dettes fournisseurs.

L'enquête révèle que les PME ne sollicitent pas des crédits bancaires à court terme (crédits d'exploitation), cela est du à la lenteur du système bancaire algérien selon les propos des entrepreneurs. En effet, durant les entretiens, nous avons remarqué que l'idée de demander un crédit bancaire pour financer l'exploitation ne traverse même pas l'esprit des entrepreneurs. Selon ces derniers, la procédure de demande de crédit et la durée de réponse sont trop longues et l'acceptation de la demande par les banques est peu probable.

Les entrepreneurs font appel aux crédits fournisseurs lorsque leurs sources sont insuffisantes ; une source de financement gratuite est, le plus souvent, informelle. Toutefois, les nouvelles PME trouvent des difficultés d'accéder à cette source, en particulier les PME créées dans le cadre des différents dispositifs d'aide.

2.1.3. Financement du développement des PME

Les réponses données par les PME de l'enquête concernant la question relative à la réalisation d'investissements, révèlent que vingt-trois (23) PME ont effectué au moins un investissement durant les cinq dernières années, les quinze autres PME sont de création récente. Les sources de financement utilisées sont présentées dans le tableau IV.13 ci-après.

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

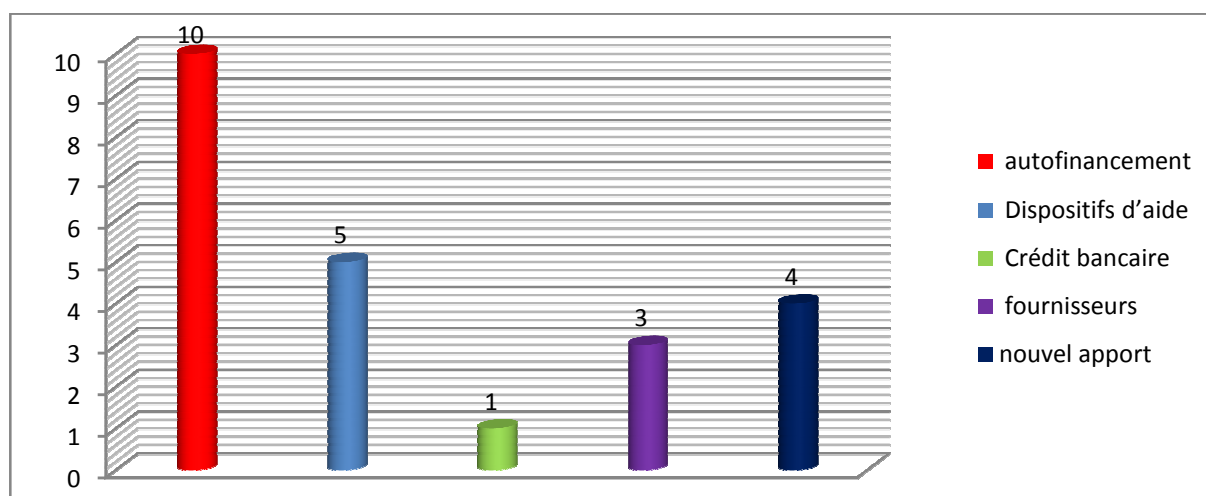
Tableau IV.13 : Financement des investissements des PME

Sources de financement	Nombre de PME	Pourcentage
Autofinancement	10	43,48
Dispositifs d'aide	05	21,74
Crédit bancaire	01	04,35
Fournisseurs	03	13,04
Nouvel apport	04	17,39
Total	23	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les données du tableau IV.13 sont reprises dans le graphique IV.10 ci-après pour une meilleure observation.

Graphique IV.10 : Financement des investissements des PME



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous constatons, à travers les résultats de l'enquête tels que présentés dans la graphique ci-dessus, que l'autofinancement est la source la plus utilisée pour financer les investissements des PME enquêtées avec 43,48 %. L'autofinancement est suivi du financement par les dispositifs d'aide et l'augmentation du capital (nouvel apport) avec, respectivement, 21,74 % et 17,39 %. Les autres sources de financement sont peu

ou pas utilisées par ces PME ; trois (03) PME, soit 13,04 % ont financé leurs investissements par le biais du crédit fournisseur (fournisseur d'immobilisation), une seule PME qui a sollicité le crédit bancaire et aucune PME n'a financé son investissement par les autres moyens de financement tels que le crédit-bail, le capital investissement, l'émission d'actions.etc.

Nous remarquons que la majorité des PME (14 sur 23, soit 60,87%) ont financé leurs investissements avec leurs propres ressources (autofinancement et nouvel apport). La plupart des entrepreneurs ne font pas la distinction entre leurs biens personnels et les biens de leurs PME.

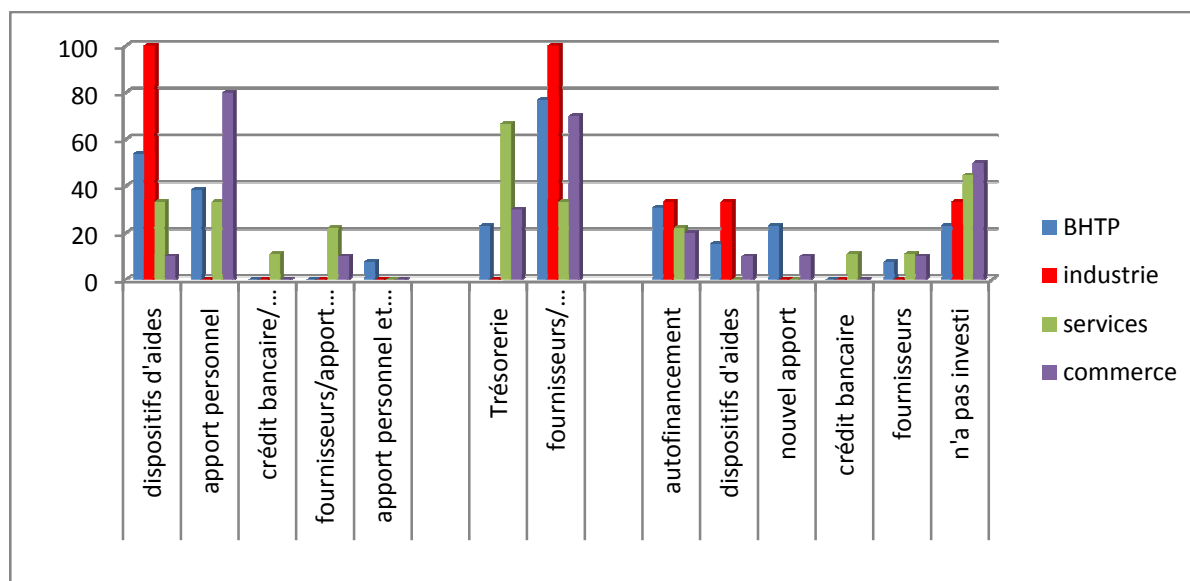
2.2. Caractéristiques des PME et les moyens de financement

Les caractéristiques d'une entreprise : sa taille, son statut juridique, son secteur d'activité et son âge, sont des facteurs qui peuvent influencer considérablement le financement de celle-ci, ses choix financiers, ses capacités financières ainsi que la possibilité ou non d'accéder aux différentes sources de financement comme le montre de nombreuses recherches. C'est dans ce sens que nous avons essayé d'analyser l'influence des caractéristiques des PME de notre enquête sur les modes de financement utilisés par celles-ci, pour chaque phase de financement.

2.2.1. Financement des PME et secteurs d'activité

Les PME de notre enquête, comme nous l'avons vu dans la section précédente, activent dans quatre (04) secteurs d'activité : le bâtiment et travaux publics (BHTP), les services, le commerce et l'industrie. Nous avons réparti les PME selon les secteurs d'activité et les moyens de financement utilisés par celles-ci, pour chaque phase de financement : démarrage/exploitation/investissements. Le graphique IV.11 ci-après résume les résultats² de cette analyse.

²Pour les résultats détaillés, voir annexe IV.

Graphique IV.11 : Secteurs d'activité et financement des PME

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats les plus visibles que nous pouvons observer à travers le graphique IV.11 sont les suivants :

➤ **Les PME du secteur BHTP :** le démarrage des PME appartenant au secteur BHTP est financé en grande partie par les différents dispositifs d'aide et l'apport personnel avec, respectivement, 53,85 % et 38,46 %. Plus de trois tiers de ces PME (76,92%) financent l'exploitation avec leurs disponibilités et le crédit fournisseur. Pour le financement des investissements, nous constatons que la majorité de ces PME ont réalisé au moins un investissement durant les cinq dernières années ; un tiers de ces PME utilisent l'autofinancement et 23,08 % ont augmenté leurs fonds propres avec de nouveaux apports.

➤ **Les PME du secteur industrie :** toutes les PME industrielles ont financé leur démarrage à l'aide des différents dispositifs et financent l'exploitation avec les crédits fournisseurs et les produits des activités courantes de celles-ci. Les résultats montrent que deux (02) tiers de ces PME ont réalisé des investissements et qui sont financé par les dispositifs d'aides ou autofinancés.

➤ **Les PME du secteur services :** un tiers (33,33%) des PME du secteur des services ont financé leurs démarrages avec les apports personnels de leurs dirigeants, 33,33 % à l'aide des différents dispositifs, deux PME ont choisit le crédit fournisseurs

et l'apport personnel et une PME à l'aide du crédit bancaire. Pour l'exploitation, la grande majorité des PME se financent par les liquidités générées par leurs activités courantes et 33,33% de celles-ci font appel aux fournisseurs. Les PME de ce secteur investissent moins puisque 45,56 % d'entre elles n'ont pas réalisé d'investissement au cours de ces dernières années. Nous constatons que 22,22 % des PME du secteur services ont autofinancé leurs projets, une PME a contracté un crédit bancaire et une autre a financé son investissement avec le crédit fournisseur.

➤ **Les PME du secteur commerce** : les résultats montrent que 80% des PME de ce secteur ont financé leurs démarrages avec les apports personnels, 70% de ces PME financent l'exploitation avec les crédits fournisseurs et 30% avec les liquidités de celles-ci. Nous remarquons que seulement la moitié de ces PME ont réalisé des investissements et elles ont utilisé différents moyens de financements.

Nous constatons que le financement des PME du secteur des services est plus proche de celui des PME du secteur commerce et la majorité des PME de ces deux secteurs n'investissent pas. De plus, les BFR de ces PME sont moins importants que ceux des PME industrielles. A l'inverse, les PME appartenant aux secteurs bâtiment et industrie ont, pour la majorité, réalisé des investissements et les sources financières utilisées par celles-ci sont presque identiques.

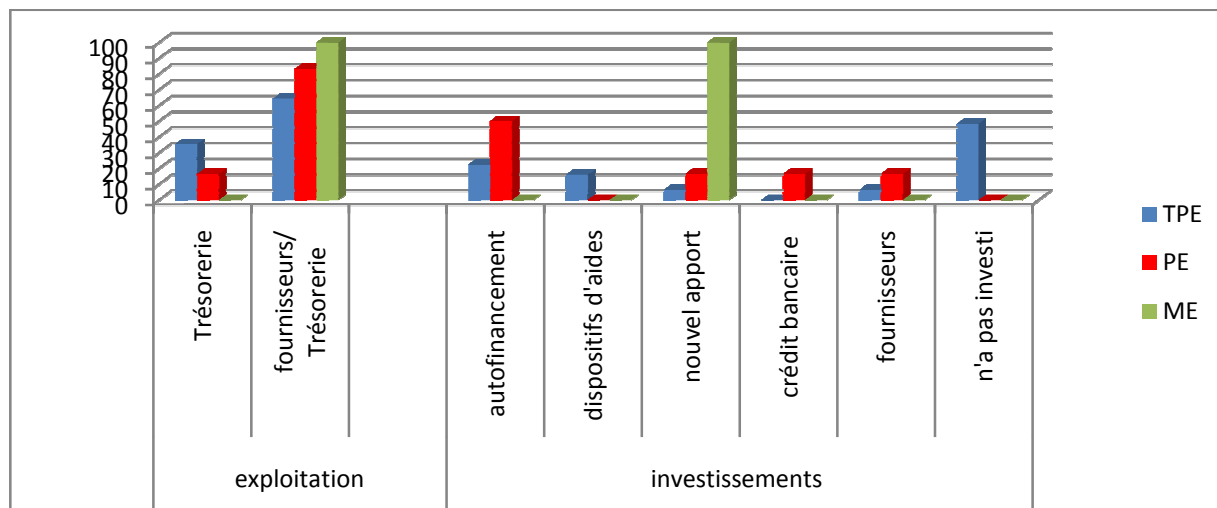
2.2.2. Taille des PME et mode de financement

Tout comme le secteur d'activité, la taille d'une entreprise est un facteur qui peu influencer son financement. Les PME sont divisées en trois catégories : Très Petite Entreprise (TPE), Petites Entreprises (PE) et Moyennes Entreprises (ME). Une PME qui a un seul employé et qui réalise un million de dinars de chiffre d'affaires ne possède sûrement pas autant de ressources qu'une PME de plus de 200 employés et qui réalise plus d'un milliard de dinars de chiffre d'affaires. Leurs besoins en fonds de roulement, leurs rentabilités et leurs fonds de roulement ne sont pas aussi identiques.

Notre échantillon est composé de 31 TPE, 06 PE et une seule moyenne entreprise. Toutefois, nous ignorons comment ces PME étaient au moment du démarrage et par conséquent, l'analyse du financement de départ selon la taille de ces

PME n'est pas significative. Quant au financement de l'exploitation et du développement, nous l'avons résumé³ dans le graphique IV.12 ci-après.

Graphique IV.12 : Taille des PME et modes de financement



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats, tels que présentés dans le graphique IV.12, peuvent-être interprétés comme suit :

➤ **Financement de l'exploitation** : nous remarquons que presque deux tiers des TPE financent l'exploitation à l'aide du crédit fournisseur et 35,48 % de celles-ci le font uniquement à partir des produits de leurs activités. Les PE et ME font recours aux fournisseurs plus que les TPE, puisque la seule ME de notre échantillon et 83,33 % des PE financent leur exploitations avec le crédit fournisseurs. Cela peut être expliqué par l'ampleur des activités de ces PME et donc un BFR positif, qui ne peut être couvert uniquement par les fonds de roulement.

➤ **Financement du développement** : les résultats montrent que la moitié des PE autofinancent leurs investissements, l'autre moitié a opté pour le crédit bancaire, le crédit fournisseur ainsi qu'au nouvel apport. Concernant les TPE, celles-ci optent pour l'autofinancement et les différents dispositifs d'aide avec, respectivement, 22,58 % et 16,13% ainsi qu'à l'augmentation des fonds propres et le fournisseur d'immobilisation avec 06,54 %. Nous notons que presque la moitié (48,36%) des TPE n'a pas réalisé d'investissement durant les cinq dernières années.

³ Pour les résultats détaillés, voir annexe V

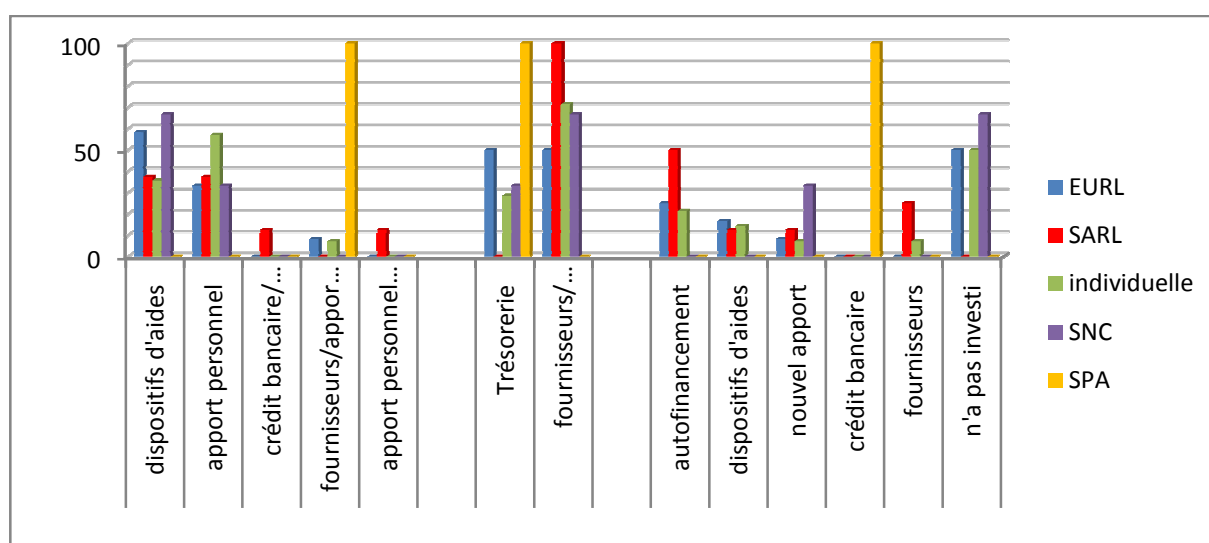
Les résultats montrent que plus les PME grandissent, plus elles recourent aux sources externes pour financer l'exploitation et plus elles investissent. En effet, les TPE ont des besoins de financement moindres qu'elles arrivent à satisfaire, tandis que les PE et les ME font appel au crédit fournisseurs pour financer l'exploitation. Toutes ces PME ont réalisé des investissements qui sont financés par plusieurs sources, en particulier les sources internes ce qui peut-être expliqué par une santé financière des PE et ME plus solide que celle des TPE. Cependant, à court terme, nous constatons l'inverse puisque les TPE sont en équilibre financier, contrairement au PE et au ME qui ont une BFR positif. Néanmoins, ne nous pouvons confirmer cela par manque de données financières nous permettant de calculer ces différents équilibres.

2.2.3. Forme juridique et financement des PME

La forme juridique d'une entreprise est une variable très importante dans la prise des décisions. Ainsi, le financement des PME constituées sous formes de sociétés (SARL, SPA et SNC) peut être différent du financement des PME appartenant à un seul propriétaire (EURL et l'entreprise individuelle).

Les résultats issus de notre enquête concernant l'influence de la forme juridique sur le financement des PME sont résumés⁴ dans le graphique IV.13 ci-dessous.

Graphique IV.13 : Forme juridique et financement des PME



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

⁴ Pour les résultats détaillés, voir annexe VI

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Les résultats, tels que présentés dans le graphique ci-dessus, peuvent être interprétés comme suit :

➤ **Financement des PME sous forme EURL** : les résultats montrent que 58,33 % des EURL ont financé leurs démarrages à l'aide des différents dispositifs, 33,83 % avec l'apport personnel et 08,33 % avec le crédit fournisseur. Pour l'exploitation, ces entreprises sont réparties équitablement entre les deux formes de financement. Le graphique montre que seulement 50% des EURL ont réalisé des investissements et elles ont opté pour l'autofinancement, les dispositifs d'aide et le nouvel apport avec, respectivement, 25 %, 16,67% et 08,33 %.

➤ **Financement des SARL** : les SARL ont privilégié deux formes de financement pour le démarrage de leurs activités : l'apport personnel et les dispositifs d'aide avec 37,50%, Les deux autres SARL ont choisi l'apport des associés et le crédit bancaire. Pour l'exploitation, la quasi-totalité des SARL (100%) utilisent le crédit fournisseur et toutes ces entreprises ont réalisé des investissements, dont la moitié s'autofinance et 25% utilisent le crédit fournisseurs alors qu'une seule SARL a augmenté son capital pour la réalisation de l'investissement et une autre qui a opté pour les dispositifs d'aide.

➤ **Financement des PME individuelles** : le financement de ces PME est presque identique avec celui des EURL puisque pour le démarrage, 57,14 % de celles-ci ont choisi l'apport personnel, 37, 71 ont opté pour les dispositifs d'aides et une seule PME s'est financé avec le crédit fournisseur. Deux tiers de ces PME financent l'exploitation avec le crédit fournisseur, les autres PME se financent avec leurs liquidités. Tout comme les EURL, la moitié des PME individuelles n'ont pas réalisé d'investissement. L'autofinancement et les dispositifs d'aide sont les deux sources privilégiées des PME qui ont investi avec, respectivement, 21,43% et 14,29 %.

➤ **Financement des SNC** : pour le financement du démarrage, deux tiers des SNC ont choisi l'apport personnel et l'autre tiers les dispositifs d'aide. Pour l'exploitation, 66,67 % se financent avec le crédit fournisseur et 33,33 % grâce à leurs activités courantes. Une seul SNC de notre échantillon qui a réalisé un investissement et qu'elle a financé en augmentant son capital.

➤ **Financement des SPA** : notre échantillon compte une seule PME sous forme de société par actions. Cette société a financé son démarrage avec le crédit fournisseur et finance son exploitation grâce à ses activités courantes. Quant à l'investissement, celle-ci opte pour le crédit bancaire pour le financer.

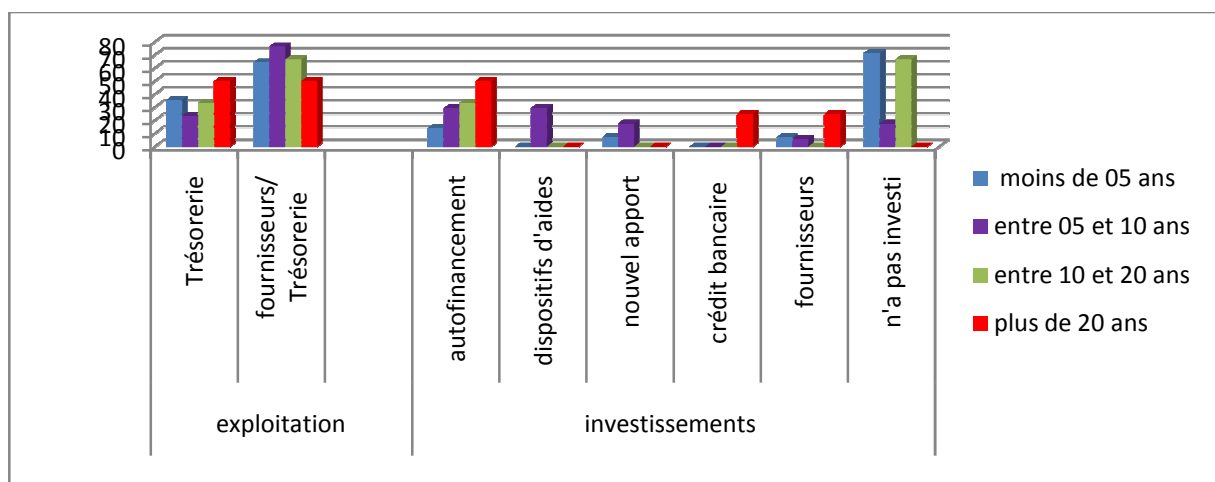
Les résultats montrent une légère différence entre le financement des PME individuelles et celles formées en sociétés. Nous pouvons nettement constater que les EURL et les PME individuelles investissent moins et les sources utilisées par celles-ci sont similaires. Les PME sous formes de sociétés se financent différemment des PME individuelles, en particulier les SARL et les SPA.

2.2.4. L'âge de la PME et son financement

En avançant dans l'âge, l'entreprise peut s'affirmer dans le marché et avoir une notoriété, elle noue des relations avec ses créanciers et ses fournisseurs, ce qui lui facilite l'accès aux moyens de financement. C'est dans ce sens que nous avons essayé d'analyser le financement des PME de notre enquête par catégories d'âge et dont les résultats⁵ sont illustrés dans le graphique IV.14 ci-après.

Toutefois, nous avons jugé inutile d'analyser le financement du démarrage puisque à l'instant (t_0), les PME avaient le même âge.

Graphique IV.14 : Age de la PME et son financement



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

⁵ Pour les résultats détaillés, voir annexe VII

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Nous pouvons constater à travers les résultats donnés par le graphique IV.14 ci-dessus ce qui suit :

➤ **Financement des PME de moins de 05 ans :** la majorité de ces PME (64,29%) financent l'exploitation avec le crédit fournisseurs, le reste avec la trésorerie. Mais seulement 28,57% de ces PME ont réalisé des investissements, dont 14,29 % grâce à l'autofinancement et 07,14% grâce à un nouvel apport et au crédit fournisseur.

➤ **Financement des PME entre 05 et 10 ans :** ces PME préfèrent, elles aussi, le crédit fournisseur pour le financement de l'exploitation puisque seulement 23,53% financent leurs activités avec leurs liquidités. Pour les investissements, trois sources sont favorisées par celles-ci : autofinancement, les différents dispositifs d'aides et le nouvel apport avec, respectivement, 29,41%, 29,41 % et 17,65%.

➤ **Financement des PME entre 10 et 20 ans :** pour le financement de l'exploitation, deux tiers de ces PME font recours au crédit fournisseur et un tiers de celles-ci se finance avec le produit l'activité courante. La seule PME de cette catégorie qui a réalisé un investissement, a opté pour l'autofinancement.

➤ **Financement des PME de plus de 20 ans :** pour l'exploitation, le choix des moyens de financement est équitable. Quant au financement des investissements, la moitié de ces PME a choisi l'autofinancement, 25% a opté pour le crédit bancaire et 25 % pour le crédit fournisseur.

Ces résultats ne nous permettent pas d'affirmer l'influence de l'âge de la PME sur son financement puisque, comme nous pouvons le constater, les PME âgés moins de 05 ans et celles qui ont entre 10 et 20 ans se financent de la même manière et la majorité d'entre elles n'ont réalisé aucun investissement durant ces cinq dernières années. Les PME qui ont entre 05 et 10, quant à elles, sont plus proches de celles qui ont plus de 20 ans à l'exception du financement par le biais des différents dispositifs d'aide qui est une source non utilisée par les PME de plus de 20 ans et le financement bancaire qui n'est pas sollicité par les PME plus jeunes.

2.3. Le choix de financement des PME

Tout au long de la première partie de ce travail, nous avons vu que le choix des modes de financement est déterminé par différents facteurs tels que le profil du propriétaire-dirigeant et les caractéristiques de la PME. Nous avons posé des questions aux entrepreneurs dans ce sens afin de comprendre ce qui les motive dans leur choix de financement et sur quels critères se basent-ils.

2.3.1. La hiérarchisation des sources de financement

De nombreuses recherches affirment qu'il existe une hiérarchisation dans les choix des différentes sources de financement effectués par les PME. Celles-ci recourent, par ordre de préférence, à l'autofinancement, l'augmentation de capital, les dettes et enfin l'ouverture du capital. Dans ce sens, nous avons demandé aux entrepreneurs de classer les sources de financement par ordre de préférence comme le montre le tableau IV.14 ci-dessous.

Tableau IV.14 : Hiérarchisation des sources de financement

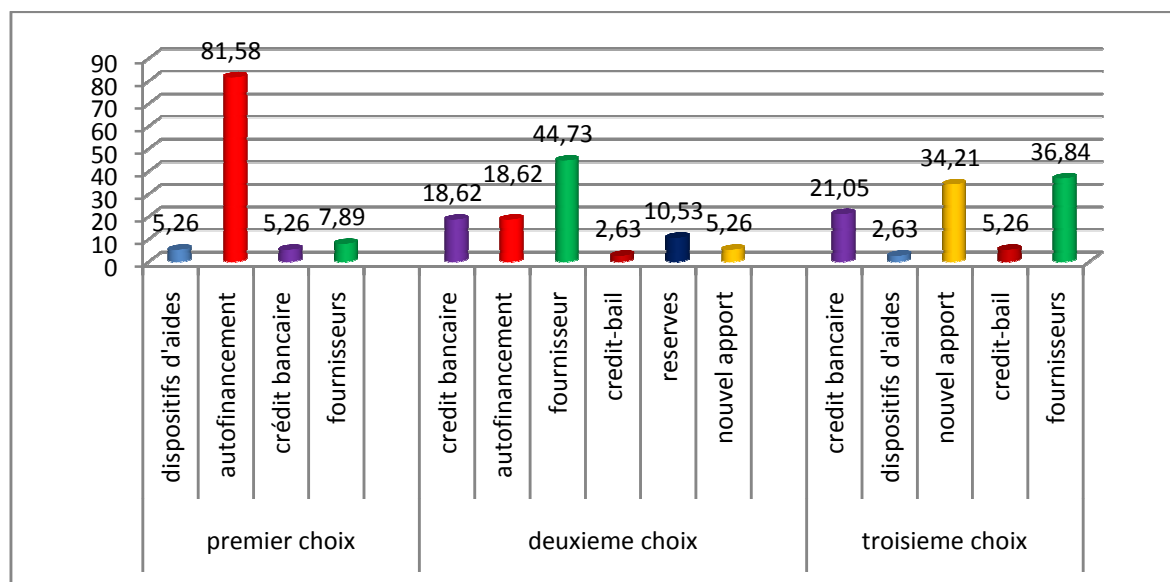
position	sources de financement	fréquence	pourcentage
premier choix	dispositifs d'aides	02	05,26
	autofinancement	31	81,58
	crédit bancaire	02	05,26
	fournisseurs	03	07,89
deuxième choix	crédit bancaire	07	18,62
	autofinancement	07	18,62
	fournisseur	17	44,73
	crédit-bail	01	02,63
	réserves	04	10,53
	nouvel apport	02	05,26
Troisième Choix	crédit bancaire	08	21,05
	dispositifs d'aides	01	02,63
	nouvel apport	13	34,21
	crédit-bail	02	05,26
	fournisseurs	14	36,84

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous observons, d'après les résultats de l'enquête présentés dans le tableau ci-dessus, que l'autofinancement est la source de financement privilégiée des PME

puisqu'elle est classée 31 fois en première position. Le graphique ci-après nous permet de mieux visualiser cette hiérarchisation.

Graphique IV.15 : Hiérarchisation des sources de financement



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats montrent que 81,58% des entrepreneurs préfèrent l'autofinancement. La deuxième source de financement préférée des PME est le crédit fournisseurs puisque 44,73 % des PME enquêtées classent cette source en deuxième position et 36,84 % la classent en troisième position. Le crédit bancaire vient en troisième position vu que cette source est classée par 21,05 % des PME en troisième position et par 18,62 % en deuxième position. L'augmentation du capital, par apport nouveau, vient en quatrième position, suivi de l'incorporation de réserves, des différents dispositifs d'aides ainsi que le crédit-bail.

Les résultats montrent qu'en plus de l'autofinancement, l'endettement (crédit fournisseur et bancaire) est le mode de financement privilégié par les entrepreneurs contrairement aux affirmations de la théorie de l'ordre hiérarchique selon lesquelles les entrepreneurs ne recourent à l'endettement que lorsque leurs ressources internes ne suffisent pas et n'ouvrent leurs capitaux que s'ils ne peuvent s'endetter. Selon les résultats de l'enquête, nous pouvons établir l'ordre hiérarchique suivant :

Autofinancement – endettement – fonds propres – ouverture du capital

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Dans ce qui suit, nous allons essayer de comprendre si cette hiérarchisation des sources de financement est issue de la volonté des entrepreneurs ou bien elle est imposée à ces derniers.

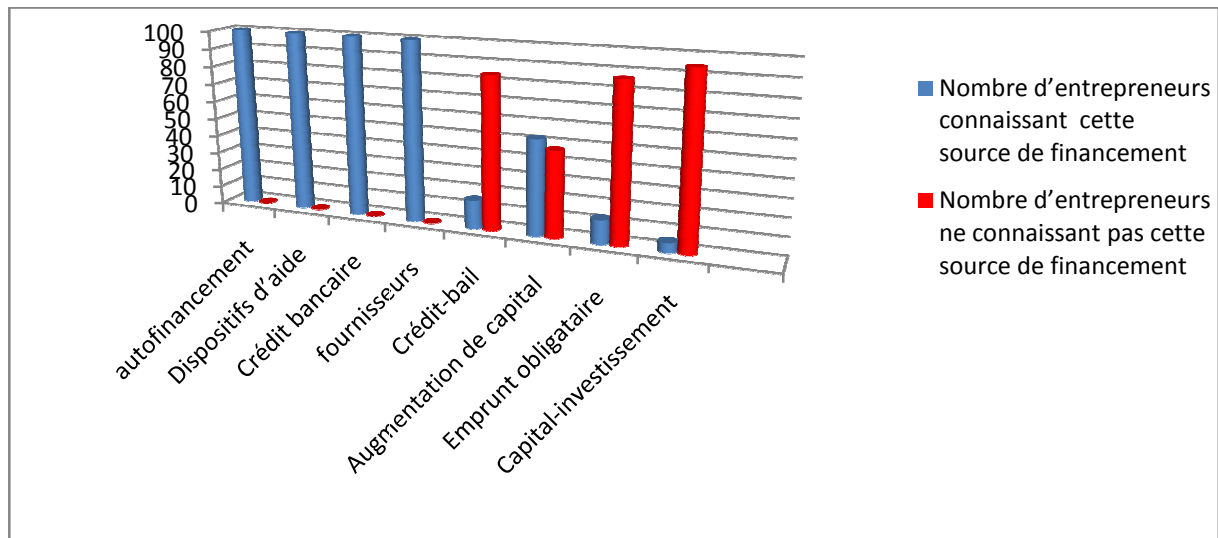
2.3.2. Profil des entrepreneurs et choix de financement

Certaines sources de financement comme le capital-investissement, l'emprunt obligataire et le crédit-bail, ne sont pas utilisées par les entrepreneurs et elles ne sont même pas ou rarement citées par ceux-ci, bien que ces sources sont très sollicitées par les PME des économies développées. En effet, nous avons demandé aux entrepreneurs questionnés de cocher les cases relatives aux modes de financement dont ils savent l'existence et le fonctionnement. Etant donné le niveau d'instruction des entrepreneurs interrogés, nous leur avons, durant les entretiens, expliqué brièvement ces modes de financement dans une autre langue que le français afin de leur permettre une meilleure compréhension. Le tableau IV.15 ci-après étale les réponses de ces entrepreneurs.

Tableau IV.15 : Connaissance des différents modes de financement

Sources de financement	Nombre d'entrepreneurs connaissant cette source de financement		Nombre d'entrepreneurs ne connaissant pas cette source de financement	
	Nombre	%	Nombre	%
autofinancement	38	100	00	00
Dispositifs d'aide	38	100	00	00
Crédit bancaire	38	100	00	00
fournisseurs	38	100	00	00
Crédit-bail	06	15,79	32	84,21
Augmentation de capital	20	52,63	18	47,39
Emprunt obligataire	05	13,16	33	86,84
Capital-investissement	02	05,26	36	94,73

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Graphique IV.16 : Connaissance des différents modes de financement

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats de l'enquête, tels que présentés dans le graphique IV.16 ci-dessus, révèlent que les sources de financement traditionnelles (autofinancement, crédit bancaire et fournisseur) ainsi que les différents dispositifs d'aide, sont connues par l'ensemble des entrepreneurs questionnés, alors que le financement par augmentation du capital n'est connu que par 52,63% des entrepreneurs.

Les autres sources de financement sont peu connues par les entrepreneurs interrogés. En effet, 84, 21% des répondants ne connaissent pas le financement par le crédit-bail, 86, 84 % ignorent l'emprunt obligataire et 94,73 % des entrepreneurs questionnés ne connaissent pas l'existence du capital-investissement.

L'enquête montre que le profil de l'entrepreneur n'a pas une grande influence sur les choix financiers, ni sur la connaissance des moyens de financement. En effet, bien que le niveau d'étude, la formation, l'âge et l'expérience des entrepreneurs de l'enquête soient différents, leur connaissance de la finance et leurs choix sont presque identiques. Nous constatons, néanmoins, que la situation des entrepreneurs avant la création de leurs entreprises et leurs âges sont importants dans le financement du démarrage puisque l'enquête révèle que les entrepreneurs ayant financé le démarrage à l'aide des différents dispositifs étaient soit des stagiaires, soit sans emploi. A l'inverse, ceux qui ont financé le démarrage avec l'apport personnel étaient, pour la majorité, des employés et d'un âge avancé.

2.3.3. Les critères de choix des sources de financement

Nous avons vu que mis à part la situation des entrepreneurs avant la création de leurs entreprises, les caractéristiques de ceux-ci n'ont pas d'influence sur leurs choix de financement, ni sur leurs connaissances des sources financières. Nous avons demandé à ces entrepreneurs de justifier leurs choix financiers en indiquant le ou les critères qui déterminent ces choix. Les réponses de ces entrepreneurs sont données par le tableau IV.16 ci-dessous.

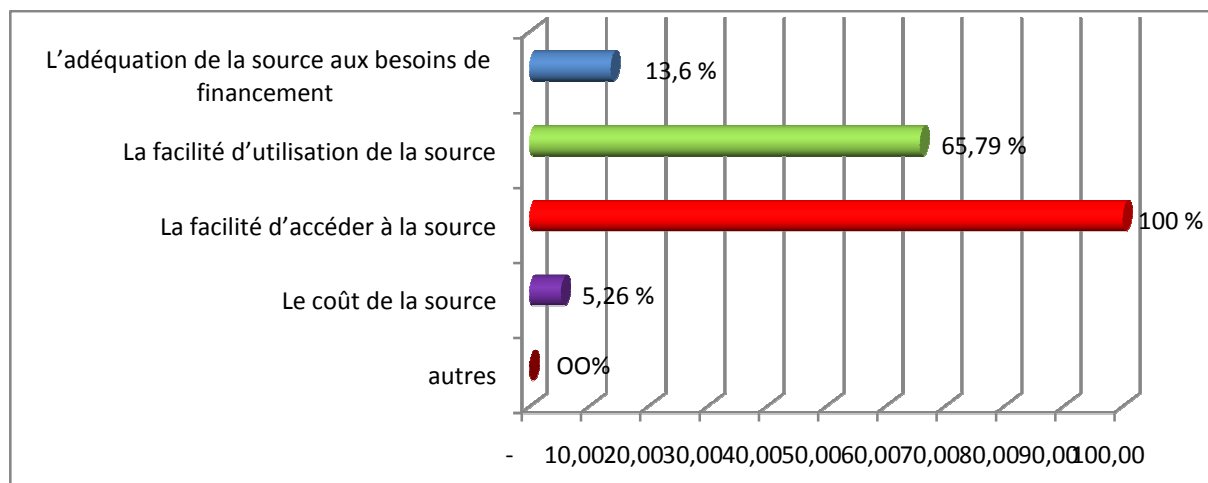
Tableau IV.16 : Critères de choix des sources de financement

Critères de choix de la source de financement	Fréquence	Pourcentage
L'adéquation de la source aux besoins de financement	05	13,60
Le coût de la source	02	05,26
La facilité d'accéder à la source	38	100
La facilité d'utilisation de la source	25	65,79
autres	00	00

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats montrent que tous les entrepreneurs interrogés préfèrent les sources de financement qui sont faciles à obtenir puisque le critère « facilité d'accéder à la source » est mentionné par la totalité des entrepreneurs. La facilité d'utilisation de la source est un autre critère important pour les entrepreneurs interrogés puisque 65,79% d'entre eux se basent sur ce dernier.

Graphique IV.17 : Critères de choix des sources de financement



Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Nous remarquons que l'adéquation de la source aux besoins de financement et le coût de la source, des critères qui ne sont pas sans conséquences pour la santé financière d'une PME comme le coût de la dette, n'ont pas une grande importance pour les entrepreneurs consultés. En effet, dans leurs choix financiers, seulement 13,6% des entrepreneurs se basent sur l'adéquation de la source et 05,26% sur le coût de la celle-ci.

Les résultats de l'enquête concernant le choix de financement montrent que les entrepreneurs ne connaissent pas toutes les sources de financement existantes et leurs choix se font sur la base de la facilité d'accéder et d'utiliser la source financière, sans tenir compte des coûts de cette source, ni de son adéquation aux besoins de financement. De plus, en comparant les sources financières utilisées par les entrepreneurs pour financer le démarrage, l'exploitation et le développement de leurs PME, avec les sources que ces mêmes entrepreneurs préfèrent, nous permet d'avancer que les choix financiers de ces derniers ne sont pas délibérés.

En effet, les entrepreneurs préfèrent, selon les résultats de l'enquête, l'autofinancement, le crédit fournisseur et le crédit bancaire. Hors, les sources les plus utilisées par ceux-ci sont : les différents dispositifs d'aide, l'apport personnel et l'autofinancement. En d'autres termes, les PME font des choix financiers imposés par le manque de ressources propres et la difficulté d'accéder à certaines sources, en particulier le crédit bancaire.

2.4. Les contraintes financières des petites et moyennes entreprises

Les PME trouvent plusieurs contraintes dans le financement de leur activité et leur développement en particulier dans les économies en développement comme c'est le cas pour l'Algérie. En effet, malgré l'existence de plusieurs organismes de garantie et d'aide à la création des PME, ainsi qu'un système bancaire rigoureux comme nous l'avons vu dans un autre chapitre, les PME éprouvent diverses contraintes financières. D'une part, les ressources financières des PME ne couvrent pas tous les besoins

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

financiers de celles-ci et d'autre part, les sources de financement externes sont difficilement accessibles aux entreprises de petite dimension.

Nous avons essayé d'analyser, à travers notre enquête, les différentes contraintes financières rencontrées par les PME de notre échantillon. Dans ce sens, nos questions portaient sur la satisfaction des besoins financiers, l'insuffisance des ressources internes, l'accès aux crédits et aux différentes sources financières ainsi que les difficultés rencontrées.

2.4.1. Insuffisance des ressources propres des PME

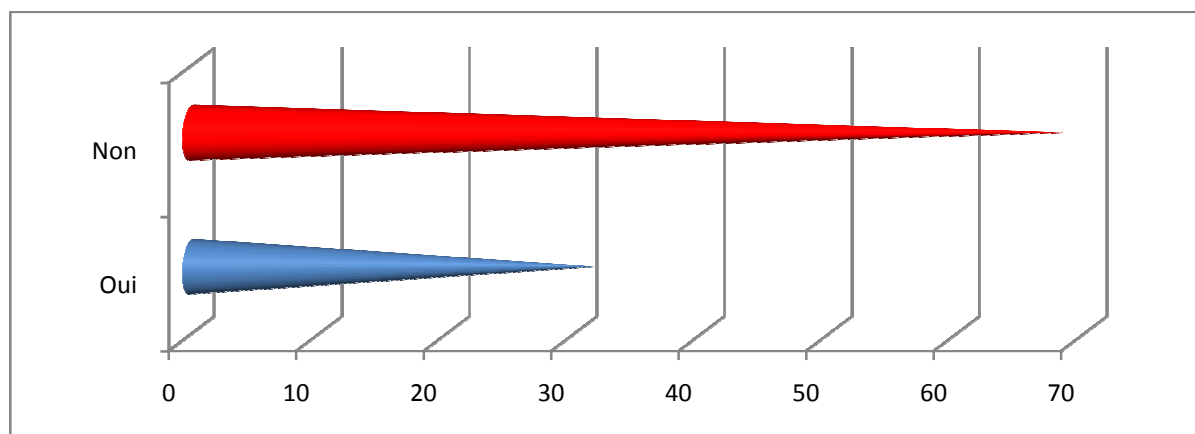
Afin de pouvoir analyser les contraintes liées aux besoins de financement des PME de l'enquête, nous leurs avons posé deux questions : arrivez-vous à satisfaire vos besoins de financement ? Quels besoins financiers que vous n'arrivez pas à satisfaire? Les réponses à la première question sont présentées dans le tableau ci-après

Tableau IV.17 : Insuffisance des ressources financières propres

Insuffisance des ressources financières	Fréquence	Pourcentage
Oui	12	31,58
Non	26	68,42

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Graphique IV.18 : Insuffisance des ressources financières



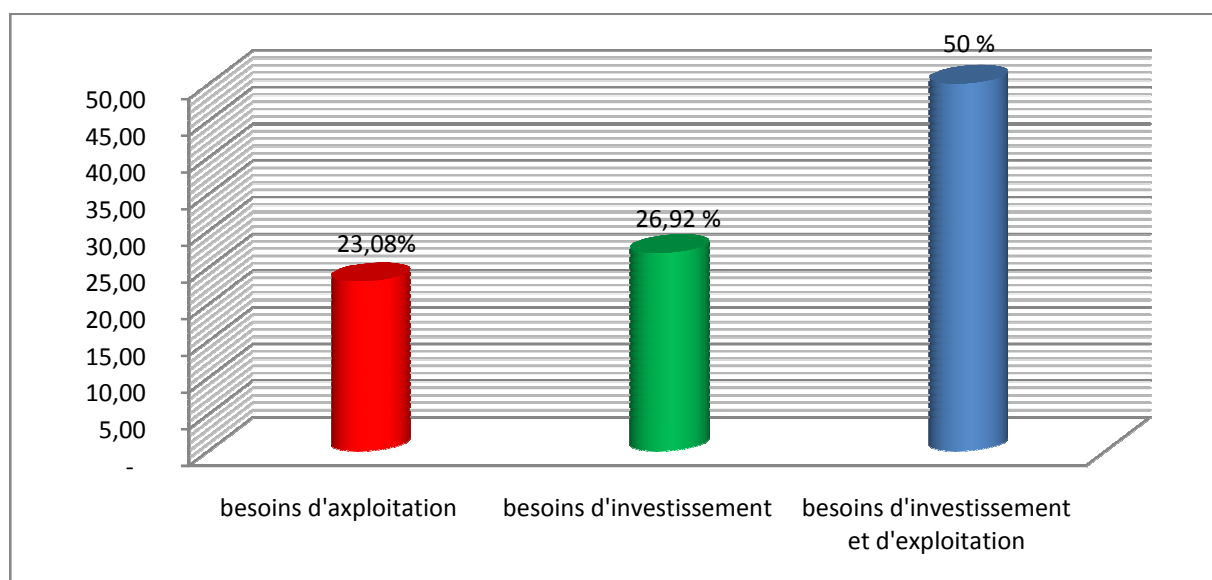
Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Les résultats présentés dans le graphique IV.17 ci-dessus révèlent que seulement 31,58 % des PME interrogées, déclarent ne pas avoir des contraintes liées aux besoins de financement alors que deux tiers de ces PME, soit 68,42 % éprouvent des difficultés à satisfaire ces besoins.

Ces besoins sont de natures distinctes : des besoins liés à l'exploitation et des besoins liés à l'investissement. Les réponses des PME interrogées sont présentées dans le graphique IV.19 ci-dessous.

Graphique IV.19 : Nature des besoins exprimés par les PME



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats de l'enquête montrent que 23,08 % des PME ayant des contraintes liées aux besoins de financement, soit 06 PME sur 26, éprouvent des difficultés à financer l'exploitation, 26,92 % des PME expriment des besoins liés à l'investissement et la moitié de celles-ci a des besoins liés au financement de l'exploitation et des investissements.

Ces résultats nous permettent de constater que les ressources propres ne peuvent satisfaire les besoins financiers des PME. Celles-ci sont obligées de recourir à d'autres sources de financement qui sont, généralement, difficiles à obtenir par les entreprises de petite dimension.

2.4.2. Lenteur des dispositifs d'aide et de promotion des PME

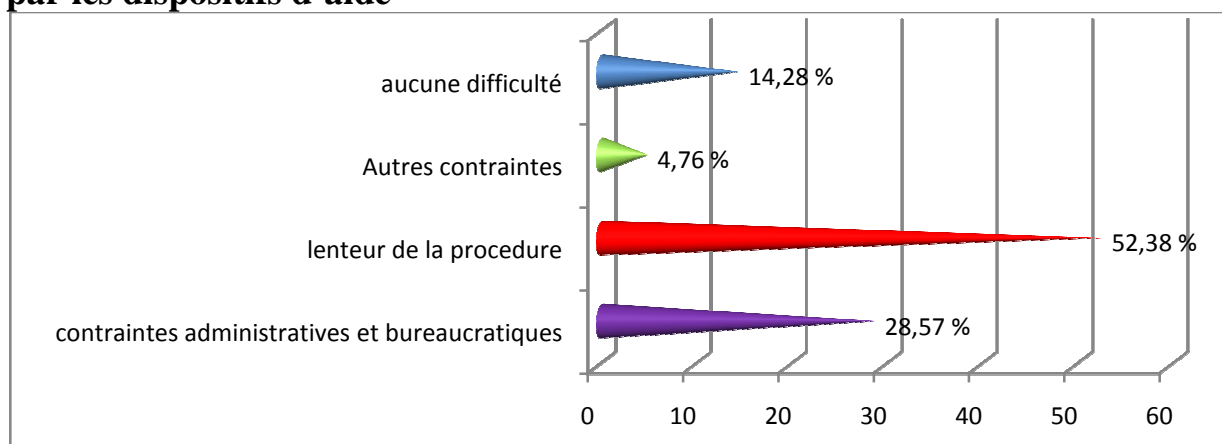
La majorité des PME (21 sur 38) de notre enquête ont fait appel aux différents organismes d'aide et parmi ces PME, dix-huit (18) ont obtenu des crédits. Nous avons interrogé ces PME concernant la difficulté ou non d'accéder à ce type de financement et les contraintes rencontrées. Les réponses des entrepreneurs sollicitées sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau IV.18 : Les différentes difficultés rencontrées dans le financement par les dispositifs d'aide

Difficultés rencontrées	Fréquence	pourcentage
Contraintes administratives et bureaucratiques	06	28,57
Lenteur de la procédure	11	52,38
Autres contraintes	01	04,76
Aucunes contraintes	03	14,28
Total	21	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Graphique IV.20 : Les différentes difficultés rencontrées dans le financement par les dispositifs d'aide



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats relatifs aux différentes difficultés rencontrées dans le financement par les dispositifs d'aide, tels que présentés dans le graphique IV.19 ci-dessus, nous permettent de constater que 52,38 % des entrepreneurs trouvent que ce mode de financement est très lent et 28,57 % des entrepreneurs ont rencontré des difficultés bureaucratiques et administratives. Seulement 14,28 % de ces entrepreneurs, soit 06 sur 21, n'ont trouvé aucune difficulté à accéder à ce mode de financement.

2.4.3. Contraintes liées au financement bancaire

Malgré le développement du secteur bancaire algérien depuis la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit (voir chapitre III), celui-ci reste difficilement accessible aux PME.

Nous avons essayé d'analyser, à travers notre enquête, l'appréciation du système bancaire algérien par les entrepreneurs quant aux différentes contraintes liées à la demande de crédits. Nous avons constaté que la majorité des PME algériennes ne sollicitent pas les crédits bancaires en dehors du financement triangulaire (apport personnel/dispositifs d'aide/ banque) comme le montre le tableau ci-après.

Tableau IV.19 : PME et demande de crédits bancaires

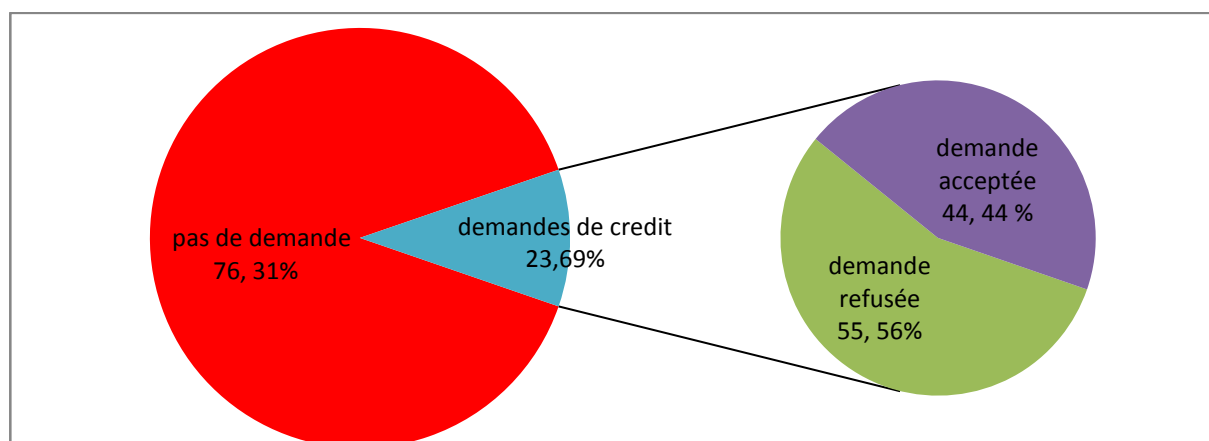
Avez-vous sollicité un crédit bancaire en dehors des dispositifs d'aide	Fréquence	Pourcentage
Oui	09	23,69
Non	29	76,31
Total	38	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Les résultats, tels que présentés dans le tableau ci-dessus, montrent que seulement 23,69 % des PME enquêtées ont fait appel au crédit bancaire en dehors des dispositifs d'aide à la création et à la promotion des PME. La majorité des entrepreneurs, connaissant le système bancaire algérien, préfèrent d'autres moyens de financement au crédit bancaire.

Le graphique ci-après présente les demandes de crédit formulées par les PME de notre enquête ainsi que les réponses des banques à celles-ci

Graphique IV.21 : Demande et obtention des crédits bancaires



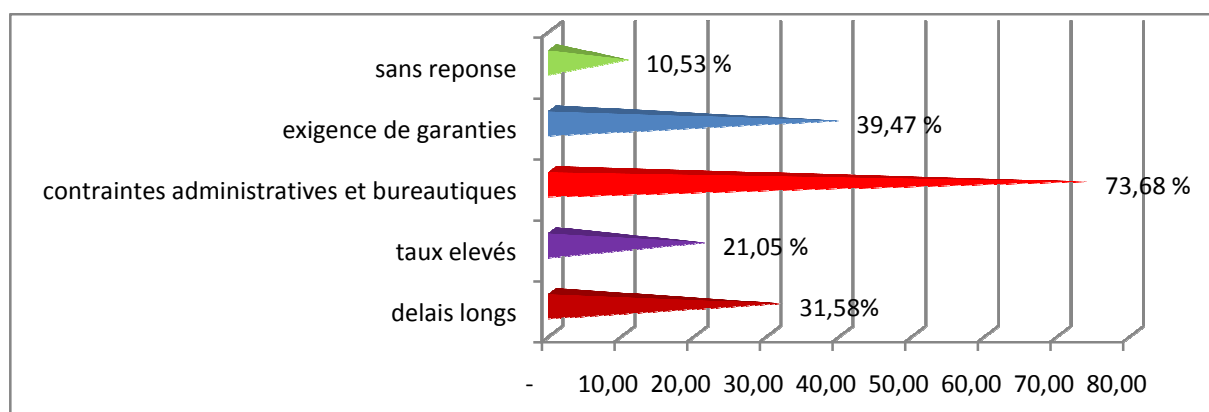
Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Chapitre IV financement et contraintes financières des PME algériennes : enquête sur le terrain

Les résultats montrent que parmi les demandes de crédit formulées par les PME, seulement 44,44 %, soit quatre (04) demandes ont été acceptées par les banques, ce qui explique la réticence des entrepreneurs algériens vis-à-vis du financement bancaire. En effet, pour les entrepreneurs interrogés, obtenir un crédit bancaire en Algérie est une chose très difficile et pour certains d'entre eux, solliciter une banque pour financer leurs entreprises est une solution qui n'ont jamais envisagé.

Les contraintes rencontrées par les entrepreneurs qui ont formulé une demande de crédit, que ce soit en passant par les différents dispositifs d'aide (financement triangulaire) ou en s'adressant directement aux banques et celles qui dissuadent les autres entrepreneurs de recourir à ce type de financement, sont présentées dans le graphique IV.21 ci-après.

Graphique IV.22 : Contraintes liées au financement bancaire



Source : conception personnelle à partir de notre enquête.

Nous constatons, à partir des résultats de l'enquête, tels que présentés dans le graphique IV.21, que 31,58 % des entrepreneurs interrogés estiment que les délais d'obtention d'un crédit bancaire sont élevés et 21,05 % des entrepreneurs ont jugé que les taux d'intérêt sont élevés tandis que 39,47 % d'entre eux estiment que les garanties exigées par les banques sont exagérées. Mais la majorité des PME, soit 73,68 % trouvent que les difficultés d'accéder au financement bancaire sont liées aux contraintes administratives et bureaucratiques.

Le secteur bancaire algérien reste l'un des freins au développement des entreprises en général et des PME en particulier. L'inexistence de banques spécialisées dans le financement des entreprises de petite dimension rend ce moyen de financement

difficilement accessible aux PME. Les résultats de l'enquête confirment le constat du Forum des Chefs d'Entreprises, selon lequel 80% de PME algériennes ne recourent pas au financement bancaire (voir chapitre III).

2.4.4. Contraintes liées au climat des affaires en Algérie

Outre les contraintes que nous avons citées en haut, plusieurs éléments entravent le développement des PME en Algérie. Les PME enquêtées, comme toutes les PME algériennes, sont confrontées à un environnement hostile et un climat des affaires dégradant. Parmi les contraintes d'ordre financière reliées à l'environnement, les plus citées par les entrepreneurs, durant les entretiens, sont :

- ✓ Le coût très élevé des investissements notamment les prix des équipements, les droits de douane, les frais généraux et les charges engendrés par ces derniers ;
- ✓ La faible rentabilité due d'une part, au coût de revient élevé vu les charges importantes supportées par l'entreprises, et d'autre part, à la concurrence déloyale du secteur informel et même du secteur formel avec les exonérations d'impôt pour les entreprises qui ont bénéficié d'aides ;
- ✓ Le taux d'imposition élevé, ce qui réduit le résultat net des PME et, par conséquence, minimise leur CAF ;
- ✓ L'importance des charges d'exploitation, particulièrement les frais généraux (loyers, assurances, entretien, électricité.etc.).

En plus de ces contraintes qui sont communes à la majorité des entrepreneurs questionnés, d'autres obstacles ont été évoqués par certains d'entre eux, tels que : la dégradation des infrastructures routières causant, ainsi, l'usure du matériel roulant des PME et engendrant un besoin constant d'entretien ; ainsi que la hausse des prix de l'immobilier et son indisponibilité (locaux commerciaux et industriels, bureaux.etc).

Quelques uns de ces entrepreneurs, particulièrement ceux qui activent dans le secteur bâtiments et travaux publics, ont parlé de corruption qui règne au niveau des directions et des communes quant à la passation des marchés publics. Ceux-ci affirment que « les pots de vin » ou « rachwa » peuvent être considérés comme une charge de gestion, étant donné l'impossibilité d'obtenir un marchés publics, voire même une simple consultation, sans passer par cette pratique.

Conclusion

L'enquête que nous avons menée, nous a permis de recueillir des informations auprès de 38 petites et moyennes entreprises du centre du pays. Ces entreprises sont toutes privées, œuvrant dans quatre secteurs d'activité : le commerce, les services, bâtiment et travaux publics ainsi que le secteur de l'industrie. Les formes juridiques adoptées par ces PME sont distinctes tout comme l'âge de celles-ci.

Les propriétaires-dirigeants des PME de notre échantillon sont, majoritairement, de sexe masculin ayant des niveaux d'instructions différents et appartenant à des catégories d'âge distinctes. Cependant, la plupart de ces entrepreneurs sont jeunes et n'ont aucune expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat.

L'enquête nous a permis de répondre à un bon nombre de questions et de points évoqués dans la partie théorique de notre travail de recherche. Les principaux résultats de notre enquête concernent les sources utilisées pour le financement des différentes étapes de cycle de vie de l'entreprise, le choix de financement des PME et les contraintes financières rencontrées par celles-ci.

L'autofinancement, les différents dispositifs d'aide et le crédit fournisseur sont les sources de financement les plus utilisées par les PME interrogées qui, par manque d'expérience de leurs propriétaires, ignorent l'existence des autres sources plus adaptées aux besoins des entreprises de petite dimension. Quant au financement bancaire, celui-ci est obtenu par les PME financées par les dispositifs d'aide et quelques autres PME de petite dimension (PE).

Les caractéristiques des PME et plus particulièrement la taille de celles-ci, sont d'une influence considérable sur les choix de financement, l'accès aux différentes sources et l'importance des ressources propres. Les TPE ont plus de difficultés financières et moins de capacités par rapport aux PME de petite et de moyenne dimension. Néanmoins, quelque soit la taille des PME, celles-ci rencontrent plusieurs contraintes freinant leur développement, telles que : l'insuffisance des ressources propres, la lenteur et la complexité des procédures de financement par les différents dispositifs d'aide ainsi que la difficulté d'accéder au financement bancaire.

Conclusion de la deuxième partie

Conclusion de la deuxième partie

Les petites et moyennes entreprises n'ont suscité d'intérêt de la part des pouvoirs publics algérien qu'au début des années 90 avec les différentes réformes engagées dans le but d'ouvrir son économie aux capitaux privés locaux et étrangers. Cette prise de conscience s'est manifestée à travers les politiques économiques engagées en faveur des PME et particulièrement par la création des différents organismes d'aide à la création, au développement et à la garantie des crédits de ce type d'entreprises.

En effet, la création de ces différents dispositifs, l'adoption de la charte de Boulogne permettant de définir les PME ainsi que l'ouverture du secteur bancaire algérien aux capitaux privés, ont boosté, d'une manière considérable, la création des entreprises de petite et moyenne dimension. A la fin du premier semestre 2013, le nombre de PME en Algérie a atteint 747.934 entreprises, soit plus de 95% de l'ensemble des entreprises algérienne, selon les statistiques du ministère de du développement industriel et de la promotion de l'investissement.

Malgré l'existence de plusieurs banques, aussi bien locales qu'étrangères, des établissements spécialisés dans le financement par crédit-bail et par capital investissement ainsi qu'un compartiment de la bourse d'Alger ouvert aux PME depuis 2012, ces entreprises trouvent des difficultés à financer leurs besoins, comme nous le montrent les résultats de notre enquête. Ces résultats révèlent qu'en dehors du financement par les différents dispositifs d'aide, peu de PME ont pu obtenir un crédit bancaire et aucune PME enquêtées ne s'est financée par le crédit-bail et le capital investissement.

L'accès aux sources de financement externes, la fragilité financière et l'insuffisance des ressources internes restent les principaux obstacles des PME algériennes.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Actuellement, les PME occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi dans le monde, en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays. Au Japon, les PME emploient 68% de la population active. Ce taux est de 67% dans l'union européenne et de 88,05 % en Corée du Nord, mais il est moins important aux Etats- Unis, où il ne représente que 48,17 % de l'ensemble des emplois. En plus de leur participation à l'absorption du chômage, les PME contribuent considérablement à la création de la valeur ajoutée, à la formation du Produit Intérieur Brut et à la croissance des exportations, notamment dans les économies les plus industrialisées.

Grâce à leur souplesse et à la simplicité de leur structure organisationnelle, les PME ont su s'adapter aux changements et à la mutation de l'économie, suscitant ainsi un intérêt grandissant de la part des chercheurs et des pouvoirs publics qui, après avoir longtemps privilégié les grandes entreprises managériales, ont pris conscience de l'importance des entreprises de petite et moyenne dimension et ont mis en œuvre des politiques en faveur de celles-ci.

Nous avons observé tout au long de notre travail, que le rôle du propriétaire-dirigeant est crucial dans la vie de la PME. Celui-ci constitue la véritable spécificité de la PME qui est considérée, par de nombreux auteurs, comme le prolongement de la personnalité de son propriétaire.

Le financement des petites et moyennes entreprises est différent de celui des GE malgré que les deux types d'entreprises utilisent les mêmes modes de financement. En effet, les sources de financement des PME sont semblables à celles des grandes entreprises, à savoir : les ressources internes (l'autofinancement, les apports nouveaux en capitaux, l'incorporation des réserves et les comptes courants d'associés), l'endettement bancaire ou tout autre crédit et enfin l'ouverture du capital aux nouveaux actionnaires. Cependant, étant donné que les ressources internes des PME sont souvent limitées et insuffisantes, le recours aux sources externes est une nécessité pour ces entreprises.

Conclusion générale

La spécificité financière des PME ne peut être expliquée par les théories financières classiques qui sont conçues essentiellement pour les grandes entreprises. Cette particularité, telle qu'elle est expliquée par la théorie managériale et la théorie de l'ordre hiérarchique ou Pecking Order Theory (POT), réside dans les caractéristiques de ces entreprises et de leurs propriétaires-dirigeants. Le choix et le comportement des PME en matière de financement et de prise de décisions sont influencés par de nombreux facteurs tels que l'attitude du propriétaire-dirigeant face au risque, la volonté de garder le contrôle, la rentabilité de la PME et la difficulté d'accéder au financement externe.

Nous avons vu, dans le deuxième chapitre, que Les PME ont tendance à privilégier l'autofinancement et les dettes bancaires aux autres sources externes puisque ces moyens de financement leur permettent de garder l'autonomie de gestion et de décision. Toutefois, cette difficulté d'accéder au crédit bancaire et les avantages qu'offrent certains moyens de financement externe tels que le capital-investissement et l'introduction en bourse poussent les propriétaires-dirigeants à prendre certains risques liés à l'ouverture du capital tels que : le risque de dilution du capital et le risque de perdre le contrôle de l'entreprise.

Les petites et moyennes entreprises occupent une place importante dans l'économie algérienne depuis la libéralisation de l'économie à la fin des années 80. A la fin du premier semestre 2013, le nombre de ces entreprises a atteint près de 747.934 PME dont 99,93 % appartiennent au secteur privé selon les données du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Ces PME emploient 1.915.495 personnes, elles ont créées près de 4.386,55 milliards de DA de valeur ajoutée et 4.978,82 milliards de DA de PIB.

L'enquête sur le terrain menée auprès d'un échantillon composé de 38 PME privées en utilisant deux méthodes : le questionnaire et l'entretien, nous a permis de recueillir des informations et ainsi d'obtenir des résultats qui apportent certains éléments d'explication à notre problématique de recherche.

L'étude a révélé que les sources de financement les plus utilisées pour la création des PME sont l'apport personnel et les aides auprès des différents dispositifs avec, respectivement, 42,10 % et 44,74 %. Le crédit bancaire n'est utilisé que par une

Conclusion générale

seule PME et le crédit fournisseur par 07,89 %. Concernant les investissements de celles-ci, 43,48% des PME ont opté pour l'autofinancement et 21,74% pour les différents dispositifs d'aide. Les autres PME ont financé leurs investissements avec de nouveaux apports (17,39 %), le crédit fournisseur (13,06%) et le crédit bancaire (04,35%). Le crédit fournisseur est la principale source de financement de l'exploitation de ces PME puisque 63,16 % de celles-ci assurent leur fonctionnement grâce à cette dette. De plus, étant donné la formule triangulaire du financement par les dispositifs d'aide, nous pouvons dire que le crédit bancaire est une source très utilisée par nos PME. Ces résultats nous permettent d'infirmer la première hypothèse selon laquelle, les PME ne se financent que par leurs ressources propres.

Les résultats de l'enquête montrent que les très petites entreprises investissent moins et se financent essentiellement avec leurs ressources propres et l'aide de l'état. A l'inverse, les PE et les ME réalisent plus d'investissements et leurs besoins de financement sont plus importants étant donné l'importance de leurs activités. Ces deux catégories de PME (PE et ME) ont une santé financière à long terme plus solide que celle des TPE et expriment plus de besoins financiers. Cela leur permet, d'une part, d'avoir une grande capacité d'autofinancement et d'autre part, d'accéder plus facilement aux sources de financement externes. Cependant, à court terme, les résultats montrent que les TPE sont en équilibre financier, contrairement aux PME de petite et moyenne dimension. Ces résultats confirment l'influence des caractéristiques des PME sur leur financement et par conséquent, nous permettent de valider notre deuxième hypothèse.

Selon les résultats de l'étude, l'autofinancement, le crédit bancaire et le crédit fournisseur sont les sources que les entrepreneurs ont tendance à privilégier, ce qui ne s'apparente pas avec les moyens utilisés par ces mêmes entrepreneurs. En d'autres termes, le choix de financement ne se fait ni par la volonté ou le profil du propriétaire-dirigeant, ni par une analyse financière comme c'est le cas dans les grandes entreprises. Les PME sont obligées de s'adapter à leur environnement et d'opter pour les ressources qui leurs sont accessibles, ce qui est confirmé par les résultats de notre enquête puisque les deux critères qui déterminent les choix de financement de celles-ci, sont la facilité d'accéder et d'utiliser la source de financement. En effet, le critère

Conclusion générale

de l'adéquation de la source aux besoins de financement n'intéresse que 13,60 % des PME interrogées et seulement 05,26% de celles-ci s'intéressent au coût de la source. Ces résultats réfutent la troisième hypothèse selon laquelle les PME font des choix financiers sur la base d'outils d'analyse tout comme les grandes entreprises.

L'enquête révèle que les PME rencontrent des problèmes financiers relatifs au manque de ressources propres et à l'accès aux sources externes. D'après les résultats de l'enquête, 68,42% des PME interrogées expriment une insuffisance de leurs ressources propres et la majorité des PME financées par les dispositifs de soutien, ont trouvé des difficultés tout comme celles qui ont sollicité des crédits bancaires. Ces PME, du fait qu'elles ne tiennent pas une comptabilité régulière, ne peuvent justifier leur capacité d'endettement ou leur santé financière auprès des banques. Par conséquent, la plupart de ces PME ne peuvent recourir à cette source de financement sans passer par les dispositifs de soutien.

De plus, la simplicité de la structure organisationnelle des PME, l'absence de service financier aux seins de celles-ci et la prise des décisions par uniquement le propriétaire-dirigeant, sont autant d'éléments qui conditionnent le financement des PME dans le sens où celles-ci ignorent même l'existence de certaines sources de financement, pourtant dédiées à ce type d'entreprises. Ceci laisse certaines PME en dehors du circuit et les déconnecte de la réalité financière.

L'ensemble de ces données nous permet de confirmer la quatrième hypothèse de notre travail de recherche, à savoir : les différentes difficultés rencontrées par les PME à obtenir les fonds propres et étranger ainsi que la centralisation de la gestion autour des propriétaires-dirigeants, qui font la spécificité du financement des PME.

Au terme de ce travail, qui avait pour objectif d'apporter des éclaircissements quand au financement des PME, particulièrement dans le contexte algérien, plusieurs éléments de réponse sont ressortis, à savoir :

- L'autofinancement et l'apport personnel sont les sources de financement les privilégiées des PME ;
- Etant donné l'insuffisance des ressources financières des PME, le recours aux sources externes, en particulier l'endettement, s'avère une nécessité ;

Conclusion générale

- Le comportement financier des entrepreneurs est difficilement appréhendé. Ceux-ci essayent de s'adapter à l'environnement en choisissant les sources accessibles et sans se soucier des coûts, ni de l'adéquation de ces ressources à leurs besoins financiers ;
- Les PME sont déconnectées de la réalité financière et leur connaissance de la finance est limitée. Cela empêche les entrepreneurs de saisir toutes les opportunités qui s'offrent à eux, à savoir : les sources de financement plus appropriées (capital-investissement, crédit-bail.etc) ;
- Les caractéristiques des PME, en particulier leur taille réduite, constituent un obstacle pour l'accès au financement externe.

De plus, l'environnement défavorable, dans lequel évoluent les PME algériennes, a des conséquences néfastes sur le développement des entreprises existantes et décourage la création de nouvelles PME et ce, malgré les efforts déployés par l'Algérie afin d'améliorer son climat des affaires. En effet, l'Algérie est classée, selon le Doing Business, parmi les derniers rangs en matière de création d'entreprise, d'accès au crédit bancaire, de fiscalité et facilité d'investissement.

Il nous semble que nos résultats invitent les entrepreneurs à s'impliquer plus dans le domaine de la gestion et de la finance afin de mieux saisir toutes les opportunités. Nous suggérons, aussi, que les pouvoirs publics algériens devraient prendre certaines mesures permettant la promotion et le développement de l'entreprenariat. Ces mesures sont les suivantes :

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

Conclusion générale

Nous pensons que notre travail a contribué, en partie, à comprendre certains points relatifs au financement des PME, à leurs choix financiers ainsi qu'aux différentes contraintes financières qu'elles rencontrent. Néanmoins, comme tout autre travail de recherche, force est de reconnaître que notre étude présente deux principales limites. D'une part, la taille réduite de notre échantillon et des entreprises enquêtées, ne nous permettent pas de généraliser les résultats sur l'ensemble de la population étudiée. D'autre part, en raison du manque des données financières des PME enquêtées, certains points restent en suspens, tels que l'influence de la rentabilité de la PME sur son financement, la structure financière de la PME et le calcul des différents ratios financiers ainsi que les équilibres à court et à long terme. Ces limites demandent des approfondissements et peuvent constituer des perspectives à d'autres recherches ultérieures.

Bibliographie

Biographie

Ouvrages

- **Abdou.A, Bouyacoub.A et al**, « entrepreneurs et PME : approches algéro-françaises », éd l'Harmattan, Paris, 2004.
- **Aswath. Damodara**, « finance d'entreprise », éd De Boeck et Larcier, Bruxelles, 2004.
- **Beaudoin.R, ST- Pierre.J** « les décisions d'investissement dans les PME : comment évaluer la rentabilité », éd presses universitaires du Québec, Canada, 2003.
- **Belletante.B, Levratto.N**, « diversité économique et modes de financement des PME », éd l'Harmattan, Paris, 2001.
- **Bergeron.Pierette**, « veille stratégique et pme: comparaison des politiques gouvernementales de soutien », éd presse de l'université du Québec, canada, 2000.
- **Bessis.J**, « Capital-risque et financement des entreprises », éd Economica, Paris, 1988.
- **Bolusset.Carole**, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007.
- **Boutillier.S, Uzunidis.D**, « La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise », Ed La Découverte et Syros, Paris, 1999.
- **Chareaux.G**, « finance d'entreprise » 2^{ème} éd, éditions EMS, Paris, 2000.
- **Chenntouf.T**, « l'Algérie face à la mondialisation », éd Africain Books Collectives, Royaume-Uni, 2008.
- **Cohen.Elie**, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998.
- **Colmant.B et al**, « les obligations : concepts financiers et comptables essentiels », éd LARCIER, France, 2004.
- **Colovic. Ana**, « les réseaux de PME dans les districts industriels au Japon » éd l'Harmattan, France 2011.

Bibliographie

- **Corhay.A, Mbangala.M**, « diagnostic financier des entreprises » éd CEFAL, Belgique, 2008.
- **Dekel.A.V, Vandervelde.B**, « la conversion de dette en capital : un remède dans le cadre des restructurations des crédits », éd LARCIER, France, 2009.
- **Duchenant. Bertrand**, « enquête sur les PME françaises : identités, contextes chiffres », éd Maxima, paris, 1995.
- **Ferrier.O, Piatecki.C**, « Les très petites entreprises », éd DE BOECK, Paris, 2002.
- **Gervais.J.F**, « les clés du leasing », éditions d'Organisation, Paris, 2004
- **GREPME** « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaires, QUEBEC, 1997.
- **Julien.P.A, Marchesnay.M**, « la petite entreprise : principes économiques et gestion », éd Vuibert, Paris, 1988.
- **Levratto.N**, « PME : définition, rôle économique et politiques publiques », éd DEBOECK, Paris, 2009.
- **Madoui.M, Danieul.P.N**, «Entrepreneurs maghrébins-terrains en développement», ed KARTHALA, France, 2010.
- **Mahé de Boislandelle.H**, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, paris, 1988.
- **Mercier.G, Rassi.F**, « analyse et gestion financière », éd presses de l'université du Québec, Canada, 1989.
- **Pichet.E**, « guide pratique des obligations », éd SEFI, Paris, 2007.
- **Rassi.F**, « gestion financière à long terme : investissements et financements », éd presses de l'université du Québec, canada, 2008.
- **Rousselot.P, Verdié. J-F**, « la gestion de la trésorerie », éd Dunod, Paris, 1999.
- **Rouyer.G, Choinel.G** « la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » 3^e édition, éd Revue Banque, Paris, 1996.
- **Sadeg.M, Torrés.O, Joyal.A**, « la PME algérienne et le déficit de l'internationalisation : expériences étrangères », éd l'Harmattan, Paris, 2010.
- **Stephany.E**, « la relation capital-risque/PME: fondements et pratiques », éd De Boeck, Bruxelles, 2003.

Bibliographie

- **St-pierre.J**, « La Gestion du Risque: Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement », éd presses de l'universitaire du Québec, Canada, 2004.
- **ST-Pierre.J**, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », éd presses de l'universitaire du Québec, Canada, 1999.
- **Torrès.Olivier**, « les PME », éd Flammarion, paris, 1999.
- **Wtterwulghe. R**, « la PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998.

Thèses

- **Ansek. Kay.O**, « les contraintes de financement des PME en Afrique : le rôle des registres de crédit », thèse de doctorat en sciences économiques appliquées, université de Montréal, Canada, 2010.
- **Bellache. Y**, «L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia », thèse de doctorat en sciences économiques, cotutelle université de Bejaia et l'université de Paris-est Créteil, 2010.
- **Gharsalli. Mazen**, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013.
- **Kheddache.L**, « étude du comportement stratégique de l'entreprise familiale », thèse de doctorat en sciences économiques, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012.
- **Taleb. Houria**, « ouverture économique et dynamique entrepreneuriale : essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2011.
- **Tilmont. D**, « les choix financiers des PME : un modèle fondé sur les caractéristiques psychologiques des dirigeants », thèse de doctorat en sciences de gestion, université de LA REUNION, France, 1997.

Articles et revues

- **Adair.P, Bellache.Y**, « emploi et secteur informels en Algérie : déterminants, segmentation et mobilité de la main-d'œuvre », revue région et développement N° :35, France, 2012.
- **Fadil.N, St-Pierre.J**, «PME et Croissance : Comment Assurer son Développement en limitant le recours au Financement Externe ? », colloque international sous le thème « la croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le management ? », université de Montpellier, France, avril 2014.
- **Filion.L.J**, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance », Revue internationale PME, vol. 10, no. 2, 1997.
- **Filion.L.J**, « six types de propriétaires-dirigeants de la PME », la Revue Organisations & Territoires, volume 9, n°1, hiver 2000.
- **Geguen.Gael**, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009.
- **Grandclaude.D et Nobre.T**, « Caractéristiques du propriétaire-dirigeant de PME : entre l'être et le faire, où en sommes-nous ? », XXII Conférence Internationale de Management Stratégique, AIMS, 10-12 juin 2013.
- **Irrmann.G**, « le capital-investissement : développement économique ou colonialisme », cahier de recherche de l'observatoire du management alternatif, HEC, Paris, 2008.
- **KADIM**, « relation entre PME et emploi en Algérie : quelles réalités ? », colloque international sous le thème « évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique », université de Sétif, Algérie, mars 2013.
- **L.Melbouci**, « L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement ? », La Revue des Sciences de Gestion n° 234, 2008.
- **Laksaci.M**, Conférence organisée par l'association des banques et établissements financiers (ABEF) et l'Union des banques magrébines (UBM) portant sur le thème de « l'inclusion financière et financement des TPE et PME », Alger, novembre 2014.

Bibliographie

- **Levratto. N**, « La PME objet frontière : analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché », communiqué au colloque « Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours » Université de Sorbonne, Paris, 2006.
- **M.Dhif**, « les politiques et dispositifs, en vigueur en Algérie, en matière de simplification des procédures administratives pour l'entreprise », OCDE-UE, Paris, décembre 2012.
- **Merzouk.F**, « les PME et compétitivité en Algérie », université de Bouira, Algérie, 2009.
- **OCDE**, « promouvoir l'entrepreneuriat et les pme innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME) , Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004.
- **OSEO Observatoire des PME**, « Freins à la croissance des PME à potentiel de développement », revue regard sur les PME, N° 17 de février 2009, Paris.
- **OSEO, Observatoire des PME**, « La recherche académique française en PME », revue : Regards sur les PME, n° 14, France, juillet 2007.
- **Pairault.T, Wang.W**, « A propos du financement des PME chinoises » paru in Techniques financières et développement, n°79.
- **SI LEKHAL.K et al**, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », paru dans Revue de la Performance des Entreprises Algériennes N° 04/2013.
- **Tabourin.F**, « le capital risque en France : principes et bilan », cahier de recherche N°8901, université Paris Dauphine, France, 2007..
- **Torrés.O**, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5^{ème} Congrès International Francophone PME, Lille, Octobre 2000.
- **Torres.O**, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007.
- **Torres.Olivier**, « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME», Revue Internationale PME (RIPME), Vol 10, n°2. Paris, 2000.

Bibliographie

- **Woirtin.M**, enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE, études séries concurrence, BRYXELLES, CEE, 1966, N°4.

Lois et décrets

- Décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008, journal officiel de la république algérienne N° :09 du 24 février 2008.
- Loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république algérienne N° 16 du 18 avril 1990.
- Loi 01-18 du 21 décembre 2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME. Parue dans le journal officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 Décembre 2001.
- Loi 82-11 du 21 aout 1982 relative à l'investissement économique privé national. Parue dans le journal officiel de la République Algérienne N° 34 du 24 aout 1982.
- Loi de finance 2011, Parue dans le journal officiel de la république Algérienne N° 40 du 20 juillet 2011.
- Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE
- Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, parue dans le journal officiel de la République Algérienne N° 42 du 25 juin 2006.
- Loi N° 63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements
- Loi N° 86- 12 du 19 Aout 1986 relative au régime des banques et de crédit, journal officiel de la république algérienne N° 34 du 20 août 1986.
- Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue dans le journal officiel de la République Algérienne N°03 du 14 janvier 1996.
- recommandation 2003/261/CE concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne N° C(2003) 1422 du 20/05/2003

Autres documents

- Bulletin d'information N° 23 du mois de novembre 2013 du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.
- Direction des systèmes d'informations et des statistiques du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, bulletin d'information économique N° :13, 2008.
- Direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, bulletin d'information N° 18, statistique de la PME 2010
- Revue des mesures d'appui, de facilitation et d'allégement au bénéfice des entreprises et des investisseurs 2012/2013, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, août 2013
- rapport sur les mesures de facilitation et d'allégement relatives à l'environnement de l'entreprise et de l'investissement en Algérie prises en 2012-2013
- Guide des banques et des établissements financiers, KPMG ALGERIE, Alger, 2012
- Guide du marché PME, document disponible sur le site de la société de gestion de la bourse des valeurs (SGBV)
- règlement n° 12-01 du 12 janvier 2012 relatif au règlement général de la bourse d'Alger
- dossier de presse de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), « le capital investissement en France : financer durablement le développement des PME », de février 2012

Sites internet

- www.afic.asso.fr : association française de l'investissement et de croissance.
- www.angem.dz : ANGEM.
- www.ansej.dz : ANSEJ.
- www.asicom.dz : société AISICOM.
- www.banquedefrance.fr : banque de France.
- www.cnac.dz : CNAC.

Bibliographie

- www.fgar.dz : FGAR.
- www.francais.doingbusiness.org : banque mondiale.
- www.joradp.dz: Journal Officiel de la République Algérienne.
- www.mipmepi.gov.dz : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement.
- www.sba.gov : Small Business Administration.
- www.stat.gouv.qc.ca : l'institut de la statistique du Québec

Annexes

Annexe I : évolution des activités de l'ANSEJ

1. Répartition des projets par secteurs d'activité, par type de financement et par genre d'entrepreneur.

		Jusqu'à 2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	total
Par secteurs d'activité	agriculture et pêche	10.668	814	1.467	2.222	3.686	6.705	8.225	33787
	artisanat	13.380	1.881	3.455	3.264	3.559	5.438	4.900	35.877
	BTPH	4.013	933	2.078	2.794	3.672	4.375	4.347	22.212
	industrie et maintenance	6.333	1.247	2.685	1.542	2.118	3.301	3.333	19.559
	services	51.986	5.759	12.163	12.819	29.797	45.993	22.234	180.751
Totaux annuels		86.380	10.634	20.848	22.641	42.832	65.812	43.039	292.186
Par type de financement	Triangulaire	79.172	9.386	19.153	21.641	41.722	64.975	42.416	278.465
	Mixte	7.208	1.248	1.695	1.000	1.110	837	623	13.721
Par genre	Masculin	74.214	9.132	18.352	20.430	39.881	61.335	39.513	262.857
	Féminin	12.166	1.502	2.496	2.211	2.951	4.477	3.526	29.329

Source : conception personnelle à partir des données disponibles sur le site internet de l'ANSEG :

www.anseg.dz

2. Répartition des projets par niveau d'investissement (montant du projet)

Niveau d'investissement	Nombre de projets	Par (%)
Projets Inferieurs à 1.000.000 DA	35.062	12,00
1.000.000 DA ≤ projets < 2.000.000 DA	87.656	30,00
2.000.000 DA ≤ projets < 3.000.000 DA	70.124	24,00
3.000.000 DA ≤ projets < 4.000.000 DA	32.140	11,00
4.000.000 DA ≤ projets < 5.000.000 DA	23.375	08,00
Projets supérieurs à 5.000.000 DA	40.906	14,00
Total	292.186	100

Source : conception personnelle à partir des données disponibles sur le site internet de l'ANSEG :

www.anseg.dz

Annexe II : activité de l'ANGEM

1. Répartition des crédits accordés par l'ANGEM

		Nombre de prêts	Part %
Par type de crédit	Achat de matières premières	600.642	91,93
	Acquisition de matériel	52.721	08,07
Emplois créés	Achat de matières premières	900.963	91,93
	Acquisition de matériel	79.082	08,07
Par sexe	Féminin	404.723	61,94
	Masculin	248.640	38,06
Par niveau de scolarité	Sans niveau	110.797	16,96
	Alphabétisé	10.592	01,62
	Primaire	98.136	15,02
	Moyen	326.229	49,93
	Secondaire	78.447	12,01
	Universitaire	29.162	04,46
Par catégories d'âge	18-29	247.068	37,81
	30-39	207.285	31,72
	40-49	113.986	17,45
	50-59	62.045	09,50
	60 et plus	22.979	03,52
Par secteurs d'activité	Agriculture	98.899	15,14
	TPI	247.720	37,91
	BTP	54.928	08,41
	Services	136.312	20,66
	Artisanat	113.862	17,43
	Commerce	1.121	0,17

Source : conception personnelle à partir des données disponibles sur le site internet de l'ANGEM : www.angem.dz

2. Financement des catégories spécifiques

Catégories	Financement		
	Femmes	Hommes	Total
Handicapés	477	878	1.355
Ex. détenus	22	765	787
Victimes de la tragédie nationale	171	223	394
Candidats à l'émigration clandestine	01	80	81
Personnes atteintes de VIH/SIDA	45	05	50
Personnes rapatriées	0	742	742
Total	715	2.963	3.409

Source : conception personnelle à partir des données disponibles sur le site internet de l'ANGEM : www.angem.dz

Annexe III : Le questionnaire

I. Identification et présentation de l'entreprise

1.1. Nom ou raison sociale.....

1.2. Localisation.....

1.3. Date de création :.....

1.4. Forme juridique de l'entreprise :

✓ Entreprise individuelle

✓ SARL

✓ SNC

✓ EURL

✓ SA

1.5. Secteur d'activité :

✓ commerce

✓ services

✓ industrie

✓ BHTP

Autre, précisez.....

1.6. Activités de l'entreprise :

➤ Activité principale :.....

➤ Activité secondaire :.....

1.7. Nombre d'employés :.....

II. identification du propriétaire-dirigeant

2.1. votre âge :.....

2.2. Sexe : masculin féminin

2.3. Quel est votre niveau d'instruction :

✓ primaire

✓ fondamental (moyen)

✓ secondaire

✓ Universitaire

2.4. Avez-vous suivi une formation ?

Oui Non

Si « oui », quel est le diplôme obtenu :.....

2.5. Expérience :

a) Quelle étaient votre situation avant la création de votre entreprise ?

- ✓ employé
- ✓ sans emploi
- ✓ étudiant ou stagiaire

Autre, précisez :

b) S'il y a lieu, quel type d'emploi occupiez-vous et quel était le secteur d'activité de votre employeur?

➤ Votre emploi :

➤ Secteur d'activité de l'entreprise :

c) Avant la création de votre entreprise, aviez-vous des connaissances dans les domaines suivants :

➤ Gestion des entreprises : **oui** **non**

➤ Votre domaine actuel : **oui** **non**

III. Informations financières

3.1. Capital social :

3.2. Chiffre d'affaires :

3.3. Résultat :

3.4. Structure du bilan :

➤ Fonds propres :

➤ Dettes à court terme :

➤ Dettes à long terme :

IV. Financement de l'entreprise

4.1. Financement de la création :

a) par quel(s) moyen(s) de financement avez-vous financé le démarrage de votre entreprise ? Et quelle était la part de chaque moyen ?

✓ apport personnel %

✓ dispositifs d'aide %

✓ emprunt bancaire %

✓ Crédit-bail %

✓ Capital-investissement %

Autre :%, précisez

Annexes

b) quelle est la composition de votre apport personnel ?

- ✓ epargne personnelle %
- ✓ apport des associés %
- ✓ famille %
- ✓ Amis %
- ✓ autres %

c) quel est l'organisme d'aide qui a financé le demarage ?

- ✓ ANSEJ
- ✓ ANGEM
- ✓ CNAC
- ✓ ANDI

4.2. Financement de l'exploitation : Par quels moyens les besoins d'exploitation de votre entreprise sont ils financés ?

- ✓ à partir de l'activité courante de l'entreprise %
- ✓ credits bancaires %
- ✓ fournisseurs %

Autre :.....%, précisez.....

4.3. Financement des investissements

a) avez-vous déjà réalisé un investissement au cours des cinq (05) dernières années ?

Oui Non

b) quel type d'investissement avez-vous réalisé ?

- ✓ investissement de remplacement
- ✓ investissement de productivité
- ✓ investissement de renavation

c) par quel moyen avez-vous financé votre investissement

- ✓ autofinancement
- ✓ nouvel apport
- ✓ credit bancaire
- ✓ Crédit-bail
- ✓ fournisseurs
- ✓ Capital-investissement
- ✓ Emprunt obligataire
- ✓ Autre (precisez) :.....

V. Choix des sources de financement

5.1. Connaissance des moyens de financement : connaissez-vous ces modes de financement ?

Moyens de financement	Oui	Non
autofinancement		
nouvel apport		
augmentation des reserves		
Compte courant des associés		
credit bancaire		
Crédit-bail (leasing)		
Fournisseurs		
Conversion des dettes		
Capital-investissement		
Emprunt obligataire		

5.2. Quelles sont vos préférences en matière de sources de financement ? veuillez indiquer les trois premières sources que vous préférez et les ordonnez sur le tableau ci-dessous

Ordre de préférence	1 ^{ère} préférence	2 ^{ème} préférence	3 ^{ème} préférence	Justifiez votre Réponse
Moyens de financement				
autofinancement				
Nouvel apport				
augmentation des reserves				
Compte courant des associés				
credit bancaire				
Crédit-bail (leasing)				
Fournisseurs				
Conversion des dettes				
Capital-investissement				
Emprunt obligataire				

VI. Disponibilité et accès aux différentes sources de financement

6.1. Disponibilité des ressources internes :

a) Vos ressources internes arrivent-elles à satisfaire vos besoins financiers ?

Oui non

b) Si non, quels sont vos besoins qui ne sont pas satisfaits ?

✓ Besoins d'exploitation

✓ Besoins d'investissement

6.2. Les aides au financement des PME

a) Avez-vous fait appel aux différentes aides de l'état ?

Oui non

b) Quel organisme avez-vous sollicité ?

✓ ANSEJ

✓ CNAC

✓ ANGEM

✓ FGAR

✓ CGCI

c) Avez-vous obtenu ce crédit ?

Oui non

d) Quelles sont les contraintes que vous avez rencontré ?

✓ Contraintes administratives et bureaucratiques

✓ Lenteur de la procédure

✓ Exigence de garantie

✓ Autres

6.3. Financement bancaire

a) Avez-vous sollicité un crédit bancaire ?

Oui non

b) Avez-vous obtenu ce crédit ?

Oui non

Annexes

c) Si **non**, quels étaient les causes du refus ?

.....
.....
.....

6.4. Autres moyens de financement

a) Avez-vous sollicité des financements autres que le financement bancaire et les aides de l'état ?

Oui **non**

b) Quel type de financement avez-vous sollicité ?

✓ Crédit-bail

✓ Capital-investissement

✓ Emprunt obligataire

✓ Autre (precisez) :.....

c) Avez-vous obtenu ce financement ?

Oui **non**

VII. Evaluation des conditions de financement des PME en Algérie

7.1. les politiques de l'état en faveur des PME sont elles adéquates aux besoins de ces entreprises ?

Oui **non**

Justifiez votre réponse :.....

.....

7.2. les différentes aides au financement des PME sont-elles satisfaisantes ?

Oui **non**

Justifiez votre réponse :.....

.....

7.3. Pensez-vous que le financement bancaire est accessible au PME ?

Oui **non**

Justifiez votre réponse :.....

.....

Annexes

7.4. Que pensez-vous des conditions d'octroi de crédit bancaire ?

Taux d'intérêt :

Durée des crédits :

Durée d'obtention des crédits :

Garanties exigées :

Autres :

.....

.....

7.5. Que pensez-vous des autres moyens de financement ?

Crédit-bail :

Capital-investissement :

Emprunt obligataire :

7.6. Que pensez-vous du system global du financement des PME en Algérie ?

.....

.....

.....

.....

7.7. Qu'elles sont les principaux reproches que vous adressez aux institutions bancaires et financières ainsi qu'aux organismes d'aides au financement des PME ?

.....

.....

.....

7.8. Que suggérez-vous pour améliorer le système de financement des PME ?

.....

.....

.....

.....

Annexe IV : Secteurs d'activité et financement des PME

Secteurs d'activité Moyens de financement		BHTP		industrie		Services		commerce	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Financement du Démarrage	dispositifs d'aides	07	53,8 5	06	100	03	33,33	01	10
	apport personnel	05	38,4 6	00	0,00	03	33,33	08	80
	crédit bancaire/ apport personnel	00	0,00	00	0,00	01	11,11	00	0
	fournisseurs/apport personnel	00	0,00	00	0,00	02	22,22	01	10
	apport personnel et des associés	01	7,69	00	0,00	00	0,00	00	0
Financement de l'exploitation	Trésorerie	03	23,0 8	00	0,00	06	66,66	03	30
	fournisseurs/trésorerie	10	76,9 2	06	100	03	33,33	07	70
Financement Des investissements	autofinancement	04	30,7 7	02	33,33	02	22,22	02	20
	dispositifs d'aides	02	15,3 8	02	33,33	00	0,00	01	10
	nouvel apport	03	23,0 8	00	0,00	00	0,00	01	10
	crédit bancaire	00	0,00	00	0,00	01	11,11	00	0
	fournisseurs	01	7,69	00	0,00	01	11,11	01	10
	n'a pas investi	03	23,0 8	02	33,33	05	44,56	05	50

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Annexe V : Taille des PME et modes de financement

Taille de la PME Moyens de financement		TPE		PE		ME	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Financement du Démarrage	dispositifs d'aides	16	51,61	01	16,67	00	00
	apport personnel	12	38,71	03	50,00	01	100
	crédit bancaire/ apport personnel	00	0,00	01	16,67	00	00
	fournisseurs/apport personnel	02	06,45	01	16,67	00	00
	apport personnel et des associés	01	03,23	00	0,00	00	0,00
Financement de l'exploitation	Trésorerie	11	35,48	01	16,67	00	00
	fournisseurs/ Trésorerie	20	64,52	05	83,33	01	100
Financement des investissements	autofinancement	07	22,58	03	50,00	00	00
	dispositifs d'aides	05	16,13	00	00	00	0,00
	nouvel apport	02	06,54	01	16,67	00	0,00
	crédit bancaire	00	0,00	01	16,67	00	00
	fournisseurs	02	48,36	00	0,00	00	00
	n'a pas investi	15	48,36	00	00	00	00

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Annexe VI : Forme juridique et financement des PME

Formes juridiques Moyens de financement		EURL		SARL		Individuelle		SNC		SPA	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Financement du Démarrage	dispositifs d'aides	07	58,3 3	03	37,50	05	35,71	02	66,67	00	00
	apport personnel	04	33,8 3	03	37,50	08	57,14	01	33,33	00	00
	crédit bancaire/ apport personnel	00	00	01	12,50	00	00	00	00	00	00
	fournisseurs/apport personnel	01	08,3 3	00	0,00	01	07,14	00	00	01	100
	apport personnel et des associés	00	00	01	12,50	00	0,00	00	0	00	00
Financement de l'exploitation	Trésorerie	06	50	00	00	04	28,57	01	33,33	01	100
	fournisseurs/ Trésorerie	06	50	08	100	10	71,43	02	66,67	00	00
Financement des investissements	autofinancement	03	25	04	50	03	21,43	00	00	00	00
	dispositifs d'aides	02	16,6 7	01	12,50	02	14,29	00	00	00	00
	nouvel apport	01	08,3 3	01	12,50	01	07,14	01	33,33	00	00
	crédit bancaire	00	00	00	00	00	00	00	0	01	100
	fournisseurs	00	00	02	25	01	07,14	00	00	00	00
	n'a pas investi	06	50	00	00	07	50	02	66,67	00	00

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Annexe VII : Age de la PME et sont financement

Age de la PME		- De 5 ans		Entre 05 et 10 ans		Entre 10 et 20 ans		+ de 20 ans	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Financement de l'exploitation	Trésorerie	05		04		01			
			35,71		23,53		33,33	02	50
	fournisseurs/Trésorerie	09		13		02			
			64,29		76,47		66,67	02	50
Financement des investissements	autofinancement	02		05		01			
			14,29		29,41		33,33	02	50
	dispositifs d'aides	00		05		00		00	00
			00		29,41		0,00	00	00
	nouvel apport	01		3		00		00	00
			07,14		17,65		0,00	00	00
	crédit bancaire	00		00		00		01	25
			0,00		0,00		00	01	25
	fournisseurs	01		01		00		01	25
			07,14		5,88		00	01	25
	n'a pas investi	10		03		02		00	00
			71,43		17,65		66,67	00	00

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Table des matières

Table des matières

Remerciements	i
Sommaire	iii
Liste des tableaux.....	iv
Liste de graphiques	vi
Liste des figures	vii
Liste des abréviations	viii
Introduction générale	01
Première partie: Revue de littérature : PME et son financement...07	
Introduction à la première partie	07
Chapitre I : Développement, rôle et caractéristiques de la PME	09
Introduction.....	10
Section 1 : Définition et importance des PME	11
1.1. Définition du concept de la PME.....	11
1.1.1. La problématique de définition de la PME.....	11
1.1.1.1. L'hétérogénéité du monde de la PME.....	11
1.1.1.2. Dissimilitude des perceptions de la PME dans le monde	12
1.1.1.3. les raisons d'une définition	13
1.1.2. Les approches de définition de la PME.....	14
1.1.2.1. L'approche qualitative	15
1.1.2.2. L'approche quantitative	17
1.1.2.3. L'approche globale ou multicritères	19
1.1.3. Les définitions les plus connues.....	21
1.1.3.1. La définition européenne de la PME.....	21
1.1.3.2. La définition de la PME aux Etats-Unis	22
1.1.3.3. Définitions de la PME au Japon.....	23
1.1.3.4. La définition de la PME en Chine.....	23
1.2.L'intérêt porté aux PME et les raisons de leur développement.....	24
1.2.1. Raisons du développement des PME.....	24
1.2.1.1. Des raisons liées à la mutation de l'économie	25

1.2.1.2.	Excès de gigantisme et critique des économies d'échelles	26
1.2.1.3.	Les raisons liées aux atouts des PME	27
1.2.1.4.	Des raisons particulières	28
1.2.2.	L'intérêt porté aux PME	28
1.2.2.1.	La multiplication des organismes et des rapports	28
1.2.2.2.	Les PME et la recherche scientifique.....	29
1.3.	L'importance économique et sociale des PME	31
1.3.1.	Les PME et l'emploi	31
1.3.2.	PME et création de richesses	32
Section II : les caractéristiques des PME et des entrepreneurs.....		33
2.1.	Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME	33
2.1.1.	Les caractéristiques organisationnelles des PME	33
2.1.1.1.	La structure organisationnelle des PME	34
2.1.1.2.	Le système d'information peu formalisé des PME.....	34
2.1.1.3.	Faible degré de spécialisation	35
2.1.2.	Les caractéristiques de la gestion des PME.....	35
2.1.2.1.	Une gestion centralisée	35
2.1.2.2.	Une stratégie intuitive et à court terme.....	36
2.2.	Spécificités financières des PME.....	38
2.2.1.	La structure financière des PME	38
2.2.1.1.	Les déterminants de la structure financière des PME	38
2.2.1.2.	Les différentes structures financières des PME.....	40
2.2.2.	Insuffisance des ressources internes	42
2.2.3.	Difficultés d'accéder aux crédits	43
2.2.4.	Difficultés d'accéder aux marchés financiers	43
2.3.	Les caractéristiques et typologies des entrepreneurs (propriétaires-dirigeants)	43
2.3.1.	Origines et définitions de l'entrepreneur	44
2.3.2.	Typologies des propriétaires-dirigeants.....	45
2.3.3.	Caractéristiques des propriétaires-dirigeants	48
Conclusion		50

Chapitre II : sources et choix de financement des PME	51
Introduction.....	52
Section 1 : Modes de financement des PME.....	53
1.1. Le financement interne	53
1.1.1. L'autofinancement.....	53
1.1.1.1. Notion d'autofinancement	53
1.1.1.2. Déterminants de l'autofinancement.....	54
1.1.1.3. Avantages et inconvénients de l'autofinancement.....	55
1.1.2. L'augmentation des fonds propres	56
1.1.2.1. Emission d'actions aux profits des actionnaires existants	56
1.1.2.2. L'incorporation des réserves	57
1.1.2.3. Les comptes courants d'associés	57
1.1.3. Cession des éléments d'actifs	58
1.2. Le financement par endettement	58
1.2.1. Le financement bancaire des PME	58
1.2.1.1. Les crédits à court terme	59
1.2.1.2. Les crédits à moyen et à long terme	62
1.2.2. L'emprunt obligataire	62
1.2.2.1. Notions d'emprunt obligataire et de l'obligation	63
1.2.2.2. Fonctionnement de l'emprunt obligataire	64
1.2.2.3. Les différents types d'obligations	65
1.2.3. Le financement par le crédit-bail	65
1.2.3.1. Fonctionnement du crédit-bail	66
1.2.3.2. Typologie du crédit-bail.....	67
1.3. L'ouverture du capital et financement des PME	67
1.3.1. Le capital-investissement (private equity).....	67
1.3.1.1. Définition et origine du concept capital investissement	68
1.3.1.2. Types de capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise ..	69
1.3.1.3. Avantages du capital-investissement	70
1.3.2. Augmentation du capital (nouveaux actionnaires)	70
1.3.2.1. Financement par émission d'actions	71
1.3.2.2. Financement par conversion des dettes.....	71

Section 2 : Logique et comportement financier des PME et des entrepreneurs 72
2.1.La PME dans la théorie financière 72
2.1.1. Limite de la théorie financière standard pour les PME 73
2.1.2. L'apport de la théorie financière moderne 73
2.1.2.1. La théorie des compromis (Static Trade Off Theory) 74
2.1.2.2. La théorie de l'agence et la théorie d'asymétrie de l'information	74
2.1.3. Les théories financières spécifiques aux PME 75
2.1.3.1. La théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking Order Theory) 75
2.1.3.2. La théorie du cycle de vie 75
2.1.3.3. La théorie managériale 76
2.2.Les PME et les décisions financières 76
2.2.1. La décision d'investissement dans le contexte de la PME 77
2.2.2. Décision de distribution de dividendes 78
2.2.3. PME et décision de financement 79
2.3.Choix de financement des PME et comportement des entrepreneurs 80
2.3.1. Les PME et le financement interne 80
2.3.1.1.Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque 81
2.3.1.2.Volonté de contrôle et hiérarchisation des modes de financement81
2.3.1.3. Croissance et insuffisance de l'autofinancement : une incitation à l'endettement 82
2.3.2. Les PME et l'endettement 82
2.3.2.1. Les raisons d'endettement des PME 83
2.3.2.2. Le financement bancaire : une source privilégiée des PME 84
2.3.2.3. Asymétrie d'information et exigence de garanties : un frein à l'endettement des PME 85
2.3.3. L'ouverture des capitaux et financement des PME 85
2.3.3.1. Le financement par capital-investissement : une opportunité pour les PME 86
2.3.3.2. PME et marchés financiers 86
2.3.3.3. PME et les risque liés à l'ouverture du capital 87
CONCLUSION 88
Conclusion de la première partie 89

Deuxième partie : Analyse empirique du financement des PME algériennes	91
Introduction à la deuxième partie	92
Chapitre III : Réalité des PME algériennes et leur financement	93
Introduction	94
Section 1 : Réalité des PME algériennes	96
1.1. Définition et développement des PME en Algérie	96
1.1.1. La PME algérienne de 1962 à nos jours	96
1.1.1.1. La première étape : période allant de 1962 à 1982	97
1.1.1.2. La deuxième étape : période allant de 1982 à 1988	98
1.1.1.3. Troisième étape : période de 1988 à nos jours	99
1.1.2. Définition de la PME en Algérie	100
1.2. Poids des PME dans l'économie algérienne	100
1.2.1. Aperçu des PME algériennes et leurs répartitions	101
1.2.1.1. Répartition des PME selon leurs statuts juridiques	101
1.2.1.2. Répartition des PME selon leur taille	103
1.2.1.3. Répartition des PME par secteurs d'activité	104
1.2.2. PME algériennes et emploi	105
1.2.3. PME algériennes et création de valeur ajoutée	107
1.2.4. Participation des PME à la formation du PIB	108
1.3. Caractéristiques et environnement des PME algériennes : des obstacles pour leur développement	109
1.3.1. Caractéristiques des PME algériennes	109
1.3.1.1. Des PME traditionnelles et de petite dimension	109
1.3.1.2. Des PME concentrées dans quelques villes du pays	110
1.3.1.3. Des PME fragiles	111
1.3.2. Un environnement défavorable au développement des PME	111
1.3.2.1. Le climat des affaires en Algérie	111
1.3.2.2. Le poids de l'informel	114
Section 2 : Le financement des PME en Algérie	115

2.1.Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME	115
2.1.1.Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME	115
2.1.1.1. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	115
2.1.1.2. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	119
2.1.1.3. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	121
2.1.2. Les organismes de garantie	123
2.1.2.1. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)	123
2.1.2.2. Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)	124
2.2. PME algériennes et financement bancaire	125
2.2.1. Développement du secteur bancaire algérien	126
2.2.2. Etat des lieux du secteur bancaire algérien	127
2.2.3. Les banques et le financement des PME en Algérie	129
2.3.Les autres modes de financement	130
2.3.1. Financement par le crédit-bail	131
2.3.2. Le capital investissement et le financement des PME en Algérie	132
2.3.3. Les PME et la bourse d'Alger	135
Conclusion	137
Chapitre IV : Financement des PME et des entrepreneurs en Algérie : enquête sur le terrain	138
Introduction	139
Section 1 : Méthodologie de recherche et présentation de l'enquête	140
1.1.Présentation de l'enquête et des méthodes utilisées	140
1.1.1. Présentation de l'enquête	140
1.1.2. Les méthodes de recueil de données	141
1.1.3. Présentation de l'échantillon de l'enquête	142
1.2.Caractéristiques des PME de notre enquête	142
1.2.1. Répartition des PME enquêtées selon le statut juridique	143
1.2.2. Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité	144
1.2.3. Répartition des PME de l'enquête selon la taille	145
1.2.3.1. Répartition des PME de l'échantillon selon le nombre de salariés.	145

1.2.3.2.	Répartition des PME de l'enquête par catégories	147
1.2.4.	Répartition des PME de l'enquête par catégories d'âge	148
1.3.	Identification des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées	148
1.3.1.	Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction	149
1.3.2.	Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations ..	150
1.3.3.	Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'âge et le sexe	151
1.3.4.	Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon l'expérience ..	153
Section 2 :	Présentation et analyse des résultats de l'enquête	154
2.1.	Financement des PME et cycle de vie	154
2.1.1.	Financement du démarrage des PME	154
2.1.2.	Financement de l'exploitation	158
2.1.3.	Financement du développement des PME	159
2.2.	Caractéristiques des PME et les moyens de financement.....	161
2.2.1.	Financement des PME et secteurs d'activité.....	161
2.2.2.	Taille des PME et mode de financement.....	163
2.2.3.	Forme juridique et financement des PME.....	165
2.2.4.	L'âge de la PME et son financement.....	167
2.3.	Le choix de financement des PME	169
2.3.1.	La hiérarchisation des sources de financement	169
2.3.2.	Profil des entrepreneurs et choix de financement	171
2.3.3.	Les critères de choix des sources de financement	173
2.4.	Les contraintes financières des petites et moyennes entreprises	174
2.4.1.	Insuffisance des ressources propres des PME.....	175
2.4.2.	Lenteur des dispositifs d'aide et de promotion des PME.....	177
2.4.3.	Contraintes liées au financement bancaire	178
Conclusion	181
Conclusion de la deuxième partie	182
Conclusion générale	184
Bibliographie	190
Annexes	199
Tables des matières	213

Résumé

Jusqu'à la fin des années 70, les PME n'étaient considérées que comme un modèle réduit de la grande firme, destinées à grandir ou à disparaître. Ces entreprises se sont affirmées grâce à leur rôle primordial dans toutes les économies, aussi bien développées que celles en développement. Leur capacité de s'adapter aux changements et de résister aux crises qui ont causé le déclin de la grande firme managériale, ont suscité le regain d'intérêt de la part des pouvoirs publics, des économistes et des investisseurs en faveur de ces entreprises de petite dimension. En Algérie, après l'échec des nombreuses politiques économiques caractérisées par le gigantisme, l'intervention de l'état et l'absence du secteur privé, les responsables économiques ont pris conscience de l'importance des PME et ont engagé des politiques de promotion de cette catégorie d'entreprises.

Le financement des PME, étant donné les caractéristiques de celles-ci et de leurs propriétaires-dirigeants, se distingue de celui des grandes entreprises. Ainsi, les prises de décisions d'investissement et de financement, les choix de financement et l'accès aux différentes sources financières, sont autant de points qui constituent la problématique du financement des PME et dont ce travail de recherche a pour objectif d'apporter des éléments de réponse, notamment dans le contexte algérien.

Mots clés : PME, financement des PME, financement des entreprises, PME algériennes, financement des PME en Algérie.

ملخص

حتى أواخر السبعينات ، كانت تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط كنموذج مصغر للشركات الكبيرة، مصيرهن النمو أو الزوال. وقد فرضت هذه المؤسسات نفسها بفضل دورها الأساسي في جميع الدول، منها الدول المتقدمة و الدول النامية. قدرتها على التكيف مع التغييرات ومقاومتها للأزمات التي تسببت في تراجع الشركات الكبيرة، أثارت اهتماما كبير من جانب الحكومات، الاقتصاديين والمستثمرين لهذه الشركات الصغيرة. في الجزائر، بعد فشل العديد من السياسات الاقتصادية التي تميزت بالعملاقة، تدخل الدولة وغياب القطاع الخاص، أدركت الحكومة أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبذلت مجهود كبير في تشجيع هذه الفئة من الشركات.

إن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لخصائصها و خصائص ملاكها، يختلف عن تمويل الشركات الكبيرة. كما أن اتخاذ القرارات الاستثمارية والتمويلية، خيارات التمويل و الوصول إلى المصادر المالية المختلفة، كلها قضايا تمثل إشكالية تمويل هذه الفئة من المؤسسات وأن هذا البحث يهدف إلى ايجاد عناصر مفسرة لهذه القضايا ، ولا سيما في السياق الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمويل المؤسسات الجزائرية، تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر