

Regard croisé Banques - PME algériennes : enquête auprès des banques de la wilaya de Bejaia.

Cross-referencing Algerian banks - SMEs: survey of banks in the wilaya of Bejaia.

SAIDANI Salim, MOUFFOK Nacer-Eddine ^{2*}

¹ Université de Bejaia (Algérie), Laboratoire Economie et Développement, salim.saidani@univ-bejaia.dz

² Université de Bejaia (Algérie), Laboratoire Economie et Développement, nacereddine.mouffok@univ-bejaia.dz

Réception:22/05/2021 ; **Acceptation:** 29/06/2021 ; **Publication :** 04/11/2021

Résumé : La finalité de ce papier est d'avoir une vue d'ensemble sur le lien existant entre les PME et les banques de la wilaya de Bejaia, en termes de besoins, de conditions et de modalités de financement. Ainsi, nous avons mené une enquête de terrain auprès des seize banques présentes dans la wilaya de Bejaia. Nous avons synthétisé de manières quantitative et qualitative les résultats obtenus en utilisant le logiciel Sphinx IQ. Au terme de notre étude, et à travers les témoignages obtenus, nous avons pu confirmer le fait que la réglementation, associée au schéma procédurier long et compliqué des banques envers les PME, peut être qualifiée de rigoureuse, et que la recherche de soutien financier ne trouve pas souvent d'écho favorable de la part des établissements de crédit, qui cherchent constamment à se prémunir contre les aléas des crédits.

Mots-clés : Banque ; Bejaia ; Crédit ; Financement ; PME.

Codes de classification Jel : G310 ; G320 ; G330.

* Auteur correspondant

Abstract: The purpose of this paper is to have an overview of the link between SMEs and the banks of the wilaya of Bejaia, in terms of needs, conditions and terms of financing. Thus, we conducted a field survey among the sixteen banks present in the wilaya of Bejaia. We have quantitatively and qualitatively synthesized the results obtained using the Sphinx IQ software. At the end of our study, and through the testimonies obtained, we were able to confirm the fact that the regulations associated with the long and complicated procedural scheme of banks towards SMEs, can be qualified as rigorous, and that the search for financial support does not find not often a favorable response from credit institutions, which constantly seek to protect themselves against the vagaries of loans.

Keywords: Bank ; Bejaia ; Credit ; Financing ; SMEs.

Jel Classification Codes : G310 ; G320 ; G330.

Introduction :

Selon l'article n° 5 de la loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la Petite et Moyenne Entreprise (PME), parue au journal officiel de la république algérienne du 11 Janvier 2017, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services : employant une à deux cent cinquante personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard de dinars algériens.

En effet, la PME est présente dans tous les secteurs d'activités économiques, et fonctionne dans les différents marchés qu'ils soient locaux, régionaux, nationaux, ou internationaux (SILEM, A, 2008). Cette dernière, est de plus en plus repensée tant cette catégorie d'entreprises est devenue un puissant levier sur lequel s'appuient les pouvoirs publics. D'où, la mise en place par le gouvernement des différents plans d'aides et mécanismes de soutien à la création et au développement de cette catégorie d'entreprises longtemps considérée comme étant le moteur de la croissance économique algérienne.

En outre, nous pouvons scinder les PME, selon leur appartenance, en les catégories suivantes (BRESSY G et KONKAYT C, 2004, p.29) : *les entreprises privées* (avec deux types suivant le nombre de personne qui apportent les capitaux : un ou plusieurs, ou suivant le risque encouru : limité ou illimité) ; *les entreprises publiques* (avec plusieurs formes : les régies directes, les établissements publics industriels, commerciaux, et les entreprises nationalisées) ; *les entreprises semi-publiques* (les sociétés d'économie mixtes, les concessions et les régies intéressées).

Par ailleurs, le développement d'une entreprise ne peut s'envisager que par une étude de ses besoins et de son financement (AHOUISSOU B A et ANDRIAMAHENINA M N, 2012, p12). Ces derniers peuvent être le plus souvent liés aux investissements d'une part (besoin de financement à moyen et long terme), d'autre part à l'exploitation (besoin de financement à court terme), et enfin ceux liés à l'innovation (MOURGUES N, 1994, P10). Mis à part l'autofinancement, qui est considéré comme étant le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé pour financer son développement futur (Cohen E, 1991, p194), la majeure partie des besoins en financement des entreprises algériennes sont couverts par concours bancaires.

Ainsi, les entreprises qui cherchent à financer leurs activités doivent savoir qu'il regroupe l'ensemble des opérations relatives à l'acquisition ou à la création des moyens de production incorporels (brevets, fonds commercial...), corporels (terrain, construction, matériel de transport...), ou financiers (crédits à moyen et long terme, avances de trésorerie...). Il englobe également la partie immobilisée de l'actif circulant (stock, créances, etc.). Ainsi, quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager un ensemble d'actions donnant lieu à des investissements (GINGLINGER E, 1991, p.28), et ce en vue de :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète, par un matériel neuf (Fillion L.J, 2007, p.3). Ces investissements sont les plus fréquents.

- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication (JULIEN, P.A, 1997, p.61).

En ce qui concerne le cycle d'exploitation, les entreprises qui cherchent à financer ce cycle, doivent savoir qu'il correspond à l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits, ou services, vendus (BARREAU J, DELAHAYE J, & DELAHAYE F, 2005, p.35).

Cependant, le besoin en financement pour l'innovation vient du fait que la concurrence acharnée entre les entreprises pousse ces dernières à innover afin d'offrir de nouveaux produits et services de haute valeur ajoutée (BOLDRINI J C, 2008, p.12). Car, un grand nombre d'entreprises compte sur la créativité et l'innovation pour survivre sur un marché en pleine mutation et à forte concurrence. Le tout est dans une vision d'amélioration de la productivité et ainsi pousser plus loin la modernisation et l'innovation, ce que l'on appelle communément les investissements d'expansion.

C'est dans cette optique que s'inscrit notre contribution, afin de mettre en lumière la typologie des financements des PME, notamment bancaires. Ces financements se doivent d'être assurés de manière fluide, globale, et avec des solutions diversifiées et à coûts modérés (DUFOURCQ N, 2014).

Donc, l'article que nous proposons a pour principale finalité de répondre à la question principale suivante :

Quelles sont les modalités et les conditions de financement exigées par les banques de la wilaya de Bejaia auprès des PME Algériennes?

C'est sous cet angle que nous avons concentré nos efforts dans une étude de terrain qui a duré trois mois, étalée de juin à aout 2020. L'objectif principal de nos investigations est d'étudier les besoins, les modalités ainsi que les conditions d'octroi de crédit à cette composante incontournable de l'économie algérienne, qui n'est autre que la PME, à travers une enquête auprès des banques de la place, situées au niveau du chef lieu de la wilaya de Bejaia.

La première hypothèse qui sous entend ce travail, est que cette catégorie d'entreprises, sensée être un moteur de croissance et de dynamise économique, est constamment à la recherche de financements externes, et que les banques sont les principaux acteurs à répondre à leurs besoins, qu'ils soient d'ordre d'investissements, d'exploitation ou bien d'innovation.

La seconde, relate le caractère complexe en matière d'octroi de crédit aux PME par les banques. Ceci, semble suivre un schéma procédural et un circuit jugé assez long et reprend différentes strates, structures et paliers des établissements financiers.

Afin de répondre à cette problématique, nous avons scindé notre travail en deux parties distinctes :

- Le premier volet est consacré à l'analyse et à l'interprétation des résultats obtenus à travers le questionnaire adressé aux banques, par l'intermédiaire des responsables d'établissements qui ont bien voulu prendre le temps de nous répondre.
- Le deuxième volet, nous l'avons principalement dédié à la synthétisation des résultats et aux recommandations, en vue d'une meilleure gestion du crédit par les établissements financiers, et qui seront traitées dans la conclusion.

I- Méthodologie et matériels de travail

Le tableau ci-dessous, donne un état des lieux sur la population des PME dans la wilaya de Bejaia. Malheureusement, vu la carence et la non actualisation des données, ces informations ne retracent l'évolution de cette catégorie d'entreprise que entre 2014 et 2017.

Tableau (1): Répartition des PME dans la wilaya de Bejaia

Désignation	31/12/2014	31/12/2017
NBR de PME Publiques	41	41
NBR de PME Privées	18 929	23 472
Total PME	18 970	23 513

La Source: Direction de la PME et PMI de la wilaya de Bejaia.

D'après le tableau ci-dessus, nous pouvons constater qu'en l'espace de trois années, le nombre de PME a connu une évolution de

4 543 nouvelles entreprises rien que sur le territoire de la wilaya de Bejaia, ce qui confirme la place prépondérante qu'occupe cette catégorie d'entreprises dans le paysage économique de cette région.

Donc, nous avons choisi d'opter pour l'étude de terrain par questionnaire pour de nombreuses raisons, la première étant la carence en données, notamment chiffrées, permettant de synthétiser la dynamique de financement des PME en Algérie, et dans la wilaya de Bejaia particulièrement. Le deuxième motif, est le caractère abstrait de cette étude, qui ne permet pas de schématiser de manière distincte la dynamique du financement bancaire des PME.

De ce fait, nous avons voulu répondre à nos interrogations à travers ce questionnaire, par l'interrogation directe des responsables de tous les établissements financiers de la ville de Bejaia, ce qui ne peut se faire que par une approche de terrain.

Etant donné le caractère mixte du secteur financier algérien, qui se compose à la fois de banques publiques et d'autres privées, il était donc pour nous indispensable de cerner ces deux segments, avec pour finalité de les prospector à travers un questionnaire d'enquête qui reprend l'essentiel de nos questionnements et qui est dédié à ces organismes.

Par ailleurs, il nous a été affirmé par les banquiers enquêtés, que c'est tous leurs réseaux d'agences et centres d'affaires qui fonctionnent de manière similaire, ce qui est notamment motivé par l'uniformisation de leurs réglementations, leurs procédures et modalités de traitement, mais aussi par l'orientation même de la politique de chaque banque envers leur clientèle. C'est ainsi que nous nous sommes concentrés sur les seize banques présentes dans la wilaya de Bejaia, et nous n'avons pas eu besoin de nous rapprocher de tout le réseau de ces établissements vu que leur mode de traitement sont les mêmes, donc leurs réponses seront elles aussi similaires, d'où notre approche déductive. C'est aussi ce qui nous a conduits à choisir le logiciel "*Sphinx iQ2*", en vue de mener à bien notre gestion de données et de traitement des résultats de l'enquête et d'analyse statistique. De même que ce dernier nous a permis de concevoir le questionnaire et de saisir manuellement et de façon automatique les

réponses recueillies (SALES-WUILLEMIN, E. 2006, p.46). Celles-ci sont représentées dans le tableau ci-après :

Tableau (2) : Population des banques.

BANQUES	WILAYA BEJAIA	RESEAU NATIONAL
BANQUES PUBLIQUES		
BNA	6 agences	216 agences
BEA	2 agences	124 agences
BDL	5 agences	152 agences
CPA	7 agences	149 agences
BADR	13 agences	326 agences
CNEP	10 agences	218 agences
BANQUES PRIVEES/ ETRANGERES		
TRUST	1 agence mixte	30 agences mixtes
NATIXIS	2 centres d'affaires	20 centres d'affaires
AGB	2 agences mixtes	61 agences mixtes
AL SALAM BANK	1 agence mixte	19 agences mixtes
FRANSABANK	1 agence mixte	14 agences mixtes
SGA	5 agences et 2 centres d'affaires	90 agences et 12 centres d'affaires
BNP	3 agences et 2 centres d'affaires	70 agences et 6 centres d'affaires
HOUSING	1 centre d'affaires	7 centres d'affaires
ABC	1 agence mixte	24 agences mixtes
EL BARAKA	1 agence mixte	29 agences mixtes

La Source: Direction de la PME et PMI de la wilaya de Bejaia.

I.1. Les difficultés rencontrées lors de l'enquête

A travers cette étude, nous avons ciblé toutes les banques de la wilaya de Bejaia, en l'occurrence les six banques publiques et les dix autres privées « multinationales » présentent sur la place financière de la wilaya de Bejaia. Ceci correspond à 58 agences et pas moins de 14 centres d'affaires, rien que sur la région de Bejaia.

Par ailleurs, dans le but d'avoir une vue panoramique sur la fonction bancaire, et sur le financement des PME en particulier, nous avons jugé préférable de questionner les Chefs d'établissements afin

d'avoir une vue panoramique sur ces banques. Ce n'est qu'après de nombreux rappels et relances, que nous avons pu obtenir ces réponses synthétisées dans notre étude. Néanmoins, il y va sans dire que toutes les banques enquêtées ont répondu présentes et ont pris le temps de répondre à notre questionnaire d'enquête, exception faite sur quelques questions pour diverses raisons : des réponses non connues, informations confidentielles...etc.

II- Analyse et interprétation des résultats

Dans cette deuxième partie, nous essayerons de mettre en évidence les réponses collectées auprès des établissements financiers enquêtés, en l'occurrence toutes les banques de la wilaya de Bejaia, ce qui nous permettra, in fine, de mieux cerner et de manière neutre et impartiale, d'une part les besoins en financement récurrents des PME de la wilaya de Bejaia, les mécanismes de fonctionnement et de mise à disposition de la panoplie des crédits mis à la disposition de ces dernières par les banques, notamment les seize objets de notre étude. D'autre part, d'analyser de manière objective les différentes modalités et formules d'octroi de crédits par ces mêmes banques à leurs clientèles PME.

Nous avons mené cette enquête auprès des banques de la ville de Bejaia et qui sont au nombre de seize. Ce choix est motivé, d'une part, par le fait que l'ensemble des directions régionales sont implantées dans cette commune. D'autre part, la place financière de Bejaia se trouve dans son chef lieu, d'où le fait que parmi les seize banques enquêtées, sept d'entre elles ne se trouvent nul par ailleurs dans le territoire de la wilaya, mais uniquement dans son chef lieu. Sinon, la quasi totalité des centres d'affaires des banques privées se trouvent dans la commune de Bejaia, hormis trois, et qui sont situés dans la commune d'Akbou. Ainsi, Bejaia, abrite un réseau bancaire important, sur lequel nous n'avons pas hésité à distribuer notre questionnaire.

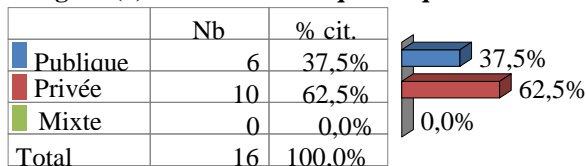
Pour ce qui est des entreprises, il est à noter que la région enquêtée, abrite un nombre important et diversifié de PME, toutes catégories confondues, qui exercent dans les différentes branches et secteurs d'activités, et dont les besoins en opérations de financement, notamment bancaires, se font grandement sentir par le volume élevé

des demandes de crédits adressées aux établissements financiers. Toutes les banques interrogées exercent toutes les opérations de crédit. Les répondants à notre questionnaire sont exclusivement des managers Chefs d'établissements ; leurs réponses et explications nous ont suffisamment éclairés sur le sujet.

❖ **La réponse à la question N°01 : Quel est le statut des banques enquêtées ?**

La figure (1) suivante, indique les Seize banques interrogées, et qui sont scindées en Six banques publiques et Dix privées. Donc, la majorité des banques de la wilaya de Bejaia sont à 62% des banques privées.

Figure (1) : Statut des banques enquêtées

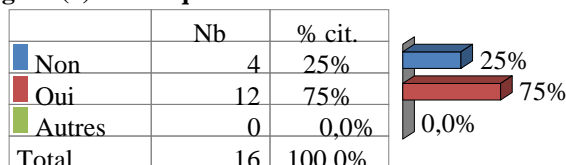


La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ **La réponse à la question N°02 : Votre banque dispose-t-elle d'une politique clairement définie en matière de crédit ?**

La figure (2) ci-dessous synthétise les résultats obtenus en ce qui concerne la politique de crédit. Il en ressort, d'après les résultats de l'enquête, que les trois quarts (75%) des banques enquêtées possèdent une politique de crédit clairement définie en matière d'octroi de crédit, ce qui confirme notre hypothèse sur ce sujet. Sinon pour ce qui est des autres banques, et qui sont majoritairement des établissements à caractère publique, et d'après les témoignages recueillis, il s'avère que celles-ci se contentent uniquement de suivre les directives et orientations de leur tutelle, et n'ont suffisamment pas d'appétit commercial.

Figure (2) : Politique de crédit clairement définie

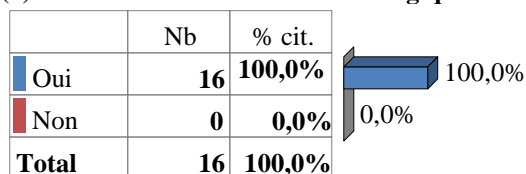


La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ **La réponse à la question N° 03 : Est-ce que vous considérez la PME comme un élément stratégique dans votre activité ?**

Les résultats de l'enquête (voir la figure ci-dessous) confirment que toutes les banques enquêtées considèrent la PME comme étant un élément stratégique dans leur activité. Ce résultat confirme ainsi la place prépondérante de ce type d'entreprise dans la place financière de la wilaya de Bejaia.

Figure (3) : La PME comme élément stratégique

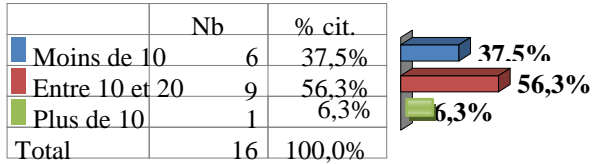


La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ **La réponse à la question N° 04 : Quel est sur un intervalle d'un mois, le nombre de demandes de crédits qui vous sont sollicitées par les PME ?**

Les réponses à cette cinquième question sont reprises dans la figure (4). Le nombre de demandes de crédit adressées aux banques par les PME diffère d'un établissement à un autre, mais la majorité des répondants affirment que ces demandes sont majoritairement moins de 20 demandes par mois. Selon les réponses récoltées à ce sujet, il s'avère que cela dépend inévitablement de l'établissement convoité par ces entreprises à la recherche d'un financement. Par ailleurs, cela dépend aussi en bonne partie de l'importance du portefeuille client dont dispose la banque. Un autre paramètre à prendre en compte est celui du coût du crédit. Ainsi, nous pouvons voir un afflux des PME sur les banques qui offrent à leur clientèle des conditions préférentielles ou dérogatoires.

Figure (4) : Nombre de demandes de crédit sollicitées par les PME

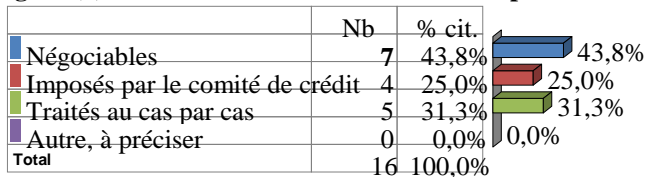


La source : D’après les résultats de l’enquête

❖
❖ **La réponse à la question N° 05 : Quelles sont les modalités de remboursement des prêts aux PME ?**

D’après la figure (5) ci-dessous, les modalités et détails de remboursement des crédits par les PME sont majoritairement négociables, ce qui confirme la place prépondérante des établissements privés de crédit. Ces derniers, s’efforcent à s’affirmer dans un environnement rude et concurrentiel, notamment en matière de taux et de différés de remboursement. Le deuxième choix est quant à lui traité au cas par cas, ce qui est en notre sens une réponse des banquiers toute aussi légitime, car il y va sans dire, que nous ne pouvons nullement prétendre à la méthode déductive et au traitement standard de tous les dossiers. Cela s’explique par la prise en compte de nombreux facteurs et paramètres, en l’occurrence, le risque, la pertinence et la viabilité du projet, des garanties recueillies, mais surtout de la rentabilité attendue du crédit. Cependant, quatre établissements, étatiques, ont souligné la souveraineté du Comité de crédit dans la prise de décision.

Figure (5) : Modalités de remboursement des prêts



La source : D’après les résultats de l’enquête

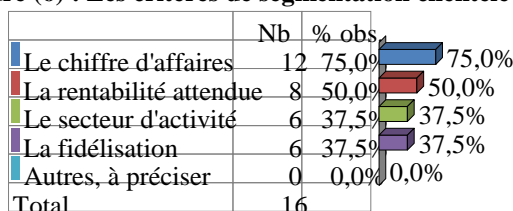
❖ **La réponse à la question N° 06 : Quels sont les critères de segmentation clientèle PME de votre banque ?**

D’après les résultats de notre étude, il en ressort que la majorité des banques (75%) optent pour le chiffre d’affaires comme

principal critère de segmentation clientèle, qui est sans doute très réconfortant d'un point de vu financier, suivi par la rentabilité attendue (50%) du crédit. Sinon, pour ce qui est du secteur d'activité et de la fidélisation du client, ces derniers terminent ex aequo (37,5% chacun). Ainsi, d'après les résultats de l'enquête, le principal levier de segmentation clientèle demeure le chiffre d'affaires, car la catégorisation des entreprises est de nos jours très importante du fait que l'on ne peut mettre au même pied d'égalité, ou bien accorder les mêmes privilèges et avantages à deux sociétés de pool différents. Ceci est dû au fait que le business diffère d'une entreprise à une autre, de même pour la rentabilité attendue sur les projets financés.

Nous retrouvons aussi comme réponses, la rentabilité attendue ainsi que le secteur d'activité, qui sont deux critères de segmentation tout aussi pertinents, car tout crédit ne peut être accordé qu'à des projets viables et appropriés. Par ailleurs, le secteur d'activité doit être porteur et non soumis à des crises récurrentes, comme c'est actuellement le cas pour le BTPH, qui est en réelle régression et dont la plupart des établissements de crédit se méfient, principalement les entreprises qui signent des projets avec l'Etat, qui est sans nul doute, le meilleur créancier en termes de règlement, mais l'un des pires en matière de délais de règlement.

Figure (6) : Les critères de segmentation clientèle PME



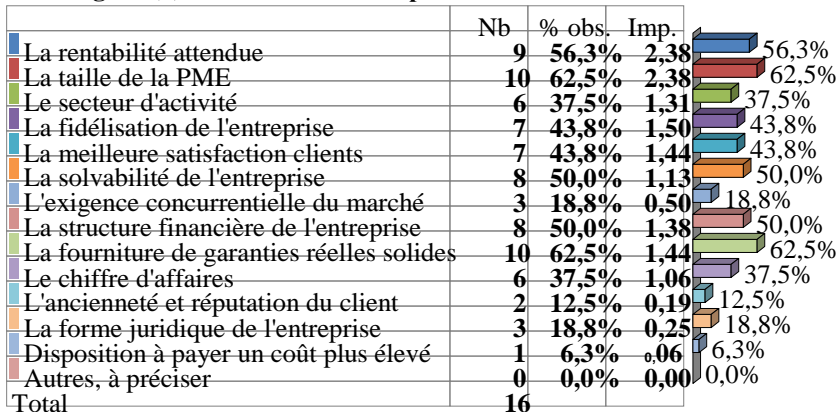
La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ La réponse à la question N° 07 : Quels sont les paramètres déterminants pour accorder des crédits aux PME ?

Selon les résultats de notre recherche, il en ressort que les deux principaux paramètres pris en compte par les banques pour l'accord d'octroi de crédit à hauteur de 62.5% sont la taille de l'entreprise, ainsi que la fourniture de garanties réelles solides. Réponses qui selon nous, sont légitimes.

Dans son activité de crédit, une banque doit avant tout se prémunir contre les risques, et la meilleure manière de les endiguer est leur couverture, se qui se fait par le recueil de garanties pertinentes, à hauteur des engagements accordés. Suivi, par la taille de l'entreprise, notamment des groupes de sociétés à activités diversifiées, qui peut aussi dans une certaine manière aiguïser l'appétit des banquiers en matière de business. Puis, nous retrouvons les paramètres de rentabilité attendue (56,3%) suivi par le critère de solvabilité (50%) et de structure financière (50%). Car, une banque se doit avant tout de faire du chiffre, tout en assurant sa couverture contre les aléas du crédit, ainsi, une société solvable et bien capitalisée peut prétendre à une meilleure prise en charge de ses besoins de financements exprimés. Les autres critères sont la fidélisation de l'entreprise et la satisfaction client (43,8% chacune). Le secteur bancaire évolue plus que jamais dans un environnement concurrentiel rude, d'où l'importance accordée par ce dernier à ces deux paramètres.

Figure (7) : Les déterminants pour l'accord d'octroi de crédits



La source : D'après les résultats de l'enquête

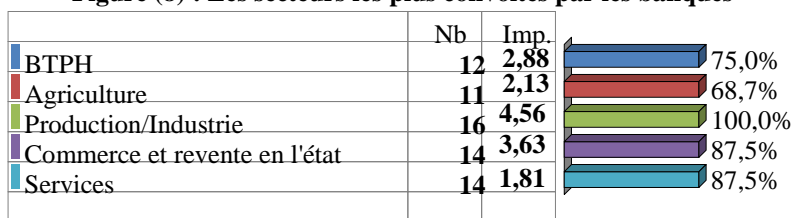
❖ La réponse à la question N° 08 : Quels sont les secteurs les plus convoités par votre banque ?

Selon les réponses des répondants, il s'avère que tous les secteurs d'activité sont bien convoités par les établissements financiers, exception faite de l'agriculture et du BTPH qui enregistrent un net recul. Ceci est clairement expliqué par le fait que la majeure

partie des banques enquêtées ne font pas de distinction entre les secteurs d'activité des entreprises clientes, leur étude est plutôt fondée sur d'autres paramètres notamment chiffrés, particulièrement la taille des entreprises et des garanties recueillies, leur santé financière, la viabilité de leur projet, ainsi que leur capacité à faire face aux échéances de remboursement, ce qui nous semble plus professionnel.

Sinon, le secteur le plus attractif pour une banque demeure l'industrie, ce qui est principalement expliqué par les avantages financiers, fiscaux et parafiscaux accordé par le gouvernement, aussi pour la facilité de recueil des garanties notamment hypothèques des bâtiments et nantissement du matériel. Vient en deuxième lieu la revente en l'état, et ce malgré l'instruction de la banque d'Algérie n°05-2017 du 22 Octobre 2017, qui oblige les importateurs à domicilier leurs factures proforma 30 jours avant embarquement des marchandises et à approvisionner leurs opérations à hauteur de 120% en contre valeur, au minimum un mois avant expédition des marchandises . De même pour Loi n° 20-16 du 31 Décembre 2020 dans son article 118 du journal officiel n°83 du 31/12/2020 qui instaure un différé de paiement des marchandises d'au moins 45 jours après expédition des dites marchandises. Ceci est expliqué par le nombre important des entreprises de commerce à Bejaia.

Figure (8) : Les secteurs les plus convoités par les banques



La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ La réponse à la question N° 09 : Quels sont les produits les plus sollicités par les PME ?

Comme réponses collectées, les plus sollicités sont les crédits et financements classiques (100%), suivi par les avances de trésorerie (93,7%), ensuite les opérations de refinancement (87,5%).

- Pour les crédits et financements classiques, cela s'explique par la réelle volonté des entreprises à financer leurs projets d'investissements par concours bancaires, justifiés le plus souvent par les carences en trésorerie, manque de fonds propres ou bien coûts importants des investissements. Sinon, même en période d'abondance de trésorerie, le choix de recourir aux concours bancaires pour financer les investissements est un choix judicieux. Par contre, pour ce qui est du cycle d'exploitation, et en présence de disponibilités, le recours aux crédits demeure une question de priorité.

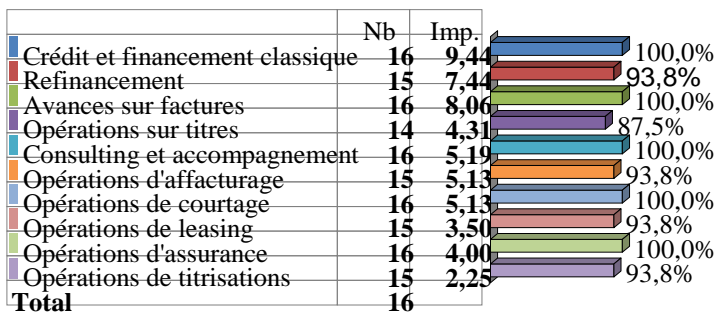
- Les avances sur facture sont le plus souvent mobilisées en lignes de crédits qui doivent impérativement fonctionner de manière très rigoureuse, communément appelé en « dents de scies ». Ce type de crédits est le plus souvent sollicité par les entreprises commerciales, ou de travaux, pour faire face aux décalages nés entre facturation et recouvrement des créances, ce qui confirme de fait le nombre important d'entreprises commerciales dans la wilaya de Bejaia.

- Comme suiveurs, nous retrouvons le refinancement des opérations d'importation qui tient une place assez confortable dans ce classement. Ceci est motivé par l'abondance d'entreprises importatrices, car au jour d'aujourd'hui, l'Algérie importe la quasi-totalité de son alimentation.

- Pour ce qui est du consulting, il est vrai que les plateformes bancaires mises à la disposition de la clientèle offrent une vue panoramique sur l'économie et les perspectives d'investissement.

- Le leasing/crédit-bail reste un produit pas très convoité par la clientèle entreprise, et qui est sollicité de manière périodique plus ou moins longue, notamment pour l'acquisition ou bien le renouvellement du parc roulant ainsi que des équipements des PME. Ceci, peut toute fois être justifié par les décisions gouvernementales qui ont décidé de sursoir l'importation des véhicules. Le reste des produits occupent les dernières places de ce classement.

Figure (9) : Les produits les plus sollicités par les PME

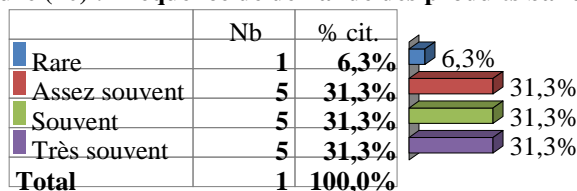


La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ question N° 10 : Quelle est la fréquence de demande de vos clients pour ces produits ?

Après constat, il s'avère que l'appel des entreprises pour ces produits est vraisemblablement disproportionné, car trois modalités ressortent avec des proportions de réponses similaires. Ce qui est expliqué majoritairement par les différentes parts de marchés arrachées par chaque établissement de crédit, associé à la diversification des portefeuilles clients de chacun. Sinon, il est clair que le degré d'attractivité des banques face à cette catégorie de clientèle est tout aussi différent. Par contre, un seul répondant a choisi la modalité Rare ce qui ressort, après investigation, que la politique de cette banque est plus orientée vers les particuliers que entreprises.

Figure (10) : Fréquence de demande des produits bancaires

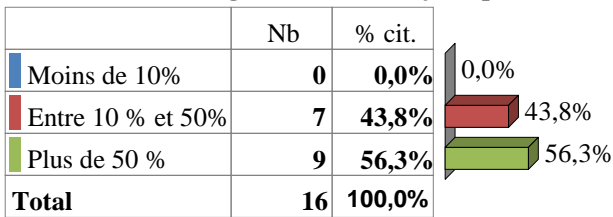


La source : D'après les résultats de l'enquête

❖ **Réponse à la question N° 11 : Pouvez-vous identifier en pourcentage le volume des dossiers de crédit rejetés par votre banque ?**

Selon les résultats de notre étude, la majeure partie des banques enquêtées affirment que plus de 50% des demandes (56,3%) sont rejetées, et que la majeure partie des dossiers de crédits sont ajournés, expliqués, en grande partie, par la prudence et la sélectivité minutieuse des banques envers leurs partenaires entreprises. En parallèle, ceci demeure un frein et un handicap aux entreprises et sociétés porteuses de projets et de richesses.

Figure (11) : Pourcentage des dossiers rejetés par les banques



La source : D’après les résultats de l’enquête

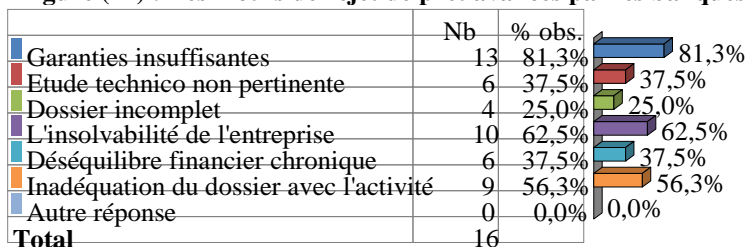
❖ **Réponse à la question N° 12 : Quels sont les motifs avancés par votre agence pour le rejet des demandes de crédit ?**

Comme principal argument, nous retrouvons l’insuffisance des garanties fournies par les PME, et ce à plus de 81%. L’explication mise en avant est que la plupart des banques étrangères se contentent des cautions personnelles et solidaires des associés, ce qui n’est pas le cas pour les banques publiques qui exigent des garanties réelles et tangibles en contrepartie de financement aussi moindre soit-il. Le second problème posé est celui de l’insolvabilité des PME (62,5%), ceci est en grande partie expliqué par les états financiers présentés par les entreprises, car une entreprise déjà surendettée ne peut aucunement prétendre à de nouveaux concours bancaires qui viendront aggraver sa santé financière, et ainsi peser d’avantage sur leurs bilans.

Nous nous sommes penchés sur le point de l’ « inadéquation » du dossier avec l’activité, il s’avère que la plupart des banques (56,3%) sont réticentes sur le fait de financer de nouveaux projets hors activité initiale de la société, expliqué majoritairement par leur

non volonté de prise de risques importants pour des projets dont la rentabilité ne pourra s'exprimer qu'à très long terme.

Figure (12) : Les motifs de rejet de prêt avancés par les banques



La source : D'après les résultats de l'enquête

Conclusion

Dans ce papier, notre préoccupation majeure consistait à essayer de cerner les éventuels freins et entraves que rencontrent les banques, notamment les banques présentes sur la place de Bejaia, dans leurs activités de financement des PME. Ces dernières sont constamment en quête de fonds, mais le plus important, est la recherche de soutien pour concrétiser leurs projets, qu'ils soient versés dans l'investissement, le fonctionnement, l'innovation ou bien même de création, en identifiant les différents obstacles entravant l'accès au financement bancaire de cette catégorie d'entreprises.

A travers les résultats obtenus de notre enquête de terrain effectuée auprès des banques de la place de Bejaia, nous sommes arrivés aux conclusions suivantes:

- ✓ Les procédures, mécanismes et les nombreuses strates de validation des crédits bancaires demeurent très longues, ce qui engendre des retards et des pertes sèches pour les entreprises en quête de financement ;
- ✓ L'aspect réglementaire, peut être considéré dans une certaine mesure comme pénalisant, autant pour les PME que pour les banques, ce qui ralentit considérablement l'activité de ces deux composantes de l'économie ;
- ✓ La forte exigence des banques en termes de garanties et des coûts des crédits accordés aux PME restent assez élevée, ce

qui pénalise fortement ces entreprises qui voient leurs demandes quasi systématiquement ajournées ;

- ✓ Les privilèges et souplesses accordés par les établissements financiers à certains secteurs d'activité plus que d'autres, notamment ceux accordés à l'industrie au détriment de la revente en l'état et du BTPH.

Ayant pour finalité de trouver des solutions concrètes à la problématique posée, et à fin d'alléger le processus d'accès des PME au financement bancaire, notamment les banques présents dans la wilaya de Bejaia, nous allons illustrer la série de suggestions et de recommandations suivantes :

- La nécessité de mettre en place de réels leviers et mécanismes de priorisation de certains secteurs d'activité, autant par l'Etat que par les banques, et qui sont sensés être porteurs de recherche et d'emplois pour l'économie algérienne, particulièrement l'industrie ;
- Allègement des mesures réglementaires et gouvernementales, telle que l'instruction 05-2017 émise par la banque d'Algérie envers les entreprises importatrices et de revente en l'état, qui oblige ces dernières à provisionner leurs opérations à hauteur de 120% et un mois avant l'expédition de la marchandise. Cette mesure freine considérablement les marges de manœuvre des entreprises par l'immobilisation de leur trésorerie, ce qui freine considérablement leurs projets ;
- Alléger l'exigence des banques en matière de garanties envers les PME porteuses de projets, ainsi, nous recommandons le recueil des cautions personnelles et solidaires des associés pour certains volumes de crédit, et de ne recourir aux hypothèques et nantissements que pour ceux à risques élevés ou dont les montants sont assez importants;
- Privilégier les approches dites de partenariat au lieu de celles communément appelées créancier-débiteur, dans une perspective de collaboration solide et de long terme ;
- Recourir d'avantage à la négociation et aux tarifs préférentiels dans les coûts des crédits, ce qui pourrait sans doute créer une aubaine pour les PME en quête de financement pour leurs projets ;
- Pour finir, nous insistons sur rôle de l'Etat, qui se doit d'être à l'écoute, aux facilitations, et à l'encouragement de cette catégorie d'entreprises sensée être la locomotive de la croissance et de l'emploi.

Références

1. AHOUISSOU, B. A., et ANDRIAMAHENINA, M. N, « **Rapport de la mission d'évaluation finale de la stratégie nationale de microfinance SNMF 2008-2012 de Madagascar** », 2^{ème} édition PNUD et UNCDF, Paris, 2012, p.12.
2. BARREAU J, DELAHAYE J, & DELAHAYE F, « **Gestion financière** », DECF 4, 14eme édition DUNOD, Paris, 2005, p.34.
3. BOLDRINI, J. C. **Caractériser les pratiques de conception des PME pour mieux accompagner leurs projets d'innovation. Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise**, Vol.21(1), 2008, Paris, pp. 9–34.
4. BRESSY, G., et KONKUYT, C, « **Economie d'entreprise** », 7^{ème} édition, DALLOZ, Paris, 2004, p.29.
5. COHEN, E, « **Gestion financière de l'entreprise et développement financier** », Edition EDICEF/AUPELF, Paris, 1991, p.194.
6. DUFOURCQ, N. **Le financement des PME : un enjeu de compétitivité**, In Revue d'économie financière, Vol. 114, 2014, Paris, pp.39-53.
7. Fillion L.J, « **Le management des PME : de la création à la croissance**», Ed. Pearson Education, Paris 2007, p.3.
8. GINGLINGER E, « **Gestion financière de l'entreprise** », édition DALLOZ, Paris, 1991, p.28.
9. JULIEN, P.A, « **Les PME : bilan et perspective** », édition Economica, Paris, 1997, p.61.
10. MOURGUES N, « **Le choix des investissements dans l'entreprise** », Edition Economica, Paris, p.10.
11. SALES-WUILLEMIN, E, « **Méthodologie de l'enquête, in : Bromberg Marcel et Trognon Alain (Eds.) Psychologie Sociale1** », Presses Universitaires de France, pp.45-77.
12. SILEM, A, « **Lexique d'Economie** », 10^{ème} édition Dalloz, paris, p.23.
13. Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat. Disponible sur le site : <http://www.pmeart-dz.org>.
14. Loi n° 01_18 du 12 décembre 2001, art 4 (Journal Officiel de la République Algérienne N° 77) du 15/12/2001.
15. Instruction banque d'Algérie n°05-2017 du 22 octobre 2017 fixant les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état.
16. Loi n° 20-16 du 16 Joumada El Oula 1442 correspondant au 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021, dans son article 118 du journal officiel n°83 du 31/12/2020.
17. Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 Janvier 2017 dans son article n° 5 portant loi d'orientation sur le développement de la Petite et Moyenne Entreprise (PME), parue au Journal officiel n°02 du 11 Janvier 2017.