La relation Banque-PME : Etude exploratoire en Algérie

The Bank-SME relationship: Exploratory study in Algeria

Djaber **BEZTOUH** * Mohammed **ACHOUCHE** **

Reçu le : 15/04/2017 *Accepté le : 10/10/2018*

Résumé

Plusieurs études montrent que les difficultés d'accès au financement constituent le premier obstacle au développement des PME. De par leur taille, leur faible capacité d'autofinancement et la diversité des problèmes qu'elles connaissent, les PME se trouvent dans une position financière fragile et restent très dépendantes du crédit bancaire. Toutefois, la relation Banque-PME est présentée comme étant problématique et se trouve marquée de difficultés et de conflits dont l'origine se rapporte à des objectifs divergents (Ziane, 2004) et l'opportunisme des acteurs (Gardès et Maque, 2012), elle est caractérisée par l'existence d'une méfiance réciproque.

Cette étude consiste à comprendre et s'interroger sur la nature de la relation Banque-PME en Algérie, les facteurs qui la caractérisent ainsi que les entraves rencontrées par les PME dans le financement de leurs investissements par le recours à l'emprunt bancaire. Notre démarche est, à la fois, exploratoire et analytique à travers une étude de terrain sur un échantillon de PME dans la wilaya de Béjaïa.

Mots clés :
PME, Asymétrie d'information, Opportunisme et incertitude, Opacité informationnelle, Sélection adverse et aléa moral, Rationnement de crédit

Abstract
Several studies show that the difficulties of access to finance is the first obstacle to the development of SMEs. Because of their size, low self-financing capacity and the variety of problems they face, SMEs are in a fragile financial position and remain highly dependent on bank credit. However, the Bank-SME relationship is presented as problematic and is marked by difficulties and conflicts whose origin relates to divergent objectives and the opportunism of the actors, it is characterized by the existence of mutual mistrust.

This study consists of understanding and questioning the nature of the Bank-SME relationship in Algeria, the factors that characterize it as well as the obstacles encountered by SMEs in financing their investments using bank loans. Our approach is both exploratory and analytical through a field study on a sample of SMEs in wilaya of Bejaia.

Keywords:
SMEs, asymmetry of information, opportunism and uncertainty, informational opacity, adverse selection and moral hazard, Credit Rationing.

ملخص :

* Maître-Assistant, Université de Béjaïa
** Professeur, Université de Béjaïa

إذا كان البنك هو الشريك المالي الرئيسي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، فان هذه العلاقة غالبا ما يشوبها عدم اليقين والانتهازية. يكمن بحثنا في دراسة طبيعة العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع البنوك والعوامل التي تتسم بها هذه العلاقة. عملنا استكشافي وتحليلي من خلال دراسة ميدانية على عينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في ولاية بجاية حاولنا فيها الوقوف على العقبات الرئيسية التي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في علاقتها مع البنوك لتمويل استثماراتها.

الكلمات المفتاحية : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، عدم تناضر المعلومات ، الانتهازية وعدم اليقين ، التعتيم الإعلامي .

JEL CLASSIFICATION : G3, C1

Introduction

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

En effet, le financement externe des PME reste majoritairement tributaire des banques (La banque demeure l'interlocuteur privilégié, voire unique selon un choix contraint pour les PME. La relation banque PME est souvent favorisée par la structure du marché bancaire et les difficultés d'accès aux sources alternatives de financement (Levratto, 1990 ; Van Pham 2010 ; Tlili 2012 , Dietsch et Mahieux, 2014).

Cette situation est sans doute encore plus vraie en Algérie où le système financier est jusqu'ici totalement dominé par les banques, ce qui laisse aux PME peu de marge de manœuvre dans la recherche de financements alternatifs aux concours bancaires. Ce sont traditionnellement les établissements de crédit qui apportent la grande majorité des capitaux nécessaires aux PME. En parallèle avec la gestion et la fourniture des moyens de paiement, la banque exerce une fonction d'intermédiaire entre les épargnants d'un côté et les emprunteurs risqués engagés dans un processus ou de dépenses intertemporelles de l'autre (Ziane, 2004). Il y a donc transformation des risques à moindre coût à travers la fonction de production d'informations de l'intermédiaire financier. Cette fonction se matérialise principalement par l'existence d'une relation de clientèle de long terme qui est souvent décrite comme un élément favorable à la disponibilité des financements pour la PME.

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

Traditionnellement, la relation de financement est présentée comme étant problématique dans la mesure où les agents sont susceptibles d'adopter des comportements opportunistes dans un univers où, du fait de la rationalité limitée des agents économiques, les contrats sont nécessairement incomplets (Gardès et Maque, 2012). En effet, les individus étant par nature opportunistes, les mieux informés tentent de profiter de l'imperfection de l'information (Trabelsi, 2006). La relation de prêt associe des agents ayant des intérêts distincts. L'emprunteur est concerné par la rentabilité des capitaux empruntés, tandis que le prêteur l'est par la solvabilité du premier (Psillaki, 1995).

Cette relation est donc caractérisée par l'existence d'une méfiance réciproque (Adair et Adaskou, 2011). Nous empruntons ici l'expression de Derreaumaux (2009) : l'histoire des

rapports entre banques et PME ressemble fort à celle des vieux couples qui se font des reproches incessants, mais doivent pourtant vivre ensemble.

1. La relation Banque – PME : opportunisme et incertitude

L'opportunisme est l'attitude qui consiste à tirer le meilleur parti des circonstances en faisant peu de cas des principes moraux. C'est l'art de composer avec les circonstances, de les gérer habilement pour obtenir un résultat. L'opportuniste est donc calculateur ; ce qui l'intéresse, c'est la production d'un résultat, quelles qu'en soient les conséquences. Il est froid, rusé, cynique, implacable, capable de détourner les valeurs morales si cela lui profite. Il élimine la dimension affective si c'est son intérêt et comme l'immoralité ne saurait se défendre pour elle-même, l'opportuniste saura ruser pour aboutir en cachant ses pratiques douteuses (Gardès et Maque, 2012).

L'opportunisme caractérise l'absence d'honnêteté dans les transactions, le non-respect des règles du jeu économique, la recherche de l'intérêt personnel par la ruse. Il s'accompagne le plus souvent d'une manipulation privée d'information et s'oppose en ce sens à un comportement fondé sur des relations de confiance où la promesse de l'un est synonyme d'engagement.

1.1. L'opportunisme de l'entreprise cliente : sélection adverse et aléa moral

Le problème de l'opportunisme de l'entreprise cliente trouve son origine, d'une part, dans l'imperfection de l'information et l'asymétrie informationnelle (actions et informations cachées) qui rend difficile l'évaluation du risque des clients et, d'autre part, dans la rationalité limitée des agents économiques qui empêche l'établissement de contrats complets (Gardès et Maque, 2012). L'incertitude sur le projet d'investissement et sur la qualité de l'emprunteur à mettre en œuvre la réussite du projet, associée à une incertitude sur les conditions qui prévaudront durant l'exécution du contrat et à la plus ou moins grande complexité des tâches à accomplir qui rend impossible la détermination de tous les cas envisageables au sein d'un contrat, peut ainsi donner lieu à des comportements opportunistes. Cet opportunisme engendre l'incertitude de la relation contractuelle, et fait naître pour la banque le risque de non-remboursement de son emprunt.

Deux courants d'analyse ont étudié la relation banque-entreprise sous l'angle de l'asymétrie d'information, de l'opportunisme et du conflit d'intérêts : la théorie de l'intermédiation et la théorie de l'agence. Ces approches abordent deux formes d'opportunisme (Gardès et Maque, 2012) :

- l'opportunisme précontractuel, lorsque les individus détiennent des informations privées non accessibles au cocontractant. Le partage inéquitable du savoir concernant le risque de défaillance attaché aux crédits rend problématique l'identification des bons emprunteurs et fait naître un problème d'**anti-sélection**.

- l'opportunisme post-contractuel, lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être discernées. Il se manifeste à travers le concept **de risque moral** qui conduit à mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultant de l'inobservabilité de certaines actions et se traduisant par le non-respect des engagements. Durant la relation de crédit, la banque peut se trouver, par manque d'information, dans l'impossibilité de vérifier exactement les efforts fournis par le mandataire. Dans ce cas, le risque d'aléa moral (Stiglitz et Weiss, 1981 ; Thakor, 2005) est défini par la possibilité pour l'entreprise de détourner les fonds prêtés par les créanciers à des fins plus risquées que prévu (substitution d'actifs ; Jensen et Meckling, 1976) de façon à maximiser la valeur de l'investissement au détriment du risque. De plus, l'entreprise peut détourner une partie des gains liés à l'investissement. Le banquier doit donc chercher, en cas de difficultés de remboursement de l'entreprise, si cette situation provient d'une mauvaise conjoncture ou d'un comportement opportuniste de l'entreprise (Williamson, 1986).

1.2. L'opportunisme de la banque

L'opportunisme bancaire, côté entreprise, provient de l'asymétrie de la relation inhérente à la dépendance de la PME à l'égard de sa banque pour ses financements et au statut privilégié du créancier par rapport au débiteur (Gardès et Maque, 2012).

Le risque pour l'entreprise est le non-renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur, ou encore la rupture abusive de la relation financière. Les attributs du contrat de crédit peuvent en effet encourager des comportements d'opportunisme bancaire qui peuvent affecter non seulement l'entreprise directement, mais également les autres parties prenantes. Les garanties et le statut prioritaire de sa créance permettent à la banque d'obtenir une renégociation favorable des termes contractuels en cas de difficultés financières, la plupart du temps au détriment des fournisseurs (Park, 2000). En outre, la position privilégiée en cas de faillite peut encourager les banques à liquider des entreprises potentiellement viables. Franks et Sussman (2001) cités par (Gardès et Maque, 2012) montrent, sur un échantillon de PME, que les banques ont tendance à réduire le montant de leurs prêts lorsqu'une entreprise connaît des difficultés, alors même que les fournisseurs augmentent leur soutien à cette entreprise.

2. Les facteurs qui influencent l'accès des PME au financement bancaire

Selon St-Pierre et Fadil (2011), les facteurs qui influencent l'accès au financement bancaire peuvent être répartis globalement en trois catégories : Certains de ces facteurs trouvent leurs origines dans les caractéristiques de ce genre d' entreprises.

2.1. Les facteurs ayant trait aux caractéristiques des PME

Dietsch et Mahieux, (2014) soutiennent qu'il existe plusieurs déterminants qui augmentent la probabilité d'accès au financement bancaire pour les PME, afin d'être en mesure d'accéder à la dette avec des conditions bancaires plus avantageuses, pour financer leurs diverses opportunités d'investissement, car les obstacles aux financements de ces entreprises sont généralement les conséquences de leurs caractéristiques et spécificités internes, ainsi que leurs natures comportementales.

Les PME sont des entreprises à faible capitalisation. Leurs états financiers ne sont pas vérifiés par des audits externes et la qualité des informations divulguées à travers ces comptes est souvent faible.

On y montre l'influence de la taille et du stade de croissance : les petites entreprises ont du mal à obtenir du financement.

Il existe aussi une relation entre la taille de l'entreprise et les conditions d'accord de crédit imposées par les banques. Pour le cas de l'Allemagne, Lehmann et Neuberger (2000) cités par Nekhili et Derbel (2007) trouvent, à partir des données collectées par questionnaires portant sur 1200 dossiers de crédit formulés en 1997 par les PME auprès de plusieurs banques, une relation négative aussi entre la taille et le taux d'intérêt. De leur côté, Vos et al. (2006) cités par Nekhili et Derbel (2007) ont découvert, sur la base d'un échantillon de 18 635 PME britanniques en 2004, que les garanties exigées lors de l'accord des prêts diffèrent aussi selon la taille des firmes. Les plus grandes, ayant développé leur réputation et prouvé leur pérennité, suscitent généralement moins d'inquiétude.

L'âge est également important : les jeunes entreprises sont soumises à plus de contraintes de financement que les PME plus anciennes. De même, le secteur d'activité est un indicateur du risque entrepreneurial qui influe sur l'accès au crédit : les PME des secteurs de la haute technologie ont des problèmes financiers dans les premiers stades de leur développement. La

qualité de diffusion de l'information réduit les barrières au financement externe et la structure de propriété peut constituer un déterminant pour certains auteurs. Par exemple, les entreprises familiales ont moins de difficultés d'accès au crédit étant donné la faible importance du problème d'aléa moral, leurs caractéristiques managériales et leurs choix conservateurs. Pour d'autres, l'hypothèse de la réduction des coûts d'agence de la dette du fait de la concentration de la propriété n'a pas été vérifiée en contexte de PME. Nous pouvons aussi citer d'autres facteurs : Le taux d'endettement, le niveau d'investissement et le taux de croissance, le stade de maturité, le niveau et le type d'innovation, la transparence de l'information et les relations développées avec les banques (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002). Enfin, le risque global de l'entreprise constitue un élément décisif pour l'accès au financement externe. En effet, avant de consentir un financement, les banques déterminent si les profits et le flux de trésorerie générés par l'entreprise seront suffisants pour lui permettre de rembourser la créance demandée (Equinox Management Consultants Ltd, 2002).

Il est donc nécessaire pour les PME d'avoir le profil adéquat qui pourrait leur permettre de séduire les banques et d'obtenir l'accord d'un crédit bancaire. Plusieurs facteurs internes des PME ont été qualifiés par les travaux empiriques comme déterminants d'accès au financement bancaire, qui augmentent amplement la probabilité d'accès au crédit classique. Les études qui ont été élaborés à cet égard par plusieurs chercheurs comme Colot et al. (2010) ; Nakamura J-L. (1999) ; Smolarski et Kut (2011) ; Ndjanyou L. (2001) ; Psillaki M. (1995) ; Levratto (1990), ont essayé de mieux comprendre le phénomène de difficulté d'accès au financement bancaire et déceler des solutions appropriées, en se basant sur les facteurs internes des PME.

2.2. Les facteurs ayant trait aux caractéristiques de l'entrepreneur

Son expérience et sa maturité, son engagement en termes d'éléments d'actif garantis, son origine ethnique, son patrimoine et les cautions qu'il peut assurer (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002), son réseau et son apport en capital. En ce qui concerne la qualité des dirigeants, le banquier s'intéresse essentiellement à (Phung, 2010) :

- la compétence du dirigeant, c'est-à-dire sa formation et son expérience professionnelle ;
- l'âge du chef d'entreprise : cet élément est très important pour les PME, car le fondateur de l'entreprise est souvent lui-même le dirigeant, ce qui peut poser un problème. C'est notamment le cas si la succession est mal préparée, par exemple, ou bien, le dirigeant est trop jeune, il peut manquer d'expérience dans les affaires.
- le patrimoine : les associés ou le dirigeant ont-ils des moyens financiers suffisants ? Ce critère peut être analysé par la possibilité de l'entreprise à obtenir des moyens en cas de besoin de nouveaux apports en fonds propres, face à des difficultés ou des besoins d'expansion trop rapide. Le comportement du dirigeant-propriétaire, qui détient le contrôle de toutes les décisions, est difficilement prédit.

2.3. Les facteurs se rapportant au système bancaire

La concentration et la concurrence interbancaire, les types de banques, leurs exigences en termes de taux et de garanties, leur ancienneté et leur taille sont des facteurs importants. La faiblesse de la compétition bancaire est un des facteurs de concentration des crédits qui donne à certaines institutions bancaires un pouvoir de marché. Ce pouvoir de marché permet d'appliquer des taux d'intérêt élevés et d'exiger des valeurs de collatéral élevées.

Dans les pays sous –développés, par exemple, les institutions financières sont souvent des grandes banques d'État ou des banques privées contrôlées par des familles proches du pouvoir. Pour éviter d'être en concurrence, les conditions d'entrée sur le marché financier pour les banques privées étrangères sont très strictes. Lorsque ces institutions sont présentes, elles sont petites et ne peuvent pas concurrencer les banques locales.

3. Relation Banque PME en Algérie : analyse empirique

3.1. Présentation de la démarche

Considérant le caractère spécifique de l'information nécessaire à la réalisation de cette étude, il est nécessaire d'attacher une attention particulière à la présentation détaillée de cette démarche. Nous allons en premier lieu, traiter la sélection des entreprises interrogées et des informations recueillies, puis nous présenterons, plus spécifiquement, les caractéristiques de l'échantillon final retenu pour la réalisation des analyses empiriques en vue de de tester les hypothèses formulées en matière de difficultés d'accès des PME aux différentes sources de financement bancaire.

3.1.1. Les entreprises cibles et leurs caractéristiques

A priori, toutes les entreprises recensées dans le fichier de la direction des PME de la wilaya de Béjaïa qui se conforment à la définition de la PME en Algérie sont susceptibles d'intégrer notre échantillon initial. Toutefois, certaines restrictions s'imposent du point de vue des caractéristiques générales des entreprises recensées.

Béjaïa est l'une des régions les plus dynamiques à l'échelle nationale, elle est classée quatrième en termes de nombre de PME qu'elle abrite.

La population des PME dans la wilaya de Béjaïa à la fin de l'année 2016 s'élevait à 28372 entités [1]. Le bâtiment et travaux publics, le commerce, le transport et communications sont les secteurs d'activité dominants, représentant plus de 50% de la totalité des activités. Les PME de l'industrie agroalimentaire occupent une place importante dans le marché national. La richesse de la wilaya en ressources hydriques, a été un facteur déterminant dans la filière des boissons et du lait.

La wilaya de Bejaia dispose de 17 zones d'activités, d'une superficie globale de 186 hectares, dont sept ont bénéficié en 2011 d'un programme de réhabilitation et de développement. La wilaya a bénéficié, en plus de celle de Béjaïa et d'Akbou, de deux autres zones industrielles dans le cadre des 36 zones programmées à l'échelle nationale, l'une à Boudjellil d'une superficie de 175 hectares et l'autre à El Kseur-Fénaia d'une superficie de 176 hectares.

L'exploitation des données des PME recueillies auprès de la direction des PME permet d'identifier les principales caractéristiques des PME dans la wilaya de Béjaïa, à savoir leur répartition sur les différents secteurs d'activité ainsi que leur répartition spatiale (par localisation géographique). L'analyse de ces données nous affirme, tout d'abord, une différence très marquée entre la daïra de Béjaïa et le reste des daïras avec un nombre de 5537 PME, suivie par la daïra d'Akbou avec un nombre de 1578 PME. Ces deux Daïras accueillent près de 46 % des PME de la wilaya de Béjaïa.

3.1.2. Sélection des entreprises à enquêter

La détermination de la population de l'étude est une phase importante, car la qualité des résultats dépend en grande partie de la représentativité de l'échantillon. Ainsi, l'application de critères standards de sélection des données à des fin de tests et la nécessaire maîtrise des coûts matériels liés à l'obtention d'informations à propos des conditions de financement des investissements des PME ont conduit à focaliser notre attention sur un panel de 300 PME. Par souci d'obtention d'un échantillon d'entreprises représentatif de la population des PME dans la wilaya de Béjaïa nous avons veillé à ce que les caractéristiques de cette population soient respectées dans l'échantillon.

[1] D'après les chiffres de la direction de la PME de la wilaya de Béjaïa.

Le choix des PME devant participer à l'enquête a été effectué par un tirage stratifié proportionnel et par un tirage à choix raisonné. L'implantation géographique, la taille et le secteur d'activité servaient de variables de stratification.
Sur la base des informations fournies par la direction de la PME de la wilaya de Béjaïa, nous avons retenu :
- un nombre de PME par taille correspondant à la répartition moyenne des PME dans les trois catégories (micro-entreprises, petites entreprises et moyennes entreprises). Le tableau suivant détaille, pour chaque type de PME, le nombre de formulaires d'enquête envoyés (déposés) , récupérés et exploitables.
- un nombre de PME par secteur d'activité correspondant à la répartition moyenne des PME sur les 22 secteurs d'activité.

3.1.3. Les caractéristiques de l'échantillon final

Tout compte fait, Sur les 300 questionnaires envoyés, 52 formulaires sont récupérés vierges. Le taux de réponse sur l'ensemble du territoire de la wilaya de Béjaïa s'élève à 34%. En excluant les questionnaires qui n'ont pas été entièrement complétés, le nombre de formulaires exploitables s'élève à 102.

On y présente les résultats sur le taux de demande d'emprunt durant la période 2012-2016, le taux d'approbation des demandes d'emprunt ou du montant demandé, les termes et conditions imposés par les prêteurs pour pouvoir accorder le montant demandé, ainsi que les utilisations prévues de l'emprunt. Par termes et conditions d'emprunt, il faut comprendre notamment le taux d'intérêt, la durée du prêt et le type de garanties exigées par le prêteur, les deux derniers influant sur le premier.

3.2. Définition des variables et grille des hypothèses

La revue de la littérature générale et celle spécifique aux PME permet d'identifier un ensemble de variables qualitatives et quantitatives susceptibles d'influencer sur le comportement de financement des entreprises en général et celui des PME en particulier. Nous nous proposons ici de présenter ces variables et de justifier leur choix pour notre étude.
A la lumière de toute la revue de littérature que nous avons pu allier, et qui s'intéresse au financement des PME, ainsi qu'aux déterminants d'accès au financement bancaire, nous formulons les hypothèses de notre recherche pour examiner s'il y a statistiquement des relations significatives entre les caractéristiques des entreprises et l'accès au financement.

3.2.1. Les variables ayant trait aux caractéristiques de l'entreprise

Les principaux éléments que nous ferons ressortir du profil des entreprises sont ceux qui pourraient être associés à des degrés de risque plus grands pour les bailleurs de fonds.
Cette sous-section formule des hypothèses dérivées de la littérature pour examiner

- La taille de l'entreprise

L'influence de la taille de l'entreprise sur les conditions et l'accès au financement n'est pas totalement tranchée bien que nombreux sont ceux qui supposent (et prouvent empiriquement) que la taille est l'un des facteurs les plus discriminants quant à l'accès des PME aux différentes sources de financement (Allegret, 1995 ; Equinox Management Consultants Ltd, 2002, Pandula, 2011).
Ngongang (2012) soutient que les conditions d'accès aux sources de financement varient selon la taille des entreprises. En effet, plus l'entreprise est petite, plus son domaine d'activité est restreint et plus sa probabilité de défaut est importante (Bellettre 2010) et l'information disponible à leur sujet est plus réduite et la qualité de l'information qu'elles fournissent est

généralement pauvre (Pandula, 2011), stigmatisant les conflits d'intérêts avec les apporteurs de fonds et par conséquent la difficulté d'accès au financement.
Indépendamment du système d'un pays, les contraintes financières devraient se manifester plus dans les petites entreprises que dans les grandes (Bascuñán, Garcia et Poitevin, 1995).
Donc nous essayons de vérifier **l'hypothèse** suivante :

H1 : ***Les conditions d'accès au financement bancaire varient selon la taille des entreprises, plus la taille de l'entreprise est réduite plus l'entreprise a des difficultés d'accès au financement.***

- L'âge de l'entreprise

La relation entre l'âge, le comportement et les conditions de financement de l'entreprise est quelque peu ambigüe. La logique voudrait que, l'âge d'une entreprise témoigne de sa maturité et de sa stabilité. L'âge de la firme peut influencer les critères de la demande et de l'offre de financement (Pandula, 2011).
Dans le même ordre d'idées, d'autres auteurs comme Wamba (2014), Ngongang (2012), Adair et Adanson (2011), Do (2010), Vigneron (2007) et Ziane, (2004) ont constaté à travers leurs études que l'âge d'une PME est un baromètre qui prédit de manière efficace, à l'accès au financement externe. Leur étude soutient que les jeunes et petites entreprises, manifestent plus d'obstacles et de contraintes financières.

Les preuves ci-dessus conduisent à formuler la deuxième hypothèse :

H2 : Plus l'entreprise est jeune plus elle trouve du mal à accéder au financement bancaire de ses investissements. Autrement dit, les entreprises plus âgées ont un accès plus facile aux sources de financement (notamment bancaires), elles ont moins de contraintes de financement.

- Phase de développement de l'entreprise

Les entreprises peuvent se développer à des rythmes très divers et ainsi ne pas se trouver au même stade dans leur développement, lorsqu'on les étudie ou les questionne. Chaque stade de développement renferme ses propres facteurs de tension et peut placer l'entreprise dans des situations de vulnérabilité plus ou moins aiguës. Il en est ainsi, de façon générale, des stades de création/démarrage et de croissance, où l'incertitude peut être relativement grande de même que le risque.
H3 : Il est supposé aussi que les entreprises se trouvant au stade création/démarrage sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques.

- Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est une variable quantitative utilisée comme critère de définition de la PME en Algérie. Cette variable peut caractériser la réputation de l'entreprise. En effet, un chiffre d'affaires élevé est un reflet de la situation confortable de l'entreprise et serait donc positivement corrélée au recours et à l'accès au financement externe, donc moins de problèmes de financement. Un chiffre d'affaires élevé est un signe de croissance de l'entreprise et de l'augmentation des besoins de financement.
H4 : Il est supposé que les entreprises ayant des niveaux faibles de chiffre d'affaires sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement de leurs investissements et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques.

- Le secteur d'activité

Il s'agit d'une variable qualitative. Le secteur d'activité a un impact sur la structure financière de l'entreprise du fait que chaque secteur est caractérisé par des modes de fonctionnement propres et constitue un indicateur synthétique du risque lié à l'activité principale de l'entreprise (Adair et Adaskou, 2011).

Par conséquent, il est raisonnable de dériver l'hypothèse suivante :

H 5 : Il est supposé que certains secteurs d'activités (œuvrant principalement dans le secteur de l'industrie) exigeraient des montants d'investissements élevés qu'ils ne seraient totalement financés par les ressources internes des PME. Le risque lié à ces activités et surtout le capital exigé par ces types d'investissement prédisposeraient ces types d'entreprises au rationnement de crédit.

3.2.2. Les variables ayant trait aux entrepreneurs

Ces variables concernent le profil des interviewés, les entrepreneurs/ responsables de la fonction Finance dans les PME. L'objectif étant de déterminer s'il y a relation entre certains profils de propriétaires d'entreprises et l'offre de financement ainsi que les conditions auxquelles ils peuvent y avoir accès. Autrement dit, nous essayerons de vérifier si certains obstacles au financement peuvent être liés aux caractéristiques du propriétaire de l'entreprise. Dans la littérature publiée, très peu d'études concrètes basées sur des statistiques ont été consacrées aux obstacles au financement attribuables aux caractéristiques du propriétaire.

- L'âge de l'entrepreneur/dirigeant de l'entreprise

L'âge est un facteur révélateur d'expérience, nous pensons qu'un dirigeant plus âgé (ou une équipe dirigeante plus âgée) est mieux à même de négocier les conditions de financement de l'entreprise, donc moins de contraintes de financement, étant donné la confiance qu'il pourrait inspirer aux apporteurs des fonds externes. Le risque de sélection adverse couru par ceux-ci se trouve amoindri ou atténué du fait de l'expérience managériale connue du dirigeant. Les jeunes entrepreneurs ont rarement les mêmes capacités financières que leurs homologues plus âgés et qu'ils bénéficient également d'une expérience moins développée.
Ce raisonnement nous conduit à émettre l'hypothèse qui nous permettra de tester :

H6 : Une relation positive entre l'âge du dirigeant et l'accès au financement, notamment bancaire.

- Niveau d'études ou de scolarité des propriétaires de PME

Un autre élément pouvant avoir une influence sur le financement a trait au niveau de scolarité des chefs d'entreprises et à leurs connaissances générales en gestion. Woywode et Lessat (2001) cités par (Teyssier, 2011) observent qu'un haut niveau de formation universitaire aurait un effet positif sur la croissance, parce qu'il favoriserait la productivité et la crédibilité de l'entrepreneur, et l'aiderait à surmonter les restrictions financières existantes.
Il est supposé qu'un niveau de scolarité élevé aide le chef d'entreprise dans la connaissance des modes de financement existants, à exprimer clairement son projet et son besoin et dans la négociation des conditions de financement avec les bailleurs de fonds. Il peut également être supposé que les entrepreneurs instruits sont susceptibles d'avoir de meilleures qualifications gestionnaires et sont mieux équipés pour passer par des procédures administratives difficiles dans le système de crédit, augmentant leur position vis-à-vis des prêteurs (Pandula, 2011).

Basé sur la recherche précédente, il est raisonnable de rapporter l'hypothèse suivante :

H7 : Il y a une relation significative entre le niveau d'instruction du propriétaire/dirigeant de la PME et l'accès au financement, un niveau de scolarité élevé est l'expression d'un accès facile au financement, notamment bancaire.

- Expérience du propriétaire dans l'entreprise ou dans son secteur d'activité

L'expérience de l'entrepreneur revêt également une importance capitale dans la mesure où avec un entrepreneur expérimenté, les différents processus de production de la PME sont mieux maîtrisés. Cette expérience peut rassurer les bailleurs de fonds que les erreurs de gestion de la PME seront davantage réduites et donc une gestion améliorée.

Par conséquent, il serait intéressant de tester l'hypothèse suivante :
H 8 : Les entrepreneurs avec moins ou aucune expérience professionnelle accèdent difficilement aux sources de financement bancaire de leurs investissements.

- La durée de relation de l'entrepreneur avec sa banque

L'activité de crédit ne peut s'analyser comme une transaction ordinaire : elle s'inscrit nécessairement dans le temps et repose sur une promesse de rémunération garantie par un contrat et renforcée par l'existence d'une confiance mutuelle.
De nombreuses études empiriques confirment l'action positive de la mise en place d'un financement bancaire relationnel sur les problèmes du rationnement de crédit dont souffrent les PME et ce pour de nombreux pays (Bascuñán, Garcia et Poitevin , 1995 ; Eber , 2001 ; Vigneron , 2007; Lefilleur, 2008 ; Hamelin, 2010 ; Gardès et Maque, 2012). Hamelin (2010) a conclu que la mise en place d'une relation de long terme entre les banques et PME permet d'atténuer les problèmes d'anti-sélection.

H 9 : L'hypothèse que l'on fait est que l'accès au crédit bancaire est d'autant plus facile que la durée de la relation entre le propriétaire de l'entreprise et sa banque est longue.

3.3. Les résultats de l'étude

3.3.1. Les PME et les demandes de financement bancaire

Tout d'abord, il a été demandé aux entreprises sondées si elles ont sollicité un crédit bancaire au cours de la période 2012-2016 afin de financer leurs investissements prévus.
- 82,35% des entreprises y ont eu recours au crédit bancaire au cours de la période 2012-2016, cela représente d'ailleurs pour elles le premier moyen de financement, alors que 17,65 % des entreprises ou leurs propriétaires ne se sont pas mis en rapport avec une banque en vue d'une demande de crédit pour financer des investissements durant la période 2012-2016.
- Les micro-entreprises demandent nettement moins de crédits bancaires que les petites et moyennes entreprises pour financer les investissements. En effet, la répartition des résultats suivant la taille de l'entreprise montre que les micro-entreprises sont proportionnellement moins nombreuses (71,43 %) que les petites entreprises (76,92%) et les moyennes entreprises (90,78%) à demander un crédit pour financer des investissements.

Tableau n° 1 : Tableau croisé Taille de l'entreprise * Demande de crédit durant la période 2012-2016

	Demande de crédit durant la période 2012-2016			
	Oui		Non	
	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage
Micro-entreprise	38	84,44	7	15,55
Petite entreprise	26	74,28	9	25,71
Moyenne entreprise	20	90,90	2	9,09
Total	84	82,35	18	17,65

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

- Les plus jeunes entrepreneurs (moins de 30 ans) ont déposé en plus grande proportion des demandes de financement par crédit que les 30 ans et plus.

Concernant les entreprises s'étant effectivement adressées à une banque pour un crédit bancaire, l'enquête a tenté d'identifier la nature des crédits sollicités. Certaines entreprises interrogées ont introduit des demandes de crédit bancaire pour financer des investissements, mais aussi pour financer leur cycle d'exploitation.

Les tableaux qui suivent présentent une ventilation du financement par emprunt des PME selon le type de financement et la taille de l'entreprise. Ces tableaux ont pour objet de fournir un ordre de grandeur du financement par emprunt et de sa répartition en fonction des quatre principaux types de financement des PME, à savoir :
- Prêt à court terme ;
- Prêt à moyen ou à long terme ;
- Crédit-bail

Tableau n° 2 : Types de financements bancaires sollicités par les PME

Type de crédit	Financement demandé			Manquante (NAP* ou AR**)	
	Effectif	%	% valide	Effectif	%
Prêt à court terme	44	43,1%	52,4	18	17,6
Prêt à moyen ou à long terme	57	55,9	67,9	18	17,6
Crédit-bail	19	18,6	22,6	18	17,6
Autres types de financement par emprunt	5	4,9	6,0	18	17,6

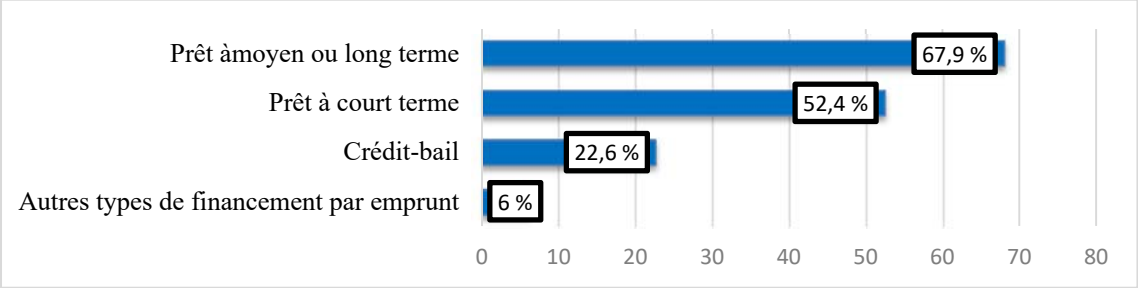
Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

NAP* : La question ne s'applique pas à l'interrogé compte tenu des réponses des questions qui précèdent

AR** : Absence de réponse

Le graphique suivant donne une vue plus frappante des différents types de financements bancaires sollicités par les PME.

Figure n° 1 : Types de financements bancaires sollicités par les PME



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

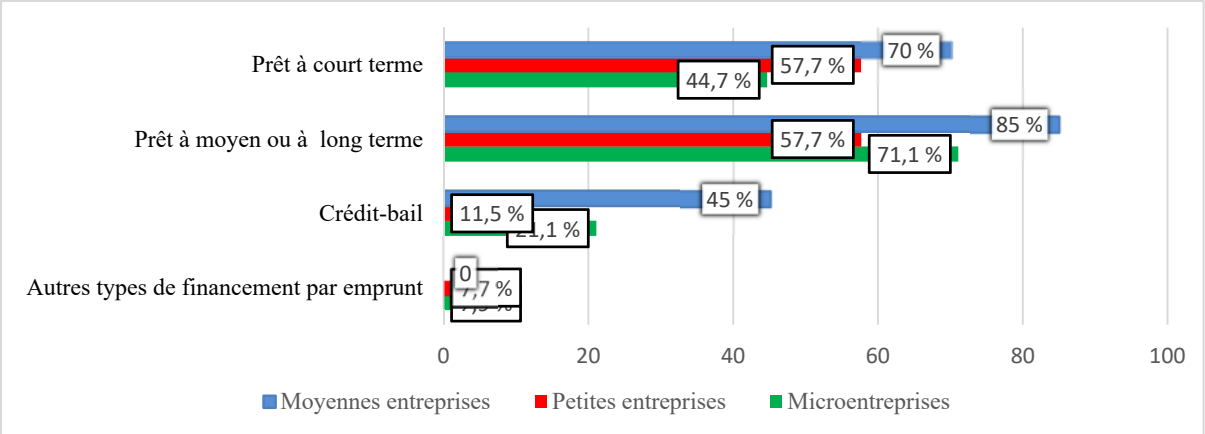
L'usage des différentes formes de financement varie entre les trois types de PME interrogées.

Tableau n° 2 : Types de financements bancaires sollicités par les PME selon leur taille

Type de crédit	Micro-entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Total
Prêt à court terme	17	15	14	46
	44,7 %	**57,7%**	**70,0%**	**54,8 %**
Prêt à moyen ou à long terme	27	15	17	59
	71,1%	**57,7 %**	**85,0 %**	**70,2%**
Crédit-bail	8	3	9	20
	21,1%	**11,5%**	**45,0%**	**23,8%**
Autres types de financement par emprunt	3	2	0	5
	7,9%	**7,7%**	**0%**	**6%**

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Figure n° 2 : Types de financements bancaires sollicités par les PME selon leur taille



- Les moyennes entreprises sont celles qui ont le plus sollicité les prêts à moyen ou à long terme (84%), suivies des micro- entreprises (67%).
- 53,33 % des demandes de crédit à court terme ont été le fait des petites entreprises.

3.3.2. Perception des conditions de financement bancaire par les PME

Pour analyser les conditions de financement, les PME ont été interrogées sur plusieurs dimensions : documents exigés, les taux d'intérêt, la durée de négociation des modalités de crédit, l'exigence de garanties, etc.

Les résultats confirment la perception générale négative à l'égard des conditions de financement. Au cours la période 2012-2016, plusieurs PME ont été confrontées à un refus concernant au moins une de leurs demandes de crédit, soit 75 parmi les PME ayant sollicité l'emprunt bancaire.

3.3.2.1. Exigence en matière de garanties

L'exigence de garanties touchant directement le patrimoine des PME est considéré comme l'un des principaux freins au financement des PME. Les banques exigent souvent que les PME à la recherche de financement offrent des hypothèques sur biens ou des nantissements en garantie, entre autres des terrains, des bâtiments qui peuvent servir à rembourser l'emprunt, ou des suretés personnelles. En effet, se sont plus de **78 %** des PME qui affirment que leurs banquiers leur ont exigé des garanties dans leur démarche pour l'obtention de financement bancaire. La présentation de garanties semble être le critère qui conditionne le plus l'obtention d'une décision de financement favorable.

a. **Nature des garanties exigées aux PME par les établissements de crédit**

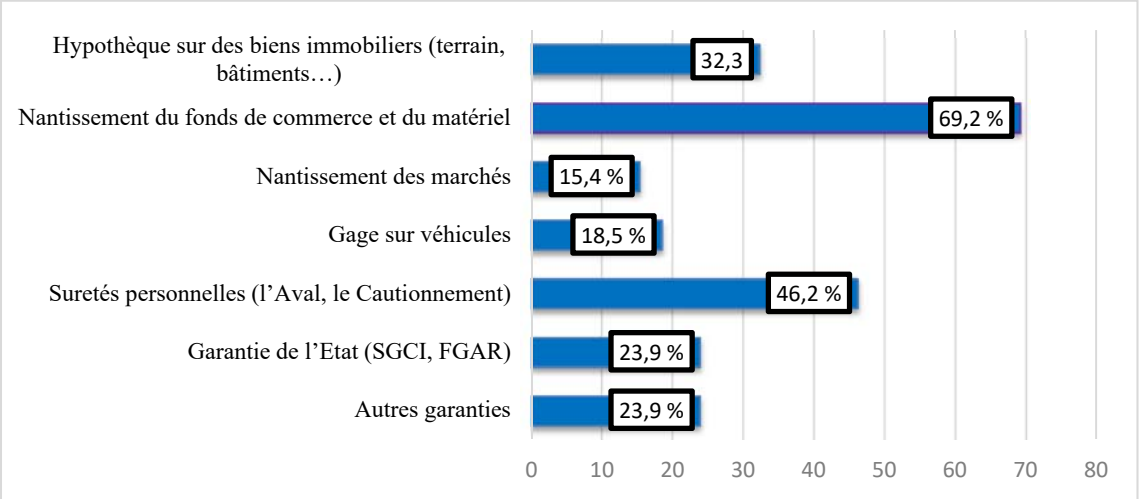
Dans ce contexte il est nécessaire de définir quel type d'actifs sont acceptés comme garanties du point de vue des banques. Ceci est mis en évidence dans le tableau suivant :

Tableau n° 3 : Nature des garanties exigées aux PME par les établissements de crédit

		Effectif	Effectif	Pourcentage	Pourcentage valide
Données Valides	Hypothèque sur des biens immobiliers (terrain, bâtiments…)	21	20,6	32,3
	Nantissement du fonds de commerce et du matériel	45	44,1	69,2
	Nantissement des marchés	10	9,8	15,4
	Gage sur véhicules	12	11,8	18,5
	Suretés personnelles (l'Aval, le Cautionnement)	30	29,4	46,2
	Garantie de l'État (SGCI, FGAR)	16	15,7	23,9
	Autres garanties	16	15,7	23,9
Données Manquantes	Pas de réponse	0	0	
	Ne s'applique pas	37	36,3	

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Figure n° 3 : Nature des garanties exigées aux PME par les établissements de crédit



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Les garanties les plus citées dans le cadre du crédit bancaire sont le nantissement du fonds de commerce et du matériel, les suretés personnelles (Aval et cautionnement) et l'hypothèque. Le nantissement du fonds de commerce et du matériel est la garantie à laquelle avait recouru un plus grand nombre d'entreprises pour obtenir un crédit bancaire (69,2 %). Suivent ensuite les suretés personnelles (Aval et cautionnement) à raison de 46,2% et l'hypothèque (32,3%). Les garanties de l'État (FGAR et SGCI) sont exigées pour une proportion de 24 % de PME. Certaines banques ont tendance à se couvrir exagérément en demandant à la fois une garantie réelle telle qu'une hypothèque ou un nantissement du fonds commercial, et une garantie personnelle telle qu'un cautionnement. Outre les risques que le chef d'entreprise prend alors sur son patrimoine personnel, les garanties entraînent des frais.

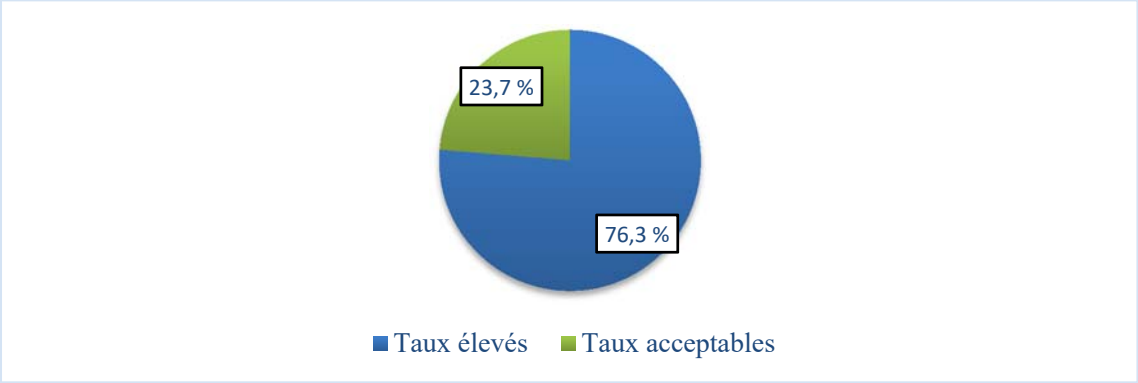
b. Impression des dirigeants de PME quant aux garanties exigées par les banques

Parmi les entreprises qui se sont vues demander des garanties par les établissements de crédit, **53 %** déclarent que les seuils de garanties exigées ne sont pas à portée de l'entreprise et qu'elles ont du mal à les fournir. La part des microentreprises ayant éprouvé des difficultés à fournir les garanties demandées par les banques est plus grande, elle est de **60,71 %** contre **54,54%** pour les petites entreprises et **37,5 %** pour les moyennes.

3.3.2.2. Les marges ou coûts des crédits

Le coût du crédit est l'ensemble formé du taux d'intérêt et des commissions bancaires. Les taux d'intérêt sur les crédits proposés sont relativement similaires ; en ce qui concerne les crédits à court terme, ils sont compris entre 7 et 12% et ce selon la durée du crédit sollicité et la nature du dossier de demande de financement.
Pour ce qui est des crédits à moyen terme, les taux sont légèrement moindres et oscillent pour la plupart entre 5,25 % et 9 % toujours en rapport avec la durée et la nature de la requête.
Il n'y a pas de véritable différence selon la taille de l'entreprise ni non plus en fonction du secteur d'activité ou l'âge de l'entreprise. Les PME payent aussi des frais sous forme de commissions dont la valeur dépend également du montant du financement et de sa durabilité.
Le graphique suivant met en évidence l'appréciation des PME sur les taux d'intérêt appliqués par les banques :

Figure n° 4 : Impressions des PME sur le niveau des taux d'intérêts appliqués par les banques



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Plus de trois quarts des PME, soit 76,3 % des répondants jugent que les taux d'intérêt appliqués par les banques sont élevés. L'influence du taux d'intérêt notamment dans une entreprise peut être perçue à travers le compte de résultat prévisionnel et les autres états financiers. De fait, les intérêts constituent des charges financières payables mensuellement ou annuellement selon les clauses du contrat et affectent donc la rentabilité de l'entreprise. Ainsi, toute augmentation du taux d'intérêt par la banque augmente les charges financières de l'entreprise, s'en suivra une baisse du résultat financier5 puis du résultat net. Toute chose qui engendre par la suite une baisse de la rentabilité financière de l'entreprise. Ce qui ne cadre pas avec ses objectifs préétablis.
Cet état de fait ne demeure indifférent à toute PME et est perçu comme un obstacle l'empêchant d'adopter un comportement opportuniste. En effet, l'entreprise est un agent économique dont la fonction principale est la maximisation du profit. La rationalité et l'optimisation qui caractérisent son action suppose que les promoteurs des PME choisissent toujours ce qui leur est meilleur parmi ce qui leur est accessible. La négociation du taux d'intérêt ne cadre pas toujours avec les prévisions menées par les promoteurs. Ceux-ci, considèrent souvent que les taux appliqués par les banques sont élevés.

3.3.2.3. La lenteur administrative et complexité des procédures

En plus des taux d'intérêt élevés et de lourdes garanties, les banquiers peuvent chercher à combler l'incertitude qu'ils ont, quant au rendement futur de l'entreprise financée, par l'imposition de clauses restrictives dans les contrats. Les prêteurs vont se protéger et ainsi réduire les problèmes d'agence en imposant un certain nombre de contraintes dans les contrats qui vont limiter de façon importante la liberté du propriétaire dirigeant quant à l'utilisation des liquidités de l'entreprise.

a. Durée de négociation des modalités de crédit

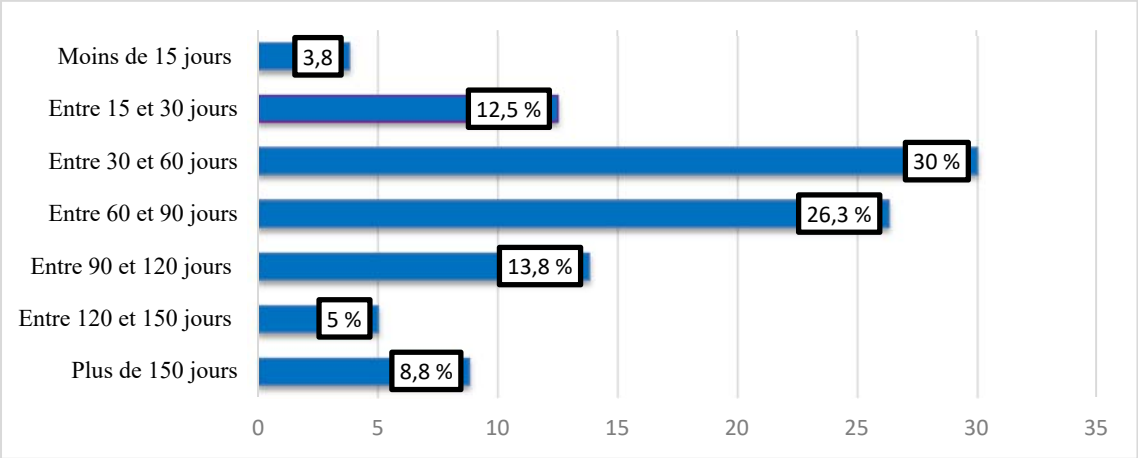
Le tableau suivant présente l'opinion des PME sur le temps écoulé entre le dépôt de la demande de prêt et la réponse finale des bailleurs de fonds.

Tableau n° 4 : Durée moyenne d'attente des réponses aux demandes de crédit

Délai moyen		Effectif	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Données Valides	Moins de 15 jours	3	2,9	3,8	3,8
	Entre 15 et 30 jours	10	9,8	12,5	16,3
	Entre 30 et 60 jours	24	23,5	30,0	46,3
	Entre 60 et 90 jours	21	20,6	26,3	72,5
	Entre 90 et 120 jours	11	10,8	13,8	86,3
	Entre 120 et 150 jours	4	3,9	5,0	91,3
	Plus de 150 jours	7	6,9	8,8	100,0
	Total	**80**	**78,4**	**100**	
Données Manquantes	Ne s'applique pas	18	17,3		
	Pas de réponse	4	3,9		
	Total	**22**	**21,6**		
Total		**102**	100,0		

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Figure n° 5 : Durée moyenne d'attente des réponses aux demandes de crédit



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Les durées de négociation des modalités de crédit et d'attente avant que le financement ne soit accepté ou refusé par le bailleur de fonds sont relativement longues, en effet, ce sont environ 54 % de PME qui déclarent que les durées de négociation sont de 60 jours et plus. Seulement 17 % des PME qui déclarent que les négociations se font dans une période ne dépassant pas un mois.

b. Documents exigés par les banques

L'importance accordée à la disponibilité de l'information sur les flux économiques, financiers ou même administratifs peut se justifier en ce sens qu'elle augmente la transparence et atténue les réticences. Cette position est soutenue par tous les développements tant théoriques qu'empiriques de notre revue littéraire.

Une grande proportion de PME ayant introduit des demandes de crédit durant la période 2012-2016, soit **70,3 %** ont déclaré que les documents exigés par les banques pour obtenir un prêt étaient nombreux. En plus des documents comptables habituels, des documents annexes sont requis, ils concernent notamment la santé du demandeur. Ont également été demandées des attestations de l'administration fiscale. Enfin, le patrimoine du conjoint, même s'il n'a pas de lien avec l'entreprise, est souvent étudié.

3.3.3. Les PME et l'accès au crédit bancaire

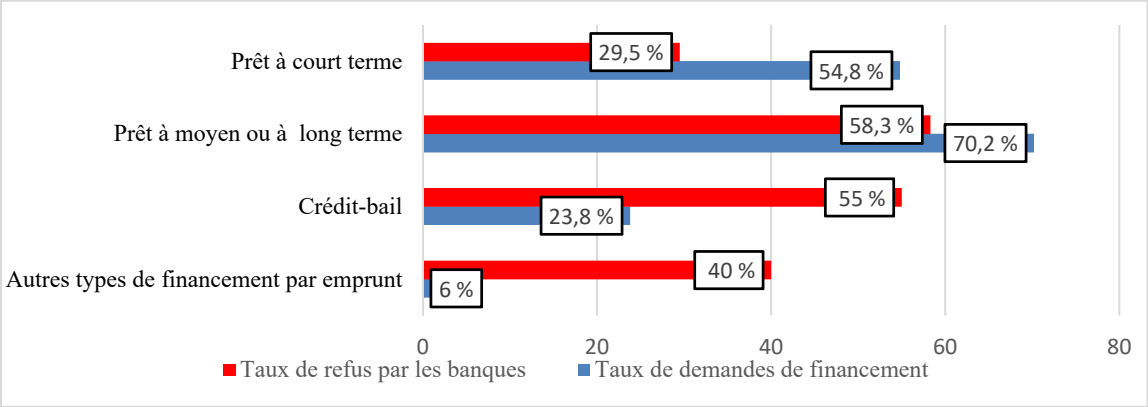
L'analyse des données de l'enquête démontre que l'accessibilité au crédit est principalement corrélée au type de financement sollicité. Le taux d'approbation des demandes de prêts à court terme est beaucoup plus élevé que celui des demandes de financement à moyen et à long terme. Parmi les entreprises qui se sont mises en rapport avec un établissement de crédit pour le financement de leurs investissements durant la période 2012-2016, les résultats de leur démarche sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n° 5 : Taux des demandes de financement et d'approbation selon le type de crédit

	Taux de demande	Taux d'approbation
Prêts à court terme	54,8	70,5
Prêts à moyen ou à long terme	70,2	41,7
Crédit-bail	23,8	45,0
Autres types de financement	6,0	60,0

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Figure ° 6 : Taux des demandes de financement et de refus selon le type de crédit



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Au cours de la période 2012-2016, plusieurs PME ont été confrontées à un refus concernant au moins une de leurs demandes de crédit. Le taux d'approbation des demandes de prêts à court terme est beaucoup plus élevé que celui des demandes de financement à moyen et à long terme. D'une manière générale :

- 63,3 % des demandes de prêt à moyen ou à long terme n'ont pas été acceptées ;
- 55 % des demandes de crédit-bail ont échoué ;
- 29,5 % des demandes de prêt à court terme ont été refusées.

L'analyse des données d'enquête démontre que l'accessibilité au crédit est principalement corrélée à certaines variables que sont la taille de l'entreprise et l'âge de l'entreprise. Les PME les plus jeunes et les plus petites sont davantage susceptibles de n'obtenir qu'une partie du financement qu'elles demandent, ou de voir leur demande purement et simplement rejetée. Les taux de rejet les plus élevés ont été enregistrés parmi les micro-entreprises et les PME installées depuis moins de trois ans.

Pour les demandes de crédit acceptées, nous avons demandé aux participants à l'enquête de détailler davantage les réponses données ci-dessus selon que la banque a approuvé le plein montant de la demande de financement ou en partie.

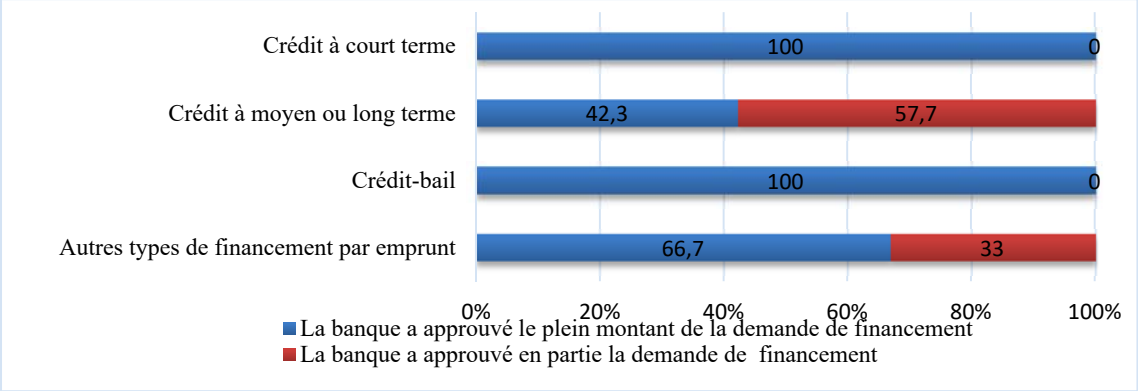
En fonction du nombre relativement limité de réponses pour chaque montant et chaque taille d'entreprise, il est difficile d'arriver à des conclusions pertinentes au sujet du rationnement de crédit. La principale constatation consiste à dire que plus le montant demandé pour financer des investissements augmente plus le taux de rationnement est élevé. Pour les emprunts à court terme, les interrogés ont déclaré que les banques ont approuvé le plein montant des demandes de financement.

Tableau n°6 : Les PME et le rationnement de crédit

Type de financement sollicité	La banque a approuvé le plein montant des demandes de financement			La banque a approuvé en partie les demandes de financement			Données Manquantes		
	Effectif	%	% valide	Effectif	%	% valide	NAP	PR	%
Crédit à court terme	31	30,4	100	0	0,0	0,0	68	3	69,6
Crédit à moyen ou long terme	11	10,8	42,3	15	14,7	57,7	75	1	74,5
Crédit-bail	9	8,8	100	0	0,0	0	91	2	91,2
Autres types de financement par emprunt	2	2	66,7	1	1,0	33,3	98	1	97,1

Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

Figure n° 7 : Les PME et le rationnement de crédit



Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

Pour les crédits à moyen ou long terme obtenus, 57,7 % des PME ont déclaré que les demandes ont été approuvées en partie par les établissements de crédit.

3.3.3.1. L'accès au crédit selon le profil de la PME

a. Accès au financement selon la taille de l'entreprise

Au sein des PME appartenant au champ de l'enquête, les micro-entreprises sont proportionnellement plus nombreuses que les PME à être confrontées aux difficultés lorsqu'elles tentent d'obtenir un crédit bancaire. Autrement dit, l'accès aux crédits d'investissement est d'autant plus difficile que l'entreprise est petite.

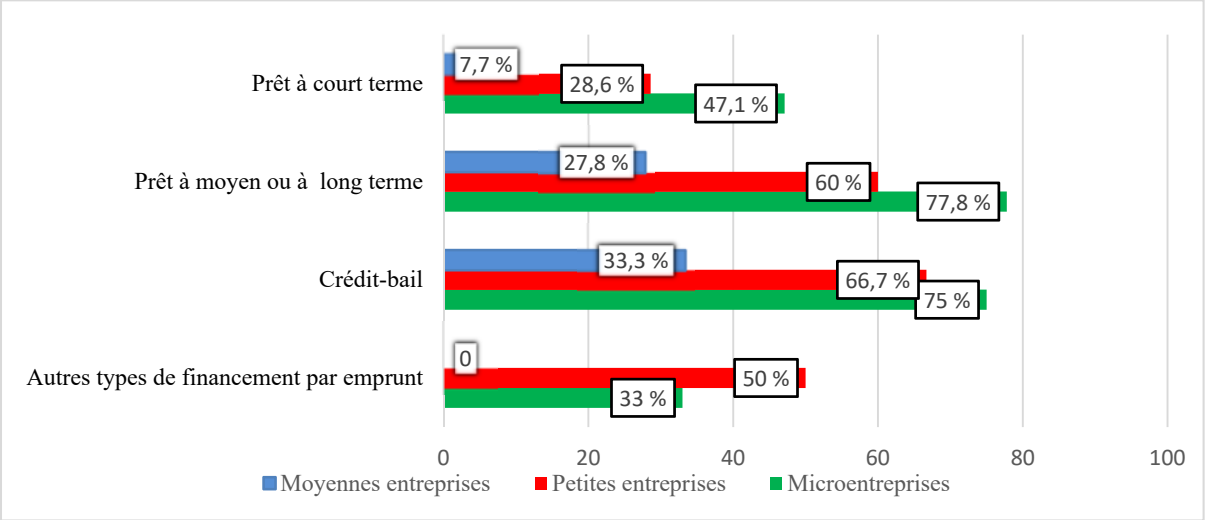
En effet, les microentreprises sont proportionnellement plus nombreuses que les PME à être confrontées aux difficultés lorsqu'elles tentent d'obtenir un crédit bancaire, 48% des micro-entreprises se sont vues refuser un crédit bancaire au cours de la période 2012-2016 contre 34,2% pour les petites entreprises et 15,38 % pour les moyennes entreprises. Autrement dit, l'accès aux crédits d'investissement est d'autant plus difficile que l'entreprise est petite comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°7 : Tableau croisé Taille de l'entreprise * Accès au crédit bancaire

	Effectif	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises
prêt à court terme	Taux de demandes	44,7	57,7	70,0
	Taux de refus	47,1	28,6	7,7
prêt à moyen et long terme	Taux de demandes	71,1	57,7	85,0
	Taux de refus	77,8	60,0	27,8
Crédit –bail	Taux de demandes	21,1	11,5	45,0
	Taux de refus	75,0	66,7	33,3
Autres types de financement par emprunt	Taux de demandes	7,9	7,7	0,0
	Taux de refus	33,3	50,0	-

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Figure n°8 : Taux de refus de financement selon la taille de la PME



Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

- 47% de micro-entreprises ont vu leurs demandes de crédit à court terme refusées contre 28,6 % pour les petites entreprises et 7,7 % pour les moyennes.
- 79 % de micro-entreprises ont vu leurs demandes de crédit à moyen ou à long terme refusées contre 60% pour les petites entreprises et 28 % pour les moyennes.
- 75 % de micro-entreprises ont vu leurs demandes de crédit-bail refusées contre 33% pour les moyennes entreprises.
- Concernant le rationnement de crédit appliqué pas les établissements de crédit, il semble survenir pour une part de micro-entreprises plus élevée par rapport aux petites et moyennes entreprises. En effet, pour les crédits à moyen ou à long terme par exemple, 66,67 % des micro-entreprises ayant obtenu des crédits à moyen ou à long terme ont affirmé que les bailleurs de fonds ont approuvé en partie leurs demandes de financement contre 42,86 % pour les petites entreprises et 61,54 % pour les moyennes.

D'après les résultats, la taille de l'entreprise peut influer sur l'accès au financement par emprunt.

Tableau n°8 : Tableau croisé Taille de l'entreprise * Accès au crédit bancaire (Test de Khi-deux)

Caractéristiques des PME PME			**Accès au crédit à court terme Khi-deux de Pearson**	
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	6,001 [a]	2	**,050**	**0,369**
Chiffre d'affaires	8,832 [a]	2	**,012**	**0,464**
Total du bilan	1,656 [a]	3	, 647	
Taille de l'entreprise *	5,494 [a]	2	0,064	
Caractéristiques des PME			Accès au crédit à moyen et long terme **Khi-deux de Pearson**	
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	12,061 [a]	2	**,002**	**0,448**
Chiffre d'affaires	3,981 [a]	2	,137	
Total du bilan	5,140[a]	3	,162	
Taille de l'entreprise *	11,131 [a]	2	**,004**	**0,431**
Caractéristiques des PME			**Accès au crédit-bail** Khi-deux **de Pearson**	
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	3,758 [a]	2	,153	
Chiffre d'affaires	1,103 [a]	2	,576	
Total du bilan	3,533 [a]	3	,317	
Taille de l'entreprise *	3,165 [a]	2	0,205	

Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

* Selon les 3 critères de définition de la PME

Selon la taille des PME, la probabilité ou le risque de déclarer différentes les réponses des micro-entreprises, petites et moyennes entreprises quant à l'accès au crédit à moyen et long terme alors qu'elles sont égales est de 4 %. Cette probabilité de commettre une erreur est donc inférieure au seuil de signification de 5 % des sciences humaines. En conséquence, il convient de rejeter l'hypothèse nulle (H_0) et conclure qu'au sein des PME l'accès au crédit à moyen et long terme dépend de la taille de l'entreprise (en utilisant les trois critères de définition des PME basée sur le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et total du bilan).
Le V de Cramer est une transformation du Khi-deux destinée à le rendre plus facile à interpréter. Ici, on a V = 0,431, le minimum (indépendance) étant 0 et le maximum 1, il y a donc, au niveau de l'échantillon, une relation moyenne entre l'accès au crédit à moyen et long terme et la taille de l'entreprise. Ce même résultat est valable aussi si l'on prend le seul critère du nombre d'employés, avec la statistique Khi-deux de Pearson (12,061) et une valeur de 0,002 de signification.

Pour ce qui est de l'accès au crédit-bail, les résultats de cette enquête indiquent qu'il n'y ait aucune relations entre la taille de l'entreprise (mesurée par les trois critères) et l'accès au crédit-bail ($X^2(5) = 0,205$, $P > 0.05$).

Ces résultats confirment (pour le financement bancaire) la première hypothèse (H1) de cette étude à savoir : ***les conditions d'accès aux sources de financement varient selon la***

taille des entreprises, plus la taille de l'entreprise est réduite plus l'entreprise a des difficultés d'accès au financement.

Concernant l'accès au crédit à court terme en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise, le tableau nous indique que la valeur de la statistique du chi carré est 8,832. Cette valeur est significative (p = 0,012), indiquant qu'il existe une relation significative (p <0,05) entre le chiffre d'affaires de la PME et d'avoir accès au crédit bancaire à court terme. V de Cramer V = 0,464 indique que cette relation entre l'accès au crédit à court terme et le chiffre d'affaires est faible.

Donc l'hypothèse (H4) selon laquelle ***il est supposé que les entreprises ayant des niveaux faibles de chiffre d'affaires sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques, est confirmée concernant l'accès au financement bancaire à court terme.***

b. Accès au financement selon l'âge de l'entreprise

- 40 % d'entreprises installées depuis moins de 5 ans ont vu leurs demandes de crédit à court terme refusées contre 30 % pour les entreprises dont l'âge est compris entre 5 et 10 ans et 22% pour les entreprises âgées entre 10 et 20 ans.

- Environ 67 % d'entreprises installées depuis moins de 3 ans ont vu leurs demandes de crédit à moyen et long terme refusées contre 52,38 % pour les entreprises dont l'âge est compris entre 10 et 20 ans.

- 75 % d'entreprises installées depuis moins de 5 ans ont vu leurs demandes de crédit-bail refusées contre 33,33 % pour les entreprises dont l'âge est compris entre 5 et 10 ans.

Les tests **de Khi-deux** indiquent qu'il n'existe aucune relation entre l'âge de l'entreprise et l'accès au crédit sous ses différentes formes. En effet, la probabilité ou le risque de déclarer différentes les réponses des PME quant à l'accès au crédit à moyen et long terme alors qu'elles sont égales est de 87 %. Cette probabilité de commettre une erreur est donc supérieure au seuil de signification de 5 %. En conséquence, il faut accepter l'hypothèse nulle (H_0) et conclure qu'au sein des PME l'accès au crédit à moyen et long terme ne dépend pas de l'âge de l'entreprise.

Ce même résultat est valable aussi pour l'accès au crédit -bail avec la statistique Khi-deux de Pearson (4,127) et une valeur de 0,389 de signification.

Par conséquent l'hypothèse (H2) que *plus l'entreprise est jeune plus elle trouve du mal à accéder au financement (notamment bancaire) de ses investissements* n'est pas soutenue.

Ce résultat infirme les prédictions de la théorie du compromis (TOT), du fait que les entreprises plus âgées ont une meilleure réputation et une plus grande expérience qui peuvent réduire des coûts d'agence grâce à un signal positif.

c. Accès au financement selon le secteur d'activité

En se penchant sur les divers secteurs dans lesquels les PME opèrent, on constate qu'il est plus probable de voir les demandes de prêt à moyen ou long terme refusées dans les entreprises qui sont actives dans les secteurs de commerce (83,3%) de bâtiment et travaux publics (64,3 %) que dans celles qui opèrent dans le secteur d'industrie agroalimentaire (61,5 %), agriculture et pêche (60 %) et industrie divers (50 %).

La statistique Khi-deux de Pearson (16,836) avec une valeur de 0,156 de signification est en dessus du niveau de l'alpha (0,05) ce qui suggère qu'il n'y a pas de preuves pour se prononcer en faveur de l'existence d'une relation significative entre le secteur d'activité et l'accès au crédit bancaire à moyen et long terme. Ce même constat est valable pour l'accès au crédit -bail avec la statistique Khi-deux de Pearson (11,919) et une valeur de 0,155 de signification. **En raison de cela nous ne pouvons pas soutenir l'hypothèse H5.**

d. Accès au financement bancaire selon la phase de développement de la PME

Tableau n°9 : Tableau croisé Phase de développement de la PME * Accès au crédit bancaire (Test de Khi-deux)

Type de financement	Effectif	En phase de création	En phase de démarrage	En phase de croissance	En phase de maturité	En phase de déclin
prêt à court terme	% demandes	0,0	85,7	53,1	42,9	75,0
	% de refus	-	40,0	24,2	33,3	66,7
prêt à moyen et long terme	% demandes	100	57,1	73,4	57,1	50,0
	% de refus	100	80,0	53,2	50,0	100
Crédit –bail	% demandes	0,0	14,3	25,0	42,9	0,0
	% de refus	-	0,0	62,5	33,3	-
Autres types de financement par	% demandes	0,0	0,0	4,7	14,3	25,0
	% de refus	-	-	33.3	100	0,0

	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Accès au crédit à moyen et long terme	4,448 [a]	4	,349	0,272
Accès au crédit- bail	2,155 [a]	2	,340	0,328
Accès au crédit à court terme	2,715 [a]	3	,438	0,248

Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

En se basant sur les chiffres du tableau ci-dessus, on constate qu'il n'est pas possible de se prononcer sur l'existence d'une relation significative entre l'accès au crédit bancaire et la phase de développement de la PME.
Pour l'accès au crédit à moyen et long terme, la statistique Khi-deux de Pearson (4,448) avec une valeur de 0,349 de signification est en dessous du niveau de l'alpha (0,05) ce qui suggère qu'il n'y a pas de preuves pour se prononcer en faveur de l'existence d'une relation significative entre la phase de développement de la PME et son accès au crédit bancaire à moyen et long terme. Ce même résultat est valable pour les autres modes de financement bancaire.

En raison de cela nous ne pouvons confirmer l'hypothèse (H3) ***que les PME se trouvant au stade création/démarrage sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques.***

3.3.3.2. L'accès au crédit selon le profil des entrepreneurs

Dans le tableau suivant nous résumons les tests de Khi-deux de la relation pouvant exister entre l'accès au crédit à moyen et long terme ainsi que le crédit-bail et le profil de l'entrepreneur dirigeant de la PME.

Tableau n°10 : Test de Khi-deux de l'existence de relation entre l'accès au crédit et le profil du propriétaire/dirigeant

Profil de l'entrepreneur	Accès au crédit à moyen et long terme Khi-deux de Pearson		
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)
Age du propriétaire	7,677 [a]	3	,053
Sexe du propriétaire	1,478 [a]	1	,224
Niveau d'études ou formation	5,552 [a]	4	,470
Durée de la relation avec le bailleur de fonds	1,031 [a]	2	,597
Expérience dans l'entreprise	15,394 [a]	20	,753
Expérience dans le secteur d'activité de l'entreprise	20,640 [a]	21	0,481
Profil de l'entrepreneur	**Accès au crédit –bail Khi-deux de Pearson**		
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)
Age du propriétaire	1,401 [a]	3	,705
Sexe du propriétaire	0,861 [a]	1	,353
Niveau d'études ou formation	1,010 [a]	3	,799
Durée de la relation avec le bailleur de fonds	1,886 [a]	2	,390
Expérience dans l'entreprise	13,939 [a]	13	,378
Expérience dans le secteur d'activité de l'entreprise	13,266 [a]	13	0,427

Les résultats du tableau précédent montrent qu'il n'existe pas de relations statistiquement significatives entre l'accès au crédit à long terme et le crédit-bail et toutes les variables liées au profil du propriétaire de la PME.

Contrairement à ce qu'on pouvait s'y attendre, les entreprises ayant des propriétaires-dirigeants instruits, ayant de l'expérience dans leurs entreprises ou dans leurs secteurs d'activité, sont plus susceptibles d'obtenir un crédit, la statistique du chi carré n'est pas significatives ($p > 0,05$) pour toutes les variables étudiées.

Par conséquent :
- la relation présumée (H9) entre le niveau d'éducation du propriétaire / dirigeant de l'entreprise et l'accès au crédit bancaire n'est pas soutenue.

- la relation hypothétique (H10) entre l'expérience de l'entrepreneur et l'accès au crédit bancaire n'est pas confirmée.

Ce qui nous amène à dire que le profil du dirigeant n'est pas pris en compte par les bailleurs de fonds pour l'octroi de crédits aux entreprises.

3.3.4. Facteurs expliquant le refus ou de rationnement de crédit à l'égard des PME

Il était question, dans notre étude, de rechercher les causes qui avaient motivé le refus de financement par les banques. Il a été demandé aux répondants de choisir, parmi une liste suggérée les motifs évoqués par les établissements de crédit. Les principales entraves à la satisfaction des demandes de financement des PME à travers les principaux motifs de rejet des demandes de financement auprès des banques se résument en :

- La raison la plus souvent citée concerne l'incapacité de l'entreprise à fournir les garanties personnelles ou réelles demandées par les banques (49%). Les sûretés constituent un accessoire au crédit, en dehors de la garantie financière recherchée au niveau de la faisabilité et de la rentabilité du projet, la première sûreté sera recherchée au niveau de l'outil de production ou de la production elle-même avant de recourir au patrimoine du dirigeant.
- L'insuffisance des fonds propres de l'entreprise n'en reste pas moins déterminante dans la prise de décision d'octroi ou de rejet d'une demande de crédit ; elle constitue la deuxième raison la plus souvent invoquée par 41,5% des répondants. La solvabilité à terme d'une entreprise reste liée aux niveaux de ses capitaux propres qui constitue aussi, au regard des Institutions de Financement un critère d'appréciation du niveau d'engagement des dirigeants.

La sous-capitalisation constitue une des faiblesses des PME qui s'explique en partie par la rareté des instruments de financement de l'investissement.

Pour 35,8 % des entreprises, le refus de leur demande de crédit a été justifié par l'insuffisance des renseignements (informations financières et stratégiques exigées par les banques) fournis par l'entreprise. Pour presque la même proportion d'entreprises (34 %) le refus a été motivé par l'insuffisance des flux de trésorerie dégagés par l'activité de l'entreprise. Pour 13,2% des entreprises, le refus de leur demande de crédit a été justifié par l'insuffisance de leur capacité de remboursement du fait qu'elles ont déjà souscrit trop de dettes.

Les entreprises interrogées et concernées par un refus donnent d'autres raisons parmi lesquelles on trouve notamment l'insuffisance des flux de trésorerie, mauvais historique de crédit, etc. Pour 9,4 % des demandes de financement refusées, les banquiers n'ont pas donné de motifs. Les autres justifications telles qu'un mauvais plan d'affaire ou secteur d'activité jugé risqué sont absentes ou rares.

Tableau n° 11: Les motifs de refus et de rationnement de crédit à l'égard des PME

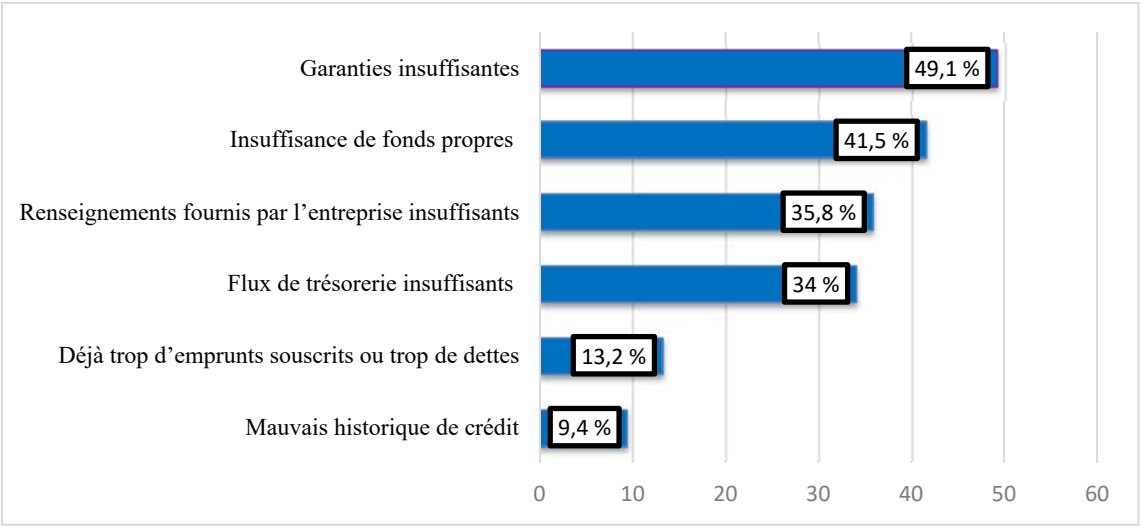
Type de crédit	Oui			Manquante		
	Effectif	%	% vali	NAP	AR	%
Aucune raison communiquée	5	4,9	9,4	47	2	48,0
Garanties insuffisantes	26	25,5	49,1	47	2	48,0
Montant demandé élevé	5	4,9	9,4	47	2	48,0
Expérience de gestion insuffisante	2	2	3,8	47	2	48,0
Flux de trésorerie insuffisants	18	17,6	34,0	47	2	48,0
Renseignements fournis par l'entreprise insuffisants	19	18,6	35,8	47	2	48,0
Mauvais plan d'affaires	1	1,0	1,9	47	2	48,0
Insuffisance de fonds propres	22	21,6	41,5	47	2	48,0
Secteur d'activité jugé risqué	1	1,0	1,9	47	2	48,0
Mauvais historique de crédit	5	4,9	9,4	47	2	48,0
Déjà trop d'emprunts souscrits ou trop de dettes	7	6,9	13,2	47	2	48,0
Autres raisons	0	0	0	47	2	48,0

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Il en ressort aussi que, comparativement aux moyennes entreprises, les micro-entreprises sont proportionnellement plus nombreuses à déclarer que le refus de leur demande de crédit est lié à l'insuffisance des garanties (53,3%) contre 50 %.

Concernant le motif de refus par rapport à l'insuffisance des renseignements fournis par l'entreprise, il est beaucoup plus cité par les micro-entreprises que pas les petites et moyennes. En effet, la statistique Khi-deux de Pearson (9,952) avec une valeur de 0,007 de signification est en dessous du niveau de l'alpha (0,05) ce qui indique qu'il y a des preuves pour se prononcer en faveur de l'existence d'une relation significative entre le refus de crédit pour motif d'insuffisance de renseignements fournis et la taille de l'entreprise. Le problème de l'asymétrie d'information est beaucoup plus présent dans la relation Banque –Micro-entreprise que les autres catégories de PME.

Figure n° 9: Les principaux motifs de refus de crédit à l'égard des PME



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

3.3.5. Degré de satisfaction des PME à l'égard de leur relation avec les banques

Le niveau de satisfaction concernant les relations des PME avec les banques est variable, selon les critères. Généralement ce sont 35,5 % des PME qui déclarent qu'elles sont peu satisfaites de leur fournisseur de crédit et 9,2 % qui ne sont pas satisfaites.

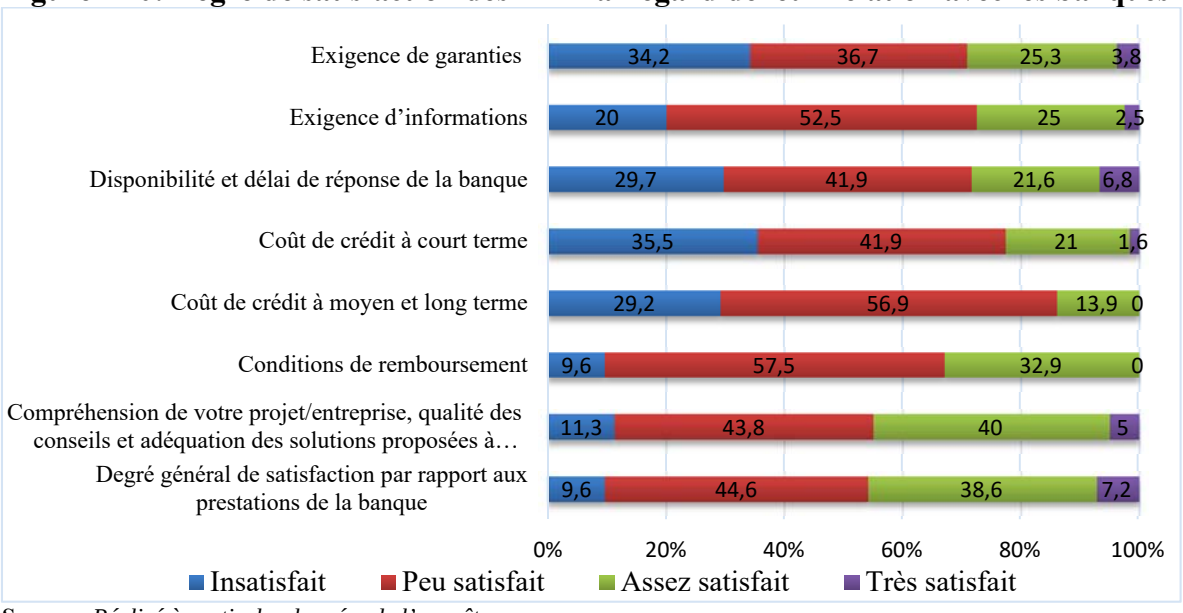
Tableau n° 12 : Degré de satisfaction des PME à l'égard de leur relation avec les banques

Degré de satisfaction par rapport à :	Insatisfait		Peu satisfait		Assez satisfait		Très satisfait		Manquante	
	Eff	% val	Eff	% val	Eff	% val	Eff	% val	AR et NAP	%
Garanties exigées	27	34,2	29	36,7	25	25,3	3	3,8	23	22,5
Informations exigées	16	20,0	42	52,5	20	25,0	2	2,5	22	21,6
Disponibilité et délai de réponse de la banque	22	29,7	31	41,9	16	21,6	5	6,8	28	27,5
Coût de crédit à court terme	22	35,5	26	41,9	13	21,0	1	1,6	40	39,2
Coût de crédit à moyen et long terme	21	29,2	41	56,9	10	13,9	0	0,0	29	28,4
Conditions de remboursement	7	9,6	42	57,5	24	32,9	0	0,0	29	28,4
Compréhension du projet/entreprise, qualité des conseils et adéquation des solutions proposées aux besoins	9	11,3	35	43,8	32	40,0	4	5,0	22	21,6
Degré général de satisfaction par rapport aux prestations de la banque	8	9,6	37	44,6	32	38,6	6	7,2	19	18,6

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Le graphique suivant donne une vue plus frappante sur le degré de satisfaction des entrepreneurs de leur relation avec les établissements de crédit selon plusieurs critères.

Figure ° 10: Degré de satisfaction des PME à l'égard de leur relation avec les banques



Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

- Le jugement des entrepreneurs PME est relativement sévère quant au coût du crédit à moyen et long terme. Les « insatisfaits » représentent 29,2% et les « peu insatisfaits » représentent 56,9 %. Parmi les avis positifs, 13,9 % se dit « assez satisfait ».

- Le jugement est le même quant aux garanties exigées par les fournisseurs de crédit. Les « insatisfaits » représentent 34,2 % et les « peu insatisfaits » représentent 36,7 %. Parmi les avis positifs, 25,3 % se dit « assez satisfait » et 3,8% sont « très satisfaits ».

- Les avis sont partagés en ce qui concerne la compréhension et la qualité des conseils et solutions proposées : 11,3% se disent « insatisfaits », et 43,8% se disent « peu satisfaits » contre 40 % qui déclarent être « assez satisfaits » et 5 % qui sont « très satisfaits ».

3.3.6. Synthèse des témoignages des responsables des PME

Au-delà des informations chiffrées, il est intéressant de faire part des observations exprimées par les chefs de PME ayant répondu à cette enquête (les informations contenues dans la dernière page du questionnaire, où nous avions donné possibilité d'expression libre).
Il convient cependant de nuancer le contenu des avis recueillis, provenant d'une faible proportion des participants (environ 15%).
Il est permis de supposer que l'on exprime plus facilement le mécontentement que la satisfaction lors d'une enquête et notamment en ce qui concerne le financement des investissements des PME. Aussi, une sorte de « filtre » s'impose afin d'atténuer les aspects extrêmes, dictées par l'émotion, le désarroi ou le sentiment d'insécurité économique ; sentiments recueillis çà et là, dont nous tenions à faire mention par cette insertion.
Le tableau suivant résume les principaux reproches et les attentes des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds. Parmi les reproches énoncés, nous constatons que les PME se plaignent de la lenteur administrative pour le traitement des dossiers. Le processus d'obtention de crédit est long, car il y a trop de démarches à faire. À cette lenteur se rajoutent des problèmes beaucoup plus délicats tels que la discrimination politique ou du rang social. Nous retrouvons aussi l'insuffisance de fonds et du service offert.

Tableau n° 13 : Les reproches et les attentes des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds

Reproches aux bailleurs de fonds	Attentes vis-à-vis des bailleurs de fonds
*** Les conditions d'octroi de crédit trop élevées : taux d'intérêt (..% et plus), l'apport personnel et trop de garanties**	* Alléger les conditions d'octroi de crédit : assouplir les garanties exigées, baisser les taux d'intérêt et rallonger les délais de remboursement
*** Corruption dans le traitement des dossiers : sont traités par affinité.** *** Octroi de crédit très sélectif : les prêts se font aux personnes les mieux nanties financièrement (pour réduire le problème d'avaliste).** ***Manque d'objectivité dans le traitement de dossier : manque de connaissance par les employés sur les difficultés de fonctionnement des entreprises en démarrage**	Assainir le système de traitement de dossier : moins sélectif et abusif pour traiter avec égalité les dossiers de PME comme ceux des grandes entreprises, plus d'objectivité au niveau de l'octroi de crédit.
*** Lenteur administrative sur le traitement de dossier et sur la prise de décision finale d'octroi de crédit, car il y a trop de démarche à faire.**	* Alléger le circuit administratif : améliorer les formalités administratives pour un montage des dossiers plus rapide et réduire le temps d'attente à une décision de financement.
*** Les institutions financières ont peur de prendre des risques pour le financement de nouveaux projets.** *** Les bailleurs de fonds accordent peu d'importance aux petits emprunteurs**	*Accorder plus d'importance aux PME en démarrage en prenant le risque de les financer.

Source : *Réalisé à partir des données de l'enquête*

Conclusion

L'analyse des données de l'enquête nous a permis de mettre en évidence la relation Banque -PME en Algérie et les difficultés d'accès au financement. Il ressort que pour une part importante des PME, les conditions de leur financement bancaire sont difficiles. Les établissements financiers bancaires ne parviennent toujours pas à donner satisfaction à la demande des PME, notamment pour ce qui est du financement des investissements.

Nous avons fait le point sur les causes des difficultés d'accès, parmi lesquelles figurent un certain nombre d'éléments qui font typiquement partie du profil des PME et de leurs propriétaires. Du coté des PME, qui se voient confrontées à une éviction partielle ou totale du marché de crédit, ce qui altère leurs chances de progresser et de diversifier leurs activités, la responsabilité incombe aux conditions des banques.

Le problème principal des relations entre banques et PME consiste donc à concilier deux rationalités différentes. L'amélioration de l'accès des PME au financement passe inévitablement par une réduction de l'asymétrie d'information entre intermédiaires financiers et PME.

Les résultats auxquels nous avons aboutis constituent une base non négligeable pour orienter les actions visant l'amélioration des conditions de financement des PME en Algérie. Cependant, le travail demeure perfectible avec une plus grande mobilisation de données.

Références bibliographiques

ADAIR P., 2014. "Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse par un panel de PME non cotées ", *Papier de recherche, In actes du 12 ème congrès international francophone en entreprenariat et PME, 29, 30 et 31 octobre 2014, Agadir, Maroc.*

ADAIR P. et ADASKOU M., 2011. " Théories financières et endettement des PME en France : une analyse en panel", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 24, n°3-4, 2011, p. 137-171.*

AISSAT LEGHIMA A., 2014. La difficile promotion de PME innovantes en Algérie, *Cahier du laboratoire de Recherche sur l'industrie et l'innovation, Université du Littoral Côte d'Opale, document de travail n°279, Février 2014.*

ALAOUI M. et BOULAHBACH Y., 2014. "Le rôle de la confiance dans la décision d'octroi de crédit aux PME marocaines : d'une relation de transaction à l'approche relationnelle", *Papier de recherche, In actes du 12 ème congrès international francophone en entreprenariat et PME, 29, 30 et 31 octobre 2014, Agadir, Maroc.*

AUBIER M., et CHERBONNIER F., 2007. " L'accès des entreprises au crédit bancaire ", *In Economie & prévision, 2007/1 n° 177, pp. 121-128.*

AUDET J., et PHAM T-H-V., 2009. "Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam", *Papier de recherche, In actes du Colloque international : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.*

BADREDDINE A., 2011. *Les effets de la multi bancarisation sur le financement des PME par les banques*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Lyon 3.

BELLANTE B., LEVRATTO N., et PARANQUE B., 2001. *Diversité économique et modes de financement des PME*, Ed. L'Harmattan, France.

BELLETTRE I., 2010. *Les choix de financement des Très Petites Entreprises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Lille 2, Droit et Santé.

BELZE L., et GAUTHIER O., 2002. Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME, *Papier de recherche, Université de Bourgogne.*

BENBAYER H. et TRARI-MEDJAOUI., « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », Université d'Oran.

BENDRISS J. LAVAYSSIERE B. et TILDEN M., 2014. " Le financement des PME en France : un contexte particulier, favorable aux innovations ", *In Revue d'économie financière, vol. 114, pp. 241-253.*

BENKRAIEM R. et MILOUDI A., 2014. " L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire ? ", *In International Management , Vol. 18, n°2, , p. 70-79.*

BETBÈZE J-P., 2014. " Financer les PME en France : encore un « papier » ", *In Revue d'économie financière, Juin 2014, vol. 114, pp. 31- 38.*

BEZTOUH D. et ACHOUCHE M., 2017. " Analyse de la Politique de Soutien aux Exportations des PME dans la Wilaya de Béjaïa ", *In Journal of Economic and Financial Research, Vol. 4, ISSUE n° 2, December 2017, p. 928-953.*

BOISSINOT J. et FERRERO G., 2014. " Financement et dynamique de l'investissement des PME françaises ", *In Revue d'économie financière, Juin 2014, vol. 114, pp. 57- 74.*

DAOUD S., 2009. " Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : cas de l'Algérie ", *Papier de recherche, In Actes de la 11ème journée scientifique de réseau entreprenariat, Université des sciences et de la technologie d'Oran, Mai 2009, Oran.*

DAIRI M., 2009. "Les alternatives de financement des PME dans un contexte d'asymétrie d'information et de rationnement : Dette Fournisseur Vs Dettes bancaire" In Actes de la Conférence : Intermédiation et système financier, Nancy, Avril 2009.

DERREUMAUX P., 2009. "Les difficultés de financement des PME en Afrique : à qui la faute ? ", *In Le secteur privé et développement, la Revue de PROPARCO, N°1/2009.*

DJEDIDI-KOOLI S., 2012. *L'accès au financement des PME en France : Quel rôle joué par la structure du système bancaire ?* Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Paris-Dauphine.

DIETSCH M. et MAHIEUX X., 2014. " Comprendre le déficit du financement des PME pour stimuler leur croissance ", *In Revue d'économie financière, Juin 2014, vol. 114, pp. 17- 30.*

DUFY C., 2011. "Faire crédit aux PME : calcul, garanties et collecte de l'information dans la Russie des années 2000", *In Genèses, 2011/3 n° 84, p. 47-68.*

GARDÈS N. et MAQUE I., 2012. " La compétence relationnelle de l'entreprise : une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 25, n°2, 2012, p. 129-157.*

GODELUCK Y. et DARNEIX C., 2012. **"** Les PME en Algérie et les politiques de soutien à leur développement ", *In Service économique régional d'Alger, Janvier 2012. Alger.*

HAMELIN A., 2010. *Contrôle, financement et croissance des petites et moyennes entreprises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Strasbourg et Université Libre de Bruxelles.

LEFILLEUR J., 2008. " Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? ". *In Afrique contemporaine, 2008/3 n° 227, pp. 153-174.*

LESCURE M., 2001 a. " Les banques et les PME ". *In Entreprises et histoire, 2001/2 n° 28, pp. 110-110.*

LESCURE M., 2001 b. " Histoire d'une redécouverte : les PME", *In Entreprises et histoire, 2001/2 n° 28, p. 5-9.*

LEVRATTO N., 2009. *Les PME*, 1ère édition, Ed. De Boeck, Paris.

LEVRATTO N., 1990. " Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 3, n°2, 1990, p. 193-213.*

MULKAV B., et SASSENOU M-N., 1995. " La hiérarchie des financements des investissements des PME ". *In Revue économique, Volume 46, n°2, 1995. pp. 345-363.*

NAKAMURA J-L., 1999. " La relation Banque-PME ", *In Revue d'économie financière, Vol. 54, n°54, 1999, p.39-58.*

NEKHILI M. et DERBEL M., 2007. " L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 20, n°3-4, 2007, pp.191-218.*

NDJANYOU L., 2001. Risque, l'Incertitude, et Financement Bancaire de la P.M.E. Camerounaise: l'exigence d'une analyse spécifique du risque, Center for Economic Reserch, School of Business, Montclair State University.

NGOA TABI H et NIYONSABA SEBIGUNDA E., 2012. Accès au crédit bancaire et survie des PME camerounaises: le rôle du capital social, Rapport de Recherche du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA) n°27/12, Dakar, juin 2012.

OCDE., 2007. " Le financement des PME et des entrepreneurs, *In les synthèses de l'OCDE, février 2007.*

PEDROSA-GARCIA J-A., 2013. Access to Finance by Small and Medium Enterprises in the Arab Region: Policy Considerations, Research report for Economic and Social Commission For Western Asia (ESCWA), 6 August 2013.

PHUNG T-A., 2010. *Le rationnement du crédit des PME : Le cas du Vietnam*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion ; Université Montpellier I.

SAVIGNAC F., 2007. " Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes : Financement interne, prêt bancaire, ou capital-risque ? ", *In Revue économique, 2007/4 Vol. 58, pp. 863-889.*

SMONDEL A., 2011. *Comment les banques octroient les crédits aux PME ?*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris-Dauphine.

ST-PIERRE J., 2004. *La gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*, Ed.Presses de l'Université du Québec, Québec.

TEYSSIER C., 2011. " L'influence du dirigeant de PME sur les décisions financières en contexte d'hypercroissance : revue de la littérature et illustrations ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 24, n°3-4, 2011, p.11-48.*

TLILI R., 2012. *Comment justifier la multibancarité au sein des PME ?* Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Paris IX Dauphine, Novembre 2012.

TORRES O., 2011. " Proxémies financières des PME : Les effets collatéraux de la financiarisation des banques ". *In Revue française de gestion, 2011/4 n° 213, pp. 189-204.*

TRABELSI A., 2006. *Les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les PME : une étude sur données françaises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris IX Dauphine.

VAN PHAM T-H., 2010. *Financement bancaire des PME :cas d'étude du Vietnam*, Thèse de Doctorat en Sciences de l'Administration ; Université Laval Québec.

VIGNERON L., 2008. *Conditions de financement de la PME et relations bancaires*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Lille 2 − droit et santé −Ecole supérieure des affaires.

WAMBA H., 2013. " Capital social et accès des PME africaine au crédit bancaire : le cas du Cameroun ", *In Revue des Sciences de Gestion, n°259-260, pp. 53- 68.*

WAMBA H. et TCHAMANBÉ-DJINÉ L., 2002. " Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 15, n°1, 2002, p.87-114.*

ZIANE Y., 2004. " Structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 17, n°1, 2004, p.123-138.*