

République Algérienne Démocratique et Populaire  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Scientifique

UNIVERSITE 8 MAI 1945 -Guelma-



جامعة 08 ماي 1945 - قالمة



Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et des  
Sciences de Gestion  
Département des Sciences Economiques  
Ecole doctorale : **Analyse Stratégique Industrielle, Financière et Comptable**  
**Spécialité : Analyse Sectorielle**

## Thème

*La rémunération du capital et le financement des  
petites et moyennes entreprises en Algérie  
-Cas de la wilaya de Béjaia-*

**Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de Magister**

Présenté par l'étudiante :  
ABBAD HAYET

Sous la direction du :  
Dr. ACHOUCHE MOHAMED

Devant le jury composé de :

Pr. KHERBACHI HAMID	Université de Béjaia	Président
Dr. ACHOUCHE MOHAMED	Université de Béjaia	Rapporteur
Pr. REDJAL ESSADI	Université D'Oum El bouagui	Examineur
Pr. MATALLAH KHEIR EDDINE	Université de Guelma	Examineur

Année universitaire 2010 /2011

## *Remerciements*

*Je remercie dieu le tout puissant de m'avoir accordé santé, force, détermination et courage afin d'accomplir ce modeste travail.*

*Je tiens à exprimer mes profonds sentiments de remerciement à mon encadreur, le Dr. ACHOUCHE Mohamed, maître de conférence à l'Université de Béjaia, pour avoir accepté d'encadrer ce travail, pour sa disponibilité et son aide précieuse notamment en terme de méthodologie de recherche, par ses conseils et commentaires pertinents et fiables dans l'élaboration de ce travail, qu'il trouve ici remerciements et mes grâces les plus distingués.*

*Je tiens à remercier également les membres de jury : le Pr KHERBACHI Hamid, président du jury, également les Professeurs REDJAL Essaâdi et MATALLAH Kheir Eddine, examinateurs, pour l'honneur qu'ils nous font d'accepter de juger ce travail.*

*Nos plus vifs remerciements vont également au Dr. OUKACI K. enseignant à l'Université de Béjaia, et le Dr. GHIAT C. enseignant à l'Université de Guelma pour leurs orientations lors de ma réintégration en Algérie.*

*Mes remerciements vont également aux entrepreneurs et banquiers et autres personnes qui ont contribué à l'aboutissement de notre enquête de terrain.*

*Le présent mémoire est le fruit et l'aboutissement de mes études à l'Université Abderrahmane Mira de Béjaia, et l'Université d'Alexandrie en Egypte.*

*Je tiens à remercier également le personnel de l'Université 8 MAI 1945 de Guelma, de l'Université AL ARBI BEN MHIDI d'Oum El Bouagui et du Ministère de l'Enseignement Supérieur.*

## *Dédicaces*

*A la mémoire de ma défunte grande mère Mouni que je garde dans mon cœur pour toujours.*

*A ma très chère mère, que dieu la garde, qui m'a toujours soutenu, aidé et conseillé et qui m'a donné un magnifique modèle de labeur et de persévérance. Je garde toujours dans mon cœur son courage, sa force et son rêve de me voir réussir.*

*A mon chère papa, et mon chère frère Abdelwahab, que dieu les gardent pour moi.*

*A mon âme sœur Beloumi qui a toujours été la pour moi.*

*Mes dédicaces vont également à Monsieur Hammar Madjid, qui m'a toujours aidé depuis le début et qui ma toujours soutenu dans les moments difficiles.*

*A mama Saliha, papa Lhassen, sœurs Linda, Hakima, Wassila, Salima et Linda que j'aime énormément et qui m'ont toujours encouragé et soutenu.*

*A ma tante Nacera, son mari Lhadi et son fils Mouha.*

*A mes cousines, Karima, Dalila, mahdia, la petite Manel et toute la famille.*

*A Nassima, lymia, Naima, Khaldia, Sihem, nedjma, et toutes mes copines.*

*A Mnouer, Hamani, Samir, Naim ainsi qu'au petit Farid que j'aime énormément.*

*Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

# Table des matières

<b>Introduction générale</b> .....	11
<b>Chapitre I : La PME Algérienne, définition et état des lieux</b>	
Introduction.....	18
<b>Section 1 : Définition de la PME</b> .....	20
1. Définition des PME.....	20
1.1. Notion d'entreprise.....	21
1.2. Emergence de la notion de PME .....	22
1.3. Raisons de définition des PME.....	23
1.4. Critères de définition des PME .....	23
1.4.1. Les approches qualitatives .....	24
1.4.2. Les approches quantitatives .....	26
2. Définition Algérienne des PME .....	28
<b>Section 2 : Caractéristiques de la PME et de sa gestion</b> .....	30
1. Caractéristiques de la PME et de son dirigeant.....	30
1.1. Caractéristiques des PME .....	32
1.1.1. La diversité des PME .....	32
1.1.2. L'incertitude .....	32
1.1.3. L'innovation .....	32
1.1.4. L'évolution .....	33
1.1.5. Responsabilité .....	33
1.1.6. propriété du capital.....	34
1.1.7. objectif particulier de rentabilité .....	34
1.1.8. Gestion et décision .....	34
1.1.9. L'organisation hiérarchique .....	35
1.1.10. Faible spécialisation des tâches.....	35
1.1.11. Système d'information .....	35
1.1.12. Financement .....	36
1.1.13. Marché .....	36
1.1.14. Autres caractéristiques .....	37
1.2. Caractéristiques de l'entrepreneur .....	37
1.2.1. Le P.I.C (Pérennité, indépendance, croissance) .....	38
1.2.2. Le C.A.P (Croissance, Autonomie, Pérennité).....	39
2. Caractéristiques de la gestion en PME :.....	40
2.1. Les fondements 1975-1985 .....	40
2.1.1. Le courant de la spécificité 1975-1985 .....	41
2.1.2. Le courant de la diversité 1975-1985 .....	43
2.2. Les prolongements 1985-1995.....	44
2.2.1. Le courant de la synthèse (milieu des années 80) .....	45
2.2.2. Le courant de la dénaturation (milieu des années 90) .....	45

2.3. Les caractéristiques du management de la PME .....	45
2.3.1. La relation du dirigeant avec ses salariés .....	46
2.3.2. Les fonctions de la PME .....	46
2.3.3. Les systèmes d'information et de coordination.....	47
2.3.4. La stratégie des PME .....	48
2.3.5. Capital de proximité.....	49
2.3.6. La nature de la clientèle .....	49
2.3.7. Forte insertion territoriale .....	50
2.4. PME managériale .....	50
<b>Section 3 : Aperçu historique et état des lieux des PME Algériennes .....</b>	<b>53</b>
1. Rappel historique des PME Algériennes .....	53
1.1. Période allant de 1963 à 1982 .....	54
1.2. Les caractéristiques de la période 1982-1989 .....	55
1.3. Période allant de 1989 à 1993 .....	56
1.4. À partir de 1993.....	57
2. Etat des lieux de la PME en Algérie :.....	60
3. Importance du développement des PME dans l'économie Algérienne .....	63
4. Les caractéristiques de la PME privée algérienne et de l'entrepreneur Algérien .....	64
Conclusion.....	66
<b>Chapitre II : Modes de financement et structure financière des PME</b>	
Introduction.....	68
<b>Section 1 : Les modalités de financement des PME.....</b>	<b>69</b>
1. Besoins de financement :.....	69
1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement .....	69
1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation.....	70
1.3. Besoins de financement lié à l'innovation .....	70
2. les sources de financement des PME .....	71
2.1. Le financement interne des PME .....	71
2.1.1. L'autofinancement .....	71
2.1.2. Les Cessions d'actif immobilisé et les cessions-bail .....	72
2.1.3. Les prélèvements sur le fond de roulement.....	72
2.1.4. Le recours aux associés .....	72
2.2. Le financement externe des PME .....	74
2.2.1. Le financement bancaire.....	74
2.2.2. Autres moyens de financement .....	83
<b>Section 2 : la structure financière dans la littérature.....</b>	<b>86</b>
1. les théories classiques .....	86
2. Théorie financière néoclassique, position de neutralité .....	87
3. Théorie financière moderne .....	89
3.1. La théorie d'agence.....	90
3.2. La théorie du signal .....	93
3.3. La théorie de « static trade-off ».....	94

3.4. La théorie du financement hiérarchisé (Pecking Order) .....	95
3.5. La théorie stratégique de la structure de financement .....	96
4. Autres déterminants de la structure financière .....	96
4.1. La taille.....	96
4.2. La situation financière de l'entreprise .....	96
4.3. L'âge de l'entreprise .....	97
4.4. Le secteur d'activité.....	97
4.5. L'environnement de l'entreprise et les normes bancaires .....	97
5. Les approches théoriques adaptées à la spécificité des PME .....	98
5.1.La théorie du choix managérial .....	98
5.2.La théorie du cycle de vie de l'entreprise.....	99
5.3.La théorie de l'ordre hiérarchique .....	100
<b>Section 3 : Rentabilité de l'entreprise et rémunération du capital .....</b>	<b>101</b>
1. Etude de la rentabilité .....	102
1.1.Rentabilité économique.....	102
1.2.Rentabilité financière.....	102
2. L'effet de levier financier .....	103
3. La valeur ajoutée .....	104
3.1.Calcul de la valeur ajoutée .....	104
3.2.Répartition de la valeur ajoutée .....	105
4. Analyse financière par la méthode des ratios.....	106
4.1.Ratio d'indépendance financière .....	107
4.2.Ratio d'endettement .....	107
4.3.Ratio de rentabilité financière .....	107
4.4.Ratio de couverture des intérêts.....	108
Conclusion.....	108
<b>Chapitre III : Lé rémunération du capital et le financement des PME à Béjaia</b>	
Introduction.....	110
<b>Section 1 : Présentation de l'enquête de terrain.....</b>	<b>111</b>
1. Présentation de l'échantillon enquêté .....	111
1.1.Présentation de l'échantillon des PME .....	111
1.2.Présentation de l'échantillon des banques .....	113
2. L'organisation du questionnaire et déroulement de l'enquête.....	113
2.1.Questionnaire adressé aux PME .....	113
2.1.1. Les axes du questionnaire d'enquête .....	114
2.2.Questionnaire adressé aux banques .....	116
2.2.1. Relation banque-PME du point de vue banque .....	116
2.2.2. le comportement des banques envers les PME .....	116
2.3.Déroulement de l'enquête .....	117
3. Caractéristiques des entrepreneurs et des PME enquêtées .....	118
3.1.Le statut juridique .....	118
3.2.L'activité principale .....	119
3.3.La taille (nombre des employés, chiffre d'affaire) .....	120

3.4.Date de création de l'entreprise .....	121
3.5.Niveau de formation de l'entrepreneur .....	121
<b>Section 2 : Impact de la rémunération du capital sur le financement des PME.....</b>	<b>122</b>
1. Analyse préliminaire des résultats de l'enquête .....	122
1.1.Structure financière et rentabilité de l'entreprise.....	123
1.1.1. Structure financière des PME de l'échantillon .....	123
1.1.2. Capacité de remboursement des PME enquêtées .....	124
1.1.3. Rémunération du capital des PME de l'échantillon .....	124
1.1.4. Rentabilité financière des PME enquêtées .....	125
1.1.5. Le risque de non paiement des intérêts de la dette .....	125
1.2.Financement des PME .....	126
1.2.1. Les besoins de financement .....	127
1.2.2. L'autofinancement .....	127
1.2.3. Financement bancaire .....	128
1.2.4. Facilité d'accès au crédit bancaire .....	128
1.2.5. Forme de crédit la plus demandée .....	129
1.2.6. Raisons de refus de la demande de prêts .....	129
1.2.7. L'impact de la difficulté d'accès aux financements sur le développement des PME .....	131
1.3.Affectation des résultats et rémunération des facteurs .....	131
1.3.1. La part de la rémunération des salariés dans la VA .....	132
1.3.2. La part des intérêts versés dans la VA .....	132
1.3.3. La part des dividendes dans la VA .....	133
1.3.4. L'affectation du résultat.....	133
1.4.L'analyse des résultats obtenus auprès des banquiers.....	134
1.4.1. Relation banque-PME du point de vue banque .....	135
1.4.2. Le comportement des banques envers les PME .....	135
2. Analyse en composantes principales et analyse des correspondances des résultats de l'enquête .....	138
2.1.Caractéristiques de la démarche de l'ACP et de l'analyse des correspondances .....	139
2.2.Faisabilité de l'ACP .....	139
2.3.Qualité de l'ACP conduite .....	140
2.3.1. Qualité de l'échantillon .....	141
2.4.Réduction de la base de données à deux dimensions.....	142
2.4.1. La qualité de la représentation .....	143
2.4.2. La variance totale expliquée.....	143
2.4.3. La matrice des composantes .....	145
2.4.4. La représentation des composantes.....	149
2.5.Analyse des correspondances .....	149
2.5.1. Correspondance entre la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière .....	150
2.5.2. Correspondance entre la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette .....	152
2.5.3. Correspondance entre la part des dividendes et l'affectation du résultat .....	154
2.5.4. Correspondance entre le ratio de structure financière et de la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	155

2.5.5. Correspondance entre le ratio d'endettement et du ratio de rentabilité financière .....	156
2.5.6. Correspondance entre le ratio d'endettement et la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	157
2.5.7. Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette .....	158
2.5.8. Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	159
2.5.9. Correspondance entre le ratio de couverture des intérêts de la dette et la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	160
2.5.10. Correspondance entre la part des dividendes versés et l'accès aux crédits bancaires .....	161
2.5.11. Correspondances entre la part des dividendes versés et le ratio de structure financière .....	162
2.6.Récapitulatif des principaux résultats .....	163
<b>Conclusion</b> .....	164
<b>Conclusion générale</b> .....	167
<b>Bibliographie</b> .....	171
<b>Annexes</b> .....	178

## LISTE DES ABREVIATIONS

- **ACP** : Analyse en Composantes Principales.
- **ANDI** : Agence Nationale du Développement de l'Investissement.
- **ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune.
- **APSSI** : Agence de Promotion de Soutien et de Suivie des Investissements.
- **BAD** : Banque Algérienne de Développement.
- **BADR** : Banque d'Agriculture et de Développement Rural.
- **BDL** : Banque de Développement Local.
- **BFR** : Besoin en Fond de Roulement.
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- **BTP** : Bâtiment et Travaux Publics.
- **CA** : Chiffre d'Affaires.
- **CAF** : Capacité d'Auto Financement.
- **CCF** : Cross Correlation Fonction.
- **CCT** : Crédit à Court Terme.
- **CGCI-PME** : Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des Petites et Moyennes Entreprises.
- **CGPME** : Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises.
- **CLT** : Crédit à Long Terme.
- **CMCC** : Crédit de Mobilisation des Créances Commerciales.
- **CMT** : Crédit à Moyen Terme.
- **CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- **CNES** : Conseil National Economique et Social.
- **CNI** : Commission Nationale de l'Investissement.
- **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.
- **EBE** : Excédent Brut d'Exploitation.
- **EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.
- **FGAR** : Fond de Garantie.
- **FMI** : Fond Monétaire International.
- **FRNG** : Fond de Roulement Net Global.
- **ONS** : Office National des Statistiques.
- **PAS** : Programme d'Ajustement Structurel.
- **PME** : Petites et Moyennes Entreprises.
- **PMI** : Petites et Moyennes Industries.
- **SARL** : Société A Responsabilité Limité.
- **SGA** : Société Générale d'Algérie.
- **SNC** : Société au Nom Collectif.
- **SPA** : Société Par Action.
- **TN** : Trésorerie Nette.
- **TVA** : Taxe sur le Valeur Ajoutée.
- **VA** : Valeur Ajoutée.

# **INTRODUCTION GENERALE**

## **INTRODUCTION GENERALE**

Depuis une dizaine d'années l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique. Le passage de l'économie à gestion administrative, vers l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales, ainsi, une forte dynamique économique est enclenchée se caractérisant par un développement important et rapide de PME dans un cadre encore en transformation. Les jeunes PME évoluent dans un environnement particulièrement turbulent, notamment à cause d'une transition encore inachevée et d'une intégration rapide dans l'économie mondiale.

L'enthousiasme suscité par les PME est devenu un phénomène mondial. Quels que soient leurs régimes politiques ou les niveaux de développement économique et industriel, les PME sont considérées comme des entreprises aux multiples vertus : adaptabilité, flexibilité, créativité. Elles forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Aujourd'hui, elles jouent un rôle important dans la structure socioéconomique d'un pays. Leur importance en tant que facteur de stabilité économique et de cohésion sociale est de plus en plus reconnue. Avec leur contribution à l'emploi, la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, au dynamisme économique, aux exportations et à la production et la livraison de beaucoup de produits intermédiaires nécessaires pour les usines et les grandes unités de production dans leur processus de production.

L'aperçu des traits caractéristiques de la PME en Algérie, témoigne que ces entreprises présentent des structures financières et organisationnelles fragiles. La PME dispose certes de l'avantage d'avoir des structures de coût de travail favorables, mais elles présentent plutôt un profil de croissance et de rentabilité bien plus irrégulier que les grandes entreprises. Leur taux de survie est inférieur à celui de ces dernières. Ainsi, par rapport aux entreprises plus grandes et plus anciennes, les circonstances financières sont très différentes de celles que connaissent les banques lorsqu'elles traitent avec de grandes entreprises solides, de sorte que leur évaluation globale du risque est tout à fait autre. Les banques et les autres sources traditionnelles de crédit peuvent décider que les PME représentent un risque plus élevé que

les entreprises de plus grande taille, et réagir en facturant un taux d'intérêt plus élevé. Les PME connaissent alors davantage de difficultés pour emprunter que les grandes entreprises, et peuvent même ne plus pouvoir emprunter du tout en raison d'un coût du crédit trop élevé.

Le financement est nécessaire pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouveaux sites de production. C'est à ce moment-là que, souvent, se pose le problème de l'obtention de financements auprès des institutions financières, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.

### ***Positionnement du problème***

Pour réaliser leurs productions, les entreprises consomment des biens et services achetés à d'autres entreprises. Grâce aux facteurs de production que sont le travail et le capital, une entreprise ajoute de la valeur à ces achats pour aboutir à une production qu'elle met en vente.

La richesse produite sert à rémunérer les agents économiques qui ont contribué au fonctionnement de l'entreprise, elle est mesurée par la valeur ajoutée. La valeur ajoutée est décomposée en trois parts. Une première est consacrée au paiement des impôts, les deux autres parts représentent la rémunération des facteurs de productions travail et capital.

La rémunération du facteur travail comprend le paiement des salariés, la rémunération du facteur capital est la rémunération des apporteurs de capitaux en versant des dividendes aux actionnaires et des intérêts aux créanciers sur les prêts accordés.

Pour la science économique, la rémunération du capital se matérialise dans la pratique de l'usure. Il y a plusieurs justifications classiques de la rémunération du capital, les économistes l'expliquent par la prise de risque de l'apporteur de fonds. Les prêts aux entreprises comportent des risques élevés, la rémunération du capital est donc la rémunération du risque encouru par le prêteur.

La rémunération du capital est également censée couvrir le « coût d'opportunité », car l'investisseur, en plaçant son argent dans une entreprise, le banquier en accordant un crédit à

l'entreprise, se privent de placer leur argent ailleurs, par conséquent, l'entreprise paie en quelque sorte l'immobilisation de l'argent des prêteurs et celui des investisseurs.

Le rôle de la rémunération du capital est la satisfaction des besoins financiers car c'est un moyen de rassurer les prêteurs et les apporteurs de capitaux.

Si le coût de l'endettement est relativement aisé à définir en référence au taux d'intérêt, le coût des fonds propres est plus difficile à appréhender.

Les fonds propres résultent soit des apports externes, soit de l'autofinancement accumulé. Or, le dividende n'étant pas obligatoire, il faut pourtant que l'entreprise, surtout si elle est cotée, prenne en compte l'exigence de rémunération que peuvent avoir les actionnaires au regard de ce qu'ils obtiendraient d'un placement sur les marchés financiers. Le taux de ce placement est un taux d'opportunité, il est alors une estimation du coût des capitaux propres.

Le calcul du taux de rémunération des fonds propres est difficile car « *le flux des ressources futures à attendre de la détention de l'action d'une société n'est pas connu avec certitude. En effet, non seulement les bénéfices futurs sont aléatoires, mais la politique future de distribution de la société est loin d'être connue par les actionnaires* » (Cobbaut, 1994)<sup>1</sup>.

### ***Quels rapports entre le financement des PME et la rémunération du capital ?***

La rentabilité et la politique d'affectation du résultat de l'entreprise nous informent sur la rémunération du capital. Elles sont jugées par les divers partenaires financiers de celle-ci, soit par les banquiers avant l'octroi d'un crédit ou par les actionnaires avant d'investir des fonds dans cette entreprise.

La contrainte du risque lors du financement des PME a largement contribué à restreindre leur accès aux circuits financiers formels. Or, ce n'est pas que les ressources, à long terme, qui sont pénalisées; le cycle d'exploitation en endure aussi.

La résolution de ces difficultés passe par l'établissement d'une relation de confiance durable entre les dirigeants d'entreprise et les chargés d'affaires des établissements de crédit,

---

<sup>1</sup> Cobbaut .R, « *Théorie financière* », 3ème édition, Economica, 1994. In Michel Delbreil, « *fonds propres et conditions de financement des entreprises en Europe : analyse comparative des sociétés de capitaux Allemandes, Autrichiennes, Espagnoles, Françaises et Italiennes sur la période 1991-1993* », Comité européenne des centrale de bilans, groupe d'étude sur les fond propre, p 5.

la constitution d'un tel capital relationnel étant conditionnée par un repositionnement de l'évaluation, voire de la rémunération, du risque au cœur de l'étude bancaire.

Les PME innovent et créent des emplois en Algérie. Elles pourraient le faire bien plus encore si les obstacles à leur accès au financement étaient levés.

Cependant, la question que nous nous posons est la suivante :

### **Quel est le rôle de la rémunération du capital dans l'essor de la PME en Algérie ?**

Pour rendre notre question centrale plus explicite, il est possible de se poser plusieurs questions parcellaires et hypothétiques que l'on peut formuler comme suit : Est-ce que la politique de la rémunération du capital peut être un obstacle pour l'accès de la PME au financement? Est-ce que la difficulté d'accès aux financements freine le développement et la croissance de la PME ?

Notre question est inscrite dans une dimension locale, puisque nous allons en faire projection sur le cas de la wilaya de Béjaïa, et concerne particulièrement les petites et moyennes entreprises privées.

La réponse à notre question centrale passe naturellement par une réponse à des questions élémentaires et qui ne sont pas des moindres. Ainsi, on peut formuler à priori un certain nombre de questions, à savoir :

- Pourquoi est-il si important de financer les PME ?
- Quel est l'impact de la croissance d'une PME dans l'économie Algérienne ?
- Quels sont les besoins et les modes de financement des PME?
- Quels sont les déterminants du choix de la structure financière de l'entreprise ?
- Comment peut-on évaluer la capacité de rémunération de l'entreprise ?
- Quel est l'impact de la rémunération du capital dans l'accès des PME de la wilaya de Béjaïa au financement ?

Pour tenter d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, nous sommes partis de l'hypothèse selon laquelle la rémunération du capital constitue un impératif clé au financement des PME en Algérie et ainsi à leur développement.

### ***Démarche méthodologique***

Pour parvenir à notre objectif, nous avons adopté une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse. Une recherche bibliographique et documentaire qui s'est basée essentiellement sur (des ouvrages généraux, mémoire de magister et thèse de doctorat, revues et articles, site web) qui nous a permis d'effectuer une lecture pour mettre en évidence le cadre conceptuel de notre problématique. Parallèlement à cette partie théorique, une recherche empirique, qui sera appliquée à appréhender concrètement, sur le terrain, les projections possibles de cette conceptualisation, dans une approche exploratoire.

### ***Structure et contenu de l'étude***

Pour pouvoir donner des éléments de réponse à la problématique, notre travail nécessiterait un programme de recherche à deux volets essentiels : Une partie théorique, qui sera consacrée à la revue de la littérature, dont nous essayerons d'aborder de manière succincte les quelques points théoriques fondamentaux qui sous-tendent notre travail, et d'élaborer un cadre conceptuel qui servirait de grille d'analyse à notre investigation empirique ultérieure. La deuxième partie sera consacrée à un cas pratique qui est une transposition de ce cadre conceptuel à la réalité du terrain en Algérie. Notre travail sera architecturé en deux parties qui comprendraient différents chapitres et chaque chapitre comporte des sections.

La première partie qui est théorique sera divisée en deux chapitres, qui sont :

Le premier chapitre s'étalera sur le concept PME, ensuite il abordera les caractéristiques de la PME, de son dirigeant et de sa gestion, et finira par l'historique et l'état des lieux des PME algériennes et l'importance de leur développement dans notre économie.

Le second chapitre portera sur les modalités et besoins de financement, la structure financière dans la littérature et abordera les moyens d'évaluation de la capacité de rémunération de l'entreprise.

La deuxième partie va être consacrée à une étude sur le terrain pour le cas de la wilaya de Béjaïa qui va faire l'objet du troisième chapitre qui présentera un aperçu sur la technique d'échantillonnage que nous allons utiliser pour mener notre enquête de terrain auprès d'un échantillon de PME et des banques de la wilaya de Béjaïa, en plus de la mise en évidence des éléments relatifs à l'enquête (population, questionnaire, entreprises et banques enquêtées), il présentera aussi une analyse préliminaire et descriptive des principaux résultats de l'enquête avec la présentation des principales caractéristiques des entreprises et des banques enquêtées,

également une analyse en composantes principales (ACP) ainsi qu'une analyse complémentaire de cette dernière à savoir l'analyse des correspondances pour essayer d'en tirer d'autres enseignements des résultats du travail de terrain.

# **CHAPITRE I**

## **LA PME ALGERIENNE**

### **DEFINITION ET ETAT DES LIEUX**

**Introduction :**

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un groupe très hétérogène. Elles sont présentées dans des activités très diverses, cette hétérogénéité serait même pour Pierre-André Julien « *une des raisons qui expliqueraient le retard des chercheurs à se pencher sur les PME et la difficulté d'en tirer des théories et des concepts adéquats différents de ceux appliqués à la grande entreprise* »<sup>2</sup>.

Ces entreprises appartiennent à des propriétaires; elles exercent leur activité sur des marchés très différents (dans des zones urbaines ou rurales, au niveau local, national, régional ou international); elles se distinguent par le niveau de compétence de leurs salariés, le montant de leur capital, leur technicité et leur vocation plus ou moins affirmée à se développer, et relèvent soit de l'économie officielle, soit de l'économie parallèle, car, quel que soit le niveau de développement de l'économie, une forte proportion des micro-entreprises et, parfois, des petites entreprises relève de l'économie parallèle ou souterraine. Schneider (2003)<sup>3</sup>, par exemple, estime l'économie souterraine, en moyenne, à 18 % du PNB en Europe occidentale, mais à 41 % en Amérique du Sud et en Afrique. Ainsi selon le Conseil National Economique et Social (CNES), l'économie informelle représente 30% de l'activité globale en Algérie.

La définition statistique des PME varie selon les pays et tient généralement compte des effectifs, du montant du chiffre d'affaires et/ou de la valeur des actifs, Car les informations correspondantes sont faciles à recueillir, la variable la plus communément utilisée est le nombre de salariés.

*« Il est généralement admis implicitement qu'un réseau de PME-PMI est le chaînon manquant du système productif Algérien. A la fin des années soixante et dans les années soixante-dix, le crédo était « industries industrialisantes ». Ce type de d'industrie nécessitait de gros investissements que seul l'Etat était capable de prendre en charge. La PME-PMI est supposée ne pas nécessiter de gros investissements et qu'à la faveur de l'expérience passée en*

---

<sup>2</sup> Pierre-André Julien, « Pour une définition des PME », introduction de : « Les PME : Bilan et perspectives », sous la direction de Pierre-André Julien, GREPME, PU. Economica, 1994, p. 24. In Bertrand Duchéneaut, « Enquête sur les PME françaises: identités, contextes, chiffres », CEPME, MAXIMA, Paris, 4ème trimestre 1995, p 30.

<sup>3</sup> Document de référence pour la Conférence du dialogue fiscal international, « La fiscalité des petites et moyennes entreprises », Buenos-Aires, octobre 2007, p 13.

matière de formation et de gestion qu'il ya maintenant en Algérie une classe de cadres capables de prendre le relais du secteur public en créant leur propre entreprise »<sup>4</sup>.

Le développement de la population des PME en Algérie a connu une expansion importante depuis 1995<sup>5</sup>. Cette évolution est le résultat des mesures d'incitation et d'encadrement, en faveur de la promotion de l'investissement, prises par les pouvoirs publics dans le cadre des réformes économiques libérales. Cependant, au-delà de l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistrée, le concept PME en Algérie reste très flou en comparaison avec celui en vigueur dans les pays industrialisés<sup>6</sup>.

L'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80. C'est dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave qu'une série de réformes -encore inachevées – ont permis au secteur privé de voir jour. Sitôt né, le jeune secteur privé doit évoluer dans un cadre institutionnel instable, et en même temps faire face au phénomène de mondialisation qui le menace sérieusement.

Dans ce premier chapitre, nous nous interrogeons sur le concept PME, Nous présenterons dans une première section la définition de la PME selon les critères quantitatifs et qualitatifs et la définition Algérienne des PME, nous présenterons en deuxième section les caractéristiques de la PME, de son dirigeant et de sa gestion, nous finirons en troisième section par nous interroger sur l'historique et l'état des lieux des PME algériennes ainsi que leurs caractéristiques et l'importance de leur développement dans l'économie Algérienne.

<sup>4</sup> Nacer-Eddine Hammouda & Hamid Zidouni, « quelques données de base sur les entreprises privées Algériennes », *De la gouvernance des PME-PMI. Regards croisés France -Algérie*. Ed L'Harmattan, 2006, p 65.

<sup>5</sup> Selon les données du ministère de la PME/PMI, *Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME/PMI*, Juillet 2007. Alger.

<sup>6</sup> Ahmed Atil, « La responsabilité environnementale dans la PME algérienne : Vers une analyse typologique des enjeux et des freins d'intégration », *Conférence Internationale sur la RSE (responsabilité sociale des entreprises)*, Agadir, Maroc, février 2009, p2.

## Section 1 : Définition de la PME

La première difficulté à laquelle tout chercheur est confronté lorsqu'il travaille sur un objet de recherche est de choisir la "bonne" définition. Or, il y a en général de nombreuses définitions qui varient en fonction du caractère qualitatif ou quantitatif des critères, de leur nombre... Il y a plusieurs manières de justifier les choix. On peut retenir une définition parce qu'elle est en rapport étroit avec son champ d'application. Un chercheur en finance retiendra plus facilement une définition de la PME fondée sur des critères financiers comme l'indépendance ou le caractère familial du capital tandis qu'un chercheur en marketing s'intéressera davantage aux critères d'étendue du marché et de modes de relations entre le dirigeant et sa clientèle<sup>7</sup>. En ce qui concerne notre travail, nous ne pouvons pas privilégier un domaine par rapport à un autre. Bien au contraire, ce qui nous intéresse, c'est de retenir la définition la plus générale qui soit car notre choix est motivé par un souci d'ordre général.

Bertrand Duchéneaut indique que : « *La définition d'une PME est certainement l'un des problèmes les plus complexes qu'aient à aborder ceux qui s'intéressent à ce type d'entreprise. L'origine en est très certainement l'extrême diversité qui domine le monde de la PME* »<sup>8</sup>. Chaque chercheur s'intéressant à la PME doit préalablement établir ses critères de définition de ces entreprises. Avant de faire un choix, il est nécessaire d'explorer les critères généralement utilisés.

### 1- Définition des PME:

Il n'existe pas de définition unique de la PME. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME.

De même, la définition diffère d'un pays à l'autre à cause de non conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale.

Avant de définir la PME, on doit lever une ambiguïté concernant la notion d'entreprise car la première étape pour prétendre au statut de PME consiste à être considérée comme une entreprise.

<sup>7</sup> Olivier Torrès, « Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME », communication 5ème congrès international francophone PME, Lille, octobre, 2000, p3.

<sup>8</sup> Bertrand Duchéneaut, *op. cit.* p 30.

### 1.1. Notion d'entreprise :

Au plan économique, social ou philosophique, de nombreux auteurs donnent une définition de l'entreprise, toutes convergent vers une même conception. Retenons celle du philosophe Jean d'Alañon : « *qu'elle soit grande ou petite, l'entreprise a pour raison d'exister la mise en commun de fonctions complémentaires, en vue de réaliser un produit et de le vendre dans un contexte dominé par une économie de marché. Concevoir, fabriquer, vendre, financer sont des métiers. L'entreprise n'est pas née de l'évolution des techniques mais de la nécessité de faire appel à plusieurs savoir-faire différents et complémentaires en vue de réaliser un produit et de satisfaire une demande, ce qui fait donc l'entreprise, c'est l'existence d'une activité de travail, engagée à des niveaux différents et selon des métiers distincts et complémentaires. L'entreprise, aujourd'hui, fait partie d'un système économique fondé dans les pays occidentaux sur le libre-échange dans une activité intégrée dans la société de consommation, caractérisée par la satisfaction de biens personnels et leurs jouissance en vue du maximum de confort* »<sup>9</sup>.

Au plan statistique, il est nécessaire de clarifier la distinction entre « établissement » et « entreprise », car même si les deux entités ont les mêmes finalités d'après la définition donnée précédemment, ils diffèrent sur le plan statistique<sup>10</sup> :

L'entreprise est définie comme toute unité légale, personne physique ou personne moral, qui jouissant d'une autonomie de décision, produit des biens et services marchands.

L'établissement est une unité locale dans laquelle s'exerce l'activité d'une entreprise, une entreprise exerce ses activités dans un ou plusieurs établissements, celui de ces établissements qui arbitre l'essentiel du pouvoir décisionnel de l'entreprise est déclaré siège<sup>11</sup>.

Cependant, cette définition peut conduire parfois à une certaine confusion, en particulier certaines entreprises disposant d'une structure juridique, mais qui sont dépendantes d'une autre entreprise, comme des filiales par exemple, sont dans les faits, proches d'établissements. À l'inverse, certains établissements ne disposent pas de structure juridique

<sup>9</sup> Jean d'Alañon, « *l'outil et l'homme au travail dans l'industrie* », Ed St-Paul, 1994, p.22-23. In Bertrand Duchéneaut, *op. cit*, p 32.

<sup>10</sup> Bertrand Duchéneaut, *op. cit*, p 32.

<sup>11</sup> « *Annuaire statistique de la France 1994* », INSEE, p 388. in Bertrand Duchéneaut, *op. cit*, p 32.

mais qui possèdent dans la gestion courantes d'une autonomie très forte qui les rapproche des entreprises.

## 1.2. Emergence de la notion de PME :

L'histoire de la PME dépasse largement celle de l'économie industrielle. Si l'on veut bien considérer qu'une entreprise est destinée à produire et distribuer des biens et des services, l'espèce humaine est depuis longtemps confrontée à la problématique et au contexte de l'« entreprise »<sup>12</sup>.

La PME a existé d'abord sous forme d'ateliers d'origine artisanale, mécanisés, agrandis tant par les investissements que par l'embauche d'une main d'œuvre de plus en plus qualifiée et hiérarchisée.

Elle a été le point de départ de la fortune industrielle du Japon moderne et y constitue encore un secteur productif en raison de la vitalité des patrons et de l'existence d'une main d'œuvre moins chère mais suffisamment qualifiée.

Aux Etats-Unis d'Amérique, les PME se sont répandues entre les deux guerres mondiales, à la suite de la loi anti-trust<sup>13</sup>, et le système de la sous-traitance s'en suivit.

D'autre part la crise économique qu'a connue l'Europe occidentale, si elle s'est bâtie en premier lieu sur les grandes entreprises industrielles, entraînant la faillite d'un grand nombre d'entre elles, a donné un regain de faveur aux petites et moyennes unités.

En effet, un mouvement de prise de conscience de l'importance de la petite entreprise s'est amorcé dans le monde et particulièrement aux Etats-Unis avec la parution de l'ouvrage de Schumacher E.F(1973), « Small is Beautiful » où la petite entreprise est présentée comme la cellule socio-économique de base pour les sociétés de futur<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Bertrand Duchêneaut, *op. cit.*, p 21.

<sup>13</sup> Loi anti-trust de Sherman de 1890 (USA) vise à fixer un seuil de concentration des entreprises afin d'interdire aux entreprises d'avoir un monopole sur un produit et de garantir la concurrence entre entreprises pour éviter les abus de positions dominantes.

<sup>14</sup> Verstraete .T & Saporta .B, *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, les éditions de l'ADREG, 2006, p 25.

L'Algérie, pays dont les ressources naturelles sont importantes, s'était orientée vers les PME dès l'indépendance. Elle a mené un coup de force contre l'ancienne société coloniale en promouvant une société salariale<sup>15</sup>. Le système colonial avait dilapidé les richesses naturelles du sol et du sous sol de notre pays.

### 1.3. Raisons de définition des PME:

La définition est un outil important pour la mise en œuvre de mesures et de programmes efficaces visant à soutenir le développement et la réussite de PME.

« Si le monde politique s'accorde aujourd'hui à penser qu'il faut soutenir, aider et encourager le développement des PME au sein de l'économie et si le débat politique s'oriente d'avantage vers le « comment » que vers le « pourquoi », il convient néanmoins de disposer d'une définition opérationnelle de la petite et moyenne entreprise pour l'application des différents programmes gouvernementaux »<sup>16</sup>, car pour être habilitée à bénéficier de ces programmes, une petite entreprise doit satisfaire aux conditions précises pour être considérée comme « petite entreprise », par conséquent, l'un des principaux objectifs de la définition de la PME consiste à s'assurer que les mesures de soutien sont uniquement accordées aux entreprises qui en ont réellement besoin.

R. Peterson remarque qu' « *il ya une certaine ironie à vouloir définir les PME, comme elles représentent 98% des décisions économiques en nombre de firmes, il serait naturel d'essayer d'identifier l'exception, c'est-à-dire les grandes entreprises* »<sup>17</sup>.

Néanmoins, afin de cerner la réalité économique de la PME, il est nécessaire de sélectionner les critères de référence sur les quels on définit la PME de la façon la plus générale possible.

### 1.4. Critères de définition des PME :

Si l'on veut définir plus clairement ce qu'est une petite ou une moyenne entreprise, l'analyse doit être conduite selon deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés : d'une part, les définitions utilisant des critères quantitatifs, appelés aussi

<sup>15</sup> Lyazid Kichou, « Une analyse institutionnaliste de la PME en Algérie », *De la gouvernance des PME-PMI : regards croisés France-Algérie*, Ed L'Harmattan, 2006, p 27.

<sup>16</sup> Robert Wtterwulghé, « La PME une entreprise humaine », Ed Boeck, Paris, 1998, p 14.

<sup>17</sup> R Peterson, « Petites et moyennes entreprises pour une économie équilibrée », Montréal, *Le cercle du livre de France*, 1978, in Robert Wtterwulghé, *op. cit*, p 14.

« descriptifs » tels que le chiffre d'affaire, le total du bilan, le bénéfice ou le plus souvent le nombre d'employés. Ceux-ci visent en fait à cerner le critère de taille. Ils sont utilisés dans les analyses statistiques ainsi que dans la plupart des législations qui visent les PME, et d'autre part, celles utilisant des critères qualitatifs également dénommés « critères théoriques, sociologiques ou analytiques », ces critères permettent de mieux cerner la spécificité de la petite dimension par rapport à la grande dimension.

#### 1.4.1. Les approches qualitatives :

De nombreux auteurs ont cherché à définir la PME de manière qualitative. Ces définitions présentent un intérêt certain dans la mesure où elles établissent une liste de caractéristiques de la PME, elles ne sont pas nécessairement toutes satisfaisantes car, à force de se vouloir exhaustives, elles usent de critères qui sont loin d'être rencontrés dans toutes les PME et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des petites entreprises. Elles sacrifient la richesse de la diversité de la réalité PME par un souci d'universalité.

Une définition moins précise, mais centrée sur des caractères fondamentaux qui justifient une analyse socio-économique différente nous paraît plus judicieuse. Ces caractères concernent essentiellement le mode de propriété et de direction de l'entreprise, ainsi que l'importance ou l'influence sur le marché. Aux états unis, dès 1953, le Small business act<sup>18</sup> retenait comme critères déterminant, le fait d'être géré de façon indépendante, d'appartenir à un entrepreneur indépendant et le fait de ne pas avoir de positions dominante sur le marché.

Les deux premiers critères liaient donc la PME à l'indépendance de gestion de l'entrepreneur et à sa propriété du capital de l'entreprise, il s'agit donc de l'aspect humain lié à l'entreprise ; Seul le troisième critère se référait à une structure de marché.

##### a. La dimension humaine

La PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »<sup>19</sup>. Le chef de l'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives. Son rôle est considéré comme

<sup>18</sup> Le Small business act est une loi du Congrès des États-Unis voté le 30 juillet 1953, modifiée à de nombreuses reprises, et visant à favoriser les petites et moyennes entreprises dans le tissu économique du pays.

<sup>19</sup> Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises, Définition permanente, Service de Documentation, 1983, p 1. In Robert Witterwulghé, op. cit, p 15.

déterminant dans la PME<sup>20</sup>. L'ensemble des aspects de la PME mis en lumière par cette définition repose cependant sur une réalité fondamentale: le pouvoir est personnalisé. La PME type ne peut s'expliquer que par la personnalité de celui que l'on dénomme dans le langage courant « l'homme orchestre ». La vie et la survie de l'entreprise de petite taille est étroitement liée à la dimension humaine de celui qui la gère et en assume la responsabilité. Par conséquent, La diversité de la PME s'explique par la diversité de l'être humain, et la diversité de la taille des PME s'explique par la volonté et la capacité du dirigeant d'exercer son pouvoir sur l'entreprise.

C'est ce lien qui unit le destin de la PME à celui de son dirigeant, qui différencie la PME de la grande entreprise. L'entreprise quitte ce stade lorsqu'elle s'émancipe de ce lien pour passer à la phase de la grande entreprise dans laquelle l'influence d'un entrepreneur n'est plus déterminante, car La gestion de la grande entreprise est fondée sur une coopération managériale hiérarchisée.

#### ➤ **La personnalisation de la gestion**

« La PME se caractérise par un « organigramme plat » par rapport à celui d'une entreprise d'une plus grande dimension, ceci implique que le propriétaire lui-même participe activement à tous les aspects de la gestion de l'entreprise, et qu'il n'y ait pas de délégation général du pouvoir de décision »<sup>21</sup>.

#### ➤ **L'indépendance de la société**

Une entreprise est indépendante si elle ne détient aucune participation dans d'autres entreprises et aucune entreprise ne possède de participation dans l'entreprise en question. Il implique qu'une société de petite taille qui fait partie d'un groupe plus important, ne puisse pas être considérée comme une PME. Les filiales de grandes sociétés sont alors exclues de la définition.

#### **b. Structure du marché :**

La PME se caractérise par le manque de pouvoir sur l'environnement économique qui, normalement, accompagne une faible part de marché. Bien qu'elle se vérifie dans certains

<sup>20</sup> P.A Julien et M Marchesnay, « La petite entreprise », Paris, Vuibert Gestion, 1988, p 21. In Robert Wtterwulghe, *op. cit*, p 15.

<sup>21</sup> Robert Wtterwulghe, *op. cit*, p 16.

cas, une définition basée sur ce concept est clairement influencée par la théorie de la concurrence parfaite<sup>22</sup> et néglige toutes les PME qui occupent une position de quasi-monopole sur des marchés particuliers. Il s'agit souvent des PME produisant un bien ou un service hautement spécialisé répondant à des besoins précis et dont le marché est restreint à quelques clients spécialisés, voire restreint géographiquement.

#### 1.4.2. Les approches quantitatives :

Les critères qualitatifs sont néanmoins peu opérationnels lorsqu'il s'agit de réaliser une étude empirique de la PME ou de lui appliquer des dispositions législatives spécifiques, notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale. Les critères quantitatifs permettant de cerner plus rapidement et plus facilement ce que l'on entend par « PME »<sup>23</sup>. Cette approche quantitative est le plus souvent adoptée par les chercheurs en PME. Elle a le mérite de la simplicité mais elle privilégie le critère taille pour identifier la PME. Or, le passage du critère de taille au concept de PME n'est pas évident. Car beaucoup d'entreprises qui correspondent à ce critère de taille ne répondent pas nécessairement à la spécificité de la PME. D'autres, plus grandes peuvent à l'inverse s'inscrire dans le concept de PME. Ce critère de taille est néanmoins celui qui fut à la base de nombreuses études empiriques consacrées à la PME. Le critère de taille aboutit à fixer de manière quelque peu abstraite la frontière entre les petites, les moyennes et les grandes entreprises pour sélectionner un échantillon.

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi eux, nous trouvons, soit à titre unique, soit combinés entre eux, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre de personnes employées, le chiffre d'affaires, la part de marché, les investissements, les surfaces occupées, les bénéfices, le rayon d'activité géographique, la production annuelle...

Tous ces éléments n'ont cependant pas la même pertinence. Certains d'entre eux se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise. Le profit brut, le profit unitaire ou encore le capital ne permettent guère de distinguer la petite de la grande entreprise. D'autres s'avèrent difficiles à évaluer, tels que la valeur ajoutée, le patrimoine net, ou encore

<sup>22</sup> D.J. Storey, "Understanding the small business sector", Londres, International Thomson Business Press, 1994. In Robert Witterwulghe, *op. cit.*, p 17.

<sup>23</sup> Robert Witterwulghe, *op. cit.*, p 23.

la capacité de production. D'autres enfin varient en fonction de la conjoncture, comme les ventes et les investissements.

Les critères les plus utilisés sont le chiffre d'affaires, le nombre de travailleurs occupés, le total du bilan, le capital investi et le total des actifs immobilisés. Ces critères varient d'un pays à un autre.

#### ➤ **Nombre des salariés**

L'effectif est un critère essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Toutefois, l'automatisation de certaines tâches ne fait que remettre en cause ce critère d'identification.

Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière et il inclut les catégories suivantes<sup>24</sup>:

- Les salariés;
- Les personnes travaillant pour l'entreprise, ayant un lien de subordination avec elle et assimilées à des salariés au regard du droit national;
- Les propriétaires exploitants;
- Les associés exerçant une activité régulière dans l'entreprise et bénéficiant d'avantages financiers de la part de l'entreprise.

Les apprentis ou les étudiants en formation professionnelle bénéficiant d'un contrat d'apprentissage ou de formation professionnelle ne sont pas comptabilisés dans l'effectif.

#### ➤ **Chiffre d'affaire**

Le chiffre d'affaire peut paraître comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise.

Cependant, cette corrélation n'est pas évidente car elle dépend du stade de vie du produit ainsi que de la conjoncture économique.

---

<sup>24</sup> *Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, « la nouvelle définition des PME », ENTREPRISES ET INDUSTRIE PUBLICATIONS, Communautés européennes, 2006, p 15.*

➤ **Total du bilan**

Cette notion financière reflète la valeur d'une PME. Malgré l'importance de ce paramètre, qui est adopté par les théoriciens comme un critère d'identification des PME dans des cas échéants, il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être modifiée lorsque les stocks, les valeurs réalisables et les liquidités varient. De même ce critère de mesure ne peut être vérifié que si l'entreprise tient une comptabilité.

➤ **Le capital investi**

Il peut être considéré comme le critère le plus pertinent et fiable reflétant le poids de l'entreprise. Toutefois, ce paramètre ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME Algériennes.

➤ **Actifs immobilisés nets**

Ce critère englobe conformément au système comptable des entreprises :

- les immobilisations corporelles.
- les immobilisations incorporelles.
- Les immobilisations financières.

Le décompte de ce critère se fait au montant arrêté à la clôture du dernier exercice.

## **2. Définition Algérienne des PME :**

Jusqu'à 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME en Algérie, et l'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes. Au regard de cette définition, seul le critère effectif comptait. En décembre 2001, l'adoption de la loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise a conduit à une définition plus officielle.

Cette définition s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres. Il est à rappeler en effet que

l'Algérie a adopté la charte de Bologne de juin 2000<sup>25</sup> sur la définition européenne des PME<sup>26</sup>.

La définition de la PME adoptée par l'Algérie est basée sur les trois critères suivant : les effectifs, le chiffre d'affaires / le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

La PME, quelque soit son statut juridique, est définie comme étant une entreprise de production des biens et des services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas le 2 milliards de Dinars (DA), ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars et qui respecte le critère de l'indépendance.

Cette loi sur les PME distingue trois types d'entreprises<sup>27</sup> :

- La moyenne entreprise : toute entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan est entre 100 et 500 millions de Dinars.
- La petite entreprise : toute entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 20 millions et 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan est entre 10 millions et 100 millions de Dinars.
- La très petite entreprise (TPE) : toute entreprise employant de 1 à 9 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars.

En ce qui concerne le critère de l'indépendance, le capital ou le droit de vote dans toute PME ne doivent pas être détenus à 25 % et plus par une autre entreprise.

---

<sup>25</sup> La Charte de Bologne sur les Politiques à l'égard des PME, adoptée à l'issue de la conférence, proposait une approche cohérente des politiques à l'égard des PME en vue de stimuler la croissance économique et le développement social, tant dans les pays de l'OCDE que dans le reste du monde. La Charte offrait aussi un cadre de référence pour les pays soucieux d'améliorer l'efficacité de leurs politiques en faveur de l'entrepreneuriat et d'aider au développement et à la compétitivité des petites entreprises aux niveaux local, national et international.

<sup>26</sup> Ahmed Bouyacoub, « Les PME en Algérie : dynamisme et limites institutionnelles ». De la gouvernance des PME-PMI. Regards croisés France -Algérie. Ed L'Harmattan, 2006, p 113-127. In Ahmed Atil, op. cit, p2.

<sup>27</sup> Ahmed Atil, op. cit, p2.

## Section 2 : Caractéristiques de la PME et de sa gestion

Plusieurs chercheurs qui se sont appliqués à établir les particularités des PME ont démontré que celles-ci ne constituent pas des formats à petite échelle de la grande entreprise<sup>28</sup>. Les PME présentent de nombreuses spécificités. Du fait de leur taille, elles ont une structure souple, mais sont souvent dépendantes de leur environnement et ont une activité délicate. Par ailleurs, la plupart des dirigeants de PME privilégient l'indépendance et la pérennité de leur entreprise à sa croissance.

*« La petite et moyenne entreprise requiert des critères de gestion spécifiques, qui tiennent compte de la très grande diversité de ces entreprises. Cette spécificité résulte tout d'abord du caractère global du système de gestion, qui exige d'analyser l'ensemble des buts, l'environnement, l'organisation et les activités, en dégagant des concepts reliant ces pôles. La spécificité est également due au rôle prédominant de l'entrepreneur »<sup>29</sup>.*

Il s'en suit que pour bien comprendre la PME et sa dynamique, il est nécessaire de tenir compte non seulement de ses caractéristiques, et aussi des dirigeants, s'intéressant plus particulièrement à la gestion spécifique de cette dernière.

### 1. Caractéristiques de la PME et de son dirigeant:

Inversement à la définition apportée à la PME qui diffère d'un pays à l'autre, les PME présentent des caractéristiques communes à travers le monde. Nous analyserons ci après ces caractéristiques, et aussi les caractéristiques de l'entrepreneur, mais avant cela nous allons exposer les forces et les faiblesses des PME :

#### A. Les forces de la PME :<sup>30</sup>

- La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement.
- Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise.

<sup>28</sup> Charles Franklin, « Capacité d'absorption de l'information, compétitivité et performance des PME exportatrices: une étude empirique », Thèse de doctorat présentée à la Faculté des études supérieures, université de MONTREAL, 2001, P11.

<sup>29</sup> Michel Marchesnay, « La PME : une gestion spécifique », *Economie Rurale* n° 206, 1991, p 11.

<sup>30</sup> <http://www.dissertationsgratuites.fr/dissertations/Strategie-Des-Pme/44450.html>

- Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décision sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.
- Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

### **B. Les faiblesses de la PME <sup>31</sup> :**

- La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit.
- La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.
- La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits à cette catégorie d'entreprises.
- En cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi, modifier le climat social.

La PME devra s'appuyer sur ses forces et limiter l'impact de ses faiblesses pour déterminer la stratégie la mieux adaptée à son activité et à sa position dans l'environnement économique.

---

<sup>31</sup> *Idem*

## **1.1. Caractéristiques des PME :**

### **1.1.1. La diversité des PME :**

P.A. Julien et B. Morel<sup>32</sup> estiment que la diversité est une première caractéristique de la réalité économique des PME. Diversité par la dimension d'abord, car sous cette appellation sont regroupées des entreprises de tailles différentes. La population des PME compte des entités de moins de cinq employés ou ouvriers aussi bien que des entreprises de 200 personnes ou même plus. Pour certains pays, elle peut compter jusqu'à 500 personnes. Aussi une tendance actuelle est-elle d'étudier séparément les moyennes entreprises, les petites entreprises et les très petites entreprises. Cette même diversité se retrouve au niveau du marché et du produit.

Les PME de type artisanal inscrites dans un marché local se distinguent des entreprises hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.

Pareille diversité se trouve aussi au niveau du statut juridique adopté. A côté du statut de l'indépendant on retrouve divers statuts juridiques qui vont de la société unipersonnelle à la société anonyme<sup>33</sup>.

### **1.1.2. L'incertitude :**

Les PME sont confrontées à l'incertitude liée au fait d'être « preneur de prix » et non « faiseur de prix » sur le marché, d'être dépendants vis-à-vis de ses clients et fournisseurs, et aussi le fait d'être liée à son dirigeant, car ce dernier est rarement soumis au contrôle des actionnaires externes, ce qui lui permet de poursuivre la réalisation de ses objectifs personnels au travers de l'entreprise, et de maximiser sa propre fonction d'utilité sous contrainte des revenus minima nécessaires à la réalisation de ses aspirations personnelles et familiales, plutôt que de maximiser le profit ou les ventes.

### **1.1.3. L'innovation :**

La performance dans la production de l'innovation varie toutefois entre les grandes entreprises et les PME. En effet, les entreprises de petite taille ont des ressources financières limitées pour soutenir l'effort des activités de recherche et développement (R-D), et se

<sup>32</sup> Robert Wtterwulge, *op. cit.*, p 13.

<sup>33</sup> *Idem.*

caractérisent souvent par de faibles capacités d'innovation. Cependant, la force de ces entreprises dans l'innovation est due à leurs caractéristiques<sup>34</sup> qui facilitent la créativité. Car les PME sont moins dépendantes de procédures et de produits existants. De ce fait, elles sont à même d'introduire des innovations fondamentalement différentes des produits existants. A l'inverse, une grande entreprise est souvent plus dépendante de procédés et produits standardisés, qu'elle ne peut remettre en question que moyennant des frais importants.

De ce fait, cette caractéristique semble à Robert Wtterwulghé<sup>35</sup> toutefois critiquable, l'innovation constitue un aspect déterminant de la politique poursuivie par de nombreuses PME. Elle s'appuie sur une caractéristique fondamentale de la PME à savoir la flexibilité. Or, cette politique aboutit à réduire l'incertitude évoquée précédemment car elle donne un pouvoir de « faiseur de prix » aux PME innovantes.

#### 1.1.4. L'évolution :

La probabilité de changement et d'évolution à laquelle sont confrontées les PME est plus importante que celle de la grande entreprise. Les étapes qui constituent le processus de croissance d'une PME influencent le rôle et le style du management ainsi que la structure de l'organisation.

#### 1.1.5. Responsabilité :

Selon ce critère, la PME est dirigée par une personne qui en assure l'entière responsabilité. C'est cette optique que privilégie aussi la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprise (C.G.P.M.E)<sup>36</sup> en France lorsqu'elle définit la PME comme « l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assume personnellement et directement les

---

<sup>34</sup> P.A. Julien, dans « PME bilan et perspectives » 1994, op. cit, a proposé six caractéristiques pour cerner le concept de PME : la petite taille, une faible spécialisation, la centralisation de la gestion, une stratégie intuitive ou peu formalisée, un système d'information interne peu complexe ou peu organisé, un système d'information externe peu complexe. Ces caractéristiques rendent les PME plus flexibles que les grandes entreprises, tout en leur permettant de diminuer l'incertitude et de s'adapter rapidement aux situations de crise. Cité par Rédha Younes Bouacida, « Les relations entre activités technologiques, innovation et croissance dans les PME algériennes : une étude empirique basée sur un échantillon d'entreprises ». Thèse présentée à l'Université Paul Cézanne - Aix Marseille III sous la direction de Bernard HAUDEVILLE, 2006, p 3.

<sup>35</sup> Robert Wtterwulghé, 1998, op. cit, p 19.

<sup>36</sup> Confédération générale des PME et du patronat réel. C'est le principal syndicat patronal des PME créé en octobre 1944 par Léon Gingembre. La CGPME regroupe aujourd'hui plus de 1 600 000 entreprises du commerce, de l'industrie et des services.

responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise, quelle que soit la forme juridique de celle-ci »<sup>37</sup>.

#### **1.1.6. propriété du capital:**

Le dirigeant d'une PME possède fréquemment la majorité des actifs. Les PME sont souvent des affaires de famille. Ce critère conduit à exclure du champ des PME les entreprises, même de petite taille, qui appartiennent à un groupe ou celles qui sont filiales d'autres entreprises. Le capital de l'entreprise souvent constitué de fonds propres et de prêts informels au sein de la famille est considéré comme incessible, et indivisible, même en cas de disparition du propriétaire.

En règle générale, les dirigeants de la PME ne souhaitent partager avec des tiers, ni la propriété, ni le contrôle, ni les gains éventuels, ni les décisions quant à l'affectation des ressources et des bénéfices.

#### **1.1.7. objectif particulier de rentabilité :**

Selon ce critère, l'objectif de rentabilité de la PME est différent de celui d'une grande entreprise ou d'une entreprise filialisée. Dans le cas de la PME, le dirigeant préfère la politique de prélèvement (salaire, rémunération de comptes courants) plutôt que la politique de distribution de dividendes. Enfin, son souci est de conserver le patrimoine investi plutôt que de maximiser la valeur des parts sociales, il raisonne en terme de rentabilité à court terme plutôt qu'à une rentabilité à long terme.

#### **1.1.8. Gestion et décision :**

La petite taille s'accompagne d'une personnalisation de la gestion et de la décision, c'est-à-dire d'une centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, le « patron » ; la compréhension des structures et du fonctionnement des PME passe par la connaissance des profils de leurs dirigeants (traits de la personnalité, buts fondamentaux, valeurs, etc....). La fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action.

La gestion de l'entreprise est souvent corrélée à l'objectif de créer une cohésion au sein de la famille et un lieu de reproduction des fonctionnements ce qui conduit souvent à des

<sup>37</sup> C.G.P.M.E, Définition permanente, Service de documentation, 1983, p 1, in Robert Wtterwulghé, op. cit, p 15.

comportements économiquement irrationnels. Le recrutement par exemple se fait en général en fonction du lien de parenté ou de la proximité familiale ou ethnique, au détriment de la compétence et du savoir-faire.

### **1.1.9. L'organisation hiérarchique :**

Le management est caractérisé par des rapports hiérarchiques de soumission au père, et à l'aîné (masculin) de manière générale. Le principe étant que l'autorité du père est indiscutable. C'est l'aîné de la famille, le père (ou celui qui en a le statut) qui possède sans partage le pouvoir stratégique. La caractéristique (classique des PME) de concentration du pouvoir autour de la personne du propriétaire-dirigeant est renforcée et même légitimée dans le contexte socioculturel algérien.

Les PME sont aussi caractérisées par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, la faiblesse de la ligne hiérarchique traduit une difficulté de différenciation des tâches, une polyvalence des différents membres dans l'exécution des tâches, et ainsi une faible spécialisation du travail.

De plus, la décision mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise.

### **1.1.10. Faible spécialisation des tâches:**

Les patrons des PME sont souvent les créateurs de leurs propres entreprises, et ont de ce fait, pris l'habitude de tout faire et de tout contrôler. Ils se caractérisent par une forte polyvalence due à leurs implication dans des problèmes de natures diverses qui se posent à leurs organisations. Il n'est pas rare de voir un patron dans la même journée, prospecter de nouveaux clients, répondre aux sollicitations d'un nouveau fournisseur, réparer une machine en panne et s'entretenir avec son banquier. Ces différentes tâches pratiquées par le dirigeant d'une PME font l'objet d'une gestion spécialisée dans les grandes entreprises. Ce qui fait que la PME soit souvent sous- dimensionnée en matière de spécialisation des tâches.

### **1.1.11. Système d'information :**

D'une part, la diffusion de l'information entre les membres de l'entreprise au niveau interne est peu complexe, et caractérisé par une diffusion rapide descendante et ascendante

entre la direction et les employés, les petites organisations fonctionnent par dialogue et perception directe, et d'autre part, on trouve un simple système d'information au niveau externe. Cette simplicité est due essentiellement à la proximité psychologique et géographique du marché<sup>38</sup>. Grâce à la bonne connaissance de son marché et à la souplesse de son organisation, la PME peut diagnostiquer rapidement les changements intervenus, identifier les problèmes et y répondre par une action rapide et adaptée.

L'auteur O. Torrès qualifie les systèmes d'information en PME de sous-développés. Ce sous-développement est souvent interprété comme la conséquence du faible intérêt, généralement porté par les dirigeants de PME à la valeur stratégique de l'information. Il existe une autre interprétation à ce sous-dimensionnement, qui apparaît comme la résultante d'un modèle de management de proximité, plus favorable à la mise en place de systèmes d'information informels, souples et directs.

#### **1.1.12. Financement :**

Les PME sont caractérisées par la difficulté d'accéder aux circuits de crédit officiels et à accroître leur capital. Les banques commerciales et les investisseurs hésitent à offrir des services aux PME pour un certain nombre de raisons bien connues, notamment les risques importants que cela comporte et les coûts de transaction. Les apports de capitaux sont principalement de type familial.

Plusieurs études tendent à montrer que Les différents modes de financement qui nécessitent l'ouverture du capital tel que le financement par capital-risque semblent dénaturants<sup>39</sup> pour les caractéristiques traditionnelles des PME et ainsi ils remettent en cause la spécificité des PME notamment le modèle d'indépendance financière.

#### **1.1.13. Marché :**

A la différence des grandes entreprises dont les marchés dépassent souvent les frontières nationales, la plupart des petites entreprises se contentent d'un marché national, régional ou tout simplement local. Plusieurs auteurs suggèrent que l'internationalisation

---

<sup>38</sup> P.A. Julien et M Marchesnay, 1988, *op. cit.*, p 57.

<sup>39</sup> La dénaturation de la PME est un processus par lequel une entreprise de petite taille tend à perdre les principales caractéristiques associées au concept de PME. Le concept de dénaturation signifie que le mode de la gestion de la PME sort du paradigme de la spécificité la gestion.

implique de profonds changements dans le fonctionnement des PME, elle semble dénaturante pour la forme de la PME. L'exportation provient certainement du fait que les stratégies de globalisation suscitent des modes de gestion à distance des activités, tandis que la forme de la PME semble au contraire fondée sur une forte proximité géographique, voire physique de ses activités.

#### 1.1.14. Autres caractéristiques :

Les PME présentent aussi les caractéristiques communes suivantes :

- La plupart des PME ont le statut d'une société à responsabilité limitée (SARL) ou bien d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).
- une stratégie intuitive ou peu formalisée;
- faible sophistication de leurs systèmes d'information ;
- Une intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et directeurs, et une dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des marchés et des sources d'approvisionnement du voisinage ;
- L'épargne personnelle ou l'argent familial constituent la source essentielle de capitaux pour la création des petites entreprises ;
- Les micro-entreprises et les petites entreprises, pour la plupart d'entre elles, tiennent une comptabilité incomplète et inadéquate, en général elles ne sont pas officiellement enregistrées et paient rarement des impôts réguliers ;
- Les employés travaillent souvent de trop longues heures et dans de nombreux cas, ils doivent accepter des conditions de travail inférieures aux normes.

### 1.2. Caractéristiques de l'entrepreneur :

L'entrepreneur désigne une personne qui forme et réalise un projet ou crée et dirige une entreprise<sup>40</sup>.

Comme nous l'avons développé dans la première section, la spécificité des PME est due au rôle prédominant de l'entrepreneur, autrement dit, la diversité de la PME s'explique par la diversité de l'être humain.

<sup>40</sup> H.verin, « Entrepreneurs, entreprise : histoire d'une idée », Paris, P.U.F, 1982, p 32-33. In Robert Wtterwulghe, *op. cit*, p 32.

En effet, le propriétaire-dirigeant occupe dans sa PME une position centrale prépondérante et constitue l'un des principaux facteurs internes à prendre en considération. Fillion (1991) le décrit comme une « *personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts, il maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires et prend des décisions modérément risquées qui visent à innover* »<sup>41</sup>.

Jean-Baptiste Say à partir de 1803 le définit comme « *celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque* ».

Et Schumpeter le définit comme celui qui facilite l'émergence et le développement d'innovation, comme le note L.Fillion : « *c'est Schumpeter qui donne son vol au domaine de l'entrepreneuriat et il l'associe nettement à l'innovation* »<sup>42</sup>.

Nombreux sont les auteurs qui ont essayé de dresser un profil type d'entrepreneurs. Ces études ont dévoilé une grande variété des types d'entrepreneurs, par conséquent, il en résulte plusieurs classifications. Pour notre travail, nous avons choisi la classification de Julien et Marchesnay (1990)<sup>43</sup>, cette classification est simple, elle distingue deux types d'entrepreneurs, chacun de ces deux type présente des caractéristiques claire en matière de gestion de son affaire.

Nous analyserons en premier lieu l'entrepreneur préoccupé par une logique patrimoniale et en deuxième lieu, celui préoccupé par une logique de flux.

### **1.2.1. Le P.I.C (Pérennité, indépendance, croissance) :**

Ce type d'entrepreneur considère l'entreprise comme un patrimoine personnel et familial d'où son souci majeur est de chercher à assurer sa pérennité (P).

L'entrepreneur est également préoccupé par l'indépendance (I) à travers la disposition de son patrimoine, en luttant contre tout genre d'endettement (association, crédit bancaire,...). Ce genre d'entrepreneur préfère l'autofinancement, le recours à l'endettement sera fait d'une façon exceptionnelle.

<sup>41</sup> Mohamed Bayad et Denis J. Garand, « *vision du propriétaire- dirigeant de PME et processus décisionnel : de l'image à l'action* », Communication au 4<sup>o</sup> Congrès international francophone de la PME, université de Metz, octobre 1998, p9.

<sup>42</sup> L.J.Fillion, « *le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution et tendances* », Revue Internationale PME, vol 10, n° 2, 1997, p 132.

<sup>43</sup> Michel Marchesnay, 1991, *op. cit*, p 13-15.

Enfin la croissance (C) est conçue comme une conséquence d'une accumulation patrimoniale et non pas une fin en soi, surtout si elle remet en cause l'identité patrimoniale, il n'acceptera que dans la mesure où elle ne menace pas la pérennité de l'entreprise et son indépendance.

Ce type d'entrepreneur active généralement dans les industries peu complexes, peu turbulentes et fortement accessibles. Il compense le risque de dépendance par la fidélisation. Son positionnement concurrentiel est basé sur la maîtrise d'un métier (sa formation est beaucoup plus technique), ce qui lui procure dans le temps, soit un coût inférieur, ou une différenciation positive de son activité.

### **1.2.2. Le C.A.P (Croissance, Autonomie, Pérennité) :**

L'entrepreneur « C.A.P » est différent du premier type. Il est beaucoup plus intéressé par la croissance (C) de ses activités à travers l'utilisation des effets d'apprentissage, économie d'échelles et de champs (gamme) pour valoriser son capital. Il est plutôt du genre opportuniste et mobile, visant des activités à profits et à risques élevés.

Il est aussi guidé par l'autonomie (A) de la décision, et en particulier par le pouvoir discrétionnaire dans le cas où il fait participer des personnes extérieures à son capital.

L'entrepreneur « C.A.P » n'est intéressé par la pérennité (P) que lorsque son affaire lui permet d'avoir des revenus plus maximisants en terme « espérance-variance ».

Toutefois, les deux types d'entrepreneurs que nous avons présentés ne se trouvent pas dans la pratique sous leur forme extrême, car les facteurs suivants peuvent nuancer leur image à savoir:

- L'influence du milieu social d'appartenance ;
- L'influence du niveau et de la nature de l'éducation ;
- L'expérience antérieure ;
- l'influence des variables psychologiques, tel que l'aptitude au commandement et à l'animation.

Comme le notent Julien et Marchesnay, « *le résultat est décevant car l'entrepreneur réel, en chair et en os, rentre souvent très mal dans ces typologies* »<sup>44</sup>. Elles ne constituent que des idéal-types.

## 2. Caractéristiques de la gestion en PME :

« *Le mode de gestion de la PME est fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-proprétaire* »<sup>45</sup>.

Les travaux inhérents aux PME laissent augurer une spécificité induisant des modalités de gestion particulières des entreprises de petite dimension. En effet, la thèse qui sera défendue sera que la spécificité de la gestion des PME est la proximité. Car de nombreuses études ont démontré la préférence des PME, par l'intermédiaire de leur propriétaire-dirigeant, pour des relations de proximité (en ce qui concerne les choix stratégiques, la transmission, le mode de financement, le recrutement,...).

L'étude de cette partie sera consacrée à la gestion qui caractérise les PME. Entre sa considération comme objet et/ou champ d'analyse, et à la lumière de certains travaux réalisés par plusieurs auteurs, nous essayerons en premier lieu de faire une revue de la littérature sur l'évolution de la recherche en PME, passant du courant de la spécificité jusqu'au courant de la dénaturation.

Le deuxième point à aborder, concernera le management de proximité qui caractérise et détermine le mode de gestion appliqué par les PME. Finalement le dernier point sera consacré au mode de gestion de la PME managériale qui est l'antithèse de la PME classique.

### 2.1. Les fondements 1975-1985 :

Au milieu des années 70, deux courants spécialisés dans la recherche en PME se sont développés parallèlement. Nous allons commencer par analyser le courant le plus classique, celui de la spécificité qui compare la PME à la grande entreprise, tout en essayant de ressortir les techniques, les critères et les pratiques qui les différencient. En suite le courant de la

<sup>44</sup> P.A Julien et M Marchesnay, « *L'entrepreneuriat* », Paris, Economica, 1996, p 55, In Robert Witterwulghe, *op. cit*, p 59.

<sup>45</sup> O Torrès, 2000, *op. cit*, p 4.

diversité qui cherche à établir des typologies dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME.

### 2.1.1. Le courant de la spécificité 1975-1985 :

La PME est conditionnée par des règles de gestion spécifiques, qui s'appuient principalement sur quatre sous-systèmes<sup>46</sup> :

#### 2.1.1.1. Le sous-système de but :

Dans la petite entreprise, le propriétaire dirigeant intègre ses aspirations personnelles aux buts de l'entreprise. Si ses aspirations sont satisfaites, on peut dire que l'entreprise est efficace. La situation de la grande entreprise est totalement différente, ce sont les buts de l'organisation et les règles de fonctionnement qui s'imposent.

Il faut souligner que le sous-système de but est en relation avec les autres sous-systèmes : organisationnel, d'activités et d'environnement.

Comme il a été détaillé par Marchesnay, la nature de ces relations dans une grande entreprise sont différentes de celles qui existent dans la petite. La moyenne entreprise se trouve dans une situation intermédiaire.

Les liaisons qui existent dans la petite entreprise, entre buts et organisation, relèvent d'une vision paternaliste, ce qui explique l'attitude du propriétaire dirigeant qui impose ses vues, ou alors une vision « *adhocratique* », où ses buts sont en harmonie avec ceux de ses collaborateurs. Selon Marchesnay, dans une grande entreprise, la bureaucratie emporte la décision.

Quant aux liaisons buts et environnement, la petite entreprise, s'interroge et adhère aux attentes de l'environnement sociétal et industriel. Pour la grande entreprise, le phénomène est totalement différent, car elle est en mesure d'imposer ses propres choix stratégiques, voire ses propres valeurs.

<sup>46</sup> Michel Marchesnay, 1991, *op. cit.*, p 12-13.

Enfin, la liaison des buts avec les activités apparaît dans la planification des objectifs. Plus l'entreprise est petite moins elle peut planifier. L'entrepreneur adapte l'évolution de ses activités au jour le jour.

### 2.1.1.2. Le sous-système organisationnel :

Les critères tirés des théories organisationnelles, telles que la standardisation des procédés, la formalisation des procédures, la décentralisation des décisions, etc., sont plus appliqués dans la grande entreprise que dans la petite. Ceci nous conduira à analyser l'effet taille sur l'organisation de l'entreprise<sup>47</sup>.

Comme le notent Bernard et Ravix, « *la limite fondamentale de l'analyse du système productif à l'aide du découpage par taille vient du fait qu'elle définit des sous ensembles réputés homogènes d'entreprises ; cette propriété, qui est une vertu statistique est cependant un obstacle à une connaissance de la diversité des unités de production* »<sup>48</sup>. Dans la pratique, ce critère quantitatif de taille doit être complété par d'autres paramètres qualitatifs.

Depuis les années 60, plusieurs travaux ont mis en évidence l'influence de la taille de l'entreprise sur son organisation. Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée, les tâches y sont spécialisées, ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée.

Plus l'entreprise est petite, moins il y a de formalisation, et plus les décisions sont centralisées chez le dirigeant propriétaire. La personnalité du dirigeant s'exprime à travers les différentes facettes de la gestion quotidienne de son entreprise. Les valeurs du dirigeant, son profil psychosociologique, ses buts et ses aspirations déterminent le fonctionnement de l'entreprise.

### 2.1.1.3. Le sous-système d'activités :

C'est l'analyse économique traditionnelle de la gestion qui explique la stratégie adoptée par les grands groupes industriels. Ces derniers sont à la recherche d'une taille supérieure, axée sur trois arguments que sont les économies d'apprentissage, d'échelle et de

<sup>47</sup> Olivier Torrès, « Les PME », Ed Flammarion, collection DOMINOS, Paris, 1999, p 17.

<sup>48</sup> J. Bertrand et J.L Ravix, « Diversité et spécificité des unités productrices ». Les clivages par taille et les typologies d'entreprises, in R. ARENA, *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, 1988, p 192, cité par Robert Witterwulghe, *op. cit*, p 24.

champ (de variété). La justification théorique de la PME repose sur trois arguments tout à fait inverses : les déséconomies<sup>49</sup> d'échelle (activités à forte charge en service), les déséconomies de champ (micro-marchés fortement segmentés) et les déséconomies d'expérience (activités innovantes et créatrices).

Nous pouvons conclure que, la petite entreprise arrive à développer ses activités là où elle possède un avantage compétitif par rapport à la grande entreprise.

#### **2.1.1.4. Le sous-système environnemental :**

L'identité de la petite entreprise vis-à-vis de l'environnement est forte. Elle varie selon le style paternaliste ou « *adhocratique* » de l'entrepreneur, et elle est largement liée aux buts du dirigeant et à la nature de ses activités.

On peut scinder l'environnement de chaque entreprise à un environnement sociétal et un autre industriel.

L'environnement sociétal véhicule la réglementation des valeurs morales, et des règles. Quant à l'environnement industriel, il regroupe les concurrents directs, indirects, les clients et les fournisseurs.

La grande entreprise a la capacité par le biais de sa stratégie, de manipuler les barrières à l'entrée, à maîtriser et conduire les turbulences et à planifier à long terme. Par contre, la petite entreprise se trouve dans une situation inverse vis-à-vis de l'industrie. Plus la grande entreprise est complexe et turbulente, plus la petite entreprise est vulnérable.

#### **2.1.2. Le courant de la diversité 1975-1985 :**

Il ne s'agit pas de présenter la PME comme un bloc homogène et l'opposer aux grandes entreprises. L'approche de la diversité considère les PME comme un ensemble hétérogène et qu'il n'est pas possible de le généraliser<sup>50</sup>. Le courant de la diversité présente des caractéristiques inverses de celui de la spécificité car les échantillons sont construits

---

<sup>49</sup> Principes selon lesquels l'augmentation de l'échelle de production, du nombre d'activités ou du volume de production accumulée occasionne une augmentation du coût de production unitaire d'un produit. Ces principes constituent les fondements de l'existence d'entreprise de petite taille.

<sup>50</sup> Olivier Torrès, « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME » *Revue internationale PME (RIPME)*, Vol 10, n° 2, 1997, p 14.

exclusivement à partir d'entreprises de petite taille. Le courant de la diversité présente une forte autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise. Il ne s'agit plus de comparer la petite entreprise à la grande mais d'évaluer, dans l'absolu, la diversité du monde de la PME.

Cependant, la multiplicité des types établis ne permet pas de faire émerger un cadre général, soit parce qu'il y en a plusieurs (approche typologique) soit parce qu'il y en a une infinité (approche contingente). Les résultats obtenus présentent donc un faible degré de généralisation.

Si le courant de la spécificité considère que « plus la taille de l'entreprise est petite, plus cette dernière est spécifique », il ne s'agit que d'une tendance. Or, comme le note March. J.G.<sup>51</sup>, « *Tout essai de description des tendances de gestion, même s'il est valide en moyenne, ne décrit de façon adéquate aucune situation de gestion particulière* ».

Dans ces conditions, la PME n'est pas une catégorie homogène mais une appellation pratique qui désigne une réalité multiple, susceptible de se différencier par l'activité, par la forme de propriété, par les stratégies adoptées, par les modes de gestion,...

Le courant de la spécificité s'efforce de définir l'objet-PME considérée comme une institution singulière. La démarche est volontairement universelle et unitaire puisqu'il s'agit de préciser les caractéristiques propres à la PME (les spécificités) et d'en déduire des problématiques de recherche adéquate tout en facilitant l'accumulation des connaissances sur la PME. Le courant de la diversité s'efforce de simplifier la diversité du champ-PME en dressant des types distincts.

Dans le cadre de conciliation de ces deux courants de recherche et de rendre compte tout à la fois la singularité et la diversité des PME que s'inscrivent les prolongements de la recherche en PME à partir du milieu des années 80.

## 2.2. Les prolongements 1985-1995<sup>52</sup> :

Sans rentrer dans le détail des différents prolongements relatifs à la recherche en PME, nous pouvons néanmoins aborder le courant de la synthèse et celui de la dénaturation, comme

<sup>51</sup> March. J.G, « *Tout essai de description des tendances de la gestion ne décrit de façon adéquate aucune situation de gestion particulière* », *Revue Française de Gestion*, n°100, 1994, in O. Torrès, 1997, op. cit, p 15.

<sup>52</sup> Olivier Torrès, 1997, op. cit. p 17-22.

deux courants distincts qui ont apparus successivement au milieu des années 80 et au milieu des années 90.

### **2.2.1. Le courant de la synthèse (milieu des années 80) :**

Ce courant cherche à concilier la diversité dans l'universalité de la spécificité de la PME. La particularité de ce courant est de considérer que la spécificité du concept PME est modulable ; c'est-à-dire que les PME sont plus ou moins spécifiques. Les caractéristiques spécifiques de la PME ne sont pas strictes mais élastiques. Cette "synthèse spécificité/diversité" présente l'avantage d'intégrer la diversité des PME tout en gardant intacte la spécificité de la PME, c'est-à-dire qu'il y a une diversité au sein de la spécificité.

Cette voie de synthèse peut être considérée comme universelle. La thèse de la spécificité n'est jamais remise en cause, elle est simplement modulée. La diversité ne signifie que des changements de degré au sein du cadre universel de la spécificité. Or, les changements de degré peuvent s'accompagner de changements de nature.

### **2.2.2. Le courant de la dénaturation (milieu des années 90) :**

Il ne s'agit pas de remettre en cause la thèse de la spécificité, mais simplement d'adopter une démarche critique, nécessairement contingente, appliquée à l'objet PME. Ce courant considère, de façon plus ou moins explicite, que la spécificité de la PME est contingente à un cadre de validité. Pour délimiter les frontières de cette spécificité, il convient alors d'identifier des contextes dénaturants la PME pour savoir dans quelles conditions peut-on accepter la thèse de la spécificité et à partir de quel moment ce concept n'est-il plus valide.

La référence à la grande entreprise n'est plus nécessaire. En effet, il s'agit de s'interroger sur l'identité de la PME, non pas par rapport à une classification selon la taille, mais par rapport à ses caractéristiques propres. (Guilhon .A et Alii (1993))<sup>53</sup>

## **2.3. Les caractéristiques du management de la PME<sup>54</sup> :**

Malgré une très forte hétérogénéité des PME à travers le monde, il est possible d'esquisser une théorie de la PME et de son mode de gestion qui se caractérise par la notion de

<sup>53</sup> In Christophe Leyronas et Olivier Torrès, « Stratégie de mondialisation et PME: l'instruction d'un paradoxe », 3<sup>ème</sup> congrès international francophone de la PME, trois rivières, Québec, Canada, juin 1996, P 13.

<sup>54</sup> Olivier Torrès, 1999, *op. cit.*, p 25-31.

proximité. Que se soit le mode hiérarchique, l'organisation des différentes tâches de l'entreprise, la gestion de l'information, les mécanismes de coordination, la stratégie, le capital ou le marché, les formes que prennent tous ces éléments dans les PME attestent de l'importance et du rôle prépondérant de la proximité dans le fonctionnement des PME. Cette proximité unit l'ensemble des spécificités économiques, organisationnelles et psychosociologiques de la PME.

### **2.3.1. La relation du dirigeant avec ses salariés :**

La relation qui existe entre le patron et ses salariés se caractérise par la proximité. Cela est dû à leurs partage des mêmes lieux et conditions de travail.

Il faut souligner que la forte centralisation du pouvoir du propriétaire-dirigeant ne peut s'effectuer que dans des conditions de forte proximité. C'est parce qu'il est constamment présent auprès de ses salariés que le dirigeant accroît sa domination hiérarchique. La centralisation dans les PME facilite l'intégration des buts individuels aux buts de l'organisation.

Pour conclure, nous pouvons dire que la forte centralisation, voire personnalisation des modes de gestion de la PME, la faiblesse de sa ligne hiérarchique, souvent inexistante, confèrent à la PME un caractère de proximité hiérarchique.

### **2.3.2. Les fonctions de la PME :**

Dans la gestion, l'analyse par fonctions est un procédé largement réservée à la grande entreprise. Cependant, la PME se caractérise précisément par une absence de décomposition fonctionnelle. Parce que la nature des problèmes qui existent dans les PME rend difficile leur traitement de façon analytique.

Les patrons des PME sont souvent les créateurs de leurs propres entreprises, et ont de ce fait, pris l'habitude de tout faire et de tout contrôler. Ils se caractérisent par une forte polyvalence due à leurs implication dans des problèmes de natures diverses qui se posent à leurs organisations. Ces différentes tâches pratiquées par le dirigeant d'une PME font l'objet d'une gestion spécialisée dans les grandes entreprises.

En définitive, l'absence de séparation de tâches et de fonctions, l'omniprésence et la polyvalence du dirigeant confèrent à la PME un caractère de proximité fonctionnelle.

### **2.3.3. Les systèmes d'information et de coordination :**

Les systèmes d'informations internes des PME sont simples et faiblement structurés ; leur fonctionnement étant souvent par dialogue ou par contact direct.

La simplicité de leurs systèmes d'informations provient de la forte proximité physique entre le dirigeant et les principaux acteurs de l'environnement de la PME.

Henri Mintzberg, spécialiste des organisations, nous propose une typologie des mécanismes de coordination classiques. Cette typologie nous permet d'aborder la souplesse des mécanismes de coordination au sein de l'organisation de la PME. Il distingue cinq mécanismes :

#### **2.3.3.1. L'ajustement mutuel :**

Il correspond à la situation où les opérateurs se mettent d'accord, par simple communication informelle (verbale, visuelle ou gestuelle) sur la manière d'effectuer un travail.

#### **2.3.3.2. La supervision directe :**

Ce mode de coordination apparaît lorsque le nombre de salariés augmente, il devient de plus en plus difficile de conserver le mode d'ajustement mutuel. Une délégation d'autorité apparaît nécessaire, et s'instaure alors une supervision directe. Le rôle de superviseur est attribué essentiellement au chef d'entreprise dans les PME. Mais une fois de plus, lorsque le nombre des personnes est très important, il devient difficile de maintenir une supervision directe efficace.

H. Mintzberg évoque trois mécanismes de coordination basés sur la standardisation.

#### **2.3.3.3. La standardisation des procédés :**

Elle consiste en la spécification à l'avance du contenu du travail à réaliser. L'exemple le plus typique de ce type de standardisation est la chaîne de montage, où la programmation des tâches à accomplir atteint un stade très poussé.

#### 2.3.3.4. La standardisation des résultats :

La standardisation peut concerner également les résultats à atteindre (volume de chiffre d'affaires, réduction d'un coût de production,...). Les acteurs sont libres dans la manière dont ils conduisent leurs travaux, pourvu qu'ils respectent les objectifs fixés.

#### 2.3.3.5. La standardisation des qualifications :

Elle repose sur la spécification de la formation et les compétences de celui qui effectue le travail. L'absence d'autorité hiérarchique pour vérifier et contrôler le travail n'empêche pas un opérateur bien formé d'accomplir ses tâches, conformément à ce que l'on attend de lui.

Quelque soit leur taille, pour coordonner leurs efforts, les entreprises utilisent l'ensemble de ces mécanismes avec des proportions différentes. Mais, il faut tout de même signaler que les mécanismes de standardisation réduisent la capacité d'adaptation et la souplesse des PME. Ces derniers, préfèrent au contraire des mécanismes souples et directs, c'est-à-dire, l'ajustement mutuel et la supervision directe, lesquels conviennent beaucoup mieux au management de proximité.

#### 2.3.4. La stratégie des PME :

Selon Mahé de Boislandelle<sup>55</sup> « *L'effet microcosme se définit par le fait qu'un dirigeant de PME focalise son attention sur l'immédiat dans le temps, (le terme le plus rapproché, c'est-à-dire le court terme), et dans l'espace (le plus proche physiquement ou psychologiquement)* ». L'horizon temporel de la PME est plus souvent à court terme. Les comportements stratégiques sont davantage réactifs qu'anticipatifs. Les patrons de PME emploient peu de techniques de gestion, telles que la gestion prévisionnelle ou l'analyse financière. Les chefs de PME préfèrent recourir à l'intuition pour prendre des décisions. L'existence de programme de recherche ou de plans de financement, de formation, de commercialisation, d'approvisionnement ou de production, est extrêmement rare en PME.

L'urgence des problèmes quotidiens empêche le dirigeant de PME de toute forme de planification. On préfère parler d'« intuition stratégique » plutôt que de planification stratégique. Selon l'auteur O.Torrès (1999) cette absence de planification ne signifie pas

<sup>55</sup> Mahé de Boislandelle .H, « *Gestion des ressources humaines dans les PME* », Ed Economica, 1998, in O.Torrès, 1999, op. cit, p23.

absence de stratégie. Mais, celle-ci prend des formes très particulières. La stratégie entrepreneuriale repose essentiellement sur la vision stratégique des dirigeants et revêt une grande faculté d'inflexion, rendue possible par le fait que les intentions stratégiques sont le fait d'une seule personne.

En définitive, plus la taille de l'entreprise est petite, plus son horizon temporel semble court.

### **2.3.5. Capital de proximité:**

La nature du capital dans les PME prend elle aussi une forme très particulière. Si le capital de la grande entreprise est parfaitement cessible et transférable, en revanche celui de la PME est essentiellement relationnel.

Le capital de la PME est un capital de proximité, le plus souvent un capital d'origine familiale. Ce qui fait que le montant des capitaux propres est souvent insuffisant dans les PME, et le financement des PME est un problème récurrent.

On peut rajouter que, le rôle joué par le capital de proximité est encore plus important dans les petites structures informelles des économies en voie de développement. Les fonds utilisés par les entreprises informelles proviennent essentiellement de l'entrepreneur lui-même et de son entourage familial et amical. Le recours aux prêts bancaires est très réduit.

### **2.3.6. La nature de la clientèle :**

Le caractère de proximité qui caractérise le management des PME apparaît aussi dans la nature de la clientèle, les PME se définissent en général par un espace marchand relativement restreint. Les ventes se réalisent le plus communément à l'échelle locale ou régionale. C'est pour cette raison que les auteurs en PME emploient le terme de clientèle plutôt que celui de marché.

Le caractère de proximité de la clientèle des PME est renforcé par la forte concentration des PME dans les activités de service. Le service est une activité où l'interaction entre le producteur et le consommateur est forte. Le contact avec le client est même nécessaire. On peut même avancer que, l'avantage compétitif des PME réside principalement dans leur aptitude à ne pas grandir afin d'éviter les déséconomies d'échelle; ce qui explique aussi pourquoi les PME ne changent pas de profil.

### 2.3.7. Forte insertion territoriale :

Les rapports que les entreprises nouent avec le territoire diffèrent fondamentalement selon leur taille. Les économistes opèrent fréquemment une distinction des horizons économiques des entreprises, en inscrivant la stratégie des grands groupes dans un environnement mondial et en limitant celle des PME à une dimension régionale ou locale. La force et la vitalité du tissu économique d'une région repose d'abord et avant tout sur les PME. En effet, parce qu'elles sont bien intégrées dans le paysage local, les PME jouent un rôle de premier plan dans le dynamisme socio-économique régional. L'enracinement territorial de la PME se nourrit des contacts étroits que le patron de PME noue avec le marché local et les fournisseurs du voisinage.

Le recrutement du personnel se fait le plus souvent sur des bases relationnelles. Les propriétaires-dirigeants sont généralement originaires de la région, leurs employés également.

L'enseignement que l'on peut retenir de ces caractéristiques, est que la gestion d'une PME revêt d'une forte spécificité. L'élément crucial du système de gestion de la PME est constitué par le dirigeant de l'entreprise. Puisque c'est lui qui fixe les orientations stratégiques, la prise en compte des ces buts est nécessaire à la bonne compréhension du fonctionnement quotidien d'une PME.

### 2.4. PME managériale :

Dans un contexte de mondialisation et de globalisation des marchés, un nouveau mode de gestion de la PME émerge. Il s'agit de la PME managériale. En général, la logique managériale est associée à la grande entreprise.

Au coté de la PME classique, décrite précédemment, on peut opposer l'existence d'une nouvelle forme de PME. « Cette PME est non seulement une entreprise dont la structure du capital n'est plus conforme à la situation classique où le dirigeant est l'unique propriétaire, mais également une PME dont les pratiques de gestion font appel à des compétences managériales relativement sophistiquées »<sup>56</sup>.

<sup>56</sup> Olivier Torrès, 1999, *op. cit.*, p 40.

Une PME, sans forcément accroître son chiffre d'affaires, peut rompre avec le schéma classique pour de nombreuses raisons<sup>57</sup> :

- lors d'un rachat, le repreneur provenant d'une grande entreprise transfère le modèle managérial de son ancien lieu de travail ;
- les pressions de l'environnement imposent des modes de gestion sophistiqués (qualité, normalisation, globalisation...).
- le financement par capital-risque, « Les pratiques de capital-risque occasionnent elles aussi de nombreuses transformations sur le management de la PME. En effet, le capital-risque est une prise de participation minoritaire dans une PME non cotée en bourse qui s'accompagne généralement d'un suivi financier attentif de la part du capital-risqueur. La PME financée par capital-risque se retrouve alors confrontée à un actionnaire partenaire qui va nécessairement interagir sur la stratégie de l'organisation de la PME. Le financement par capital risque est en rupture par rapport à la logique financière des PME familiales, lesquelles n'ont de compte à rendre à personne »<sup>58</sup>.

Ces pratiques managériales impliquent la mise en place de mode de management qui substituent le formel à l'informel, la procédure au processus, la planification à l'intuition, l'écrit à l'oral, l'interdépendance à l'indépendance, l'immatériel au matériel ... c'est-à-dire des modes de management qui sont souvent synonymes de perte de spécificité pour la PME. On peut véritablement parler de phénomène de dénaturation de la PME.

Deux types de profils de dirigeants peuvent alors être distingués. Le premier est le dirigeant classique. C'est celui qui cherche à conserver les spécificités de gestion de sa PME, ce dirigeant refuse d'explicitier, de formaliser, de déléguer car c'est peut être une manière pour lui de conserver les pleins pouvoirs au sein de l'entreprise. A l'opposé, le dirigeant managérial n'hésite pas à rompre avec le mode de fonctionnement classique de la PME. Il acceptera de remettre en cause les spécificités de gestion de la PME à condition qu'il y trouve un intérêt. Dans ce cas, la dénaturation vaut tout autant pour des motifs de croissance que de rationalisation de l'appareil productif.

La perte de spécificité engendrée par ces nouvelles pratiques tend à rapprocher le fonctionnement de ces PME de celui de la grande entreprise. Ces PME sont des grandes entreprises en miniature. Elle présente tous les traits contraires de la PME classique que nous

<sup>57</sup> Jean-Michel Plane et Olivier Torrès, « Le recours au conseil est-il un processus dénaturant pour la PME ? », 4<sup>ème</sup> congrès international francophone sur la PME, Nancy-Metz, 1998, P 9.

<sup>58</sup> Olivier Torrès, 1999, *op. cit.*, p 40.

la rattachons au paradigme de la dénaturation, ces traits sont présentés dans le tableau suivant :

**Tableau 1-1 : Les PME classique et managériale<sup>59</sup>**

	<b>LA PME CLASSIQUE</b>	<b>LA PME MANAGERIALE</b>
<b>Les attributs principaux</b>	l'intuitif le processuel l'oral la personnalisation l'individuel l'implicite l'informel l'isolement la matérialité	le planifié le procédural l'écrit la décentralisation le collectif l'explicite le formel l'ouverture l'immatérialité
<b>Attitude du dirigeant à l'égard des spécificités de gestion de sa PME</b>	Le dirigeant cherche à conserver les spécificités de gestion de sa PME	Le dirigeant accepte de remettre en cause les spécificités de gestion de sa PME
<b>Référence théorique</b>	Paradigme de la spécificité	Hypothèse de la dénaturation

<sup>59</sup> Jean-Michel Plane et Olivier Torrès, *op. cit.*, p 10.

## **Section 3 : Aperçu historique et état des lieux des PME Algériennes**

La PME algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance, Jusqu'à 1988, le secteur de la PME était largement dépendant des orientations d'une économie à gestion administrative. Cependant Depuis une dizaine d'années l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique, l'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales, et une forte dynamique économique est enclenchée se caractérisant par un développement important et rapide de PME dans un cadre encore en transformation. Les jeunes PME évoluent dans un environnement particulièrement turbulent, notamment à cause d'une transition encore inachevée et d'une intégration rapide dans l'économie mondiale.

Ainsi, dans le contexte de globalisation, de mondialisation irréversible de l'économie et de la concurrence, marqué par le développement spectaculaire des PME. Les années 90 ont vu un nouvel essor des entreprises de petite taille. La création d'entreprises très petites, le développement des entreprises moyennes contribuent à la création d'emplois. Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition puisque elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation.

Cette troisième section est réservée à l'historique et l'état des lieux des PME Algériennes, l'importance de ce genre d'investissement pour le développement de notre économie ainsi qu'aux caractéristiques de la PME Algérienne. Cette démarche nous paraît importante, dans la mesure où elle permet d'avoir une image du parcours traversé par la PME, et d'expliquer la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui.

### **1. Rappel historique des PME Algériennes :**

Cette partie dresse l'itinéraire de l'évolution de la PME dans notre pays, qui en toute évidence, est toujours tributaire des choix économiques adoptés.

### 1.1. Période allant de 1963 à 1982 :

Les entreprises privées léguées par la période coloniale étaient petites et de type artisanal pour la plupart et ont été juste après l'indépendance, intégrées dans le patrimoine des sociétés nationales.

Durant cette période, l'Algérie a mené un coup de force contre l'ancienne société coloniale en promouvant une société salariale, à la fin de la décennie 60, le salariat représentait de 60 à 65% de la population active occupée en Algérie. Au début de la décennie 80, le niveau de salarisation s'est élevé à près de 80% : 2-497 000 salariés au 31.12.80 pour une population active occupée donnée à 3 165 000 personnes<sup>60</sup>.

Le cadre réglementaire du secteur privé datait déjà de 1963 avec le premier code des investissements de 1963, précisé par un second code en 1966 et enrichi avec plus d'ouverture en 1982 par la loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé national<sup>61</sup>.

La promulgation du premier code des investissements en 1963, pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME car il était en fait destiné à réglementer l'investissement étranger considéré comme indispensable pour le développement de l'Algérie, l'investissement privé national ne bénéficiait de ce code de garanties et d'avantages que dans le cadre de sociétés d'économie mixte avec des capitaux étrangers.

Le secteur privé national n'a vu en fait le jour qu'après la promulgation du code des investissements de 1966 qui a défini la place du capital privé national en reconnaissant aux personnes physiques et morales algériennes ou étrangères la possibilité d'entreprendre la réalisation d'investissements dans le secteur de l'industrie et du tourisme<sup>62</sup>.

Cependant, ce code d'investissement accordait à l'Etat le monopole sur les secteurs vitaux de l'économie et rendait obligatoire l'agrément des projets privés par une commission nationale des investissements (CNI) dont les conditions d'agrément étaient très complexes,

<sup>60</sup> Lyazid Kichou, *op. cit.*, p 27.

<sup>61</sup> Nacer-Eddine Sadi, « La privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux », Ed l'Harmattan, 2005, p 30.

<sup>62</sup> Idem

d'ailleurs cette commission a interrompu ses activités en 1981 pour cause de défaillance dans sa gestion. .

Pendant la période qui va de 1963 à 1982 ; il n'existe pas de dispositions particulières en faveur de l'émergence d'un secteur privé, cette période était dédiée au montage du secteur public<sup>63</sup>, ce qui a fait de la PME un « complément » tout au long de cette période.

En effet, cette période était caractérisée par une faible expansion de l'entreprise privée due à un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement, ainsi à la fermeture du commerce extérieur à la PME privée. Cependant l'entrepreneur privé était obligé d'être prudent en investissant dans des créneaux ne nécessitant aucune maîtrise technologique et une main-d'œuvre non qualifiée et surtout rentable à très court terme<sup>64</sup>. Or, la tendance était plutôt favorable aux secteurs du commerce et des services. Dans l'industrie, l'investissement privé était orienté vers les branches d'activités ne présentant pas, selon l'autorité politique de l'époque d'intérêt particulier pour le développement et dans lesquelles le secteur public était quasiment absent, comme les branches de l'alimentaire classique ( confiserie, limonadière, conditionnement,...), la chimie simple, la transformation du plastique, des matériaux de construction, du textile et du BTP.

## 1.2. Les caractéristiques de la période 1982-1989 :

Il a fallu attendre la loi de 1982 pour voir la levée de toutes les ambiguïtés et contraintes qui caractérisaient le statut juridique du secteur privé en Algérie. Cette loi a élargi les domaines d'activités jusque là limitées au tourisme et à l'industrie.

Le secteur privé, et pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu attribuer un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux.

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement, bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME. Le cloisonnement des secteurs publics et privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.

Cette période est caractérisée par le contre-choc pétrolier de 1986, la chute du prix des hydrocarbures en 1986 se traduit pour le gouvernement algérien par une chute des recettes pétrolières de 54%.

<sup>63</sup> Lyazid kichou, *op. cit*, p 31.

<sup>64</sup> Nacer-Eddine Sadi, *op. cit*, p 30.

Malgré cette récession suivit par la chute du prix de pétrole, il y avait une augmentation des entreprises (de moins de 20 salariés), passant de 13369 à 14081 entreprises, ainsi que le nombre d'effectifs employés entre 1984 –1987<sup>65</sup>, marquant un certain dynamisme et un tournant vers la création des petites entreprises, suite à un début de désengagement de l'Etat de l'activité économique.

Par ailleurs, entre 1984 et 1987, le nombre d'entreprises de 0 à 9 salariés a diminué de 11909 à 11629 entreprises, cette diminution a été compensée par un accroissement du nombre d'entreprises de 10 à 19 salariés, passant de 1460 à 2452 entreprises, possédant une moindre intensité technologique et une main d'œuvre souvent non qualifiée.

**Tableau 1-2 : Répartition par taille des entreprises privées de moins de 20 salariés (1984 et 1987)**

Taille / Année	1984		1987	
	Nombre	Taux (%)	Nombre	Taux (%)
<b>0 salariés</b>	1795	<b>13.4</b>	1847	<b>13.1</b>
<b>1 – 4 salariés</b>	6802	<b>50.9</b>	6589	<b>46.8</b>
<b>5 – 9 salariés</b>	3312	<b>24.8</b>	3193	<b>24.7</b>
<b>10 à 19 salariés</b>	1460	<b>10.9</b>	2452	<b>17.4</b>
<b>Total</b>	13369	<b>100.0</b>	14081	<b>100.0</b>

Source: ONS, 1987 in Bernard C (1991)<sup>66</sup>

### 1.3. Période allant de 1989 à 1993 :

Avec l'avènement d'une nouvelle constitution en 1989<sup>67</sup>, l'Algérie a rompu définitivement avec l'économie socialiste, par ailleurs, une batterie de lois visant à réformer la sphère économique a été mise en place pour encadrer la nouvelle orientation économique du pays.

<sup>65</sup> Chantal Bernard, « La petite entreprise Algérienne de production : occasion d'un nouveau dualisme ou d'un dialogue secteur public/privé », Paris, Ed CNRS, 1991, p 91 –109.

<sup>66</sup> Idem.

<sup>67</sup> Les ajustements macroéconomiques commenceront véritablement entre 1989 et 1991, années au cours desquelles le gouvernement algérien accepte les deux programmes d'ajustement structurels du FMI et de la banque mondiale. Les PAS acceptés, sous contraintes internationales, tout en rétablissant les équilibres macroéconomiques (le solde budgétaire public a été ramené de -100.6 milliard de DA à +66.1 en 1997, dans le même temps le taux de chômage est passé de 9.7% en 1985 à 28.1% en 1995), ont eu pour conséquence une dégradation importante de la situation sociale. Cité par Lyazid kichou, op. cit, p 28.

Nous citerons à titre d'exemple, la loi 90/10 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit qui stipule dans son article 183 la liberté de l'investissement étranger, ce qui a ouvert la voie aux capitaux étrangers d'investir au même titre que les banques étrangères qui pouvaient désormais s'établir en toute liberté sur le territoire nationale.

Le nouveau cadre législatif mis en place, et les réformes structurelles engagées dès 1989, ont entraîné un développement remarquable du parc des entreprises privées, reconnaissant ainsi l'importance du développement des PME pour une économie de marché.

En 1991, le nombre des entreprises privées de moins de 20 salariés s'élève à 21.363, et 819 entreprises privées avec plus de 20 employés (ONS, 1993), ce qui laisse dire, que le secteur de PME est encore faible, centré autour des très petites entreprises.

#### 1.4. À partir de 1993:

Depuis l'avènement des réformes économique en 1989 et, avec la promulgation d'un nouveau code des investissements plus libéral en 1993, reconnaissant l'importance d'un secteur privé solide et en développement comme un instrument de croissance et d'allègement de la pauvreté, le poids et la configuration du secteur privé ont totalement changé<sup>68</sup>. L'Etat voulait faire du code de l'investissement de 1993<sup>69</sup> une nouvelle politique de promotion de l'investissement<sup>70</sup>.

Ce code va non seulement consacrer définitivement la liberté d'investir, mais aussi accorder des avantages substantiels aux investisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers en garantissant leur égalité devant la loi.

Une agence de promotion de soutien et de suivi des investissements (APSSI) a été créée et chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs, ainsi que la création de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) en 1996<sup>71</sup>.

L'investissement, via l'APSSI, a eu un bilan modeste. En termes de nombre de projets, les intentions d'investir sont passées de 694 en 1993-1994 à 12 372 en 1999, et plus de 30 134 en

<sup>68</sup> Nacer-Eddine Sadi, *op. cit.*, p 31.

<sup>69</sup> Décret législatif n°93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

<sup>70</sup> Lyazid kichou, *op. cit.*, p 28.

<sup>71</sup> Décret exécutif n° 96-297 du 08 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ.

2000<sup>72</sup>. Mais À la fin de l'année 2000, la majorité des 43 200 projets d'investissement sont restés au stade de l'intention.

Cette difficulté des PME à concrétiser une intention d'investissement très claire, malgré les efforts d'ouverture, de soutien et d'incitation prônés par les différentes lois, s'expliquerait par les problèmes d'accès au financement et au foncier industriel, par les lenteurs bureaucratiques, ainsi que par une multitude de facteurs internes et structurels liés à l'organisation et au fonctionnement de ce genre d'entreprise.

Ce faible taux de réalisation a poussé les pouvoirs publics à apporter les correctifs nécessaires afin de donner un nouveau souffle à la promotion de l'investissement. À cet effet, une nouvelle ordonnance a été mise en place en 2001<sup>73</sup>, qui visait comme objectifs premiers, la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique.

C'est dans cette perspective qu'une agence nationale du développement de l'investissement (ANDI) est créée en 2001, en remplacement de l'APSSI, et qui est chargée de faciliter l'application des nouvelles dispositions régissant l'investissement privé et d'offrir des avantages aux nouveaux investisseurs comme les exonérations fiscales, la fourniture des prestations administratives et la gestion des fonds d'appui à l'investissement.

Depuis le mois d'avril 1994, l'Algérie a adopté le plan d'ajustement structurel (PAS) imposé par le FMI et la Banque Mondiale<sup>74</sup>, l'Algérie a connu lors de ces dernières années une réduction des interventions gouvernementales dans l'économie et une émergence importante de petites entreprises privées. Selon les données du conseil national économique et social (C.N.E.S), on dénombre à la fin septembre 2002, 188564 entreprises privées. Selon la même source, ce chiffre était de 159507 entreprises privées à la fin 1999 et de 108068 en 1994. Ainsi entre 1994 et 2002, ce secteur a enregistré la création de 80496 PME.

<sup>72</sup> Rapport, C.N.E.S, pour une politique de développement de la PME en Algérie, avril 2002, Alger, page 31.

<sup>73</sup> Loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001, portant loi d'orientation de la promotion de la PME.

<sup>74</sup> Ahmed Bouyacoub, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Université d'Oran, 1997, p 77.

La création d'un Fonds de garantie (FGAR) des prêts accordés par les banques en faveur des PME, a vu le jour le 11 Novembre 2002<sup>75</sup>. Ce dernier a pour objectif, de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprises, de rénovation des équipements et d'extension des entreprises.

La Caisse de garantie des crédits à l'investissement des petites et moyennes entreprises (CGCI-PME), a été créée en avril 2004<sup>76</sup>. Elle complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la PME (FGAR, ANSEJ,...), elle est chargée de garantir les banques contre l'insolvabilité des PME ayant bénéficié d'un crédit d'investissement pour financer leur création ou le développement de leurs activités.

Les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après 1993, date de l'adoption du nouveau code des investissements de 1993, et que plus de 35% ont été créées durant la période 2000-2005. La structure du parc des entreprises est caractérisée par la prédominance de la très petite entreprise. Elle représente en 2005, plus de 95% du total des entreprises.

Le bilan des entreprises privées pour l'année 2000 fournit par le CNES est le suivant<sup>77</sup> :

**Tableau 1-3 : bilan des entreprises privées de l'année 2000**

Effectifs	Nombre d'entreprises	Taux (%)	Salariés	Taux (%)
<b>1-9</b>	148 725	<b>93.24%</b>	221 975	<b>34.90%</b>
<b>10-19</b>	5 778	<b>3.62%</b>	77 082	<b>12.15%</b>
<b>20-49</b>	3 322	<b>2.08%</b>	99 649	<b>15.70%</b>
<b>50-99</b>	997	<b>0.62%</b>	67 664	<b>10.66%</b>
<b>100 et plus</b>	685	<b>0.42%</b>	168005	<b>26.48%</b>
<b>Total</b>	<b>159 507</b>	<b>100%</b>	<b>634 375</b>	<b>100%</b>

Source : CNES, 2002.

<sup>75</sup> Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.

<sup>76</sup> Décret présidentiel n° 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les PME.

<sup>77</sup> Lyazid kichou op. cit, p 31.

Ainsi, le bilan des PME privée par secteur d'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2008 fournis par le ministère de la PME et de l'artisanat est le suivant :

**Tableau 1-4 : nombre des PME privée par secteur d'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2008**

Groupe des branches	Nombre de PME privées	Taux (%)
Service	142 222	45.94
BTP	106 865	34.52
Industrie	56 111	18.12
Agriculture et pêche	3 517	1.14
Services liés aux industries	863	0.28
Total	309 678	100

Source : ministère de la PME et de l'artisanat. (In Joyal A, Sadeg M, Olivier T (2010))<sup>78</sup>

## 2. Etat des lieux de la PME en Algérie :

Comme nous l'avons développé dans le point précédent, les petites et moyennes entreprises algériennes ont été marginalisées jusqu'à la fin des années quatre vingt au profit de la grande dimension. Elles ont évolué dans un environnement totalement défavorable, et étaient concentrées sur des activités de transformation courante et à très faibles valeur ajoutée et intensité technologique. Ce n'est qu'à partir de l'introduction des réformes économiques au début des années quatre vingt dix en vue d'une libéralisation de l'économie que les pouvoirs publics ont commencé réellement à accorder une attention particulière aux PME<sup>79</sup>.

Le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs, suite au désengagement de l'Etat et la fin de son monopole.

La consultation des statistiques affichées par le ministère de la PME et l'artisanat, nous permet d'avoir une vision sur la structure globale des PME algériennes privées. Au premier semestre 2009, les PME privées représentaient 71.5% du total des entreprises, cette population était à peu près de 408 155 PME. Ces PME sont beaucoup plus concentrées dans les secteurs d'activités comme le bâtiment et travaux publics (35.25%), les services (45.93%), et dans le nord (59.68%) et les hauts plateaux (30.35%).

<sup>78</sup> André Joyal, Mohamed Sadeg, Olivier Torrès, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Ed L'Harmattan, 2010, p 136.

<sup>79</sup> Rédha Younes Bouacida, *op. cit*, p 7.

**Tableau 1-5 : répartition des PME privée par secteur d'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2009**

Groupe des branches	Nombre de PME privées	Taux (%)
Service	154 078	<b>45.93</b>
BTP	118 268	<b>35.25</b>
Industrie	58 646	<b>17.48</b>
Agriculture et pêche	35.92	<b>1.07</b>
Services liés aux industries	902	<b>0.27</b>
Total	335 486	<b>100</b>

Source : bulletins d'informations économiques du ministère de la PME

**Tableau 1-6 : répartition des PME privées selon les régions du pays en 2009**

Région	Nombre de PME privées	Taux (%)
Nord	200 209	<b>59.68</b>
H. plateau	101 814	<b>30.35</b>
Sud	26 584	<b>7.92</b>
Grand sud	6 879	<b>2.05</b>
Total	335 486	<b>100</b>

Source : bulletins d'informations économiques du ministère de la PME

Les entreprises se sont développées en dehors du regard de l'état, en investissant principalement dans des secteurs peu risqués à faible apport en capital, donnant naissance à une majorité de TPE. Les rares enquêtes et recherches concernant le secteur de la PME soulignent le caractère familial et traditionnel des micro-entreprises.

Durant le premier semestre de l'année 2010, 23 400 nouvelles petites et moyennes entreprises ont été créées. Le chiffre a été communiqué le 26/12/2010 par le ministre de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement. Dans son discours, lors d'une cérémonie de remise du Prix national de l'innovation des PME, le ministre a estimé que la population globale des PME a atteint le nombre de 607 297<sup>80</sup>.

Les données issues du traitement du fichier national des établissements de l'ONS révèlent que 90 % des PME existantes appartiennent à la catégorie des micros entreprises avec moins de 10 salariés.

<sup>80</sup> [http://www.africatime.com/algerie/nouvelle.asp?no\\_nouvelle=570589&no\\_categorie=](http://www.africatime.com/algerie/nouvelle.asp?no_nouvelle=570589&no_categorie=)

Même si les efforts engagés dans le cadre des réformes économiques depuis 1989 dans le but d'améliorer les conditions du secteur, ainsi que l'assouplissement du cadre réglementaire de leur activité ont permis l'essor du secteur privé, la réforme de l'administration, du droit des affaires, de la fiscalité restent inachevés et trop lente pour répondre aux impératifs de la nouvelle structure du marché. La lourdeur et la complexité des formalités administrative rebutent encore un bon nombre d'entrepreneurs qui sont confrontés à de nombreux problèmes pratiques. (L'accès au foncier, accès au financement, etc.)<sup>81</sup>. Le secteur bancaire quant à lui est caractérisé par une petite taille<sup>82</sup> et reste largement dominé par le secteur public.

L'historique des banques algériennes les pousse aujourd'hui à une prudence excessive dans la politique de crédit, ce qui prive la majorité des PME d'accès aux ressources financières, et pénalise lourdement leur croissance. Le recours à l'autofinancement et au secteur informel reste toutefois très élevé chez les PME, ce qui dénote une certaine faiblesse de la bancarisation de l'économie. Cette faiblesse met en évidence des problèmes plus structurels, notamment la lourdeur des services bancaires et le renforcement de l'économie informelle, qui représente 30% de l'activité globale selon le CNES. Les entreprises privées ont tendance à ne pas déclarer la totalité de leurs activités à cause du système fiscal inadéquat qui les contraint à éviter le système bancaire car il constitue un contrôle à posteriori<sup>83</sup>.

Les difficultés auxquelles se heurtent les PME sont également<sup>84</sup> :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale.
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.

---

<sup>81</sup> Il faut au moins six mois pour créer une entreprise en Algérie. L'obtention d'un registre de commerce ou l'acquisition d'un siège social nécessitent au moins deux mois selon une enquête réalisée par un bureau de consulting « Nord-sud Ventures ». (Source ; quotidien El Watan du 22/03/2006). Cité par Khalil Assala, « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, PME en Algérie : de la création à la mondialisation », Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse, octobre 2006, p 5.

<sup>82</sup> Totalisant 1600 agences sur tout le pays, soit un taux de couverture très faible de 1 agence sur 29.000 habitants. Cité par Khalil Assala, op. cit. p 5.

<sup>83</sup> Khalil Assala, op. cit, 5-6.

<sup>84</sup> [www.cairn.com](http://www.cairn.com)

- La prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement.
- Le pourcentage élevé de micro-entreprises/poids du secteur informel, la complexité des réglementations et l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

### **3. Importance du développement des PME dans l'économie Algérienne :**

Les PME occupent aujourd'hui une place de plus en plus importante dans l'appareil productif national et ainsi dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. « Elles forment un tissu d'entreprise constituant le terreau de la croissance des entreprises de grande dimension »<sup>85</sup>.

On peut dire que les PME ont un rôle de premier plan à jouer dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi en tant que créateur d'emplois.

Après avoir représentée uniquement 40 % de la valeur ajoutée totale créée durant les années 1990, la part des PME privées est passée à 87,64 % en 2007, en passant par 84,68 % en 2002 et 85,90 % en 2005, soit une moyenne de 85,82 %. A titre comparatif, la valeur ajoutée des PME en Union Européenne correspond à 57,6 % du total en 2005.

Pour ce qui est de l'emploi, les PME privées emploient 1 064 983 salariés, soit 78,57% de l'emploi total en 2007. En passant par 592 758 emplois soit 70,69% en 2004, et 977 942 emplois (78,07%) en 2006.

Le tableau suivant montre la participation de la PME privée, dans la création de la valeur ajoutée, le PIB et l'emploi entre 2001 et 2007.

---

<sup>85</sup> R. Donckels, « les leviers de croissance de la PME », Bruxelles, Fondation Roi Baudouin, Roulartha Books, 1990, page 11, in Laurence Denis, « Analyse empirique des PME wallonnes en croissance », Université de Liège, Belgique, 2001-2002, p 6.

**Tableau 1-7 : L'évolution de la part des PME privées dans le PIB, la valeur ajoutée et l'emploi (2001-2007)**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>PIB</b>	Valeur*	1 560,2	1 679,1	1 884,2	2 146,7	2 364,5	2 740,06	3 153,77
	%	76,4	76,9	77,1	78,2	78,41	79,56	80,80
<b>valeur ajoutée</b>	Valeur*	1 486,8	1 585,3	1 783,77	2 038,84	2 239,56	2 605,68	2 986,07
	%	85,35	84,68	85,06	85,53	85,90	86,63	87,64
<b>Emploi</b>	Nombre				592 758	888 829	977 942	1 064 983
	%				70,69	76,76	78,07	78,57

\* : En milliards de dinars algériens.

Source : Ministère de la PME et de l'Artisanat. (In F. Merzouk)<sup>86</sup>.

Les PME ont également un rôle socio-économique essentiel. Elles sont en effet, une source de dynamisme et de vitalité nécessaire à notre économie, dans un environnement fondé sur la concurrence. Elles sont surtout, grâce à leur flexibilité, capables de s'adapter rapidement aux évolutions des marchés de plus en plus fréquentes, dans un contexte de mondialisation, ainsi qu'aux cycles économiques. Elles ont donc un impact sur la croissance économique, étant donnée leur contribution substantielle à notre production, à nos investissements et à nos exportations ainsi que leur énorme potentiel d'emplois nouveaux. Le phénomène PME constitue donc un enjeu économique et nécessite de ce fait, un nombre important d'études qui actuellement demeure insuffisant pour son essor<sup>87</sup>.

#### **4. Les caractéristiques de la PME privée algérienne et de l'entrepreneur Algérien :**

On peut résumer les caractéristiques de la PME Algérienne à travers les points suivants :

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole. Elles sont de ce fait, peu génératrices d'innovation jusque là.
- Les entreprises sont plutôt familiales, et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.

<sup>86</sup> F. Merzouk, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira-Algérie, 25 novembre 2010, p 6.

<sup>87</sup> Laurence Denis, *op. cit.*, p 8-10.

- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et les autorités publiques n'est pas assez développée.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

En plus des problèmes liés à l'inadaptation de l'environnement aux besoins de l'entreprise que nous avons abordé précédemment, la PME algérienne se caractérise par certaines faiblesses structurelles et managériales. Ces dernières peuvent être résumées dans les points suivants :

- La PME algérienne est de faible taille. Les entreprises algériennes relèvent dans leur immense majorité de la micro-entreprise.
- Elle souffre d'un retard technologique.
- Elle rencontre des difficultés commerciales. La plupart des PME ont des difficultés pour écouler régulièrement leur production en particulier à l'exportation. La connaissance des circuits et des contraintes propres aux marchés extérieurs (régularité de livraison, respect des spécifications de qualité), est insuffisante.
- La PME algérienne est financièrement fragile. Elle est généralement sous capitalisée et souvent endettée ;
- Elle est d'une faible capacité de management. Leur gestion est souvent de type familiale et dans bien des cas dépourvue de vision stratégique ;
- Elle se caractérise aussi par le manque de délégation et la concentration des pouvoirs de décision entre les mains du premier responsable ; ainsi que par la faiblesse de la formation ....

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat est considéré comme un déterminant majeur des performances économiques<sup>88</sup>, car « il devient un levier important pour pallier le chômage en Algérie »<sup>89</sup>.

Ce n'est que vers les années 90 que les autorités publiques, et par conséquent les chercheurs algériens, ont commencé à s'intéresser à l'entrepreneur, sachant que ses aspirations personnelles se reflètent à travers les PME.

Malgré l'hétérogénéité du profil de l'entrepreneur algérien, nous pouvons les répertorier en deux catégories : les anciens et les nouveaux.

Le profil des anciens comprend les entrepreneurs à tradition entrepreneuriale, tandis que le profil des nouveaux répond plus à celui des entrepreneurs de type cadre, migrant, héritiers et ouvrier. L'âge des entrepreneurs algériens est souvent avancé (entre 40 et 50ans).

### **Conclusion :**

Malgré que les PME aujourd'hui constituent, par leur inventivité et leur réactivité, un des viviers les plus efficaces pour le développement de l'activité économique et de l'emploi, leur nombre reste modeste en Algérie.

Depuis l'instauration de l'économie de marché l'existence de la PME n'est plus mise en cause ni idéologiquement, ni économiquement, mais le poids de la culture, le rôle de l'Etat et les traditions du secteur bancaire font que leur développement soit limité.

Il est clair que pour avoir une incidence réelle sur le développement des PME, l'action en faveur de ces entreprises doit être prise dans une optique d'une stratégie économique globale. Mais cette stratégie globale ne peut donner ses fruits que si elle s'appuie au préalable, comme le recommande le Conseil National Economique et Social (CNES), sur l'étude approfondie du secteur de la PME, l'étude des opportunités d'investissement tant au niveau territorial que sectoriel afin de mieux orienter la création de PME, et l'identification des missions de l'ensemble des acteurs à impliquer dans la promotion de la PME ainsi que la définition de la nature de l'interaction qu'il y a lieu d'établir entre eux.

<sup>88</sup> Ait Ziane Kamel et Ait Ziane Houria, « Territoire et entrepreneur innovateurs: Cas de l'Algérie », *Colloque International : « Création d'entreprises et territoires »*, Tamanrasset, 2006, p 13.

<sup>89</sup> Azzedine Tounés et Khalil Assala, « Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens », *5ème congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat*, Sherbrooke, Canada, 2007.

**CHAPITRE II**

**MODES DE FINANCEMENT ET**

**STRUCTURE FINANCIERE DES PME**

**Introduction :**

Afin de financer leurs investissements, les entreprises disposent de plusieurs moyens. Elles peuvent faire appel à leurs ressources internes ou à l'extérieur. Lorsque les taux d'intérêts auxquels l'entreprise peut emprunter sont inférieurs au taux de rentabilité des investissements que l'entreprise souhaite effectuer, l'entreprise accroît le taux de rentabilité de son capital en choisissant de financer son investissement par endettement plutôt que par des capitaux propres. Cet effet de levier de l'endettement ne doit pas masquer les risques du recours à l'endettement pour financer les investissements. En effet, si les investissements ne génèrent pas les recettes attendues, il faudra néanmoins rembourser le capital emprunté et payer les frais financiers. La contrainte de remboursement qui pèse sur l'entreprise qui a recours à ce mode de financement peut remettre en cause la solvabilité et la rentabilité à long terme de la firme. Bref, pour investir les entreprises ont besoin de disposer d'un financement adéquat, dont le coût n'est pas toujours identique. C'est pourquoi le postulat de " neutralité du financement " émis par Modigliani et Miller est en réalité démenti : l'accès aux capitaux constitue un élément important qui a un impact sur les capacités d'investissement. Ainsi, le coût marginal du financement est croissant de telle sorte que les entreprises choisiront d'abord l'autofinancement puis l'endettement et enfin l'émission d'actions (selon la théorie hiérarchique de financement).

Le choix du mode de financement est essentiel pour une entreprise. Un mauvais montage financier ou un mauvais contrat de financement peuvent entraîner la mise en faillite d'une société ou des problèmes financiers récurrents.

Néanmoins le caractère familial des PME limite le choix du financement qui reste la plupart du temps par des moyens internes qui ne sont pas suffisants pour financer les besoins de l'entreprise surtout face à la globalisation.

L'accès aux capitaux passe par l'établissement d'une relation de confiance durable entre les dirigeants d'entreprise et les apporteurs de fonds. Pour formuler un jugement de valeur sur la santé financière d'une entreprise, il est nécessaire d'aborder les concepts que sont : la rentabilité et la solvabilité. Le ratio est l'outil le plus utilisé dans les analyses financières. Il permet une mesure synthétique de la situation financière et des performances de l'entreprise. Il permet donc aux créanciers de mesurer le risque encouru. Il permet aussi aux actionnaires de se faire une idée sur leur part dans le financement utilisé par l'entreprise.

L'architecture de ce deuxième chapitre sera la suivante : une première section abordera les modalités de financement des PME, une deuxième section sera consacrée à la structure financière dans la littérature, la troisième et dernière section portera sur la rentabilité de l'entreprise et la rémunération du capital.

Ainsi, le présent chapitre sera un premier pas dans l'aspect pratique de notre travail.

## **Section 1 : Les modalités de financement des PME**

Pour mieux cerner la problématique de financement des PME, nous proposons d'étudier les besoins de financement, voir les déterminants de chaque élément avant de passer à l'analyse des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

### **1. Besoins de financement :**

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre). Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financements que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités.

Le financement des PME est d'une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles prouvent (besoins d'investissement, besoins d'exploitation, besoins d'innovation)

#### **1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement :**

L'acquisition de biens immobilisés matériels (machine, véhicule...), immatériels (brevet, logiciel...) ou financier (participation...) nécessite un financement adapté.

Le calcul du fond de roulement net global (FRNG)<sup>90</sup> permet de vérifier si la valeur des investissements est financée par des ressources disponibles à long terme. Il permet ainsi d'évaluer la marge de sécurité financière dont dispose l'entreprise<sup>91</sup>.

Les composantes du coût de l'investissement sont : le prix d'achat des biens, les frais accessoires d'achat tel que l'assurance et le transport, et les frais d'installation et de montage.

### 1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation<sup>92</sup> :

L'exploitation de l'entreprise crée un besoin financier du fait des décalages entre les encaissements (créances...) et les décaissements (stocks, autres achats...).

Le besoins en fonds de roulement (BFR)<sup>93</sup> permet d'évaluer ces besoins d'exploitation.

La différence FRNG- BFR permet de déterminer une trésorerie nette (TN)<sup>94</sup> et de vérifier si ces besoins sont correctement financés (le FRNG doit être supérieur ou égal au BFR).

### 1.3. Besoins de financement lié à l'innovation :

*« Le problème de financement de l'innovation et de l'achat de technologies avancées dans la PME en général peut être considéré, du point de vue de la théorie financière, comme tout problème de financement d'un projet d'investissement qui peut comporter un haut degré d'incertitude donc de risque »<sup>95</sup>*

Dés qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et coûteux, de plus, le coût des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement de tels travaux. Malheureusement le concours du secteur bancaire au financement de ce type de projet reste timide.

<sup>90</sup> FRNG=Ressources stables (durables)- emplois stables (investissements), ce calcul permet de déterminer l'excédant financier à long terme qui permet de financer le BFR.

<sup>91</sup> Taylor Anelka, J.F.Dhénin, P.Pico, M. Poumèroulie, « Economie-Droit: BTS 1ere Année », Ed Bréal, 2004, p 137.

<sup>92</sup> Idem

<sup>93</sup> BFR=Ressources circulantes (dettes d'exploitation)- emplois d'exploitation (actif d'exploitation), c'est le montant nécessaire à l'entreprise pour financer son activité permanente.

<sup>94</sup> La trésorerie nette (TN) c'est l'excédant financier dégagé par l'entreprise (FRNG-BFR), une trésorerie nette positive est synonyme d'équilibre financier global.

<sup>95</sup> Pierre André Julien, Josée ST-Pierre et Robert Beaudoin, « Innovation, nouvelles technologies et financement des PME », Revue canadienne des Sciences Administratives, vol 13, no 4, 1996, p 339. In R. Beaudoin et J. St-Pierre, « Financement de l'innovation dans les PME », rapport de veille présenté à l'observatoire de développement économique de Canada, octobre 1999, p 21.

## 2. Les sources de financement des PME :

Le dirigeant d'une entreprise peut disposer de plusieurs propositions de financement pour un investissement donné et doit étudier, son impact sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents tels que la structure de l'endettement de l'entreprise.

L'entreprise peut financer ses investissements et son cycle d'exploitation par des ressources internes ou par des ressources externes.

### 2.1. Le financement interne des PME :

Le mode de financement le plus simple pour l'entreprise semble être d'utiliser ses propres ressources liées aux profits antérieurs et à l'épargne qui s'en est dégagée. Quand l'entreprise ne se tourne pas vers l'extérieur pour financer son investissement, on dit qu'il s'agit d'un financement interne et plus particulièrement d'autofinancement<sup>96</sup>.

Le financement interne concerne essentiellement les modes suivants :

- L'autofinancement ;
- Les Cessions d'actif immobilisé et les cessions-bail ;
- le prélèvement sur le fond de roulement ;
- le recours aux associés.

#### 2.1.1. L'autofinancement :

Dans une entreprise, les bénéfices après impôts sont utilisés de deux façons: une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, l'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement<sup>97</sup>.

E. Cohen<sup>98</sup> propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur ».

<sup>96</sup> Carole Bolusset, « *l'investissement* », Ed Bréal, 2007, p 49.

<sup>97</sup> Bernard Belletante, Loïc Mahéroul, « *Dictionnaire de la Bourse et des marchés* », Ed Hatier, Paris, 2000, p 121.

<sup>98</sup> Elie Cohen, « *Gestion financière de l'entreprise et développement financier* », Ed Edicef-Aupelf, Vanves, France, 1991, p 194.

C'est la forme préférée de financement des entreprises, en effet, c'est la plus facile à mettre en œuvre car il n'y a pas à obtenir l'accord des personnes extérieures à l'entreprise et qu'elle n'entraîne pas de frais. L'autofinancement est dégagé par l'activité courante de l'entreprise, Ce sont les disponibilités que génère l'entreprise après avoir rémunéré l'ensemble de ses parties prenantes.

### **2.1.2. Les Cessions d'actif immobilisé et les cessions-bail :**

Ce sont des ressources exceptionnelles résultant d'opérations sur le capital menées par l'entreprise, par exemple la cession d'immobilisation (notamment de construction ou de terrain), ou des biens d'équipements à une société de crédit bail.

La cession d'actif immobilisé peut résulter d'un renouvellement d'immobilisation ou d'une volonté stratégique de l'entreprise de se désengager d'activités jugées non prioritaires.

En effet, alléger l'actif immobilisé doit être une démarche systématique, non seulement parce que cela procure des nouvelles ressources pour s'adapter et répondre aux besoins du marché, mais aussi pour améliorer sa rentabilité économique, améliorer le taux de rotation de l'actif<sup>99</sup>.

La cession bail (lease-back) est une opération voisine du crédit bail, le lease-back est un système par lequel une entreprise cède des immobilisations à une société de crédit-bail pour lui relouer ensuite.

### **2.1.3. Les prélèvements sur le fond de roulement<sup>100</sup> :**

Lorsque le fond de roulement d'une affaire est supérieur à ses besoins d'exploitation (trésorerie excédentaire), l'entreprise peut en prélever certaines sommes pour réaliser des investissements supplémentaires.

### **2.1.4. Le recours aux associés :**

Le recours aux associés est un procédé plus courant dans la vie de l'entreprise. Ce recours se présente sous plusieurs formes, soit lors de la création de l'entreprise ou lors de l'exploitation. Il prend deux formes essentielles :

<sup>99</sup> Pierre Cabane, « L'essentiel de la finance à l'usage des managers », Ed organisation, paris 2008, p 381.

<sup>100</sup> Taylor Anelka, J.F.Dhénin, P.Pico, M. Poumérولية, op. cit, p 137.

- L'augmentation du capital.
- Les apports en compte courant associés.

➤ **L'augmentation du capital** <sup>101</sup>:

L'augmentation du capital revêt plusieurs formes :

- L'augmentation du capital par apport en numéraire.
- L'augmentation du capital par apport en nature et incorporation de réserves.
- L'augmentation du capital par conversion de dette.

L'augmentation du capital par incorporation de réserves et par conversion de dettes n'apportent pas de ressources nouvelles à l'entreprise, mais se limitent à stabiliser des ressources déjà mises à la disposition de l'entreprise.

Ils améliorent la structure financière par l'augmentation des capitaux propres et la diminution des dettes, ce qui facilite l'appel à de nouveaux emprunts. L'opération aura permis ainsi la reconstitution de la capacité d'endettement de l'entreprise.

➤ **Les apports en compte courant** <sup>102</sup>:

Les apports que réalisent les actionnaires en comptes courants sociaux correspondent à des sommes d'argent consenties sous forme d'avances ou de prêts que les associés accordent à leur propre société pour lui permettre de faire face à des besoins de trésorerie. Ils ne concourent pas à la formation du capital social et peuvent donc être repris à tout moment sous réserve de laisser à la société un délai raisonnable pour qu'elle puisse rembourser.

Généralement les PME préfèrent le genre de financement interne pour combler au moins une partie de leurs besoins en fonds de roulement ou en équipement. En effet seule cette démarche est susceptible de conforter les pouvoirs établis dans l'entreprise et de permettre ainsi aux dirigeants de conserver leur autonomie de décision.

Mais, il est à constater que le financement interne est rarement suffisant à financer la croissance de la firme, qui est amenée à se tourner vers le financement externe.

<sup>101</sup> Akim A. Taïrou, « Analyse et décisions financières », Ed l'Harmattan, 2006, P 143.

<sup>102</sup> <http://www.apce.com/pid1722/les-apports-en-societe.html?espace=1&tp=1>

## 2.2. Le financement externe des PME :

Le financement de l'activité de l'entreprise nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement, pour une augmentation des fonds propres apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

### 2.2.1. Le financement bancaire:

Pour atténuer les effets du phénomène de l'insuffisance chronique des capitaux propres sur les équilibres financiers de la PME, le système bancaire a été conduit depuis de nombreuses années à intervenir de plus en plus largement dans le financement des PME, que ce soit sous forme de crédit à court terme ou de crédit à long ou moyen terme.

Cette transformation progressive du rôle du système bancaire s'est accompagnée d'une remise en cause parfois radicale du rôle des fonds propres.

#### 2.2.1.1. Les crédits à court terme:

On désigne sous le terme des crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives aux opérations du cycle d'exploitation et d'autre part des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, de quelques jours à quelques mois<sup>103</sup>.

On distingue généralement deux grandes catégories de crédits d'exploitations :

- Les crédits directs ;
- Les crédits indirects ou par signature.

Chaque catégorie comprend différentes natures de crédits ; pour la simplification, nous ne retiendrons que les crédits principaux.

---

<sup>103</sup> Jean-Didier Lecaillon, Jean-Marie Le page, Christian Ottavj, « Économie contemporaine: Analyse et diagnostics », Ed Boeck, 2008, p 151.

**A. Les crédits directs :**

On distingue :

- Les crédits par caisse ;
- Les crédits assortis de sûretés réelles.

**A.1. Les crédits par caisse :**

Ce sont des crédits constitués par des avances de fonds que le banquier met à la disposition de son client, ces crédits sont accordés sous forme de :

**➤ Facilité de caisse <sup>104</sup>:**

C'est des avances en compte destinées à faire face à des besoins de trésorerie de quelques jours, elle sert à assurer des échéances de fin de mois notamment les échéances fournisseurs, le paiement du personnel ou du règlement de la TVA.

**➤ Le découvert <sup>105</sup>:**

Le principe de découvert est le même que celui que la facilité de caisse à la seule différence que le découvert est accordé sur une période plus longue, en accordant un découvert, le banquier assure le financement d'une insuffisance temporelle de trésorerie qui ne doit pas excéder une année.

**➤ Le crédit de campagne <sup>106</sup>:**

Le crédit de campagne a pour objet de financer les entreprises dont l'activité est saisonnière qui se trouvent dans l'un des deux cas suivants : soit elles supportent de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalisent des ventes échelonnées dans le temps, soit elles décaissent très progressivement puis vendent d'un coup sur le marché leurs produits en fermant le cycle. C'est une forme de découvert justifié par un cycle saisonnier d'activité, La durée du crédit est alignée à la période du cycle, ce type de crédit s'adapte avec les activités agricoles, articles scolaires, glace, sucreries, conserveries, industrie du jouet....

<sup>104</sup> Philippe Narassiguin, « Monnaie: Banques et banques centrales dans la zone euro », Ed Boeck, 2004, p 47.

<sup>105</sup> Philippe Narassiguin, *op. cit.*, p 42.

<sup>106</sup> P. Narassiguin, *op. cit.*, p 47.

### A.2. Les crédits par caisse assortis de sûretés réelles :

Ces crédits donnent lien à l'affectation en gage de certains actifs circulant dans le cadre d'opérations spécifiques.

Ils peuvent revêtir les formes suivantes :

- L'escompte commercial ;
- Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC).
- L'affacturage ;
- L'avance sur marchandises ;
- L'avance sur factures ;
- L'avance sur titres ;
- L'avance sur délégation de marché public.

#### ➤ **L'escompte commercial**<sup>107</sup> :

L'escompte commercial d'un effet de commerce peut être défini comme l'opération par laquelle une banque met à la disposition de son client le montant de l'effet de commerce avant l'échéance, l'avance en trésorerie est effectuée en contrepartie d'une rémunération que l'on appelle agios (intérêts et commissions). Le banquier escompteur conserve le titre de créance et attendra l'échéance pour le présenter à l'encaissement ou le réescompter auprès de la banque d'Algérie en cas de difficulté de trésorerie.

#### ➤ **Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC)**<sup>108</sup> :

L'escompte est pour les entreprises un moyen pratique d'obtenir des crédits à court terme, mais l'utilisation des effets de commerce comporte certaines contraintes pour la banque tel que les formalités d'envoi, l'acceptation, le classement et la conservation, et cela oblige la banque à disposer de vastes locaux pour conserver les créances et un personnel nombreux, c'est pourquoi les banques approuvées par les pouvoirs publics ont mis en place une technique qui permet aux entreprises de mobiliser leurs créances par un seul billet appelé « crédit de mobilisation de créances commerciales » dont le principe consiste à regrouper les créances

<sup>107</sup> P. Narassiguin, *op. cit.*, p 43.

<sup>108</sup> Michel Appert, « Réussir avec son banquier », Ed Carnot, 2001, p 119-120.

venant à échéances à des dates voisines et de souscrire en faveur de la banque un billet à ordre unique dont le montant est égal à la somme des créances regroupées, c'est ce billet que l'entreprise présente à l'escompte au près de la banque et les créances les présentera seulement à l'encaissement.

➤ **l'affacturage**<sup>109</sup>:

Il peut être défini comme « un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète à un prix ferme les créances commerciales ». L'affacturage connu également sous le nom anglo-saxon de factoring. Le contrat a pour objet, moyennant une commission, de décharger le fournisseur des opérations de recouvrement des créances sur ses clients. La société d'affacturage peut accorder à l'entreprise un crédit dont le plafond évolue parallèlement au montant des factures en cours. Le plus souvent, le crédit représente 80 % des factures remises. Le solde de 20 % est remis lorsque le restant des factures est encaissé.

➤ **Avance sur marchandises :**

Les avances sur marchandises peuvent être définies comme les crédits bancaires qui ont pour objet de procurer à certaines entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leurs besoins en stockages, en contre partie une garantie des marchandises sont remises en gage au banquier. Cette avance sur marchandise sera remboursée au banquier au moment de la vente des marchandises en nantissement<sup>110</sup>.

En pratique, ce type de crédit consiste pour le bénéficiaire à émettre un billet à l'ordre de son banquier. Ce billet financier est alors escomptable et garanti par le nantissement des marchandises.

L'escompte de warrant est une forme de crédit de compagnie qui permet d'affecter des marchandises en garantie des avances accordées par la banque, le warrant est souvent utilisé par les entreprises ayant une activité saisonnière (les producteurs de céréales, de fromages...) et qui stockent des marchandises dans des magasins généraux dont elles n'ont pas immédiatement l'utilité.

<sup>109</sup> Marc Giguère, « Le droit de la PME: notions fondamentales », Ed presses université Laval, 1993, p 181-182.

<sup>110</sup> Joseph Antonie, Jean-Paul Cornil, « Lexique thématique de la comptabilité: dictionnaire spécialisé explicatif », Ed Boeck, 2002, p 263.

➤ **L'avance sur factures :**

Afin de permettre la mobilisation du poste client, même en l'absence d'effets de commerces les banques utilisent la procédure dite « l'avance sur factures ».

C'est une modalité de crédits par caisse dont le caractéristique est l'affectation en gage en faveur de la banque des créances du client, qui dispose d'une ligne de crédit qu'il l'utilise au fur et à mesure de présentation de factures visées par l'administration ou l'organisme demandeur.

➤ **L'avance sur titre :**

L'avance sur titre est un crédit accordé à un client contre remise de valeurs mobilières en garantie. Actuellement, les avances sur titres qui existent en pratique sont les avances sur bons de caisse et sur compte dépôt à terme (Dinars et devises).

➤ **L'avance sur délégation de marché public :**

C'est un découvert gagé sur une sureté réelle, le marché est nantis au profit de la banque, le principe de ce concours s'effectue sur présentation de l'attestation de travaux et au fur et à mesure de l'avancement du projet.

**B. Les crédits indirects (engagements par signatures) :**

Cette catégorie de crédit contrairement au crédit par caisse n'entraîne pas de décaissement réel de la part de la banque sauf en cas de défaillance du client, la banque se contente de prêter sa signature, le crédit par signature se définit comme un engagement donné par la banque sous forme d'une acceptation, d'un aval, d'une caution ou d'un crédit documentaire.

**B.1. L'acceptation:**

« Convention par laquelle un établissement de crédit s'engage à accepter, à concurrence d'un montant maximum, des traites tirées sur lui par le bénéficiaire du crédit.

Cette technique de financement, principalement du commerce international, est utilisée tant par l'exportateur qui doit accorder un délai de paiement que par l'importateur qui doit payer comptant.

Le banquier accepteur prête donc sa signature afin de permettre au tireur (le bénéficiaire du crédit) de se procurer les fonds nécessaires tout en facilitant la circulation de l'effet en raison de la notoriété que lui confère la signature du banquier »<sup>111</sup>.

### **B.2. L'aval<sup>112</sup> :**

Est l'engagement pris par la banque pour garantir le paiement d'un effet de commerce, il peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

L'aval est exprimé par la mention : « bon pour aval », suivit de la signature.

### **B.3. Les cautions<sup>113</sup> :**

Avant de détailler ce titre, il convient de distinguer la caution du cautionnement.

- **La caution** : C'est la personne qui s'engage envers un créancier à payer la dette du débiteur.
- **Le cautionnement** : C'est le contrat unilatéral, par lequel la caution garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers les créanciers à satisfaire cette obligation, si le débiteur est défaillant.

On distingue :

- La caution fiscale ;
- La caution douanière ;
- Les cautions sur les marchés publics.

#### ➤ **caution fiscale :**

Les entreprises qui sont soumises à des taxes peuvent avoir un délai de paiement à condition qu'une banque garantisse l'engagement du redevable.

On peut citer : les obligations cautionnées en matière de TVA, caution sur les impôts contestés....

---

<sup>111</sup> Joseph Antonie, Jean-Paul Cornil, *op. cit.*, p 113-114.

<sup>112</sup> *Idem.*

<sup>113</sup> Michel Appert, *op. cit.*, p-129.

➤ **Caution douanière :**

Les entreprises qui importent des marchandises sont redevable des droits de douanes dont le paiement est exigible dans l'immédiat. Les services de douanes peuvent autoriser l'importateur à prendre possession de sa marchandise sans paiement des droits de douanes, en contre partie d'une caution bancaire.

➤ **Cautions sur les marchés publics :**

Ce sont des cautions de retenue de garantie (la retenue de garantie est le pourcentage qui peut être retenue par le maître de l'ouvrage sur les paiements des acomptes réclamés par l'entrepreneur<sup>114</sup>), ou des cautions de soumission (elle garantit le sérieux de l'offre de la société soumissionnant à un marché<sup>115</sup>).

**B.4. Les crédits documentaires<sup>116</sup> :**

Le crédit documentaire est un engagement par signature conditionnel. Il constitue à la fois un moyen de paiement garanti et un instrument de crédit, il offre au partenaire d'une transaction un haut degré de sécurité.

D'une part, il garantit à l'exportateur le paiement des marchandises une fois livrées, d'autre part, il permet à l'importateur d'être sûr de recevoir ses marchandises.

**2.2.1.2. Les crédits à moyen terme (CMT):**

Le crédit à moyen terme est un crédit d'investissement destiné à financer les acquisitions de matériels et installations légères tels que : les véhicules, les machines, et autres équipements dont la durée d'amortissement ne dépasse pas les dix années<sup>117</sup>.

Par définition, la durée d'un CMT varie entre deux et sept ans assortis d'un différé<sup>118</sup> de paiement allant de six mois à deux ans. En effet, la durée de financement ne doit en aucune manière être supérieure à la durée d'amortissement du bien à financer.

<sup>114</sup> <http://www.marche-public.fr/Marches-publics/Definitions/Entrees/Retenue-garantie.htm>

<sup>115</sup> <http://www.occitane.banquepopulaire.fr/garanties.html#>

<sup>116</sup> Joseph Antonie et Jean-Paul Cornil, *op. cit.*, p 114.

<sup>117</sup> Jean-Didier Lecaillon, Jean-Marie Le page, Christian Ottavj, *op. cit.*, p 151.

<sup>118</sup> Différé : la période durant laquelle le remboursement ne porte que sur les intérêts, sans le principal.

Un financement par CMT ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement ; il va de soi qu'une entreprise voulant s'équiper fasse un effort d'autofinancement. Celui-ci couvre, au maximum, 70% du montant global de l'investissement.

### 2.2.1.3. Les crédits à long terme (CLT) :

D'une durée de sept à vingt ans, les crédits à long terme financent généralement les immobilisations lourdes tel que les constructions, les bâtiments industriels ou commerciaux, les achats de terrains, etc.<sup>119</sup>

Comme nous le savons, les établissements de crédit disposent de ressources à court terme. Les concours à long terme sont donc accordés par les banques sur la base de ressources, souvent, à court terme. Les banques en affectant, ainsi, des ressources à court terme à des emplois longs, partent de l'hypothèse qu'ils auraient, toujours, de nouveaux dépôts qui couvriraient les fonds immobilisés. De ce fait, elles courent un risque d'immobilisation, encore plus important, si le terme est éloigné.

C'est pour cette raison, qu'en Algérie, la rareté des ressources à long terme auprès des banques, fait que les CLT sont peu pratiqués par celles-ci. En effet, les banques, ne jouent que le rôle d'intermédiaire entre les clients et les organismes financiers spécialisés dans ce créneau, notamment la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (la CNEP / banque) et la banque Algérienne de Développement (la BAD). La première, spécialisée dans le drainage de l'épargne publique et la seconde disposant de ressources à long terme (emprunts obligataires).

### 2.2.1.4. Les garanties :

Le banquier prête en fonction de la capacité de l'entreprise à payer régulièrement les intérêts, et à rembourser le capital. Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer. Afin de limiter son risque, le banquier demande des garanties.

On distingue deux grandes catégories de garanties :

- Les garanties personnelles;
- Les garanties réelles.

Mais il existe, également, des garanties complémentaires dites assimilées ou spécifiques.

<sup>119</sup> P. Narassiguin, *op. cit.*, p 41.

#### 2.2.1.4.1. Les Garanties Personnelles :

La garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principal si celui-ci faillit à ses obligations à échéance.

Les garanties personnelles se réalisent, généralement, sous la forme juridique du cautionnement ou de l'aval. Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

- **Le cautionnement :**

C'est l'obligation par laquelle une personne appelée «caution» promet de payer si le débiteur n'exécute et faillit à ses engagements. C'est également un engagement qui ne se présume pas, il doit obligatoirement se concrétiser par un écrit sur lequel doit être défini avec soin et précision les caractères de l'obligation.

- **L'aval :**

C'est l'obligation que prend une personne, (avaliste ou avaliseur) de payer un effet de commerce à l'échéance, au lieu et à la place du débiteur (avalisé).

#### 2.2.1.4.2. Les garanties réelles :

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Divers biens peuvent être constitués en garantie, notamment les immeubles, les fonds de commerce et sous certaines conditions, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances. Nous pouvons, alors scinder les garanties réelles en deux principales formes :

- L'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble,
- Le nantissement : si le bien affecté en garantie est meuble.

#### 2.2.1.4.3. Les garanties complémentaires :

En plus des sûretés citées ci-dessus, la banque peut exiger comme garantie complémentaire des délégations d'assurances dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou à la survenance d'un sinistre éventuel assuré. Il s'agit donc d'assurance tous

risques, d'assurance incendie,... Le contrat d'assurance doit être accompagné d' « un avenant de subrogation<sup>120</sup> » au profit de la banque.

La banque peut également demander des garanties de l'Etat, soit par le FGAR (fond de garantie) ou par la CGCI (caisse de garantie des crédits à l'investissement), il y' aura donc un partage de risque avec une proportion importante prise par le FGAR ou la CGCI-PME.

La meilleure des garanties pour le banquier, reste la rentabilité de l'affaire à laquelle il va accorder un crédit, elle même liée à l'étude et à l'analyse du dossier de crédit. En effet, la décision d'accorder le crédit ne doit en aucun cas être envisagée sur la base des garanties présentées. La garantie est, donc un élément accessoire et non préalable.

L'objectif de la garantie ne doit pas être trop ambitieux. Il doit se limiter à faciliter l'accès aux ressources financières et de partager les risques.

## **2.2.2. Autres moyens de financement :**

### **2.2.2.1. Le financement par crédit-bail (leasing) :**

« Le crédit- bail est une procédure de financement qui permet à une entreprise de se procurer du matériel sans devenir propriétaire.

Les sociétés de crédit-bail achètent le matériel demandé par l'entreprise et le lui louent. L'entreprise devient ainsi locataire du bien, mais garde néanmoins la possibilité d'acheter le bien en fin de contrat, à sa valeur résiduelle. Le montant que verse l'entreprise chaque mois à la société de crédit-bail s'appelle un loyer »<sup>121</sup>.

Il existe deux formes de leasing, selon que le bien à financer est mobilier ou immobilier. Nous pouvons, donc, distinguer entre le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.

<sup>120</sup> Avenant : c'est un document établi par la compagnie d'assurance constatant une modification dans le contrat d'assurance. Subrogation : c'est le droit que donne le code des assurances de substituer une personne à une autre pour récupérer auprès du responsable d'un sinistre, les sommes qu'il a versé. Le créancier subrogé paie le créancier initial et prend sa place dans ses rapports avec le débiteur. Il dispose de ce fait de tous les droits du créancier désintéressé à l'encontre du débiteur à savoir la créance qu'il a payée ainsi que tous ses accessoires de la créance et sûretés.

<sup>121</sup> P. Narassiguin, *op. cit.*, p 41.

**A. Le leasing mobilier :**

Celui-ci porte sur des biens d'équipements, des matériels et de l'outillage.

**B. Le leasing immobilier :**

Celui-ci porte sur des biens immeubles à usage professionnel achetés ou construits par la société de crédit-bail

**2.2.2.2. Le financement par le capital risque :**

Menard P. définit le capital investissement comme : « *Investissement en fonds propres dans des entreprises technologiques non cotées à fort potentiel, en phase de création ou de développement, par le biais d'investisseurs apportant réseaux, compétences et connaissances, en vue de développer l'entreprise et dégager une plus-value lors de la transmission du capital* »<sup>122</sup>.

Le capital risque est une des formes du capital investissement, c'est un mode de financement destiné au développement technique du produit et à sa commercialisation, dans les premières années d'existence de l'entreprise. Les investisseurs en capital risque apportent du capital, ainsi que leurs réseaux et expériences à la création et aux premières phases de développement d'entreprises innovantes ou de technologies à fort potentiel de développement et de retour sur investissement<sup>123</sup>.

**2.2.2.3. Le crédit interentreprises** <sup>124</sup>:

Le crédit inter-entreprises ou crédit fournisseurs est un élément important dans la gestion de trésorerie. Le crédit inter-entreprises est un délai de paiement que les entreprises s'accordent mutuellement.

C'est une manière aisée de trouver des ressources financières puisque le coût du crédit offert est inférieur à celui des autres sources de financement. Les avantages du crédit interentreprises résident avant tout dans sa souplesse : il est un véritable marché financier

<sup>122</sup> Menard Pierre, « Les déterminants de l'investissement en capital risque d'entreprise, Le cas des entreprises technologiques », Actes du 4e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris, novembre 2005, p 3.

<sup>123</sup> <http://www.trackbusters.fr/definition-capital-risque.html>

<sup>124</sup> Marc Giguère, op. cit, p-162.

parallèle. Mais il a ses limites : son coût pour les entreprises prêteuses, le risque d'impayés lorsque les délais de paiement s'allongent....

#### **2.2.2.4. Le financement via le marché financier (émission d'actions et d'obligation) :**

Le rôle principal du marché financier est en principe de financer les entreprise, c'est-à-dire de mettre en rapport les agents économique qui dégagent une épargne et ceux qui ont des besoins de financement<sup>125</sup>. C'est un financement externe direct, il ouvre des nouvelles portes aux PME. Il permet de réduire leur dépendance vis-à-vis des banques et en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques.

Ce mode de financement caractérise les économies de marché qui sont souvent l'apanage des pays développés. Généralement seul les grandes entreprises peuvent accéder à ce mode de financement.

Les petites et moyennes entreprises préfèrent le genre de financement interne pour combler au moins une partie de leurs besoins en fonds de roulement ou en équipement. Ce genre de financement a l'avantage de les protéger contre les malentendus et la dépendance pouvant résulter d'un engagement avec d'autres organismes financiers. L'autofinancement reste la voie traditionnellement préférée par les dirigeants des PME car la propriété du capital reste familiale et concentrée.

Mais, il est à constater que le financement interne est rarement suffisant à financer la croissance de l'entreprise, qui est amenée à tourner vers le financement externe (secteur bancaire qui est le plus visé par la PME dans les pays en voie de développement) qui même présente certains avantages pour la croissance des PME, et par conséquent le secteur bancaire doit leur offrir des solutions plus simples et plus attractives que les solutions classiques qui ont montré leurs limites.

<sup>125</sup>Dominique Chamblay, Marc Montoussé, Gilles Renouard, « 50 fiches pour comprendre les débats économiques actuels », Ed Bréal, 2007, p 58.

## Section 2 : la structure financière dans la littérature

La recherche d'une structure de financement optimale doit conduire à privilégier les sources de financement les moins coûteuses. L'explication de choix d'une structure financière relève de différentes théories et non d'une seule. « Il existe une littérature abondante relative à l'étude des déterminants de la structure financière de grandes entreprises. Néanmoins, peu est connu sur ces déterminants dans le contexte des petites et moyennes entreprises »<sup>126</sup>.

Cette partie rappelle les principales analyses théoriques de la structure de financement, et exposera le thème du choix d'une structure financière dans le contexte des PME.

Le premier point sera consacré au débat qui a opposé les auteurs qui ont défendu la thèse de l'existence d'une structure optimale du capital, à ceux qui ont été des défenseurs de la non pertinence de la structure optimale en deuxième point.

Le troisième, quatrième, et cinquième point, feront l'objet du développement de nouvelles théories explicatives de la structure du capital (Théories de l'agence, du signal, Théorie hiérarchique du financement (Pecking Order), Théorie de « static trade-off », théories adaptées à la spécificité des PME).

### 1. les théories classiques <sup>127</sup>:

Selon la théorie du bénéfice net d'exploitation développée par David Durand<sup>128</sup>, le coût des capitaux propres ou taux de capitalisation du bénéfice net varie en fonction du risque financier associé au degré d'endettement de la firme, alors que la capitalisation du bénéfice avant frais financiers s'effectue à taux constant. Il en résulte que la valeur de la firme et le coût global du capital sont indépendants de sa structure financière.

Ceci dit, cette approche purement descriptive ne sera formalisée qu'avec Modigliani et Miller (1958).

<sup>126</sup> Et-taoufik Fathi, Benoît Gailly, « La structure financière des PME de la haute technologie », XIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Tunis, 3-6 juin 2003, p 2.

<sup>127</sup> Hafid Belghiti, « Les déterminants de la structure du capital: application pour les entreprises canadiennes et américaines de 1995 à 2005 », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Montréal, décembre 2006, p 12.

<sup>128</sup> David Durand, « The cost of debt and Equity Funds for Business », 2ème édition Par The management of corporate capital, 1955, p 91-116. In Hafid Belghiti, op. cit.

Les adeptes de la théorie traditionnelle supposent qu'il existe une structure optimale du capital, et que la firme a la possibilité d'accroître sa valeur par la minimisation du coût moyen des ressources.

« Cette thèse a été combattue par Modigliani et Miller (1958). Les propositions de ces auteurs sur la neutralité de la structure financière ont donné lieu à une large controverse qui tend seulement aujourd'hui à être dépassée (Stiglitz, 1969, Mossin, 1969, Resek, 1970) »<sup>129</sup>.

## 2. Théorie financière néoclassique, position de neutralité :

L'approche néo-classique naît de l'article fondamental de Modigliani et Miller (1958)<sup>130</sup>, ils ont été les premiers à mener l'analyse théorique de l'incidence de la structure financière, et notamment du ratio dettes/fonds propres, sur la valeur de la firme. Ils montrent ainsi que, sous certaines hypothèses, toutes les formes de financement sont équivalentes en présence de marchés financiers parfaits en raison du principe selon lequel les écarts de rentabilité corrigent exactement les écarts de risque<sup>131</sup>.

Deux phases marquent l'élaboration de ce modèle:

A. une phase initiale (1958) de non-pertinence du choix d'une structure financière, c'est à dire avec un impact nul de l'effet de levier de la dette (L'effet positif du levier financier lié à l'endettement est compensé par un effet négatif lié à l'augmentation du risque financier), sans incidence fiscale, repose sur les principales hypothèses restrictives suivantes<sup>132</sup> :

- Les marchés financiers sont parfaits.
- Les agents peuvent prêter ou emprunter à un taux fixe et sans limite.
- Les coûts de faillite sont nuls.
- Il n'y a pas d'asymétrie d'information entre les agents.

<sup>129</sup> Roland Pérez, « Décisions financières et valeur de l'entreprise. Deux approches néo-classiques alternatives », *Revue économique*, Vol 22, issue 5, p 794.

<sup>130</sup> Modigliani F, Miller M.H, « The Cost of Capital, Corporate Finance and Theory of Investment », *American Economic Review*, vol.68, n°3, 1958. In Ydriss Ziane, « La structure d'endettement des petites et moyennes entreprises françaises : une étude sur données de panel », *Revue internationale PME*, Vol 17, n° 1, Presses de l'Université du Québec, 2004, p 2.

<sup>131</sup> Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 2.

<sup>132</sup> Robert Wanda, « Structure financière et performance des entreprises dans un contexte sans marché financier : le cas du Cameroun », *article en ligne*, Octobre, 2001, p3.

- Les dirigeants gèrent conformément à l'intérêt des actionnaires (absence de conflits d'intérêt).

B. La phase de 1963, durant laquelle la prise en compte de la fiscalité, et notamment de la déductibilité des frais financiers sur le résultat imposable, a poussé Modigliani et Miller (1963)<sup>133</sup> à reconnaître que la valeur de la firme endettée est toujours supérieure à celle de la firme non endettée : elle est égale à la valeur de la firme sans dette augmentée de la valeur actuelle des économies d'impôt sur frais financiers, sous la réserve que l'entreprise endettée dégager un revenu imposable positif.

« La structure financière optimale, peu réaliste, devient alors celle d'une entreprise endettée au maximum, voire ne disposant que de dettes financières comme sources de financement. Si l'endettement permet de bénéficier de l'avantage lié à la déductibilité fiscale des charges d'intérêt, un endettement excessif engendre des coûts explicites ou implicites en raison de l'accroissement du risque de défaillance qui peut conduire à une faillite<sup>134</sup> de l'entreprise. L'arbitrage effectué entre les économies fiscales et les coûts de défaillance conduit à une structure financière optimale dont le ratio d'endettement est limité (Myers, 1984) »<sup>135</sup>.

Certains auteurs mentionnent toutefois que les coûts élevés de faillite pour les petites entreprises devraient contribuer à réduire leur incitation à se financer par dettes. La taille serait donc un facteur important dans le degré d'utilisation de la dette.

On peut tirer deux idées de l'analyse de Modigliani et Miller:

- L'utilisation de l'endettement se traduit, une fois la fiscalité prise en compte, par une augmentation de la valeur de l'entreprise. Cet avantage provient du fait que le système fiscal traite plus favorablement les revenus de la dette que ceux des actions.

---

<sup>133</sup> Modigliani F., Miller M.H., « Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: a Correction », *American Economic Review*, vol.53, n°3, 1963?. In Ydriss Ziane, *op. cit*, p 2.

<sup>134</sup> Les coûts de faillite font référence aux coûts que doit supporter l'entreprise qui éprouve des difficultés à honorer ses obligations de paiement envers ses créanciers. Ces coûts sont essentiellement constitués des frais administratifs liés à la faillite (frais de procédures, honoraire d'avocats, de notaire, etc.). Ils sont attribuables uniquement au financement par dettes et viennent donc contrebalancer l'avantage fiscal discuté précédemment.

<sup>135</sup> Eric Molay, « La structure financière du capital : tests empiriques sur le marché français », *Revue Finance-Contrôle-Stratégie*, Vol 8, n° 4, Ed Economica, décembre 2005, p 155-156.

- Le coût moyen des ressources est également affecté par cet avantage : réduction du coût du capital qui provient du fait que l'entreprise économise ses ressources.

L'endettement peut donc augmenter la valeur d'une entreprise et diminuer le coût de ses ressources à travers la fiscalité. La dette est privilégiée par le fisc, puisque les intérêts sont déductibles du bénéfice imposable.

L'introduction des coûts de faillite et d'agence, de l'asymétrie d'information et de la fiscalité a remis progressivement en cause l'hypothèse de la perfection des marchés financiers pour justifier l'existence d'une structure financière optimale. Dans notre recherche, nous montrons que des modifications apportées dans les hypothèses de M-M (1958-1963) viendraient modifier leurs conclusions.

### 3. Théorie financière moderne :

La théorie moderne de la firme naît au milieu des années 70, a été proposée pour relâcher des hypothèses de modèle de Modigliani et Miller, « *La théorie financière moderne qui s'inscrit en creux de l'un des résultats fondamentaux de la théorie néoclassique (le théorème de Modigliani Miller d'indifférence de la structure financière), est porteuse d'applications moins directes mais tout aussi importantes pour les décideurs. Elaborée pour l'essentiel à partir de l'analyse de la relation d'agence entre apporteurs de fonds (actionnaires et créanciers) et entrepreneurs, elle reconnaît et caractérise dans une certaine mesure le lien entre structure financière de l'entreprise et incitations de gestionnaires à la maximisation de sa valeur, pour ses actionnaires notamment* »<sup>136</sup>.

La théorie moderne constitue un réel tournant dans la théorie financière par l'enrichissement de nouvelles hypothèses et de nouveaux modèles. Elle a pu appréhender des phénomènes financiers que la théorie classique traditionnelle ne faisait que décrire. En effet, en plus des effets liés à la fiscalité et aux coûts de défaillance, la théorie financière s'est orientée vers la remise en cause de l'hypothèse de perfection de l'information à disposition des agents économiques. Les développements relatifs à la théorie de l'agence et du signal ont ainsi permis de proposer différentes explications aux choix de financement des entreprises, des explications qui mettent l'accent sur l'importance des conflits d'intérêt entre les principaux

<sup>136</sup> Jean-Pierre Ponssard, David Sevy, Hervé Tanguy, « *Économie de l'entreprise* », Ed Ecole Polytechnique, 2005, p 203.

agents participant à la vie économique et financière de l'entreprise. Ainsi, en plus de la théorie de l'agence et du signal, la structure du capital acquis plus d'éclaircissement grâce à la théorie hiérarchique des financements, la théorie de static trade off, et la théorie stratégique de la structure de financement.

### 3.1. La théorie d'agence<sup>137</sup> :

Selon Copeland et Weston (1988) les firmes américaines présentaient des dettes dans leur structure de financement avant l'introduction du système de taxation, suggérant ainsi qu'outre l'arbitrage entre l'effet fiscal et les coûts de faillite il existe d'autres facteurs qui expliquent la structure financière adoptée par les entreprises. Le facteur explicatif le plus avancé par les écrits sur le sujet est certainement la nature de relations en le propriétaire-dirigeant et les investisseurs externes, connue sous le terme de relation d'agence<sup>138</sup>. Jensen et Meckling (1976) en donnent la définition suivante:

Il existe une relation d'agence lorsqu'une partie (le principal/ mandant) engage par contrat une autre partie (l'agent/ mandataire) qui doit lui procurer des services de gestion, en lui donnant certains pouvoirs sur les ressources qui ne lui appartiennent pas.

L'article de Jensen et Meckling peut être considéré comme le premier article d'importance, remettant véritablement en cause le référentiel établi par Modigliani et Miller pour analyser la politique financière; Jensen et Meckling fondent leur approche de la finance sur une vision originale de la firme, considérée comme un ensemble de contrats établis entre des individus aux objectifs divergents et conflictuels et dont le « niveau d'information »<sup>139</sup> diffère<sup>140</sup>.

<sup>137</sup> L'article de base en matière de théorie de l'agence appliquée à l'entreprise est celui de Jensen et Meckling, "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol.3, Octobre 1976. On trouvera une synthèse en français dans Gérard Charreaux, «La théorie positive de l'agence: une synthèse de la littérature», in G. Charreaux, « De nouvelles théories pour gérer l'entreprise », *Economica*, en collaboration avec A. Couret, P. Joffre, G. Koenig et B. de Montmorillon. 1987. Cité par G. Charreaux, « théorie financière et stratégie financière », *Revue Française de Gestion*, n°92, Janvier-Février 1993, p 4.

<sup>138</sup> Josée ST. Pierre, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », Ed PUQ (Presse de l'Université du Québec), 1999, p 89.

<sup>139</sup> La situation privilégiée attribuable à la position des dirigeants dans l'entreprise leur permet d'avoir de l'information sur les projets de l'entreprise que n'ont pas les actionnaires. Pour protéger leur pouvoir et leur situation, les dirigeants ont tendance à ne laisser couler que l'information qui leur semble avantageuse, empêchant alors les autres partenaires d'avoir une image complète de la réalité de l'entreprise. Une façon de réduire l'asymétrie de l'information entre les dirigeants et le principal est de procéder à un appel public à l'épargne ou à un placement privé, ce qui accroît le nombre d'actionnaires et réduit, en théorie, le pouvoir discrétionnaire des dirigeants sur les flux monétaires de l'entreprise.

Les différents développements de la théorie de l'agence se basent sur le principe selon lequel tout individu agit de façon à maximiser son intérêt particulier avant l'intérêt général. En fait, il existe dans la firme des relations d'agence entre actionnaires et dirigeants, prêteurs et actionnaires,...etc.

Les actionnaires délèguent une partie de leurs pouvoirs aux dirigeants qui sont censés agir dans le but de maximiser la richesse de la firme. Les dirigeants, cependant, tentent de chercher à satisfaire leurs propres intérêts en priorité.

Les coûts d'agences résultent de la relation conflictuelle entre d'une part, le ou les dirigeants et, d'autre part, les créanciers et/ou les actionnaires :

➤ Les conflits d'agence entre actionnaires et dirigeant<sup>141</sup> :

La séparation de la propriété et de la direction conduit à l'apparition d'intérêts susceptibles de diverger : les premiers sont ceux des actionnaires concernés par le profit, les seconds, ceux des dirigeants qui recherchent la croissance. Les actionnaires peuvent donc être conduits, pour contrôler l'action des dirigeants, à mettre en place des procédures dont le coût peut influencer le prix des émissions d'actions. Ce coût d'agence des fonds propres est particulièrement élevé quand le dirigeant ne possède qu'une faible part des actions de la firme.

Le désaccord peut aussi provenir du fait que les actionnaires décident la liquidation de la firme car les gestionnaires préféreront toujours la continuité de l'exploitation (Harris et Raviv [1990]<sup>142</sup>). Le phénomène de sur-investissement de la part du dirigeant est aussi un facteur de conflit dans le sens où l'actionnaire trouve la distribution des cash flow disponibles plus efficace (Jensen [1986]<sup>143</sup>).

Dans la perspective de minimiser les effets négatifs de l'incomplétude des contrats (problèmes d'asymétrie informationnelle), des coûts surgissent que Jensen et Meckling ont appelés coûts d'agence. Ils se composent de coûts de contrôle, de coûts d'obligation et de coûts résiduels<sup>144</sup> :

---

<sup>140</sup> G. Charreaux, 1993, *op. cit.*, p13.

<sup>141</sup> Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 4-5.

<sup>142</sup> M. Harris, A. Raviv, "Capital structure and the international role of debt", *Journal of finance*, juin n°2, 1990. In Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 4.

<sup>143</sup> M.C. Jensen, 'Agency costs of free cash flows, corporate finance and takeovers', *AER*, vol.76 n°2, 1986. In Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 4.

<sup>144</sup> Hafid Belghiti, *op. cit.*, p 22.

- Les coûts de contrôle sont supportés par le mandant pour vérifier que la gestion du mandataire est compatible avec la maximisation de son utilité. Ce sont les « monitoring expenditures » ;
- Les coûts d'obligation ou de justification sont les dépenses engagées par le mandataire pour signaler au mandant la bonne qualité de sa gestion, d'où des « bonding costs » ;
- D'autre part, des coûts résiduels apparaissent et proviennent de l'impossibilité d'exercer un contrôle total de la gestion du mandant, notamment lorsque le coût marginal du contrôle excède son revenu marginal : « residual loss ».

L'endettement de l'entreprise peut être vu comme un moyen efficace de résoudre une partie de ces coûts d'agence des fonds propres puisque celui-ci favorise la convergence des intérêts des actionnaires et du dirigeant. En effet, dans le cadre d'un endettement de type bancaire, l'augmentation de la proportion de dette de l'entreprise aura pour conséquence une augmentation du contrôle par la banque de l'activité de gestion du mandant. D'autre part le paiement à échéances fixes d'intérêts de la dette réduira la possibilité d'investissement sous optimal de la part du dirigeant en diminuant le cash-flow disponible.

Toutefois, si l'endettement réduit efficacement les coûts d'agence des fonds propres liés aux conflits entre actionnaires et dirigeant, il en crée d'autre puisque les relations entre actionnaires créanciers sont également sources de coûts d'agence.

➤ Les conflits d'agence entre actionnaires et créanciers :

La relation qui s'établit entre un bailleur de fonds (la banque) et l'entreprise est sujette à l'asymétrie d'information. Cette hypothèse consiste à considérer que le niveau et la qualité de l'information ne sont pas identiques entre les agents et ceci durant la durée totale de la relation de crédit. Durant la relation de crédit, la banque (le mandataire) peut se trouver, par manque d'information, dans l'impossibilité de vérifier exactement les efforts fournis par le mandant (l'entreprise). Dans ce cas, le risque est défini par la possibilité pour l'entreprise de détourner les fonds prêtés par les créanciers à des fins plus risquées que prévu de façon à maximiser la valeur de l'investissement au détriment du risque. Cette situation pose le problème de la « substitution d'actifs » lié à la nature de la rémunération contractuelle des créanciers (Jensen et Meckling [1976])<sup>145</sup>. Il doit donc rechercher en cas de difficultés de

---

<sup>145</sup> Hafid Belghiti, *op. cit.*, p 27.

remboursement de l'entreprise si cette situation provient effectivement d'une mauvaise conjoncture ou d'un comportement opportuniste de l'entreprise.

Conscients de ces risques, les créanciers répercuteront sur le prix de la dette les différents coûts d'agence liés à l'asymétrie d'information entre créanciers et actionnaires et tenteront par des mesures contractuelles de limiter les risques liés à l'asymétrie informationnelle.

D'après Myers (1977), un endettement à court terme renouvelable constitue un frein efficace aux incitations négatives des actionnaires dans la mesure où il permet aux créanciers de superviser plus fréquemment l'utilisation des fonds prêtés.

D'autre part, le comportement du dirigeant peut être également source de réduction du coût d'agence de la dette lié aux conflits avec les créanciers. En effet, ce dernier a aussi un rôle à jouer dans le sens ou sur le marché du travail des dirigeants, seule la distinction entre la réussite et l'échec des projets est lisible (Hirshleifer et Thakor [1989]<sup>146</sup>)<sup>147</sup>.

Nous constatons donc que si l'endettement constitue un mode majeur de résolution des conflits entre actionnaires et dirigeant, il génère d'autres conflits avec les créanciers qui engendrent eux même des coûts d'agence. Dans ces conditions, la structure de capital optimale peut être obtenue par arbitrage entre les avantages de l'endettement (réduction des coûts d'agence entre actionnaires et dirigeant) et les coûts relatifs aux relations avec les créanciers.

La solution est atteinte lors de la minimisation de l'ensemble de ces coûts d'agence.

### 3.2. La théorie du signal :

Cette théorie est fondée sur l'existence d'une information incomplète et asymétrique entre les différents individus qui sont concernés par la vie de la firme. Leur modèles, basés sur les jeux de signalisation, contribuent de façon rigoureuse à l'explication de certains phénomènes financiers.

Le premier auteur qui a appliqué la théorie du signal à la finance d'entreprise est Ross<sup>148</sup>. Il a mis en évidence un modèle selon lequel les dirigeants révèlent la valeur de la firme par l'importance du levier d'endettement. Il montre comment le niveau d'endettement peut être utilisé pour résoudre le problème de l'asymétrie d'information entre les dirigeants

<sup>146</sup> D. Hirshleifer, V. Thakor, "Managerial reputation, project choice and debt", working paper UCLA, 1989. In Ydriss Ziane, *op. cit*, p 6.

<sup>147</sup> Ydriss Ziane, *op. cit*, p 5-6.

<sup>148</sup> Ross S. A, «The determination of Financial Structure: the Incentive Signalling Approach», *Journal of Economies*, Vol 8, 1977, p. 23-40. In Hafid Belghiti, *op. cit*, p 29.

supposés mieux informés et les investisseurs. « Une émission de dettes envoie un signal positif aux différents investisseurs, étant donné qu'elle signale que l'entreprise est capable d'assumer un ensemble de charges fixes de nature risquée »<sup>149</sup>. Un modèle similaire a également été proposé pour justifier la politique de dividendes. Le niveau de l'endettement ou des dividendes versés seraient des signaux permettant d'informer les investisseurs de la qualité réelle des opportunités d'investissement<sup>150</sup>.

Leland et Pyle<sup>151</sup> proposent un modèle d'équilibre d'évaluation de la firme et de sa structure financière. Selon ce modèle, l'entrepreneur signale la qualité des projets d'investissement retenus par une participation importante dans les capitaux nécessaires à la réalisation de ces projets.

La prise en compte de la fiscalité, des conflits d'intérêts entre les différents agents économiques a mis en évidence deux analyses distinctes de la structure de capital de la firme. Le premier modèle de « static trade-off », le deuxième est celui de la théorie du financement hiérarchisé (Pecking Order) :

### 3.3. La théorie de « static trade-off »:

Elle repose sur un principe méthodologique classique dans le raisonnement économique, la maximisation sous contraintes. En supposant qu'il existe implicitement une répartition optimale entre dettes et fonds propres, ce raisonnement permet d'ajuster la structure financière en fonction des avantages et des coûts des fonds propres et de l'endettement. La structure financière est donc ajustée pour atteindre l'optimum.

De nombreux auteurs ont mis en évidence l'existence effective de ratios de dettes optimaux.

Taggart (1977)<sup>152</sup> et Jalilvand et Harris (1984)<sup>153</sup> trouvent ainsi des coefficients d'ajustement significatifs à des modèles d'ajustement-cible, ce qui signifie que les entreprises optimisent leur ratio de dette.

<sup>149</sup> Josée ST. Pierre, *op. cit.*, 1999, p 90.

<sup>150</sup> G. Charreaux, *op. cit.*, 1993, p 15.

<sup>151</sup> Leland H. E. et D. H. Pyle, « Informational, Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation ». *Journal of Finance*, Vol 32, 1977, p. 371-387. In Hafid Belghiti, *op. cit.*, p 31.

<sup>152</sup> R. Taggart, 'A model of corporate financing decisions', *Journal of Finance*, n°32, 1977. In Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 8.

<sup>153</sup> A. Jalilvand, R. S. Harris, "Corporate behavior in adjusting to capital structure and dividend targets: an econometric study", *Journal of Finance*, n°39, 1984. In Ydriss Ziane, *op. cit.*, p 8.

Cette hypothèse de l'existence d'un ratio de dette sur fonds propres optimal est rejetée par les modèles de hiérarchie.

### 3.4. La théorie du financement hiérarchisé (Pecking Order) :

La théorie du financement hiérarchisé développée initialement par Myers (1984) et Majluf (1984) ne s'appuie pas sur une optimisation du ratio d'endettement. Les asymétries informationnelles et les problèmes de signalisation qui affectent la demande de financement externe entraînent une hiérarchisation du financement. Celle-ci s'exprime par la préférence des entreprises pour un financement interne (autofinancement) au détriment d'un financement externe. Dans le cas d'un financement externe, une priorité est accordée à l'endettement face à l'augmentation de capital. Dans ce cas, le ratio d'endettement n'apparaît plus comme un ratio-cible optimal mais comme la conséquence des décisions hiérarchisées passées<sup>154</sup>. Les entreprises faisant face à un déficit de financement, en raison notamment d'une rentabilité et donc d'un autofinancement faibles, se tournent prioritairement vers l'endettement. Cette décision entraîne une augmentation du levier financier. Ceci est cohérent avec l'observation d'une relation négative entre les rentabilités économiques passées et le ratio d'endettement.

Les investissements, l'augmentation du besoin en fonds de roulement et le versement de dividendes constituent les principales sources d'un déficit à financer pour l'entreprise. Ce déficit est partiellement comblé par les flux de trésorerie générés en interne par l'activité – la capacité d'autofinancement –, le solde devant être financé par des ressources externes d'emprunt ou de capital. En l'absence de coûts de défaillance, les dirigeants de l'entreprise préfèrent l'endettement à long terme à l'émission de capital pour éviter de révéler des informations privilégiées au marché. En présence de coûts de défaillance, l'entreprise peut être amenée à émettre du capital pour financer ses investissements ou pour se désendetter. La théorie du financement hiérarchisé n'entraîne pas l'absence d'émission de capital. Cette émission n'est envisageable que si le prix d'émission est suffisamment élevé pour ne pas léser les actionnaires existants ou si les dirigeants ne disposent pas d'informations qu'ils ne souhaitent pas divulguer au marché.

---

<sup>154</sup> Eric Molay, *op. cit.*, p.156.

### 3.5. La théorie stratégique de la structure de financement<sup>155</sup> :

Cette théorie établit un lien entre les décisions financières d'une firme et sa position sur le marché des biens. Puisque les marchés des produits sont imparfaits, il existe nécessairement des interactions stratégiques entre les décisions de firmes d'une même industrie.

Dans ses choix financiers, une firme tient compte du comportement de ses concurrents, et par conséquent de leur impact sur le marché des biens.

#### 4. Autres déterminants de la structure financière :

##### 4.1. La taille<sup>156</sup> :

Les grandes entreprises ont plus de facilités pour se procurer des ressources financières, le pouvoir de négociation avec les institutions financières et les conditions d'accès au marché des capitaux ne sont pas les mêmes pour les petites et les grandes entreprises. Les petites entreprises sont soumises à des contraintes de financement plus nombreuses que celles assumées par leurs homologues de grande taille. Le faible pouvoir de négociation avec les intermédiaires financiers rend le coût de la dette bancaire plus élevé pour les firmes de petite taille. Les petites firmes ont intérêt à recourir en premier lieu au financement interne disponible : capacité d'autofinancement et les prêts des associés ensuite, elles se tourneraient vers leurs fournisseurs pour obtenir des crédits commerciaux, en dernier lieu, elles auraient recours à l'emprunt auprès des banques.

##### 4.2. La situation financière de l'entreprise :

Il est reconnu dans les milieux financiers que plus la capitalisation de l'entreprise est élevée, plus les chances de celle-ci d'obtenir du financement externe d'origine bancaire et commerciale seront grandes. Constand et al (1991) rapportent que l'endettement et la rentabilité sont négativement liés suggérant que les entreprises les plus rentables ont plus recours à l'autofinancement ou, ont moins besoin de financement externe. Ces conclusions rejoignent celles de Cooley et Edwards (1983) et de Suret et Arnoux (1995) voulant que la

<sup>155</sup> Hafid Belghiti, *op. cit.*, p 35.

<sup>156</sup> Et-taoufik FATHI et Benoît GAILLY, *op. cit.*, p 6.

taille n'est peut-être pas l'élément le plus important pour expliquer les structures de financement des PME, et qu'il ne faut pas négliger l'influence de la rentabilité<sup>157</sup>.

#### **4.3. L'âge de l'entreprise :**

L'âge peut également jouer un rôle important dans la mesure où une entreprise bien établie accède plus facilement au crédit qu'une jeune entreprise n'ayant pas ou peu d'historique d'affaires.

#### **4.4. Le secteur d'activité<sup>158</sup> :**

L'effet sectoriel peut se manifester à travers la concurrence et les pratiques régissant les activités de l'entreprise. On pourrait ainsi avancer comme hypothèse que les secteurs requérant une certaine flexibilité dans les investissements (activités saisonnières, par exemple) privilégieront le crédit-bail et le financement à court terme au détriment du financement à long terme. Cet aspect de la structure de financement des PME reste cependant un domaine peu exploré.

#### **4.5. L'environnement de l'entreprise et les normes bancaires :**

L'environnement économique et financier influence la politique d'endettement de la firme. En effet, la capacité des banques à octroyer des crédits à l'économie, l'engagement de l'Etat, sont des facteurs qui touchent le marché de l'offre des crédits et donc la politique d'endettement de l'ensemble des entreprises.

L'Etat peut augmenter ou réduire la masse des crédits accordés à l'économie par une politique expansionniste ou restrictive. La volonté de l'Etat d'encourager certains secteurs ou régions peut influencer le ratio d'endettement des entreprises concernées.

Les raisons qui pourraient traduire un niveau d'endettement spécifique aux entreprises d'un pays sont multiples (différences fiscales, usages bancaires propres à chaque pays, et d'une manière générale, l'environnement économique).

<sup>157</sup> Josée ST. Pierre, *op. cit.*, 1999, p 98.

<sup>158</sup> *Idem.*

## 5. Les approches théoriques adaptées à la spécificité des PME :

Au-delà de la théorie financière classique, certains développements tels que la théorie du choix managérial, la théorie du cycle de vie de l'entreprise ou encore la théorie de l'ordre hiérarchique permettent de jeter les bases d'une explication «pratique» du choix de la structure de financement des PME.

### 5.1. La théorie du choix managérial :

Dans les PME, les attentes des entrepreneurs joueront un rôle important dans la détermination de la structure de financement, les modèles d'explication des structures de financement doivent tenir compte du rôle de l'entrepreneur, de ses préférences financière, de ses désirs si l'on veut mieux comprendre ce phénomène.

Barton et Matthews (1989) ont avancé cinq propositions de recherches quant au choix de la structure de financement des PME dans un contexte de décision stratégique qui sont les suivants<sup>159</sup> :

- La disposition des dirigeants à accepter un haut niveau de risque affecte leur choix de structure financière pour l'entreprise. Le niveau de risque avec lequel les dirigeants se sentent à l'aise, particulièrement chez les petites entreprises ou l'entrepreneur doit garantir personnellement les emprunts de l'entreprise, affecte directement la structure du capital.
- Les objectifs de l'entrepreneur pour son entreprise affectent la structure financière de celle-ci. La théorie financière traditionnelle ne reconnaît que le modèle selon lequel les dirigeants doivent respecter l'objectif de la maximisation de la richesse des actionnaires. Dans le cas des PME, ce modèle ne tient plus dans la mesure où l'entrepreneur est souvent le seul actionnaire. Ses objectifs personnels, qui sont souvent différents de ceux de la maximisation de la richesse, viennent donc influencer son choix de financement : viser des objectifs de croissance, maintenir les informations internes confidentielles, gérer une entreprise en toute tranquillité.
- Les entrepreneurs vont préférer financer leur entreprise par le financement interne plutôt que par des capitaux externes (dettes ou actions). Les dirigeants veulent

<sup>159</sup> Josée ST. Pierre, *op. cit.*, 1999, p 94.

conserver le contrôle sur leur entreprise, sur les décisions qu'ils prennent ainsi que sur la gestion quotidienne. Ils empêcheront alors tout investisseur externe d'interférer dans ces décisions en privilégiant d'abord le financement interne.

- La propension au risque des dirigeants et les caractéristiques financières des entreprises vont influencer le niveau d'endettement ainsi que les conditions d'octroi de fonds que les créanciers sont prêts à offrir. Les résultats de certaines recherches voulant que les dirigeants des PME aient tendances à ne faire affaires qu'avec quelques institutions financières (souvent une seule) peuvent confirmer cette hypothèse. Il est plus rentable d'entretenir de bonnes relations avec un banquier, qui finit par comprendre la personnalité de l'entrepreneur et accepter son processus décisionnel particulier.
- Les caractéristiques financières de l'entreprise influent sur la capacité de l'entrepreneur à choisir une structure financière adéquate. Cette proposition est également valable pour les grandes entreprises.

Les trois premières propositions ont trait au rôle central du propriétaire-dirigeant, tandis que les deux dernières portent davantage sur les caractéristiques de l'entreprise ainsi que sur celles de l'environnement externe.

## 5.2. La théorie du cycle de vie de l'entreprise<sup>160</sup> :

L'approche en terme de cycle de vie de l'entreprise pour comprendre le comportement des PME en matière de financement trouve son origine dans les modèles des stades de développement des entreprises<sup>161</sup>. Ces modèles suggèrent que l'entreprise franchit différents stades dans son développement et que chaque passage correspond à un changement dans la structure de financement.

- Aux premiers stades de vie de l'entreprise (création et démarrage), la faible crédibilité dont elle jouit étant donné son manque d'expérience, alliée à un fort désir d'indépendance de la part du dirigeant, donnerait la faveur à un financement qui proviendrait essentiellement de l'épargne du fondateur et de ses proches.

<sup>160</sup> Josée ST. Pierre, *op. cit.*, 1999, p 99-100.

<sup>161</sup> Même si peu de petites entreprises deviendront grandes, il est intéressant d'utiliser cette approche pour comprendre le comportement financier des PME.

- Aux stades intermédiaires (survie et maintien), le financement externe est essentiellement d'origine bancaire et commerciale. Selon l'activité et la rentabilité de l'entreprise, on peut faire appel au capital de risque. Mais si la croissance est modeste et contrôlée, on pourra observer un fort degré d'endettement qui n'est pas forcément un indicateur de risque, mais plutôt de reflet des préférences financières des entrepreneurs.
- Aux stades d'expansion et de croissance, le financement à long terme et même un premier appel public à l'épargne pourront s'avérer nécessaires afin d'éviter une crise de liquidité. A ce stade, l'entrepreneur qui privilégie d'abord le contrôle de son entreprise et son indépendance pourra freiner le développement si celui-ci n'est possible qu'au prix de la venue d'autres actionnaires.

### **5.3. La théorie de l'ordre hiérarchique :**

La théorie de l'ordre hiérarchique présentée précédemment semble bien adaptée à la réalité des petites et moyennes entreprises.

Sur la base des théories citées, on peut déduire plusieurs éléments qui peuvent expliquer le choix de la structure financière ou encore le comportement d'endettement des firmes.

L'endettement procure à l'entreprise des avantages qui sont : la déductibilité des charges d'intérêts et l'amélioration de la rentabilité des capitaux propres. Par contre, ces incitations sont limitées par l'existence du risque financier, du risque de faillite et de la perte de l'autonomie financière.

Les PME tendent de plus à s'autofinancer : soit par leurs opérations, soit par des apports de capitaux des propriétaires. Certains propriétaires préfèrent même retarder quelques projets d'investissement si l'entreprise ne peut en assumer totalement le financement.

Dans le cas spécifique des PME ou le propriétaire-dirigeant ne cherche pas nécessairement par des décisions à maximiser la valeur de son entreprise, les objectifs du propriétaire seront un facteur important motivant son choix de structure de financement.

La décision de financement (la gestion de la structure de financement) telle que nous l'avons représentée comprend différentes décisions :

- le choix de la répartition entre les fonds propres (capitaux apportés par les actionnaires) et l'endettement (créanciers) ;
- le choix entre réinvestissement du surplus de liquidités et distribution de dividendes ;
- le choix entre financement interne (autofinancement) et externe.

Ces différentes décisions, présentées de façon séparée, sont en fait très liées. Ainsi, une politique qui privilégie le financement interne conduit à ne pas distribuer de dividendes et à renforcer les fonds propres<sup>162</sup>.

### **Section 3 : Rentabilité de l'entreprise et rémunération du capital :**

Au sein d'une économie, la création de richesse est directement liée aux volumes des facteurs de production (capital et travail) employés. Dans le cas du stock de capital, son évolution est motivée par sa profitabilité, elle-même fonction de la rentabilité du capital et du taux d'intérêt réel.

Pour formuler un jugement de valeur sur la santé financière d'une entreprise, il est nécessaire d'aborder les concepts que sont : la rentabilité et la solvabilité. Pour ce faire, nous allons présenter des ratios sur la base desquels nous allons évaluer les PME de l'échantillon de notre cas pratique.

La rentabilité et la politique d'affectation du résultat de l'entreprise nous informent sur la rémunération du capital. Elles sont jugées par les divers partenaires financiers de celle-ci, soit par les banquiers avant l'octroi d'un crédit ou par les actionnaires avant d'investir des fonds dans cette entreprise. Ainsi, la rémunération du capital est la rémunération du risque encouru par les apporteurs de fonds. Elle permet aux créanciers de mesurer le risque encouru. Elle permet aussi aux actionnaires de se faire une idée sur leur part dans le financement utilisé par l'entreprise.

---

<sup>162</sup>[http://gestionfin.canalblog.com/docs/NG\\_Chapitre\\_1\\_la\\_finance\\_d\\_entreprise\\_dans\\_le\\_circuit\\_financier.pdf](http://gestionfin.canalblog.com/docs/NG_Chapitre_1_la_finance_d_entreprise_dans_le_circuit_financier.pdf)

## 1. Etude de la rentabilité :

D'une façon générale, on peut définir la rentabilité comme le rapport entre un revenu et le capital engagé pour obtenir ce revenu<sup>163</sup>. Elle peut se mesurer à différents éléments du bilan et du compte de résultat. La rentabilité est un objectif primordial de l'entreprise dans n'importe quel système économique.

Elle est, d'une part, un facteur de sécurité, d'épanouissement et de paix sociale à l'intérieur de l'entreprise, un facteur de confiance pour ses partenaires, actionnaires, prêteurs, fournisseurs, clients, pouvoirs publics et, d'autre part, elle est une nécessité financière pour assurer la survie ou le développement de l'entreprise et préserver son indépendance.

La rentabilité peut être économique ou financière :

### 1.1. Rentabilité économique :

La rentabilité économique est une mesure de la performance de la mise en œuvre des capitaux indépendamment de leur mode de financement, c'est-à-dire qu'il s'agisse des capitaux propres de l'entreprise ou bien de capitaux empruntés, il s'agit d'exprimer le taux de rémunération de l'ensemble des ressources utilisées par l'entreprise, quelles que soient les origines, fonds propres ou empruntés, à court ou à long terme. C'est la rémunération du capital investi, mesuré par l'actif qui est considéré.

On mesure cette rentabilité économique par le rapport entre l'excédant brut d'exploitation et les capitaux engagés dans la production pour obtenir cet EBE<sup>164</sup>, quelle que soit leur origine, l'EBE est le revenu obtenu par l'entreprise, il se calcule en soustrayant de la valeur ajoutée brute et des subventions les charges salariales et les impôts.

### 1.2. Rentabilité financière<sup>165</sup> :

La rentabilité financière mesure la rentabilité de la firme du point de vue de chaque catégorie de pourvoyeurs de fonds, actionnaires ou prêteurs.

<sup>163</sup> Carole Bolusset, *op. cit.*, p 29.

<sup>164</sup> *Idem.*

<sup>165</sup> C. Boitel, C. Brunnarius, T. Carau, D. Chasseraud, C. Costa, « Comptabilité et finance d'entreprise », Ed Bréal, 2006, p272.

Le ratio de rentabilité financière sert à estimer le taux de rémunération du capital financier, c'est à dire la rentabilité de l'investissement réalisé par les propriétaires.

Le ratio le plus fréquemment utilisé est :

$A = \text{Résultat net} / \text{Capitaux propres}$

Si le résultat exceptionnel est très important, on peut lui préférer un ratio mettant le résultat courant.

La rentabilité des capitaux propres est donc obtenue après rémunération de tous les facteurs de production. Elle peut donc fluctuer fortement. Toutefois, il faut surveiller que cette rentabilité dépasse la rémunération des capitaux de tiers : cet excédent de rentabilité représente pour l'actionnaire la prime de risque qu'il doit percevoir pour motiver son choix de l'investissement.

Une fois qu'il a mesuré la rentabilité attendue de son investissement, l'entrepreneur va la comparer avec le coût de cet investissement (taux d'intérêt). Il prendra la décision d'investir si la rentabilité est supérieure au taux d'intérêt. Il peut même accroître sa rentabilité en faisant jouer l'effet de levier.

Il est bon de rappeler que contrairement à la rentabilité de l'actif, la rentabilité des capitaux propres dépend fortement de la structure financière de l'entreprise, il en résulte un effet de levier financier plus ou moins important, qui sera étudié à la rubrique suivante.

## **2. L'effet de levier financier :**

Il existe une interaction entre les deux ratios de rentabilité repris ci-avant, le ratio de rentabilité de l'actif intervenant comme élément explicatif de la rentabilité des capitaux propres. Cette interaction est appelée « levier financier ».

L'effet de levier nous indique que « tant que le taux d'intérêt est inférieur à la rentabilité économique, l'entreprise aura intérêt à s'endetter pour investir car la rentabilité de cet investissement sera supérieure à son coût financier. Ainsi, l'effet de levier correspond à

l'augmentation de la rentabilité financière de l'entreprise provoquée par son endettement pour financer un investissement »<sup>166</sup>.

Suivant le dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière, le levier financier peut être défini comme : « l'effet, sur le bénéfice et le rendement des actions, d'un financement par emprunt plutôt que par instrument de capitaux propres ou tous autres instruments dont le rendement est lié au résultat. L'effet de levier est une amplification du rendement que les actionnaires ou associés retirent de leur investissement en raison du coût fixe qu'exigent les capitaux empruntés par rapport au rendement total sur le capital investi ». Le levier financier n'est favorable que lorsque la rentabilité de l'exploitation est supérieure au coût habituellement fixe des capitaux empruntés qui la financent.

### **3. La valeur ajoutée :**

L'entreprise vend des produits qu'elle fabrique grâce à un certain nombre de biens et de services qu'elle a acquis (matières premières, énergie, produits semi-finis, prestations de services...). La valeur de ces produits finis est supérieure à celle des moyens mis en œuvre pour les fabriquer. Ce gain de valeur est appelé valeur ajoutée. Cette valeur permet de mesurer la contribution exacte d'une unité de production à la création de richesses.

#### **3.1. Calcul de la valeur ajoutée :**

On calcule la valeur ajoutée en utilisant:

- Le chiffre d'affaires de l'entreprise : les quantités produites et vendues multipliées par le prix de vente.
- Les consommations intermédiaires : tous les achats faits par l'entreprise pour réaliser sa production, sa consommation en biens et services (matières premières, fournitures...)

La valeur ajoutée est la différence entre le chiffre d'affaires et les consommations intermédiaires.

---

<sup>166</sup> Carole Bolusset, *op. cit.*, p 31.

### 3.2. Répartition de la valeur ajoutée :

La valeur ajoutée créée par chaque PME sert à rémunérer les agents économiques qui ont contribué au fonctionnement de l'entreprise :

- les **salariés** :

Paielement des salaires.

- les **apporteurs de capitaux** :

- Versement de dividendes aux actionnaires.

- Versement d'intérêts aux créanciers sur les prêts accordés.

- les **administrations** :

- Impôts (impôts sur les bénéfices).

- Cotisations sociales.

- **l'entreprise elle-même** :

Partie de la valeur ajoutée non distribuée : bénéfice, réserves, report à nouveau, CAF, FBCF...

Il faut préciser que les fonctions des PME de nature strictement économique notamment la création de richesse ne sont pas les seuls que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles<sup>167</sup>.

La question du partage de la valeur ajoutée relève de nombreuses thématiques théoriques, aussi bien en économie qu'en sciences sociales en général, et elle est l'occasion d'affrontements politiques et sociaux permanents.

Il n'y rien d'étonnant à cela, dans la mesure où la valeur ajoutée est un indicateur de la richesse produite par une société, et dans la mesure où le partage de la valeur ajoutée, c'est le partage de cette richesse entre toutes les composantes de la société. Dès lors, c'est nécessairement le système économique et social dans son ensemble qui est concerné par le partage de la valeur ajoutée.

Bien entendu, techniquement, la notion de valeur ajoutée désigne avant tout une grandeur comptable, une grandeur de la comptabilité nationale. Et dans cette perspective, le partage de la valeur ajoutée n'est rien d'autre que la ventilation de la grandeur valeur ajoutée entre différents postes comptables.

---

<sup>167</sup> Ali Nabil Belouard et Salim Seder, « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », article en ligne, p 5.

Ainsi, si on se place au niveau de la comptabilité d'une entreprise, la valeur ajoutée est définie comme la différence entre la valeur de la production de l'entreprise et la valeur des consommations intermédiaires que l'entreprise a utilisées pour obtenir cette production :

En termes comptables, le « partage » de la valeur ajoutée, c'est l'emploi de la ressource valeur ajoutée dans les comptes qui font suite au compte de production :

- Dans le compte d'exploitation, un partage est effectuée notamment entre rémunération des salariés, les impôts liés à la production et excédent brut d'exploitation, qui est le résidu ;
- Dans le compte de revenu, l'EBE est à son tour réparti, notamment entre les Intérêts, les dividendes, les impôts courants sur le revenu et le revenu disponible brut ou épargne brute.
- Puis, dans les autres comptes, cette Epargne Brute finance, par exemple, la formation brute de capital fixe et la Capacité d'autofinancement (CAF).

#### **4. Analyse financière par la méthode des ratios:**

L'outil utilisé dans les analyses financières est appelé ratio, qui est un coefficient calculé à partir d'une fraction, c'est-à-dire un rapport entre des sommes tirées des états financiers. Il permet une mesure synthétique de la situation financière et des performances de l'entreprise. Il existe divers types de ratio. D'ailleurs dans le domaine de l'analyse financière, chaque analyste utilise sa propre batterie des ratios, à une seule condition, celle de définir à l'avance les termes de ce rapport pour en permettre une bonne lecture des résultats obtenus. Il sert:

- de mesure de la performance;
- d'instrument de contrôle;
- de guide à l'établissement de mesures correctives.

L'enseignement apporté par les ratios est indispensable à un gestionnaire ou à un responsable d'entreprise au niveau interne, à un prêteur ou des conseillers d'entreprise au niveau externe.

L'analyse financière par les ratios ne peut cependant être menée à bien qu'en procédant à l'aide de ratios soigneusement sélectionnés, simples et significatifs.

L'analyse par les ratios est donc une aide à la décision.

Elle permet:

- de constituer une information synthétique interne ou externe;
- de visualiser une évolution historique ou prévisionnelle;
- d'établir des comparaisons avec les entreprises du même type ou de même branche;
- d'aider à la prise de décision.

Faire une analyse financière consiste donc à évaluer les points suivants:

- Les résultats de l'entreprise;
- Sa santé financière, sa rentabilité;
- Sa solvabilité;
- Les risques encourus;

Les ratios qu'on a utilisés dans notre étude sont:

#### **4.1. Ratio d'indépendance financière :**

Ratio d'indépendance financière = ressources propres/ endettement financier et bancaire

Il exprime le choix structurel du financement.

#### **4.2. Ratio d'endettement :**

Ratio d'endettement = dettes financières/ capacité d'autofinancement

L'entreprise doit pouvoir rembourser ses dettes en quelques années de fonctionnement : on admet que ce ratio doit être  $< 3$ . Ce ratio mesure la capacité de remboursement de l'entreprise (solvabilité).

La part de la capacité d'autofinancement consacrée au remboursement des emprunts ne doit pas excéder 50%, le reste servant à l'investissement. Ce ratio est exprimé en années d'exploitation nécessaires au remboursement des dettes.

#### **4.3. Ratio de rentabilité financière :**

Ratio de rentabilité financière = résultat net / capitaux propres

Ce ratio permet d'apprécier l'aptitude d'une entreprise à rentabiliser les capitaux investis.

#### 4.4. Ratio de couverture des intérêts:

Ce ratio sert à déterminer le degré de protection dont bénéficient les créanciers. Il indique combien de fois les intérêts peuvent être couverts par le bénéfice annuel; ce ratio est un indice du risque de non-paiement des intérêts de la dette.

Ratio de couverture des intérêts = (Bénéfice avant impôts + intérêts et frais bancaires) / intérêts et frais bancaires.

#### Conclusion:

La nature des besoins de l'entreprise, sa situation financière (les possibilités d'accès aux ressources externes), et les objectifs de l'entrepreneur déterminent les caractéristiques de la structure financière, en particulier des PME.

La rentabilité, la solvabilité de l'entreprise et les fonds propres constituent des garanties aux banquiers, le renforcement des fonds propre permettra aux banquiers de prendre des risques, et accorder les financements aux entreprises car les fonds propres ont pour fonction cardinale de garantir la solvabilité de l'entreprise. D'ailleurs comme la dette représente un engagement à moyen terme, l'entreprise doit mesurer son degré d'autosuffisance.

Les ratios de structure financière et de rentabilité visent à mesurer l'importance des dettes par rapport aux autres sources de financement des activités de la firme, et la rentabilité qui assure la solvabilité. Ils permettent donc aux créanciers de mesurer le risque encouru. Ils permettent aussi aux actionnaires de se faire une idée sur leur part dans le financement utilisé par l'entreprise.

Pour faciliter l'accès aux ressources financières, la PME doit avoir une structure financière stable, être rentable et générer une valeur ajoutée suffisante pour le remboursement des dettes et la rémunération de son capital. Ces critères sont des éléments de bases de l'établissement d'une certaine confiance entre les PME et les bailleurs de fond.

## **CHAPITRE III**

# **LA REMUNERATION DU CAPITAL ET LE FINANCEMENT DES PME A BEJAIA**

**Introduction :**

A différents stades de leurs existences, les PME ont manifesté, toujours, un besoin accru de fonds propres; mais vue les insuffisances de ces derniers et afin de soutenir leur développement, elles se sont orientés vers le financement externe représenté par un environnement financier diversifiés.

En dépit de cette multitude de source de financement, les PME Algériennes ont eu presque la même tendance de recourir le plus souvent au secteur bancaire, ce qui a permis la naissance et le développement de certaines relations entre les banques et les PME.

Le troisième chapitre de notre travail sera une tentative d'apporter une réponse à notre problématique qui consiste à savoir l'impact de la rémunération du capital sur l'accès des PME au financement et cela en prenant comme terrain d'étude la wilaya de Béjaia.

Ce chapitre comporte les résultats de notre recherche effectuée sur la base d'une enquête sur un échantillon de 40 PME privées ayant toutes eu accès au crédit et domiciliées à des banques publiques ou privées.

Pour renforcer notre recherche, on a mené une enquête basée sur un échantillon de 07 banques publiques et privées afin d'identifier leur relation et leur comportement envers les PME.

Par conséquent, ce chapitre présentera l'aspect pratique de notre travail en commençant en premier lieu par la présentation de l'enquête du terrain et en second lieu ses résultats.

Ainsi la première section commencera par la présentation des caractéristiques des échantillons, la présentation des deux questionnaires, l'un adressé au banque et l'autre aux PME, suivie par le déroulement de l'enquête, et enfin une présentation exhaustive des principale caractéristiques des entrepreneurs et entreprises enquêtées.

La deuxième section sera un essai de synthèse des résultats de l'enquête, une synthèse présentée sous deux aspects complémentaires, une analyse préliminaire de ces résultats en se focalisant notamment sur ceux ayant une relation directe avec la rémunération du capital et le

financement des PME. Ensuite une analyse en composantes principales (ACP), et une analyse des correspondances seront effectuées pour approfondir les résultats obtenus et en tirer d'autres conclusions.

## **Section 1 : Présentation de l'enquête de terrain**

La recherche bibliographique et la revue de la littérature est suivie logiquement d'une approche de terrain pour confronter les différents concepts aux réalités existantes. Cette approche doit être guidée par une hypothèse préalablement élaborée qui déterminera les éléments susceptibles d'être vérifiés et analysés.

Nous allons présenter dans cette section les caractéristiques des échantillons, ainsi que la présentation des questionnaires et le déroulement de l'enquête, et enfin une présentation exhaustive des principales caractéristiques des entrepreneurs et entreprises enquêtées.

### **1. Présentation de l'échantillon enquêté :**

#### **1.1. Présentation de l'échantillon des PME :**

Étant donné l'impossibilité de mener une enquête sur la totalité des PME recensées à travers la wilaya de Béjaia, il est indispensable de procéder à l'extraction d'un certain nombre de PME situées dans différentes régions de la wilaya de Béjaia<sup>168</sup>.

Nous avons opté pour la méthode d'échantillonnage probabiliste, ainsi, l'échantillon est constitué de telle façon qu'un élément retenu possède autant de chance que n'importe quel autre élément de la population mère.

Nous avons mené cette enquête sur un échantillon de 40 PME domiciliées à des banques publiques ou privées qui ont eu accès à différentes formes de crédit.

L'objet de notre enquête est d'identifier l'état financier des PME Algériennes et son impact sur le financement de l'activité et le développement de cette dernière.

L'identification de l'état financier des PME peut nous renseigner sur l'image de la PME dans le milieu bancaire et peut expliquer le comportement de la banque envers la PME.

<sup>168</sup> Voir la présentation de la wilaya de Béjaia dans l'annexe I et le secteur des PME de la wilaya de Béjaia en annexe II.

Afin de répondre à notre question principale, il était nécessaire de choisir un échantillon de PME qui ont eu recours au financement bancaire, et ce pour identifier l'impact de la rémunération du capital sur l'accès des PME aux crédits bancaires.

Le chiffre d'affaires représente le seul critère matériel retenu par la banque pour identifier si une entreprise appartient ou pas au segment PME. La très petite entreprise est celle qui a un chiffre d'affaires inférieur à 20 000 000 de dinars, la petite entreprise est celle qui a un chiffre d'affaire variant entre 20 000 000 et 200 000 000 de dinars tandis que la moyenne entreprise est celle qui a un chiffre d'affaires supérieur à 200 000 000 dinars et inférieur à 2 000 000 000 de dinars<sup>169</sup>.

Nous avons introduit dans notre questionnaire un autre critère matériel, il s'agit de l'effectif et ce, pour avoir une segmentation beaucoup plus complète.

Notre échantillon est de création récente (82.5% créées après 1993 et 55% après 2000), ayant la forme juridique (SARL) pour 47.5%, et 40% pour la forme juridique (EURL). Les PME enquêtées activent dans des branches d'activités diversifiées (commerce, services, bâtiment et travaux publics, Agro-alimentaire).

Par rapport aux critères chiffre d'affaires et effectifs, nous constatons la prédominance de la très petite entreprise et la petite comparativement à la moyenne entreprise.

Notre échantillon est constitué de quarante 40 PME réparties principalement sur sept banques: 11 PME domiciliées à la BDL, 09 à la SGA, 08 au CPA, 05 à la BNA, 04 à NATXIS, 02 à la BNP PARIBAS, et une PME à la BADR.

L'influence de l'entrepreneur sur la gestion de sa PME rend son identification nécessaire. À travers la présentation du niveau de formation de l'entrepreneur potentiel de l'échantillon enquêté, nous constatons qu'il s'agit d'un échantillon d'entrepreneurs contenant 45% d'entrepreneurs ayant un niveau universitaire, et 25% d'un niveau secondaire.

---

<sup>169</sup> Voir chapitre I

## 1.2. Présentation de l'échantillon des banques :

Nous avons complété notre recherche par une enquête menée auprès d'un échantillon de 7 agences bancaires, dont 3 privées, sollicitées par les 40 PME enquêtées, et situées dans la wilaya de Béjaia.

L'objet de cette enquête est d'identifier le comportement des banques envers la PME, et de voir l'impact de la rémunération du capital sur l'octroi d'un crédit.

Toutes les agences bancaires enquêtées sont implantées dans la wilaya de Béjaia, 57.1% des banques enquêtées sont publiques, et 42.9% sont privées.

On constate que 71.5% des banques enquêtées entretiennent des relations de clientèle avec les PME, tandis que 28.5% entretiennent avec les PME des relations de partenariat et de clientèle.

On remarque aussi que 100% des banques enquêtées, publiques ou privées, assurent des services de conseil envers les PME, 57.1% des banques enquêtées possèdent une cellule réservée uniquement aux PME (dont 75% privées et 25% publiques).

## 2. L'organisation du questionnaire et déroulement de l'enquête<sup>170</sup>:

### 2.1. Questionnaire adressé aux PME :

Après la détermination de l'échantillon, nous avons procédé à l'élaboration du questionnaire adressé aux entrepreneurs de petites et moyennes entreprises selon l'hypothèse centrale suivante : on supposera que les facteurs explicatifs de l'accès des PME au financement seront intégrés exhaustivement dans la palette de questions qui forment notre questionnaire.

Les facteurs qui intègrent notre base de données seront présentés, dans une approche hypothétique selon les enseignements de la théorie et suivant les résultats empiriques des études réalisés en ce sens.

<sup>170</sup> Voir les questionnaires adressés aux entreprises et aux banques dans l'annexe III.

La stratégie économétrique suivie pour la vérification de nos hypothèses se résume en ce qui suit :

- Hypothèse centrale du travail : les facteurs qu'intègre le questionnaire expliquent potentiellement de façon exhaustive le financement des PME à Béjaia. Le questionnaire permettra la constitution d'une base de données qui nous permettra à son tour la capture du poids relatif à la rémunération du capital dans l'explication de l'accès au financement.
- Une réduction de la base de données au moyen des techniques de l'ACP (analyses des composantes principales) et de classification, nous permettra de quantifier et d'isoler le rôle que jouent les facteurs de la rémunération du capital dans l'explication du financement des PME. Ainsi qu'une analyse des correspondances qui nous permettra d'évaluer la fonction de corrélation croisée entre certaines variables constituant la base de données.

#### **2.1.1. Les axes du questionnaire d'enquête :**

En s'inspirant en grande partie du cadre conceptuel de notre travail, et en essayant de tenir compte de l'objet de cette recherche énoncé en problématique, nous avons opté pour un questionnaire englobant un maximum d'informations, utiles à l'identification des caractéristiques des ces PME, ainsi que leurs structures financière, leur situation financière, leur financement et la façon dont elles affectent leur résultat.

Le questionnaire élaboré contient des questions à réponses ouvertes (ratio de rentabilité financière, banque choisie pour le financement du projet, raisons de choisir d'être client de plusieurs banques, part de la rémunération des salariés, des intérêts et des dividendes dans la valeur ajoutée). Et des questions à réponses multiples.

La réalisation des questionnaires demande le mélange entre les 2 types de questions, car se contenter à des questions fermées crée une certaine monotonie à celui qui répond aux questionnaires et qui voit l'absence de son opinion personnelle, et se baser seulement sur des questions ouvertes pose beaucoup de problèmes au niveau de dépouillement.

Cependant, la plupart des questions de notre questionnaire sont fermées pour économiser le temps pour ceux qui répondent au détriment des questions ouvertes dont les réponses peuvent nous donner une interprétation globale sur la manière de voir les choses chez les dirigeants des PME.

Un nombre de questions importantes et déterminantes dans l'identification des caractéristiques des PME enquêtées n'ont pas été posées. Ceci peut être justifié par les défaillances d'un questionnaire qui s'est avéré très long, poussant le plus souvent l'enquêté à communiquer l'information avec moins d'exactitude. D'autant plus, qu'il n'est pas possible de poser un choix excessif de questions relatives aux caractéristiques des PME. Cela peut nous conduire à l'impossibilité de comparer deux organisations sous prétexte qu'elles présentent la moindre différence.

Le questionnaire (voir annexes II) contient 37 questions scindées en quatre axes: identification de l'entreprise et de l'entrepreneur, structure financière et rentabilité de l'entreprise, financement des PME et enfin affectation des résultats et rémunération des facteurs.

#### **2.1.1.1. Identification de l'entreprise et de l'entrepreneur :**

Ce premier axe revient toujours dans les questionnaires car il vise à recueillir les informations générales sur l'entreprise et l'entrepreneur, il nous renseigne sur le statut juridique de l'entreprise, l'âge de l'entreprise, le type d'activité, la taille de l'entreprise, niveau de formation de l'entrepreneur. Ces informations peuvent contribuer d'une manière directe ou indirecte à expliquer potentiellement le financement des PME.

#### **2.1.1.2. Structure financière et rentabilité de l'entreprise :**

Le deuxième axe de ce questionnaire comporte des questions sur la structure financière de l'entreprise et la rémunération du capital investis, les questions de cet axe s'interrogent sur la santé financière de l'entreprise, sa rentabilité, et sa capacité à rembourser les emprunts et payer les intérêts, et ce à l'aide de certains ratios préalablement sélectionnés.

#### **2.1.1.3. Financement des PME :**

Le troisième axe aborde le financement des PME que ce soit interne ou externe à l'entreprise, ainsi que les besoins de financement des PME enquêtées.

#### **2.1.1.4. Affectation des résultats et rémunération des facteurs :**

Le quatrième et dernier axe englobe des questions permettant de savoir comment se réalise l'affectation des résultats des PME enquêtées et la part de la rémunération des facteurs de production travail et capital.

#### **2.2. Questionnaire adressé aux banques :**

Après la détermination de l'échantillon, nous avons élaboré un questionnaire dans un but de répondre à la question principale de notre thème de recherche qui est de savoir si la rémunération du capital d'une PME est un critère sur lequel la banque se base pour octroyer un crédit aux PME.

Nous avons opté pour un questionnaire pas très long, englobant un maximum d'informations, utiles à l'identification du comportement des banques envers les PME, ainsi que la relation banque-PME du point de vue de la banque.

Le questionnaire élaboré contient comme le précédent, des questions à réponses ouvertes (pourcentage de financement de l'affaire d'une l'entreprise, les garanties exigées, ...). Et des questions à réponses multiples.

Le questionnaire contient 11 questions scindées en deux axes: la relation banque-PME du point de vue banque, et le comportement des banques envers les PME.

##### **2.2.1. Relation banque-PME du point de vue banque :**

Le premier axe englobe l'identification de l'agence bancaire ainsi que la nature de la relation entre la banque et les PME.

##### **2.2.2. le comportement des banques envers les PME :**

Le deuxième axe comporte des questions sur les pratiques bancaires avec les PME, que ce soit les critères sur les quels les banques se basent pour accorder un crédit, le pourcentage de financement d'une affaire ainsi que les garanties exigées.

### 2.3. Déroulement de l'enquête :

Après avoir déterminé les échantillons de l'enquête, préparer les questionnaires à distribuer, notre enquête de terrain a débuté le mois d'août 2010 pour s'achever 3 mois plus tard, soit le mois de novembre.

Elle a été vraiment un travail très difficile car nous avons été confrontés à différents obstacles dans notre recherche, tel que la non disponibilité des entrepreneurs, et le non respect des promesses pour remplir les questionnaires sans donner de motifs valables. Il ya des entrepreneurs qui hésitent de nous répondre, ce n'est qu'après plusieurs tentatives que nous avons réussi à récupérer les questionnaires remplis, prenant ainsi parfois un délai de 15 jours et plus, tandis que l'enquête menée auprès des banques, n'était pas aussi difficile, grâce à la disponibilité des directeurs des agences bancaires, leur compréhension et leur collaboration.

Le questionnaire a été distribué à plus de 70 entrepreneurs. Le nombre de questionnaires collectés s'élève à 40. Nous avons veillé à ce que les entrepreneurs répondent à toutes les questions mais, cela n'empêche pas de constater des non réponses à la question du chiffre d'affaire, Les données chiffrées communiquées par l'entrepreneur en matière de ratios, chiffre d'affaire, part de rémunération des salariés...ont été soigneusement vérifiées avec les comptes des PME en question.

Malgré que nous n'ayons pas atteint l'objectif assigné à cette enquête à savoir un échantillon de 70 entreprises à étudier, nous considérons que les informations recueillies par les questionnaires de 40 PME sont en mesure de nous donner une idée sur l'éventuel impact que la rémunération du capital peut avoir sur le financement des PME dans la wilaya de Béjaia.

Concernant le questionnaire adressé aux banques, on a atteint le nombre de questionnaires visé puisque on a pu récupérer des questionnaires remplis, des banques sollicitées par les PME enquêtées.

### 3. Caractéristiques des entrepreneurs et des PME enquêtées :

L'approche que nous allons utiliser pour notre recherche est celle représentée par le courant de la diversité<sup>171</sup>. L'identification de plusieurs facteurs pour les PME permet de définir les caractéristiques de ce type d'entreprise, et cela en mettant en évidence le statut juridique, l'activité principale, la taille selon l'effectif et le chiffre d'affaire, ainsi que la date de création. On présentera également le niveau de formation de l'entrepreneur.

#### 3.1. Le statut juridique :

La première caractéristique présentée est relative au statut juridique des entreprises enquêtées pour essayer de voir quelle forme juridique est la mieux choisie par les entrepreneurs de la wilaya de Béjaia.

**Tableau 3-1: Répartition des entreprises enquêtées selon le statut Juridique**

Statut Juridique de l'Entreprise	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Société à responsabilité limitée (SARL)	19	47.5%
Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)	16	40%
Société au Nom Collectif (SNC)	05	12.5%
Société par Action (SPA)	0	0%
Autres	0	0%
Total répondants	40	100%

Presque la moitié (47.5%) des PME enquêtées ont la forme juridique de SARL, suivi par des EURL avec 40%, par contre, seulement 12.5% ont la forme de SNC.

<sup>171</sup> Voir chapitre I

### 3.2.L'activité principale :

La deuxième caractéristique des entreprises enquêtées concerne l'activité principale, les deux tableaux suivants présentent la branche d'activité ainsi que le type d'activité des 40 PME de l'échantillon.

**Tableau 3-2 : Répartition des entreprises enquêtées selon le type d'activité**

Type d'activité	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Production	12	30%
Commerce	15	35%
Service	07	17.5%
Importation	06	17.5%
Total répondants	40	100%

Par type d'activités, nous constatons la prédominance du commerce qui représente 35% des PME enquêtées, 30% activent dans la production, 17.5% dans les services, et 17.5% dans l'importation.

**Tableau 3-3 : Répartition des entreprises enquêtées selon la branche d'Activité**

Branche d'Activité	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Agro-alimentaire	02	05%
Bois et Papiers	02	05%
Mines et Carrières	02	05%
Commerce	14	35%
Services	07	17.5%
BTP	03	07.5%
Autres	10	25%
Total répondants	40	100%

Les PME enquêtées exercent leurs activités dans des branches diversifiées telles que le commerce 35%, 17.5% dans les services, 7.5% dans BTP, par contre on constate une faible présence dans l'agro alimentaire 05%, bois et papier 05%, mine et carrière 05%.

### 3.3. La taille (nombre des employés, chiffre d'affaire) :

On remarque la prédominance de la petite entreprise employant de 10 à 49 employés (45%) et la très petite entreprise employant de 1 à 9 employés (35%) par rapport à la moyenne entreprise employant de 50 à 250 (20%).

**Tableau 3-4 : Taille des entreprises enquêtées selon le nombre des employés**

Nombre des employés	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	0	0%
De 1 à 9	14	35%
De 10 à 49	18	45%
De 50 à 250	08	20%
Plus de 250	0	0%
Total répondants	40	100%

**Tableau 3-5 : Taille des entreprises enquêtées selon le chiffre d'affaire**

Chiffre d'affaire (DA)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	06	15%
inférieur à 20 millions de dinars	15	37.5%
Entre 20 millions et 200 millions de dinars	11	27.5%
Entre 200 millions et 2 milliard de dinars	08	20%
Plus de 2 Milliards de dinars	0	0%
Total répondants	34	85%

Selon ce tableau, 37.5% des entreprises enquêtées sont très petites, 27.5% sont petites et 20% sont moyennes. On remarque que 15% des entrepreneurs n'ont pas répondu à la question du chiffre d'affaire.

### 3.4. Date de création de l'entreprise :

La quatrième caractéristique étudiée est relative à la date de création de l'entreprise dont nous avons retenu les intervalles que nous avons présentés dans la partie théorique<sup>172</sup>.

**Tableau3-6 : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création**

Date de création	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
< 1963	0	0%
[1963 – 1982[	0	0%
[1982 – 1989[	5	12.5%
[1989 – 1993[	2	05%
[1993 – 2000[	11	27.5%
>=2000	22	55%
Total répondants	40	100%

Les PME enquêtées sont de création récente. En effet, 82.5% d'entre elles ont été créées après 1993. Les résultats obtenus confirment les obstacles posés par les codes de l'investissement des années 60 et 80 à l'égard de l'investissement privé. A travers ces résultats, on peut apprécier le rôle qu'a joué le code de 1993 dans l'incitation à l'investissement privé. L'accord de plusieurs avantages, et le désengagement de l'Etat de tout investissement économique a laissé la porte ouverte aux investisseurs privés.

### 3.5. Niveau de formation de l'entrepreneur :

Le niveau de formation de l'entrepreneur nous paraît d'une importance capitale car il joue un rôle important dans son entreprise.

<sup>172</sup> Voir chapitre I

**Tableau 3-7 : Répartition des entreprises enquêtées selon le niveau de formation de l'entrepreneur**

Niveau de formation de l'entrepreneur	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	0	0%
Aucun	0	0%
Primaire	03	07.5%
Secondaire	10	25%
Baccalauréat	09	22.5%
DEUA	02	05%
Licence	07	17.5%
Etudes supérieures	09	22.5%
Total répondants	40	100%

D'après les informations recueillies auprès de 40 PME, on remarque que 45% des entrepreneurs de l'échantillon enquêté ont un niveau universitaire, 22.5% ont un niveau de baccalauréat, 25% le niveau secondaire, et seulement 7% qui ont le niveau primaire. C'est plutôt un résultat satisfaisant, car plus de la moitié des PME enquêtées sont dirigées par des entrepreneurs ayant un bon niveau d'études.

## **Section 2 : Impact de la rémunération du capital sur le financement des PME**

Après avoir présenté les aspects relatifs à l'enquête de terrain dans la première section, cette deuxième section portera sur les résultats pouvant être extraits de cette enquête. Par conséquent, cet exercice se fera en deux temps : une analyse préliminaire des résultats, et ensuite une analyse en composantes principales et des correspondances.

### **1. Analyse préliminaire des résultats de l'enquête :**

La première analyse des résultats de l'enquête de terrain sera effectuée par une lecture préliminaire des réponses contenues dans les questionnaires remplis par les entrepreneurs et les banquiers. Nous commenterons les résultats obtenus en respectant les axes des questionnaires que nous avons élaborés.

### 1.1. Structure financière et rentabilité de l'entreprise:

Cet axe représente la partie déterminante de notre travail qui porte sur la structure financière de l'entreprise, et sa capacité à rémunérer le capital investis. Il est d'une importance capitale à notre perception du phénomène de financement. Il va faire l'objet d'une analyse des PME enquêtées à travers des ratios de structures financière et de rentabilité, qui visent à mesurer l'importance des dettes par rapport aux autres sources de financement des activités de la firme, et sa rentabilité qui vas assurer la solvabilité. Ils permettent donc aux créanciers de mesurer le risque encouru. Ils permettent aussi aux actionnaires de se faire une idée sur leur part dans le financement utilisé par l'entreprise.

#### 1.1.1. Structure financière des PME de l'échantillon :

Le premier élément s'agit d'apprécier le ratio de structure financière qui exprime le choix structurel du financement sachant que la fiscalité est favorable à l'endettement. Cet élément nous indique également sur la solvabilité de l'entreprise car les fonds propres sont une garantie pour les bailleurs de fonds.

**Tableau 3-8 : Structure financière**

Ratio d'indépendance financière (ressources propres/endettements financiers et bancaires)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
R1 >1	29	72.5%
R1 =1	3	7.5%
R1 <1	8	20%
Total - répondants	40	100%

La pluparts des PME enquêtées sont indépendantes financièrement (72%), 20% d'entre elles ne le sont pas vu-que les endettements financiers et bancaires sont supérieurs au ressources propres, par conséquent, elles doivent avoir plus de difficultés que les précédentes à accéder aux crédits, car les banques accordent plus facilement les crédits aux entreprises les moins endettées étant donné que les risques encouru sont moins importants.

### 1.1.2. Capacité de remboursement des PME enquêtées :

Cet élément mesure la capacité de remboursement de l'entreprise (solvabilité) à travers le ratio d'endettement qui va présenter la capacité de remboursement des PME enquêtées sur trois années de fonctionnement.

**Tableau 3-9 : Capacité de remboursement**

Ratio d'endettement=dettes financières/ capacité d'autofinancement)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	0	0
R2 <3	24	60%
R2 >3	16	40%
Total - répondants	40	100%

On remarque que 60% des PME enquêtées peuvent rembourser leurs dettes financières au minimum sur 3 années d'exploitation, 40% d'entre elles nécessitent plus de 3 années d'exploitation pour rembourser leurs dettes.

### 1.1.3. Rémunération du capital des PME de l'échantillon :

Le troisième élément que nous allons aborder et qui est l'élément le plus important pour la vérification notre l'hypothèse, il s'agit de savoir si les PME de l'échantillon génèrent des fonds suffisants pour rémunérer leur capital, et ainsi à payer les intérêts et distribuer les dividendes.

**Tableau 3-10 : Rémunération du capital**

Suffisance de la valeur ajoutée pour rémunérer le capital de l'entreprise notamment les prêts bancaires	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
La VA est suffisante pour la rémunération du capital	35	87.5%
La VA n'est pas suffisante pour la rémunération du capital	05	12.5%
Total - répondants	40	100%

Les statistiques contenues dans le tableau ci-dessus montrent clairement que la majorité des PME enquêtées peuvent rémunérer leur capital (87.5%, soit 35 PME sur 40),

contre seulement 05 des entrepreneurs qui ont déclaré ne pas pouvoir rémunérer leur capital à cause de l'insuffisance de la valeur ajoutée et ce même pas pour payer les intérêts de la dette. Cela va les empêcher à accéder aux crédits bancaires pour couvrir leurs besoins de financement.

#### 1.1.4. Rentabilité financière des PME enquêtées :

Nous continuons dans le même ordre des choses en abordant cette fois la rentabilité financières des PME enquêtées, nous allons la mesurer à travers le ratio de rentabilité financière qui sert à estimer le taux de rémunération du capital financier, c'est à dire la rentabilité de l'investissement réalisé par les propriétaires. Ainsi, nous avons donné quatre possibilités de réponse aux entreprises enquêtées qui sont présentées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 3-11 : Rentabilité financière**

<b>Ratio de rentabilité financière =résultat net /capitaux propres</b>	<b>Nombre d'observation</b>	<b>Taux (%)</b>
Non – répondants	0	0
R3 est inférieur à 10%	07	17.5%
R3 est entre 10% et 50%	27	67.5%
R3 est entre 50% et 100%	05	12.5%
R3 est supérieur à 100%	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

D'après le tableau ci-dessus, on remarque que le résultat net de 67.5% des PME enquêtées représente entre 10 et 50% des capitaux propres, 17.5% d'entre elles ont une rentabilité financière inférieure à 10%, voir même 0% pour certaines, et seulement une seule entreprise qui a une rentabilité financière supérieure à 100%.

#### 1.1.5. Le risque de non paiement des intérêts de la dette :

Le dernier indicateur que nous avons pris pour apprécier la rémunération du capital est le risque de non paiement des intérêts de la dette. Pour ce faire, nous avons utilisé le ratio de couverture des intérêts qui sert à déterminer le degré de protection dont bénéficient les créanciers. Il indique combien de fois les intérêts peuvent être couverts par le bénéfice annuel.

Nous avons donné trois possibilités de réponses aux entrepreneurs qui sont présentées dans le tableau suivant :

**Tableau 3-12 : Risque de non paiement des intérêts de la dette**

<b>Ratio de couverture des intérêts (l'indice du risque de non-paiement des intérêts de la dette)= (bénéfice avant impôt + intérêts et frais bancaires)/intérêts et frais bancaires</b>	<b>Nombre d'observation</b>	<b>Taux (%)</b>
Non – répondants	0	0
R4 >1	33	82.5%
R4 =1	04	10%
R4 <1	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

On remarque que 82.5% des PME enquêtées peuvent couvrir les intérêts de leurs dettes plus d'une fois avec leur profits annuels (puisque le ratio de couverture des intérêts est supérieur à 1), ceci indique à leur créanciers que le risque de non-paiement des intérêts est très faible. Tandis que 7.5% des PME de l'échantillon ne peuvent même pas couvrir une seule fois les intérêts de la dette car le ratio de couverture des intérêts est inférieur à 1 et cela parce-que leur bénéfice avant impôt est inférieur à 0.

### **1.2. Financement des PME :**

Ce deuxième axe de l'analyse préliminaire est d'une importance capitale pour répondre à notre problématique, il s'agit de s'étaler sur les réponses essentielles se rapportant au financement des PME, et cela à travers l'analyse des besoins de financement, l'autofinancement et le financement bancaire, en se référant toujours aux réponses obtenues à partir des questions contenues dans le questionnaire de l'enquête. Les autres réponses seront présentées dans les annexes<sup>173</sup>.

<sup>173</sup> Voir annexe IV.

### 1.2.1. Les besoins de financement

Le financement des PME est d'une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles prouvent (besoins d'investissement, besoins d'exploitation, besoins d'innovation), cet élément nous renseigne sur les types de besoins de financement que prouvent les PME enquêtées.

**Tableau 3-13 : Besoins de financement**

Type de besoins de financement	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Besoins d'exploitation	13	32.5%
Besoins d'investissement	08	20%
Besoins de rénovation	00	0%
Besoins d'exploitation et d'investissement	13	32.5%
Besoins d'investissement et de rénovation	01	2.5%
Besoins d'exploitation et de rénovation	04	10%
Besoins d'exploitation, d'investissement et de rénovation	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

Les réponses à cette interrogation que le tableau 3-13 met en évidence indiquent que 32.5% des PME enquêtées ont un besoin d'exploitation, le même pourcentage pour celles qui ont les deux besoins d'exploitation et d'investissement, tandis que 20% ont un besoin d'investissement, seulement 2.5% pour celle qui ont les deux besoins d'investissement et de rénovation, aussi 2.5% pour celle qui ont exprimé les trois besoins, d'exploitation, d'investissement et de rénovation. Les deux besoins, d'exploitation et de rénovation ne représente que 10%.

### 1.2.2. L'autofinancement :

Cet élément nous indique sur la capacité des PME enquêtées à couvrir leurs besoins de financement, évoqués dans l'élément précédent, avec des fonds générés par leurs activités propres.

**Tableau 3-14 : L'autofinancement**

<b>Pourcentage de capacité de couvrir les besoins de financement par l'autofinancement</b>	<b>Nombre d'observation</b>	<b>Taux (%)</b>
Non – répondants	0	0
De 0% à 25%	07	17.5%
De 25% à 50%	14	35%
De 50% à 75%	11	27.5%
De 75% à 100%	08	20%
Total - répondants	40	100%

D'après le tableau présenté ci-dessus, la majorité des entreprises enquêtées (82.5%) dégagent une capacité d'autofinancement (CAF) qui peut couvrir entre 25 et 100% de leur besoins en financement.

### **1.2.3. Financement bancaire :**

Selon les réponses des entrepreneurs, toutes les PME enquêtées (100%) recourent à l'emprunt bancaire qui reste un moyen de financement primordial pour faire face à l'insuffisance chronique des fonds propres.

### **1.2.4. Facilité d'accès au crédit bancaire :**

Cet élément essaiera de lever le voile sur l'accès des PME enquêtées aux financements bancaires, c'est à travers cet élément que nous allons essayer de déceler l'impact de la rémunération du capital sur le financement des PME, et plus exactement sur leurs accès aux financements bancaires.

**Tableau 3-15 : Accès au crédit bancaire**

<b>Facilité d'accès au crédit bancaire</b>	<b>Nombre d'observation</b>	<b>Taux (%)</b>
Non – répondants	0	0
Accès facile aux crédits bancaires	19	47.5%
Accès difficile aux crédits bancaires	21	52.5%
Total - répondants	40	100%

Il s'avère à la lumière des réponses obtenues que 52.5% des PME enquêtées trouvent un accès difficile au crédit bancaire, soit à cause de l'insuffisance du ratio de couverture des intérêts, c'est-à-dire que ces entreprises ne peuvent pas rémunérer leur capital, de la structure financière, de l'insuffisance de garanties ou à d'autres raisons. Par contre, 47.5% des PME déclarent avoir un accès facile au financement bancaire et ce grâce à leur santé financière (rentabilité, solvabilité, liquidité).

### 1.2.5. Forme de crédit la plus demandée :

La forme de crédit demandée par les PME dépend de la nature du projet et des besoins de financement, nous allons nous interroger dans cet élément sur les formes de crédit les plus demandées par les PME enquêtées.

**Tableau 3-16 : Crédits demandés**

Forme de crédit la plus demandée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Crédit à court terme	19	47.5%
Crédit à moyen terme	18	45%
Crédit à long terme	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

On remarque que la forme de crédit la plus demandée par les PME est le crédit à court terme (47.5%), suivie du crédit à moyen terme (45%). En revanche le recours au crédit à long terme reste timide avec un faible taux de 7.5%. Cette réponse va être vérifiée dans le questionnaire adressé aux banques.

### 1.2.6. Raisons de refus de la demande de prêts :

Cet élément que nous allons aborder est important dans la mesure où il contribue à répondre à notre problématique, il présente les raisons que donne la banque en cas de refus de la demande de prêt, parmi les choix de réponse que nous avons donnés, on trouve l'insuffisance du ratio de couverture des intérêts, c'est-à-dire que la banque refuse de financer l'entreprise parce que cette dernière ne rémunère pas son capital. On a également donné la possibilité de réponse pour les PME que la banque ne leur refuse pas leurs demandes de prêts.

**Tableau 3-17 : Raisons de refus**

Raisons que donne la banque en cas de refus de la demande de prêt	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0%
Pas de refus	05	12.5%
Surendettement	03	7.5%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette	04	10%
Garanties insuffisantes	07	17.5%
L'entreprise est trop jeune	01	2.5%
Autres raisons	01	2.5%
Surendettement et insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette	02	05%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et garanties insuffisantes	07	17.5%
Surendettement, insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et garanties insuffisantes	01	2.5%
Surendettement, insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et le jeune âge de l'entreprise	04	10%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette, garanties insuffisantes et le jeune âge de l'entreprise	02	05%
Surendettement et autres raisons	01	2.5%
le jeune âge de l'entreprise, et autres raisons	01	2.5%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et le jeune âge de l'entreprise	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

Le tableau 3-25 montre que 12.5% des PME enquêtées non pas eu un refus pour leur demande de prêts, ce qui explique que ces entreprises rémunèrent leur capital et qu'elles ont une structure financière stable, et qu'elles ont fourni la garantie demandée par la banque. Par contre la majorité (87.5%) d'entre elles ont eu des refus dont 17.5% pour les raisons de l'insuffisance du ratio de couverture des intérêts et garanties insuffisantes, le même pourcentage pour la raison de garanties insuffisantes, 10% pour la raison de l'insuffisance du ratio de couverture des intérêts, et 10% aussi pour les trois raisons, Surendettement, insuffisance du ratio de couverture des intérêts et le jeune âge de l'entreprise.

Ces résultats confirment que la rémunération du capital est impérative pour le financement des PME. Nous allons également analyser cette question dans le questionnaire adressé aux banques pour vérifier la conformité des réponses obtenues auprès des banquiers.

### 1.2.7. L'impact de la difficulté d'accès aux financements sur le développement des PME :

Cet élément présente l'opinion des entrepreneurs de l'échantillon sur l'impact de la difficulté d'accéder au financement sur le développement des PME.

**Tableau 3-18: L'impact du financement sur le développement des PME**

Opinion des entrepreneurs sur l'impact de la difficulté d'accéder au financement sur le développement de la PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
Freine le développement des PME	39	97.5%
Ne freine pas le développement des PME	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

On remarque que (97.5%) des entrepreneurs enquêtés pensent que la difficulté d'accéder au financement est un problème qui freine le développement de leur entreprises, en revanche, 2.5% soit un seul chef d'entreprise de notre échantillon n'est pas de cette avis, car il na pas de difficulté financière mais d'autre obstacles plus dramatiques qui le freine pour le développement de son entropriiso.

### 1.3.Affectation des résultats et rémunération des facteurs :

Le résultat généré par l'entreprise sert à rémunérer les agents économiques qui ont contribué dans l'activité de l'entreprise, une partie du résultat est consacrée au paiement des impôts, une deuxième représente la rémunération des facteurs de productions travail et capital.

Dans ce dernier axe, nous allons aborder la rémunération du facteur travail qui comprend le paiement des salariés, et la rémunération du facteur capital qui est la rémunération des apporteurs de capitaux qui comprend : le versement des dividendes aux actionnaires et le paiement des intérêts aux créanciers sur les prêts accordés.

### 1.3.1. La part de la rémunération des salariés dans la VA :

Cet élément présente la part du résultat des PME enquêtées consacrée pour le paiement des salariés, les réponses obtenues auprès des entrepreneurs sont présentées dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 3-19 : La part de la rémunération des salariés dans la VA**

La part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	08	20%
De 10% à 50%	29	72.5%
De 50% à 100%	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

On remarque que l'affectation du résultat est différente d'une PME à une autre, on remarque que la majorité des PME (72.5%) consacrent de 10 à 50% de leur valeur ajoutée pour la rémunération des salariés, tandis que seulement 7.5% des PME qui consacrent plus de 50% de leur VA pour les salariés. On remarque également que 20% des PME enquêtées affectent de 0 à 10% de leur VA au salariés.

### 1.3.2. La part des intérêts versés dans la VA :

L'élément que nous allons présenter est la rémunération du capital des PME enquêtées, et plus précisément la rémunération des prêts obtenues auprès des bailleurs de fond à travers le paiement des intérêts. On a donné trois possibilités de réponse aux entrepreneurs :

**Tableau 3-20 : La part des intérêts versés dans la VA :**

La part des intérêts versés dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	20	50%
De 10% à 50%	20	50%
50% et plus	00	0%
Total - répondants	40	100%

La part de la rémunération des emprunts dans la VA est entre 10 et 50% pour la moitié des PME enquêtées, l'autre moitié verse moins de 10% de leur valeur ajoutée pour le paiement des intérêts, et même 0% pour certaines, celles qui ne peuvent pas rémunérer leur capital.

### 1.3.3. La part des dividendes dans la VA :

Cet élément présente également la rémunération du capital des PME enquêtées, et plus précisément le versement de dividendes. Ceci dépend de la politique de chaque entreprise sur l'affectation du résultat, soit de partager le résultat entre actionnaire, ou de le réinvestir sous forme d'autofinancement. Ce tableau présente la part du résultat des PME enquêtées consacrée pour la distribution de dividendes.

**Tableau 3-21 : La part des dividendes dans la VA :**

La part des dividendes dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	33	82.5%
De 10% à 30%	06	15%
30% et plus	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

La politique de distribution de dividendes diffère d'une PME à une autre, la majorité des PME enquêtées consacrent moins de 10% de leur VA pour les dividendes (82.5%), pour certaine 0%, suivit de 15% qui distribuent entre 10 et 30%, et seulement 2.5% qui distribuent plus de 30% soit une seule entreprise.

### 1.3.4. L'affectation du résultat:

Le dernier élément que nous allons aborder dans la l'analyse préliminaire des résultats obtenus auprès des entrepreneurs est l'affectation du résultat, l'affectation du résultat diffère d'une entreprise à une autre, elle dépend des objectifs et de la politique de chaque entreprise, ainsi, une politique qui privilégie le financement interne conduit à ne pas distribuer de dividendes et à renforcer les fonds propres. Nous avons donné différentes possibilités de réponses notamment l'autofinancement, distribution de dividendes, réserves et report à nouveau.

Tableau 3-22 : L'affectation du résultat

Affectation du résultat	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0%
Autofinancement	02	05%
Distribution de dividendes	00	0%
Réserves	00	0%
Report à nouveau	00	0%
Autofinancement et distribution de dividendes	02	05%
Autofinancement et réserves	07	17.5%
Autofinancement et report à nouveau	10	25%
Distribution de dividendes et réserves	08	20%
Distribution de dividendes et report à nouveau	05	12.5%
Autofinancement, distribution de dividendes et réserves	01	2.5%
Autofinancement, distribution de dividendes et report à nouveau	02	05%
Autofinancement, réserves, report à nouveau	02	05%
Distribution de dividendes, réserves et report à nouveau	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

Selon le tableau présenté ci-dessus, 25% des PME de notre échantillon consacrent leur résultat à l'autofinancement et le report à nouveau, 20% pour la distribution de dividendes et les réserves, 17.5% pour l'autofinancement et les réserves, 12.5% pour la distribution de dividendes et le report à nouveau, les autres modes d'affectation sont de faible fréquence.

#### 1.4. L'analyse des résultats obtenus auprès des banquiers:

Cet axe présente une analyse préliminaire des réponses contenues dans les questionnaires remplis par les banquiers afin de vérifier certaines réponses obtenues auprès des entrepreneurs. Les banques enquêtées sont : BDL, SGA, CPA, BNA, NATXIS, BNP PARIBAS, BADR. Nous les avons choisis car elles sont sollicitées par les PME de notre échantillon.

### 1.4.1. Relation banque-PME du point de vue banque :

Cet élément présente les relations que les banques enquêtées entretiennent avec les PME.

#### 1.4.1.1. La relation que la banque entretient avec les PME :

La relation entre les Banque et les PME est une relation de « clientèle » (100% des banques enquêtées) et rarement une relation de partenariat (28.5% des banques enquêtées), mais sans toutefois négliger le service de conseil fournie au profit de toutes les entreprises et non seulement aux PME.

**Tableau 3-23 : La relation banque- PME**

La relation banque- PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Partenariat	02	28.5%
clientèle	07	100%

#### 1.4.1.2. Services de conseil pour les PME :

Toutes les banques interviewées ont affirmé qu'elles assurent des services de conseil aux PME.

#### 1.4.1.3. Département réservé au PME :

On remarque 57.1% des banques enquêtées possèdent une cellule réservée uniquement aux PME (dont 75% privées et 25% publiques).

#### 1.4.1.4. Services d'assistance pour les PME ?

Parmi les banques enquêtées, publiques ou privées, 57.1% assurent des services d'assistance envers les PME.

### 1.4.2. Le comportement des banques envers les PME :

Nous allons aborder dans cet élément le comportement des banques envers les PME, on va également vérifier certaines réponses obtenues précédemment auprès des entrepreneurs.

### 1.4.2.1. Les critères d'octroi d'un crédit :

Sur quels critères êtes-vous basés pour octroyer un crédit au PME ?

1. Eléments qui composent la structure financière de l'entreprise ;
2. Confiance ;
3. Rentabilité financière de l'entreprise ;
4. Garanties ;
5. Capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette ;
6. Autres (potentiel de croissance, faisabilité du projet, marché et contrats signés, fiabilité.....).

**Tableau 3-24 : Les critères d'octroi d'un crédit**

Non-répondants	00	0%
1+2+3+5	01	14.3%
1+2+3+6	01	14.3%
1+2+3+4+5	02	28.57%
1+2+3+4+5+6	03	42.9%
Total-répondants	07	100%

Toutes les banques enquêtées se basent sur les éléments qui composent la structure financière de l'entreprise, confiance et sur la rentabilité financière pour octroyer un crédit au PME, 85.71% se base sur la capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette, 71.42% se base sur le critère de garanties, et 71.42% se base sur d'autres critères tel que le potentiel de croissance, la faisabilité du projet, marché et contrats signés, fiabilité....

Ces réponses s'accordent avec celles obtenues auprès des entrepreneurs enquêtés sur les critères d'octroi d'un crédit, notamment sur la capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette, les garanties et sur les éléments qui composent la structure financière de l'entreprise.

### 1.4.2.2. Les crédits bancaires fréquemment sollicités par les PME:

On remarque la prédominance des crédits à court et moyen terme 85.71% sur les crédits à long terme (0%). Ce résultat s'accorde avec celui obtenu auprès des entrepreneurs.

**Tableau 3-25 : Les crédits bancaires**

Types de crédits fréquemment sollicités par les PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Court terme	00	0%
Moyen terme	01	14.28.%
Long terme	00	0%
Court et moyen terme	06	85.71
Total-répondants	07	100%

**1.4.2.3. Le pourcentage de financement de l'affaire d'une société :**

D'après les réponses obtenues auprès des banquiers, 57.14% des banques enquêtées peuvent accorder un financement des projets des PME à hauteur de 70%, 28.57 % des banques enquêtées financent 60% du projet, et seulement 14.28.% financent les projets à hauteur de 80%.

**Tableau 3-26 : Pourcentage de financement de l'affaire d'une société**

Pourcentage de financement de l'affaire d'une société	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
60%	02	28.57%
70%	04	57.14%
80%	01	14.28.%
Total-répondants	07	100%

**1.4.2.4. Garanties exigées par les banques :**

Afin d'échapper aux risques de non remboursement de la part des PME, toutes les banques enquêtées exigent des garanties réelles (nantissement et hypothèque), et des garanties personnelles (caution), 42.85% exigent des garanties d'Etat (FGAR, CGCI).

**Tableau 3-27 : Garanties exigées**

Garanties exigées	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Garanties réelles et personnelles	04	57.14%
Garanties réelles, personnelles et d'Etat (FGAR, CGCI)	03	42.85%
Total-répondants	07	100%

#### 1.4.2.5. Y a-t-il une crainte d'octroyer des crédits à long terme aux PME?

On remarque que 42.85% des banques ont exprimé leur crainte d'octroyer des crédits à long terme car ce type de crédit présente un risque de remboursement très élevé.

**Tableau 3-28 : Crainte d'octroie de crédit à long terme**

Crainte d'octroyer des crédits à long terme aux PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Non	04	57.14%
Oui (Risque de remboursement)	03	42.85%
Total-répondants	07	100%

## 2. Analyse en composantes principales et analyse des correspondances des résultats de l'enquête :

Après avoir commenté les résultats de l'enquête de terrain en les analysant d'une façon préliminaire où il était question notamment de mettre en évidence les réponses les plus significatives des questions reliées directement à la rémunération du capital, nous procéderons dans ce qui suit à une analyse en composantes principales (ACP) et une analyse complémentaire de cette dernière, à savoir l'analyse des correspondances.

### 2.1. Caractéristiques de la démarche de l'ACP et de l'analyse des correspondances :

Etant donné que les réponses contenues dans les questionnaires nous ont permis la constitution d'une base de données, plus au moins grande (40 observations et 37 facteurs), le recours aux techniques de l'ACP et des correspondances est motivé par la réduction de cette base de données et par l'identification de la force du lien entre certaines variables de l'échantillon.

### 2.2. Faisabilité de l'ACP :

Avant de procéder à l'analyse, nous devons nous assurer que les facteurs sont minimalement corrélés entre eux. Pour ce faire, nous regardons la matrice de corrélation<sup>174</sup>. Dans ce détail de la matrice, nous pouvons observer que toutes les variables semblent au moins légèrement corrélées. Certaines corrélations sont plus fortes que d'autres. La matrice de corrélation ressort des coefficients de corrélation qui dépassent 0,5 et qui découlent d'une corrélation de certains facteurs, d'où la nécessité d'une ACP.

Pour apprécier la faisabilité de l'ACP, nous examinerons si cette dernière remplit au moins l'une des deux conditions suivantes, à savoir le test de mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Oklin (KMO) et le test de sphéricité de Bartlett.

L'indice de (KMO) mesure l'adéquation de l'échantillonnage. On doit s'assurer qu'il existe des corrélations minimales entre les variables qui feront l'objet de l'analyse. Dans le cas où les corrélations sont très faibles ou inexistantes, il sera très difficile de faire émerger un ou des facteurs et l'ACP n'est probablement pas l'analyse à conseiller. Cet indice doit être supérieur à 0,6. Pour notre cas, l'indice de KMO est 0,62, donc il est très significatif.

Le test de sphéricité de Bartlett indique si la matrice de corrélation n'est pas une matrice identité à l'intérieur de laquelle toutes les corrélations sont égales à zéro. Il assure que les variables sont suffisamment corrélés entre elle pour permettre une réduction significative de la dimension, condition indispensable pour faire une ACP. Nous espérons que le test soit significatif ( $p < 0,05$ ) pour que nous puissions rejeter l'hypothèse nulle voulant qu'il s'agisse d'une matrice identité qui signifie que toutes les variables sont parfaitement indépendantes les unes des autres. Pour notre cas le test de sphéricité de Bartlett (Khi-deux) est très significatif

<sup>174</sup> Voir tableau 1 de l'annexe V.

avec une probabilité nulle, ce qui signifie que la seconde condition pour la faisabilité de l'analyse en ACP est réunie.

Donc l'analyse en ACP se justifie par la vérification des deux conditions, par conséquent cette analyse est faisable et la base de données peut effectivement être réduite sans perte d'information.

### 2.3. Qualité de l'ACP conduite :

Cette qualité de l'analyse est jugée à travers le taux d'extraction de l'information des différentes variables dans la construction des différentes composantes, c'est-à-dire la capacité des quelques premières composantes à expliquer la variance de l'échantillon. Le tableau suivant indique les résultats obtenus après l'analyse.

**Tableau 3-29 : Variance expliquée totale**

Composantes	Valeur propre initiale		
	Total	% de la	% cumulé
1	27,855	69,638	
2	4,739	11,847	
3	1,918	4,795	
4	1,344	3,359	89,639
5	,971	2,428	92,067
6	,620	1,549	93,617
7	,422	1,055	94,671
8	,373	,931	95,603
9	,320	,799	96,402
10	,263	,658	97,060
11	,209	,523	97,583
12	,151	,379	97,961
13	,147	,368	98,330
14	,126	,315	98,645
15	,104	,259	98,903
16	,078	,196	99,099
17	,073	,183	99,283
18	,062	,154	99,437
19	,050	,126	99,563
20	,042	,106	99,669
21	,033	,084	99,752
22	,029	,072	99,824
23	,020	,050	99,874
24	,017	,043	99,917
25	,014	,036	99,953
26	,009	,021	99,974
27	,007	,016	99,991
28	,003	,008	99,999

29	.001	.001	100.000
30	6.186E-16	1.546E-15	100.000
31	3.478E-16	8.694E-16	100.000
32	2.172E-16	5.431E-16	100.000
33	2.651E-17	6.628E-17	100.000
34	-2.964E-20	-7.411E-20	100.000
35	-4.068E-17	-1.017E-16	100.000
36	-1.049E-16	-2.622E-16	100.000
37	-1.082E-16	-2.706E-16	100.000
38	-3.465E-16	-8.663E-16	100.000
39	-4.172E-16	-1.043E-15	100.000
40	-5.904E-16	-1.476E-15	100.000

Méthode d'extraction : Analyse des composantes principales

La première constatation de ce tableau est que toutes les composantes contribuent à l'explication de la variance de l'échantillon, mais diffère d'une composante à une autre. Ainsi, les deux premières composantes sont les plus déterminantes dans ce sens : elles contribuent respectivement avec 69,638% et 11,847%. Toutefois, il faut arriver à la quatrième composante pour voir ce seuil d'explication de la variance atteindre 89,639%.

### 2.3.1. Qualité de l'échantillon :

Pour évaluer l'homogénéité des facteurs, une analyse de classification (discriminante) a été conduite selon la méthode de classification hiérarchique car le nombre d'observation est inférieur à 100, avec le choix des variables qui nous paraissent les mieux adaptées à la création de typologies ainsi que les plus significatifs.

- **Classification hiérarchique :**

**Tableau 3-30 : Observation Calculer Récapituler<sup>a, b</sup>**

Observations					
Valide		Manquantes		Total	
N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
29	72.5%	11	27.5%	40	100,0%

a. Carré de la distance Euclidienne utilisé

b. Distance moyenne (entre classes)

- Distance moyenne (entre classes)

Tableau 3-31 : Chaîne des agrégations

Etape	Regroupement de classes		Coefficients	Première étape de l'apparition de la classe		Etape suivante
	Classe 1	Classe 2		Classe 1	Classe 2	
1	18	28	,000	0	0	10
2	15	26	,000	0	0	3
3	1	15	,000	0	2	6
4	12	14	,000	0	0	9
5	8	10	,000	0	0	6
6	1	8	,000	3	5	7
7	1	29	1,000	6	0	11
8	20	25	1,000	0	0	14
9	12	21	1,000	4	0	21
10	7	18	1,000	0	1	12
11	1	16	1,167	7	0	13
12	7	9	1,333	10	0	17
13	1	22	1,571	11	0	14
14	1	20	1,750	13	8	19
15	24	27	2,000	0	0	16
16	17	24	2,000	0	15	20
17	6	7	2,000	0	12	19
18	2	4	2,000	0	0	23
19	1	6	3,560	14	17	21
20	3	17	4,667	0	16	22
21	1	12	5,711	19	9	24
22	3	13	6,500	20	0	23
23	2	3	9,200	18	22	24
24	1	2	13,500	21	23	27
25	5	11	22,000	0	0	26
26	5	23	47,000	25	0	27
27	1	5	65,467	24	26	29
28	19	30	82,000	0	0	29
29	1	19	105,643	27	28	0

Cette méthode d'analyse de classification a abouti à un résultat qui confirme l'homogénéité de l'échantillon, autrement dit, ces variables ne sont pas discriminantes et il a été établi l'inexistence de groupes quels que soit les critères de distances choisis.

#### 2.4. Réduction de la base de données à deux dimensions:

Partant du fait que la base de données, issue des réponses contenues dans les questionnaires de l'enquête, est réductible sans pour autant perdre en informations, nous avons donc procédé à une réduction de cette base de données à deux dimensions seulement.

Cette tâche est dictée par le souci d'essayer de projeter les observations de cette base de données sur un plan à deux dimensions et de tenter par la de voir lesquels des observations sont explicatifs du financement des PME.

#### 2.4.1. La qualité de la représentation :

**Tableau 3-32 : la qualité de la représentation**

	Initial	Extraction		Initial	Extraction		Initial	Extraction
var001	1,000	,798	var015	1,000	,943	var029	1,000	,870
var002	1,000	,923	var016	1,000	,930	var030	1,000	,893
var003	1,000	,907	var017	1,000	,828	var031	1,000	,851
var004	1,000	,905	var018	1,000	,945	var032	1,000	,812
var005	1,000	,875	var019	1,000	,857	var033	1,000	,857
var006	1,000	,843	var020	1,000	,946	var034	1,000	,918
var007	1,000	,904	var021	1,000	,850	var035	1,000	,904
var008	1,000	,880	var022	1,000	,885	var036	1,000	,892
var009	1,000	,909	var023	1,000	,896	var037	1,000	,914
var010	1,000	,929	var024	1,000	,925	var038	1,000	,923
var011	1,000	,892	var025	1,000	,871	var039	1,000	,844
var012	1,000	,916	var026	1,000	,938	var040	1,000	,934
var013	1,000	,931	var027	1,000	,965			
var014	1,000	,930	var028	1,000	,925			

Méthode d'extraction : Analyse ses principaux composants.

Le tableau ci-dessus nous renseigne clairement sur la qualité de la représentation des différents facteurs constituant l'échantillon. Dans ce cas de figure où la base de donnée est réduite à deux dimensions, nous constatons que les facteurs affichent un taux d'extraction d'information appréciable, la preuve, tous les facteurs possèdent un taux d'extraction positif et largement supérieure à la moyenne (60%), ce qui dénote de la bonne qualité de représentation de l'échantillon.

#### 2.4.2. La variance totale expliquée

Nous devons ensuite choisir le nombre de facteurs à extraire. Pour ce faire, nous analysons le tableau de la variance totale expliquée. En regardant la deuxième colonne, nous constatons que quatre facteurs (ou composantes) ont une valeur propre plus élevée que 1 (selon la règle de Kaiser). Nous les conservons donc pour l'analyse. Le premier facteur explique à lui seul 69,638% de la variance totale des variables de l'analyse. Mis en communs,

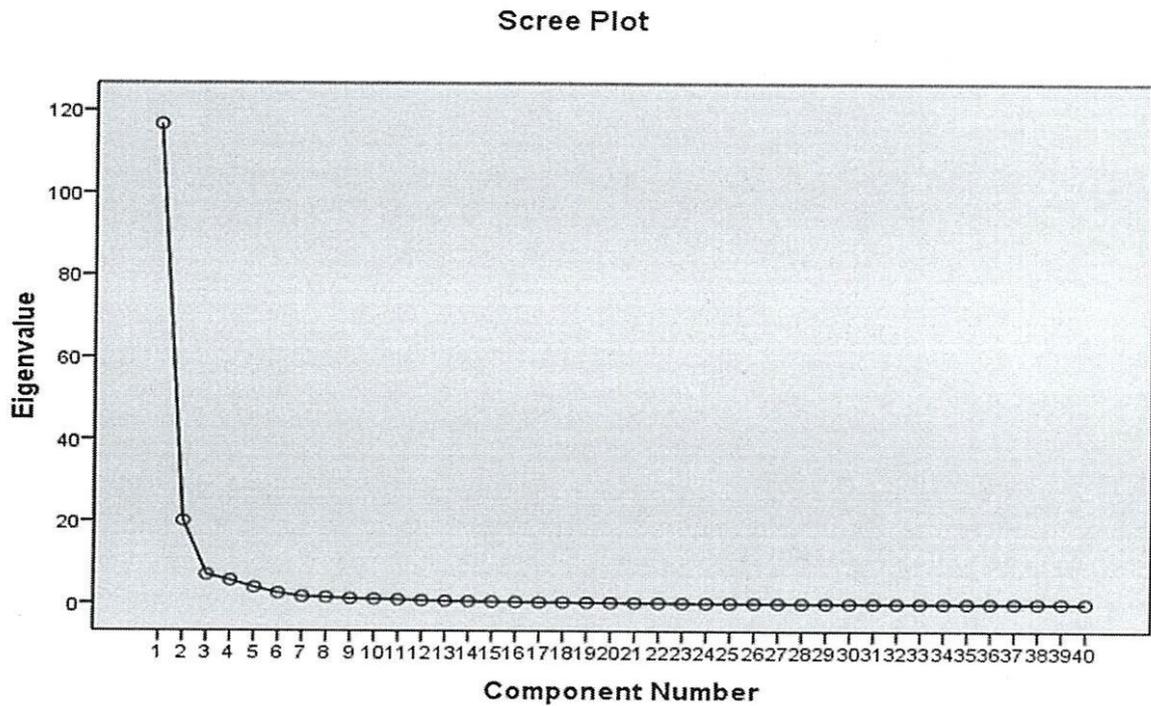
les quatre facteurs permettent d'expliquer 89,639% de la variance. Comme les facteurs 5 à 40 n'expliquent pas suffisamment de variance, ils ne sont pas retenus.

**Tableau 3-33 : La variance totale expliquée**

Composante	Valeurs propres initiales			Sommes des carrés chargées			Somme des carrés pour la rotation		
	Total	% de la variance	%Cumulés	Total	% de la variance	%Cumulés	Total	% de la variance	%Cumulés
1	27,855	69,638	69,638	27,855	69,638	69,638	14,302	35,756	35,756
2	4,739	11,847	81,485	4,739	11,847	81,485	14,292	35,731	71,487
3	1,918	4,795	86,28	1,918	4,795	86,280	3,641	9,102	80,589
4	1,344	3,359	89,639	1,344	3,359	89,639	3,620	9,050	89,639
5	,971	2,428	92,067						
6	,620	1,549	93,617						
7	,422	1,055	94,671						
8	,373	,931	95,603						

Méthode d'extraction : Analyse des principaux composants.

Nous désirons toutefois être certains de bien choisir le bon nombre de facteurs à extraire. Nous regardons donc le graphique des valeurs propres et examinons où se situe la rupture du coude de Cattell. Nous voyons un changement après le troisième facteur. Nous ne retenons donc que trois facteurs pour l'analyse (ne retenir que les valeurs qui se trouvent à gauche du point d'inflexion), puisque ce critère est plus rigoureux que celui des valeurs propres.



**Figure 1 : Graphique des valeurs propres**

#### 2.4.3. La matrice des composantes :

Nous voulons maintenant déterminer la combinaison de variables qui est la plus associée à chacun des facteurs significatifs. Nous allons procéder en trois étapes : examen de la matrice des composantes (sans rotation), examen de la matrice des composantes après rotation et l'identification du poids le plus élevé pour chaque variable.

Avant de faire la rotation, nous observons que 28 variables saturent plus fortement sur le facteur 1 et permettent par conséquent de le définir. 08 variables saturent sur le deuxième facteur et 04 pour le troisième. Nous observons également que certaines corrélations se ressemblent d'un facteur à l'autre. Il est donc difficile d'établir quelles variables vont réellement avec quel facteur.

Tableau 3-34 : Matrice des composantes <sup>a</sup>

	Composantes				Composantes		
	1	2	3		1	2	3
var001	,865	-,078	-,027	var021	,824	-,316	-,260
var002	,818	-,252	-,361	var022	,846	-,402	-,087
var003	,799	,048	,496	var023	,942	-,002	-,093
var004	,829	-,334	,322	var024	,893	-,285	,136
var005	,858	,350	,105	var025	,865	,187	,293
var006	,885	,227	,072	var026	,832	-,204	-,002
var007	,787	-,474	,201	var027	,865	,439	-,049
var008	,877	-,278	,072	var028	,897	,332	,067
var009	,895	,276	-,123	var029	,728	-,487	,274
var010	,827	,432	-,219	var030	,753	-,461	,203
var011	,904	-,154	-,012	var031	,875	-,230	,172
var012	,809	,502	-,061	var032	,775	,448	,096
var013	,900	,147	-,170	var033	,499	,582	,517
var014	,825	-,384	-,147	var034	,657	,538	,430
var015	,795	,477	-,271	var035	,901	,126	-,166
var016	,769	-,418	-,047	var036	,865	-,343	,012
var017	,867	,168	-,202	var037	,869	,378	-,082
var018	,899	,003	-,331	var038	,803	-,253	-,307
var019	,869	-,158	,184	var039	,753	-,492	,108
var020	,763	,528	-,114	var040	,943	-,002	-,209

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a : Extraction de 3 composantes.

Afin d'obtenir une représentation factorielle plus simple, nous faisons une rotation VARIMAX. Ce type de rotation permet de préserver l'indépendance entre les facteurs. Nous notons cette fois que les variables sont beaucoup mieux réparties sur les trois facteurs. De plus, l'écart entre les corrélations est plus élevé une fois que la rotation a été effectuée.

Nous remarquons aussi que certaines variables saturent de façon importante sur plus d'un facteur. Ceci signifie qu'il faudrait probablement retirer ces variables qui ne se positionnent pas de façon adéquate sur un seul facteur.

Tableau 3-35 : Matrice des composantes après rotation <sup>a</sup>

	Composantes				Composantes		
	1	2	3		1	2	3
var001	,688	,548	,071	var021	,714	,424	,378
var002	,595	,479	,551	var022	,823	,326	,318
var003	,578	,390	,034	var023	,620	,653	,257
var004	,812	,214	,215	var024	,731	,333	,454
var005	,312	,746	,232	var025	,447	,578	,227
var006	,416	,697	,250	var026	,531	,368	,699
var007	,897	,149	,168	var027	,220	,857	,302
var008	,712	,352	,453	var028	,396	,789	,113
var009	,350	,799	,333	var029	,771	,044	,428
var010	,204	,895	,262	var030	,729	,092	,535
var011	,771	,521	,080	var031	,763	,367	,220
var012	,216	,888	,066	var032	,227	,770	,091
var013	,569	,776	-,002	var033	-,009	,524	-,069
var014	,883	,374	,065	var034	,068	,616	,131
var015	,148	,922	,251	var035	,568	,757	,046
var016	,917	,290	-,066	var036	,852	,356	,167
var017	,413	,744	,313	var037	,277	,836	,272
var018	,618	,730	,139	var038	,558	,439	,633
var019	,621	,379	,453	var039	,884	,150	,158
var020	,229	,914	-,127	var040	,599	,692	,308

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation: Varimax avec normalisation de Kaiser.

La réduction de la base de données à deux dimensions, implique que la variance totale expliquée par les deux premières composantes dépasse à peine les 80% avec respectivement 69% pour la première composante et 11% pour la seconde composante.

Par conséquent, nous allons imposer la projection des facteurs constituant cet échantillon sur un plan à deux dimensions. Ainsi, nous avons obtenus la présentation des coordonnées des différents facteurs sur les deux axes.

**Tableau 3-36 : Matrice des coefficients de Composantes <sup>a</sup>**

	Composantes			Composantes	
	1	2		1	2
var001	,020	,013	var021	,069	-,028
var002	,061	-,026	var022	,072	-,033
var003	,013	,023	var023	,026	,012
var004	,067	-,029	var024	,061	-,021
var005	-,050	,098	var025	-,003	,043
var006	,004	,033	var026	,053	-,017
var007	,095	-,059	var027	-,082	,149
var008	,091	-,043	var028	-,052	,113
var009	-,042	,106	var029	,108	-,072
var010	-,046	,083	var030	,110	-,067
var011	,034	-,005	var031	,043	-,005
var012	-,081	,141	var032	-,051	,089
var013	-,003	,050	var033	-,065	,092
var014	,102	-,056	var034	-,037	,064
var015	-,062	,107	var035	-,005	,063
var016	,134	-,082	var036	,093	-,049
var017	,004	,041	var037	-,035	,077
var018	,025	,024	var038	,076	-,033
var019	,047	-,011	var039	,120	-,079
var020	-,080	,120	var040	,043	,020

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation: Varimax avec normalisation de Kaiser.

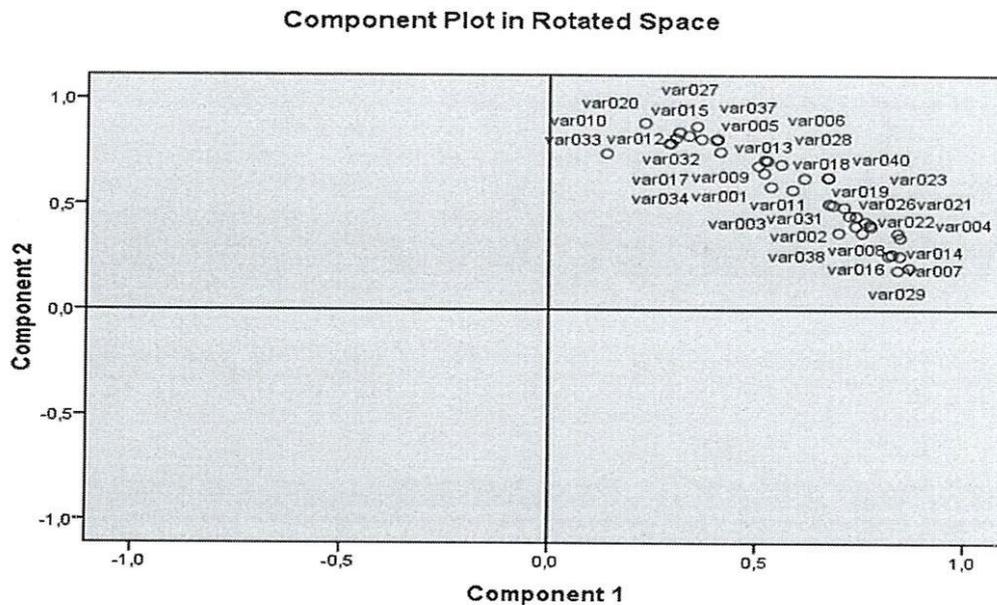
a : les coefficients sont standardisés.

**Tableau 3-37: Matrice des covariances des composantes**

Composantes	1	2
1	1,000	,000
2	,000	1,000

Selon la matrice de covariance des composantes, on remarque que en deça de 2 composantes, la réduction de la base de données n'est pas possible.

#### 2.4.4. La représentation des composantes :



**Figure 2 :Diagramme de composantes dans l'espace après rotation**

Après avoir projeté les facteurs mesurant la rémunération du capital dans l'accès des PME au financement, nous allons commenter la représentation graphique des composantes.

En effet, en se référant aux diagrammes précédant, on remarque qu'il n'y a pas de facteurs qui se positionnent près de l'origine, donc il n'y a pas de facteurs à éliminer.

Tout les facteurs peuvent être considérés comme étant explicatifs du financement des PME en se basant sur leurs positions dans le diagramme, soit pour la première composante ou pour la deuxième.

#### 2.5. Analyse des correspondances :

L'analyse des correspondances est mise en évidence à l'aide de la mesure du coefficient de corrélation croisée ( $r$ ) qui est égal à :  $r = \text{Cov}(x,y) / \sqrt{V(x) \cdot V(y)}$ .

Cette analyse fournit une corrélation entre deux séries d'observation, les observations d'une série sont en corrélation avec les observations d'une autre série à divers décalages. La corrélation croisée aide à identifier les variables qui sont des indicateurs avancés d'autres variables, c'est-à-dire combien une variable est prévu de changer dans la relation de l'autre

variable. Il ya trois résultats possibles de corrélation en  $r$ ; corrélation positive ( $r = +1$ ) lorsqu'une variable augmente et l'autre variable est prévu d'augmenter à un rythme similaire, Zéro ( $r = 0$ ) lorsque il n'y a pas de corrélation, corrélation négative ( $r = -1$ ) lorsque une variable augmente, l'autre diminue, ainsi, les coefficients varient de 1 à -1.

Le test de corrélation croisée des données de deux séries implique de nombreux calculs du coefficient  $r$  d'un ensemble de données par rapport à l'autre ensemble de données. Chaque déplacement est appelé un «retard».

### 2.5.1. Correspondance entre la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière :

Le graphique suivant montre la corrélation croisée de la part des intérêts versé et le ratio de rentabilité financière, La CCF montre la valeur prise par les coefficients de corrélation croisée pour différents retards (-40 à +40).

**Tableau 3-38 : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière**

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>n</sup>
-40	,000	,707	1	-,040	,164
-39	,040	,577	2	,040	,167
-38	-,040	,500	3	-,237	,169
-37	,000	,447	4	,079	,171
-36	,000	,408	5	,000	,174
-35	-,079	,378	6	,000	,177
-34	,000	,354	7	-,040	,180
-33	,198	,333	8	,158	,183
-32	-,158	,316	9	,040	,186
-31	,198	,302	10	,000	,189
-30	-,079	,289	11	,079	,192
-29	,000	,277	12	,079	,196
-28	-,158	,267	13	,079	,200
-27	-,079	,258	14	,000	,204
-26	,000	,250	15	-,040	,209
-25	-,119	,243	16	-,040	,213
-24	-,040	,236	17	-,040	,218
-23	,119	,229	18	,079	,224
-22	-,237	,224	19	-,158	,229
-21	,079	,218	20	-,158	,236
-20	,079	,213	21	-,040	,243
-19	,119	,209	22	,040	,250

-18	-.040	.204	23	.079	.258
-17	.079	.200	24	-.040	.267
-16	.198	.196	25	-.040	.277
-15	-.198	.192	26	-.040	.289
-14	.040	.189	27	.040	.302
-13	.277	.186	28	.040	.316
-12	.040	.183	29	.040	.333
-11	.040	.180	30	-.040	.354
-10	-.119	.177	31	.040	.378
-9	.040	.174	32	.040	.408
-8	-.119	.171	33	.040	.447
-7	-.040	.169	34	-.040	.500
-6	.119	.167	35	-.040	.577
-5	-.119	.164	36	.000	.707
-4	.158	.162	37	.000	.000
-3	.000	.160	38	.000	.000
-2	.000	.158	39	.000	.000
-1	-.316	.160	40	.000	.000
0	.158	.162			

a. Based on the assumption that the series are not cross correlated and that one of the series is white noise.

Zscore: part des intert with Zscore: ratio 3

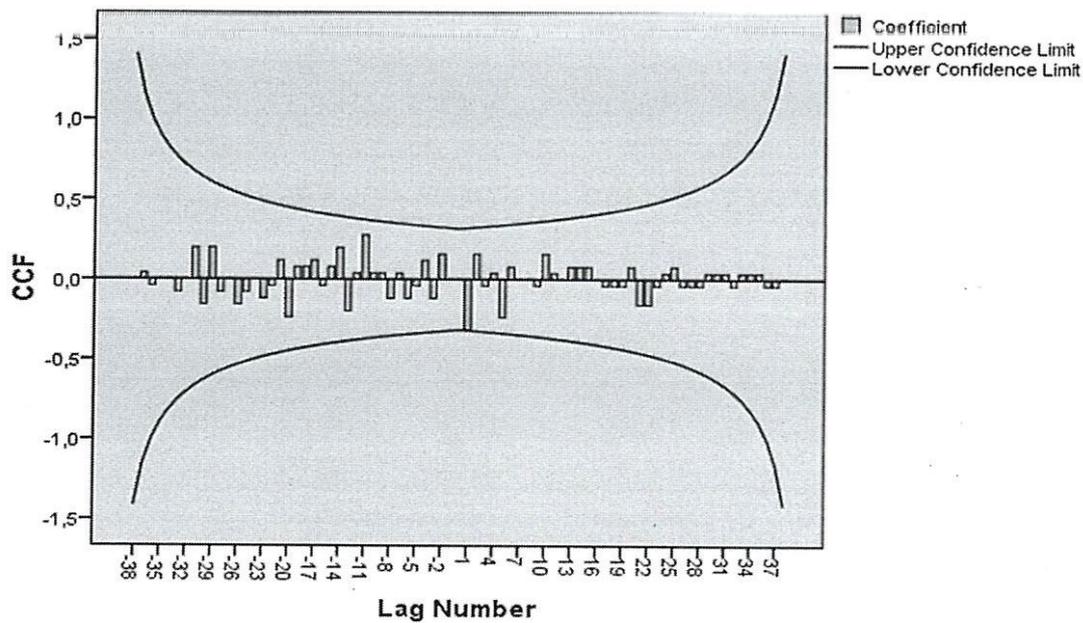


Figure 3 : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière

La fonction de corrélation croisée entre la part des intérêts versée par l'entreprise et le ratio 3 qui mesure la rentabilité financière est globalement statistiquement significative (les coefficients de corrélation sont dans l'intervalle de confiance), ils sont également significatifs (la majorité des coefficients sont différents de zéro), ce qui signifie que le long de notre échantillon, il existe une relation de corrélation entre la part des intérêts versés et la rentabilité financière. Le plus fort coefficient est au retard -13 ( $r = 0,277$ ). Cela veut dire que c'est la variable de retard pour laquelle la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière sont les mieux corrélés. Par contre, le coefficient qui se trouve au retard -1 ( $r = -0,316$ ) est dans un seuil critique.

### 2.5.2. Correspondance entre la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette :

**Tableau 3-39 : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette**

Retard	Corrélation	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	,000	,707	1	,290	,164
-39	-,032	,577	2	-,215	,167
-38	,043	,500	3	,054	,169
-37	-,054	,447	4	,043	,171
-36	,043	,408	5	,118	,174
-35	,054	,378	6	-,065	,177
-34	-,022	,354	7	-,075	,180
-33	-,097	,333	8	-,172	,183
-32	,086	,316	9	,075	,186
-31	-,075	,302	10	-,086	,189
-30	,086	,289	11	-,097	,192
-29	,011	,277	12	-,086	,196
-28	,086	,267	13	,011	,200
-27	-,183	,258	14	,086	,204
-26	,086	,250	15	,011	,209
-25	-,011	,243	16	,108	,213
-24	-,108	,236	17	-,054	,218
-23	-,204	,229	18	-,022	,224
-22	,108	,224	19	-,032	,229
-21	,032	,218	20	,065	,236
-20	-,151	,213	21	-,118	,243
-19	-,054	,209	22	-,108	,250
-18	,022	,204	23	-,097	,258
-17	-,161	,200	24	,086	,267
-16	,086	,196	25	,011	,277
-15	,075	,192	26	-,043	,289

-14	-.129	.189	27	-.032	.302
-13	-.054	.186	28	.065	.316
-12	.108	.183	29	.075	.333
-11	.183	.180	30	.022	.354
-10	-.108	.177	31	.011	.378
-9	.161	.174	32	.000	.408
-8	.172	.171	33	.011	.447
-7	-.011	.169	34	.000	.500
-6	-.086	.167	35	-.011	.577
-5	.097	.164	36	-.022	.707
-4	.194	.162	37	.000	.000
-3	.011	.160	38	.000	.000
-2	-.258	.158	39	.000	.000
-1	.161	.160	40	.000	.000
0	.086	.162			

a. Based on the assumption that the series are not cross correlated and that one of the series is white noise.

Zscore: part des intert with Zscore: indice de QII 5

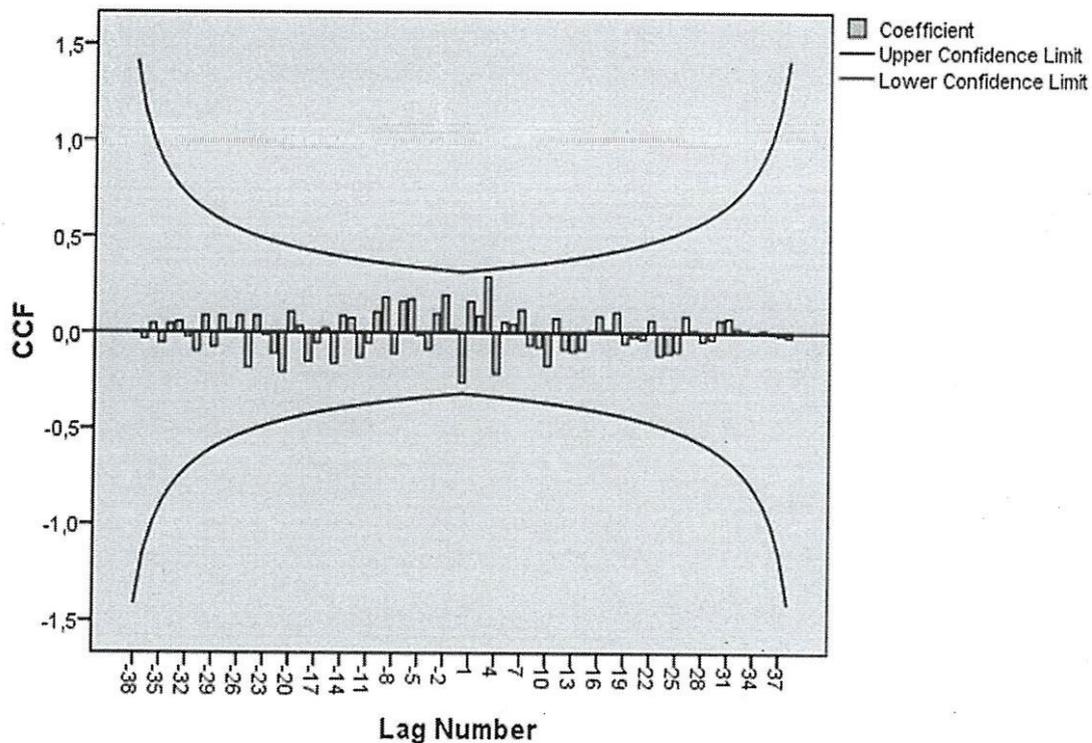


Figure 4 : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette

Selon le graphique ci-dessus, La fonction de corrélation croisée entre la part des intérêts versée par l'entreprise et l'indice QII5 (ratio 4 : ratio de couverture des intérêts) qui mesure le risque de non paiement des intérêts de la dette est globalement statistiquement significative, ce qui signifie qu'il existe une relation de corrélation entre la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette. Cette corrélation est mieux expliquée par le coefficient du retard 1 ( $r = 0,290$ ).

### 2.5.3. Correspondance entre la part des dividendes et l'affectation du résultat :

Zscore: part des divid with Zscore: QIV 4

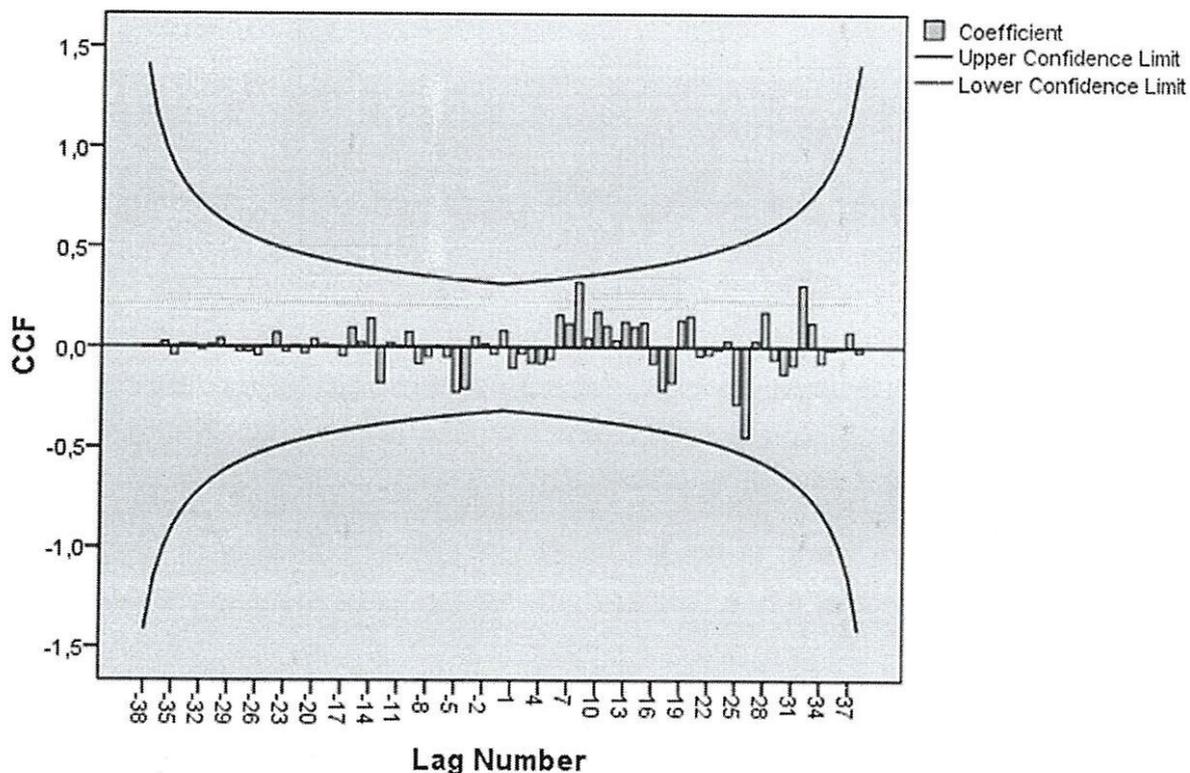


Figure 5 : Corrélation croisée de la part des dividendes et l'affectation du résultat

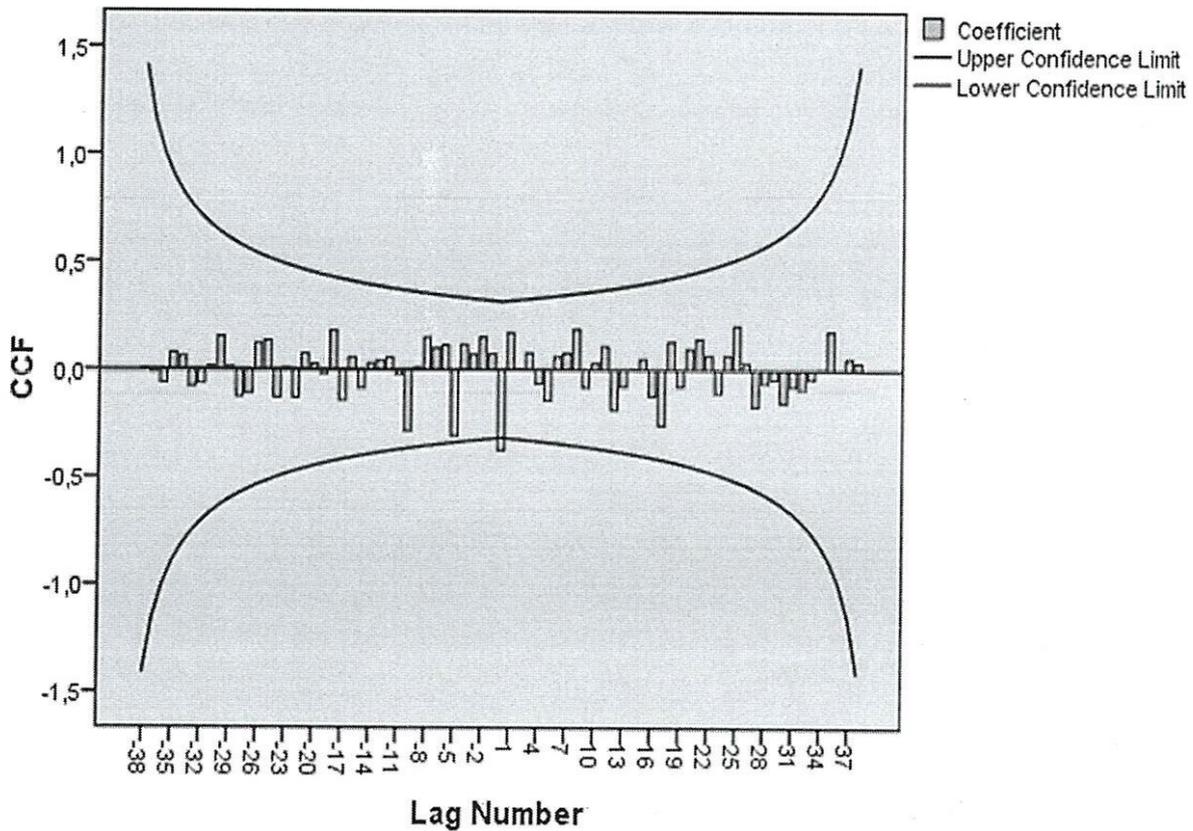
Les coefficients de corrélation croisée de la part des dividendes versée par l'entreprise et QIV4 qui indique la politique de distribution du résultat de l'entreprise sont dans

l'intervalle de confiance et différents de zéro pour la majorité, ce qui signifie qu'il existe une relation de corrélation entre la part des dividendes versée par l'entreprise et l'affectation du résultat. (Au retard 30,  $r = 0,311$ , au retard 23,  $r = -0,281$ ).

On constate que cette corrélation est mieux expliquée par le retard 24 avec un coefficient  $r = -0,447$ <sup>175</sup>.

**2.5.4. Correspondance entre le ratio de structure financière et de la facilité d'accès aux crédits bancaires :**

Zscore: ratio 1 with Zscore: QIII 6



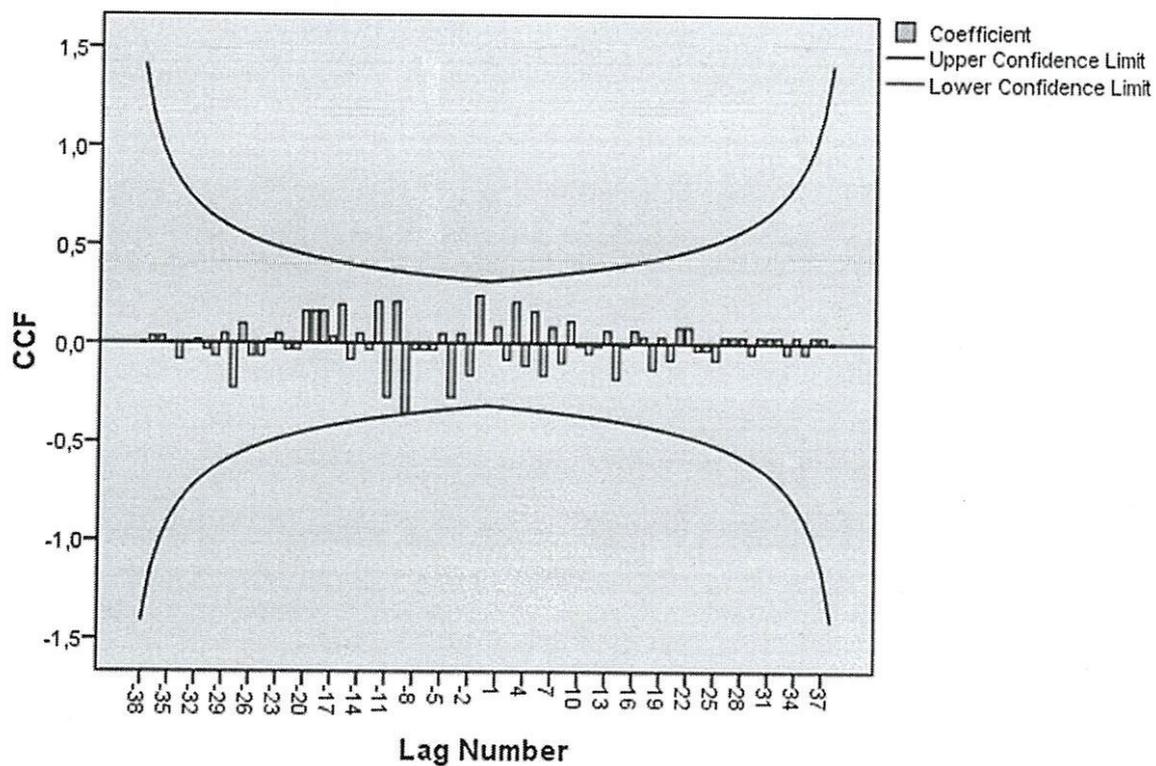
**Figure 6 : Corrélation croisée du ratio de structure financière et de la facilité d'accès aux crédits bancaires**

<sup>175</sup> Voir tableau 2 de l'annexe V.

La fonction de corrélation croisée entre le ratio 1 qui mesure la structure financière de l'entreprise (ressources propres/ endettements) et QIII6 qui indique la facilité d'accès aux crédits bancaires est globalement statistiquement significative, tous les coefficients de corrélation sont dans l'intervalle de confiance à part un seul coefficient qui dépasse cet intervalle (au retard -2,  $r = -0,374$ )<sup>176</sup> et qui n'est pas significatif, les coefficients de corrélation sont significatif (différents de zéro), la corrélation croisée entre le ratio 1 et QIII6 est mieux expliquée par les retard -12, -7 et 15.

**2.5.5. Correspondance entre le ratio d'endettement et du ratio de rentabilité financière :**

**Zscore: ratio 2 with Zscore: ratio 3**

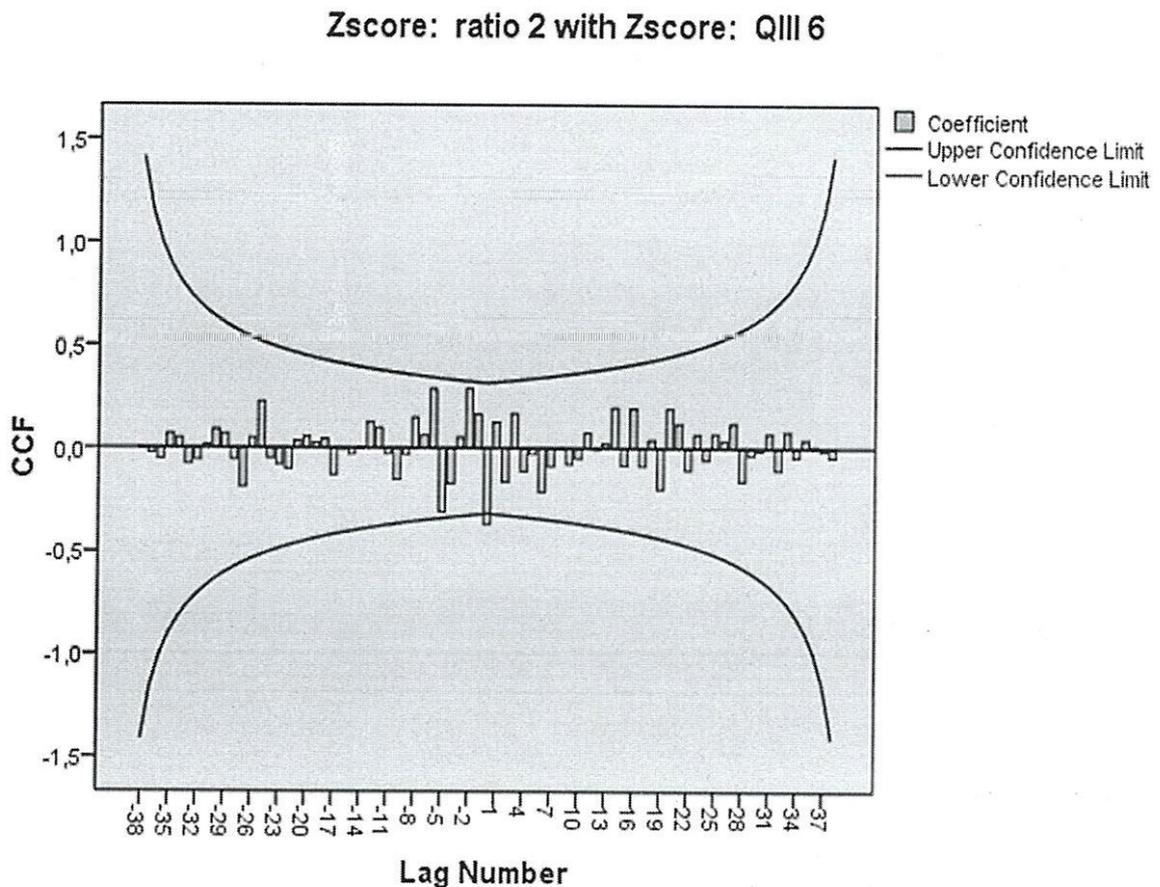


**Figure 7 : Corrélation croisée du ratio d'endettement et du ratio de rentabilité financière**

<sup>176</sup> Voir tableau 3 de l'annexe V.

Selon le graphique ci-dessus, on remarque que les coefficients de corrélation croisée du ratio 2 qui mesure la capacité de remboursement de l'entreprise et le ratio 3 qui mesure la rentabilité financière sont statistiquement significatifs (ils ne dépassent pas l'intervalle de confiance), et ils sont différent de zéro, ce qui signifie qu'il existe une corrélation entre la capacité de remboursement de l'entreprise et sa rentabilité financière, qui est mieux expliquée par les retard -6, -13 avec un coefficient  $r = -0,274^{177}$  et au retard 1 avec  $r = 0,210$ . Par contre le coefficient qui se trouve au retard -11 avec  $r = -0,355$  se trouve dans le seuil critique.

### 2.5.6. Correspondance entre le ratio d'endettement et la facilité d'accès aux crédits bancaires :

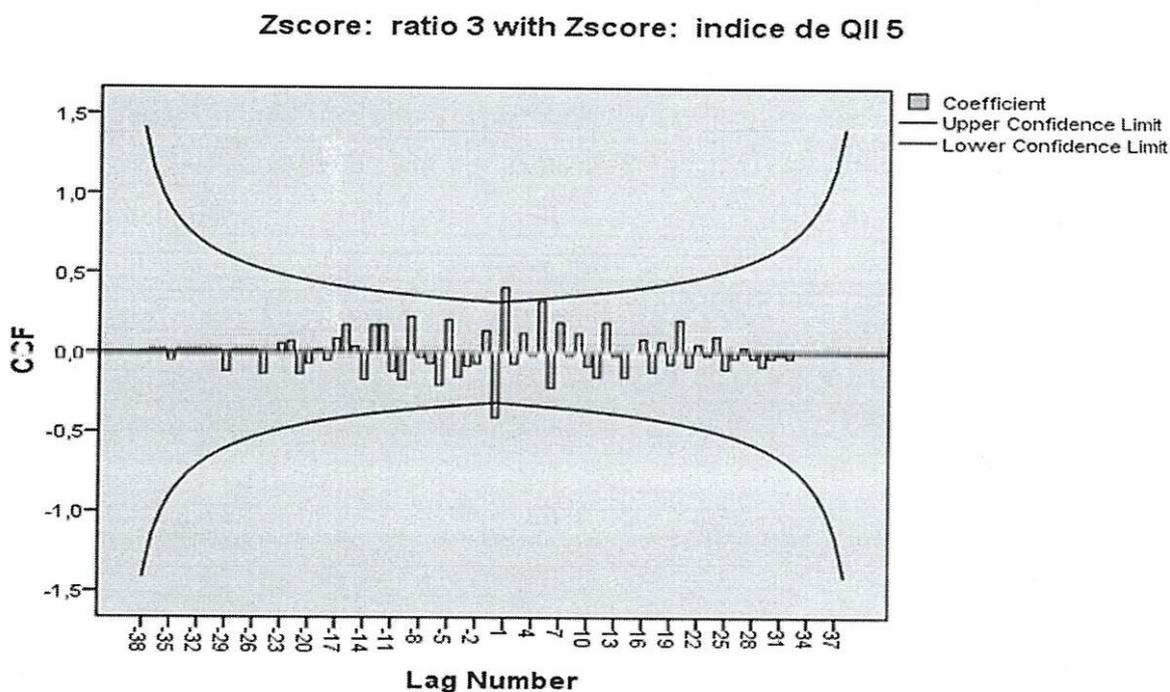


**Figure 8 : Corrélation croisée du ratio d'endettement et la facilité d'accès aux crédits bancaires**

<sup>177</sup> Voir tableau 4 de l'annexe V.

On remarque que la fonction de corrélation croisée entre le ratio 2 qui mesure la capacité de remboursement des dettes et QIII6 qui indique la facilité d'accès des PME aux crédits bancaires est globalement statistiquement significative, car à part le coefficient du retard -2 ( $r = -0,368$ ), tous les coefficients de corrélation sont dans l'intervalle de confiance, ils sont différent de zéro<sup>178</sup> (au retard -27,  $r = 0,225$ , au retard -4,  $r = 0,288$ ), cette corrélation est mieux expliquée par le retard -7 avec un coefficient  $r = -0,307$ .

### 2.5.7. Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette :



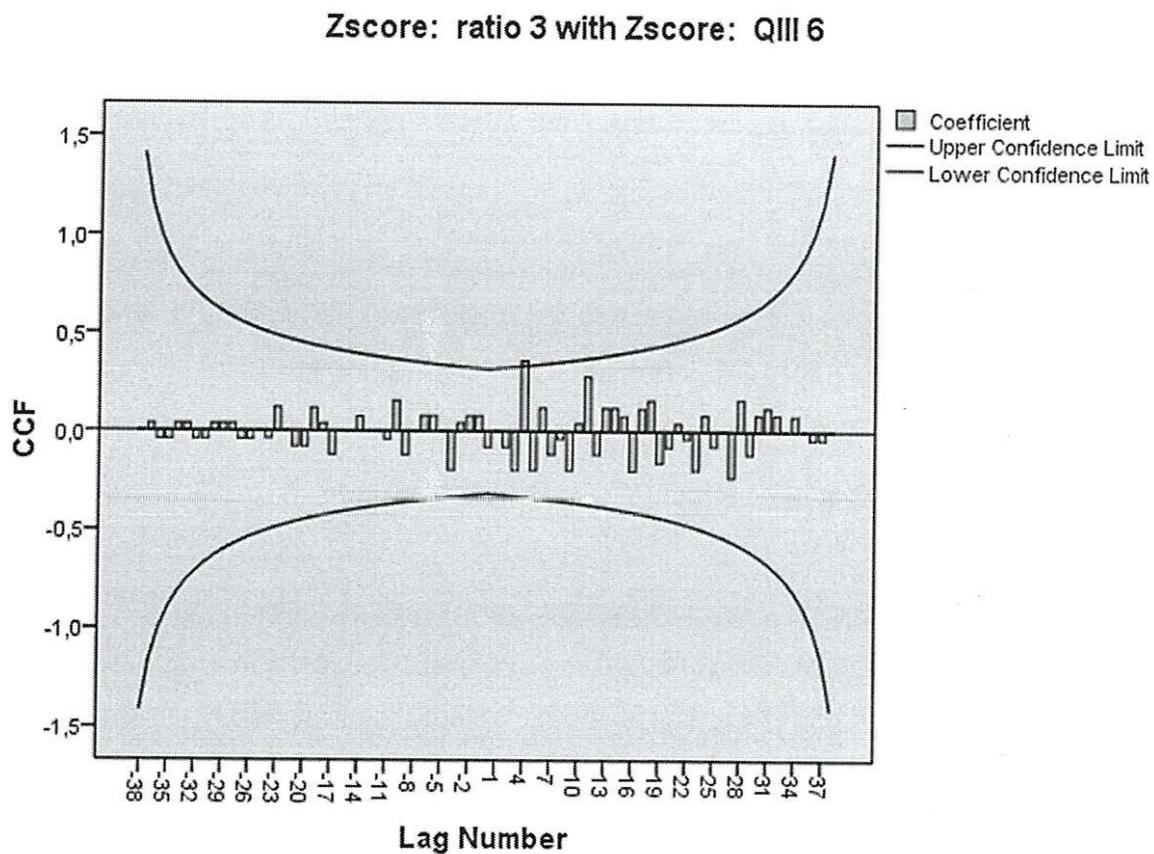
**Figure 9 : Corrélation croisée du ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette**

La fonction de corrélation croisée entre la rentabilité financière et le risque de paiement des intérêts de la dette est globalement statistiquement significative, les coefficients

<sup>178</sup> Voir tableau 5 de l'annexe V.

des retards 1 et -1<sup>179</sup> dépassent l'intervalle de confiance, ils ne sont donc pas significatifs, le coefficient du retard 3 ( $r = 0,323$ ) se trouve dans le seuil critique, la corrélation croisée entre le ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette est mieux représentée par les retards -11 ( $r = 0,221$ ) et 4 ( $r = -0,221$ ).

**2.5.8. Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et la facilité d'accès aux crédits bancaires :**



**Figure 10 : Corrélation croisée du ratio de rentabilité financière et la facilité d'accès aux crédits bancaires**

Selon le graphique précédent, on remarque que le coefficient du retard 2<sup>180</sup> n'est pas significatif, par contre, tous les autres coefficients ne dépassent pas l'intervalle de confiance, les coefficients de corrélation sont différents de zéro, ce qui signifie qu'il existe

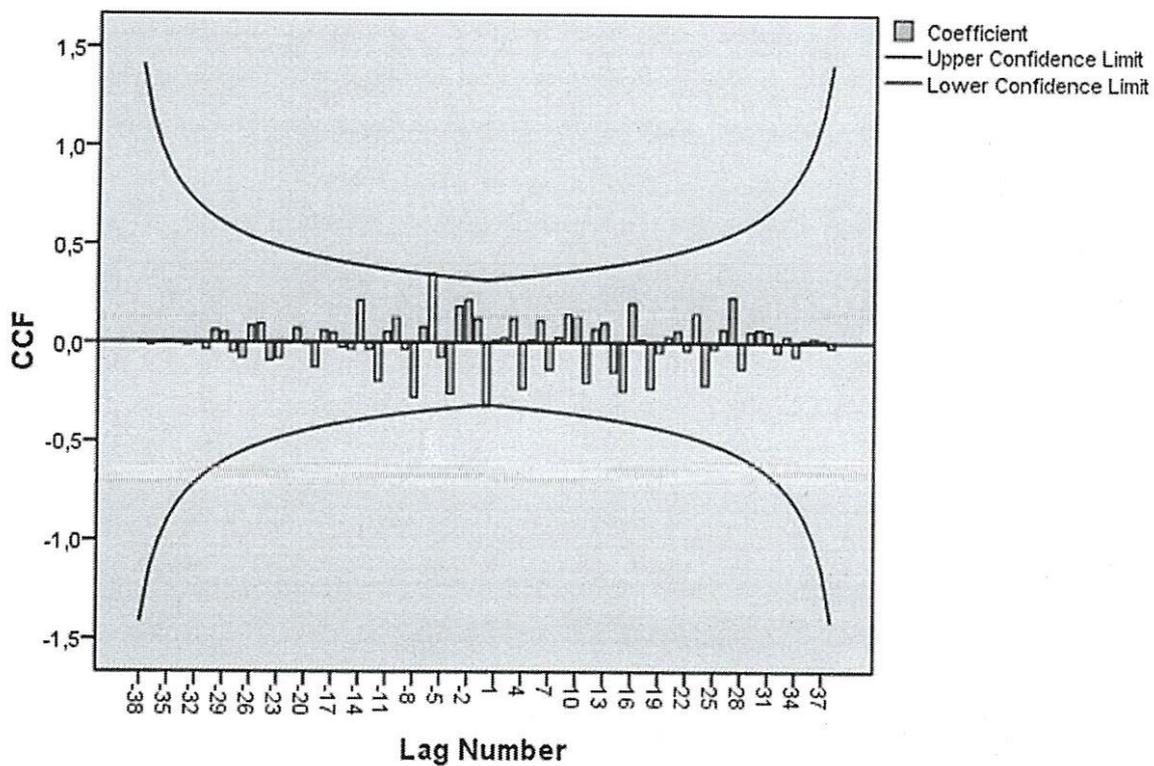
<sup>179</sup> Voir tableau 6 de l'annexe V.

<sup>180</sup> Voir tableau 7 de l'annexe V.

une relation de corrélation entre le ratio 3 qui mesure la rentabilité financière et QIII6 qui indique la facilité d'accès des PME aux crédits bancaires. Le retard qui indique la plus forte corrélation entre le ratio 3 et QIII6 est le 9 avec  $r = 0,279$ .

**2.5.9. Correspondance entre le ratio de couverture des intérêts de la dette et la facilité d'accès aux crédits bancaires :**

Zscore: indice de QII 5 with Zscore: QIII 6

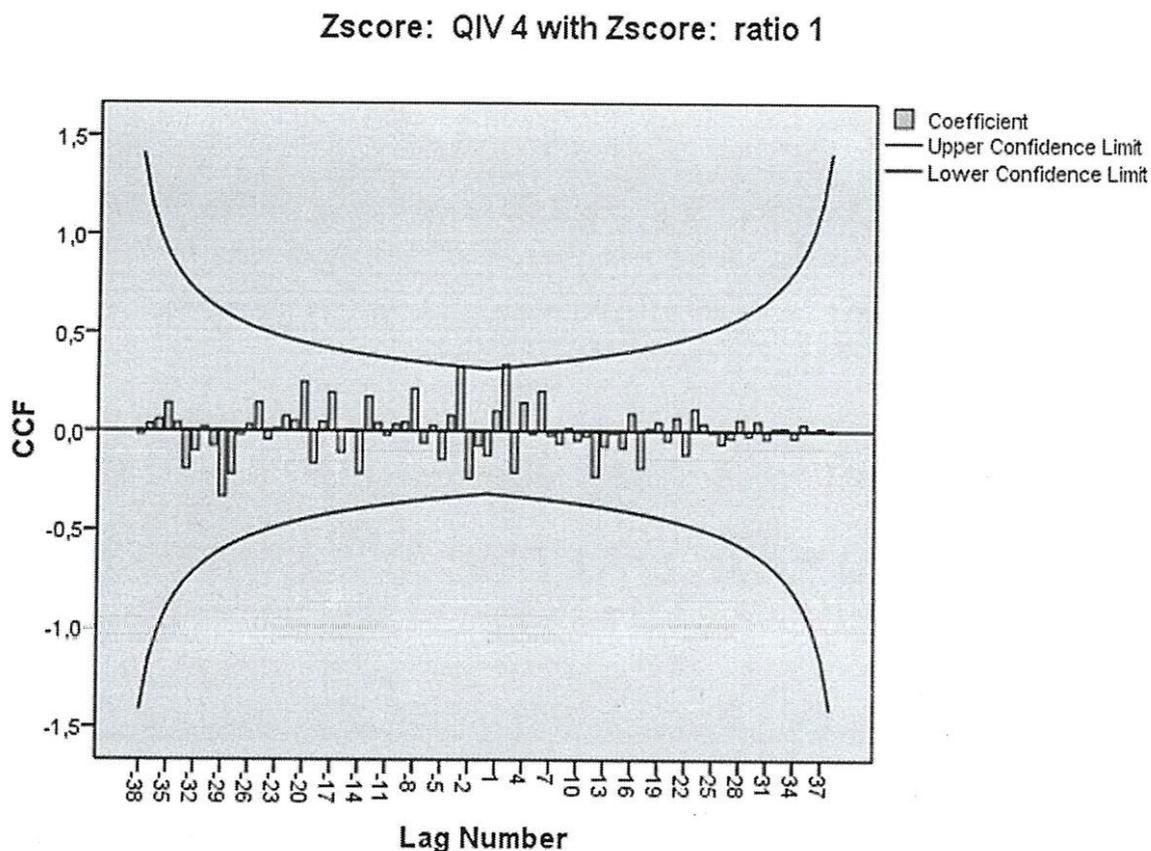


**Figure 11 : Corrélation croisée du ratio de couverture des intérêts de la dette et la facilité d'accès aux crédits bancaires**

La fonction de corrélation croisée entre l'indice QII5 qui indique le ratio de couverture des intérêts de la dette et QIII6 qui indique la facilité d'accès aux crédits bancaires est globalement statistiquement significative. Les coefficients de corrélation sont différents de zéro, ce qui explique qu'il existe une relation de corrélation entre le risque de non paiement

des intérêts de la dette et l'accès aux crédits bancaires. Le retard qui explique le mieux cette corrélation est le -8 avec un coefficient  $r = 0,346$ <sup>181</sup>.

#### 2.5.10. Correspondance entre l'affectation du résultat et le ratio de structure financière:



**Figure 12 : Corrélation croisée de l'affectation du résultat et le ratio de structure financière**

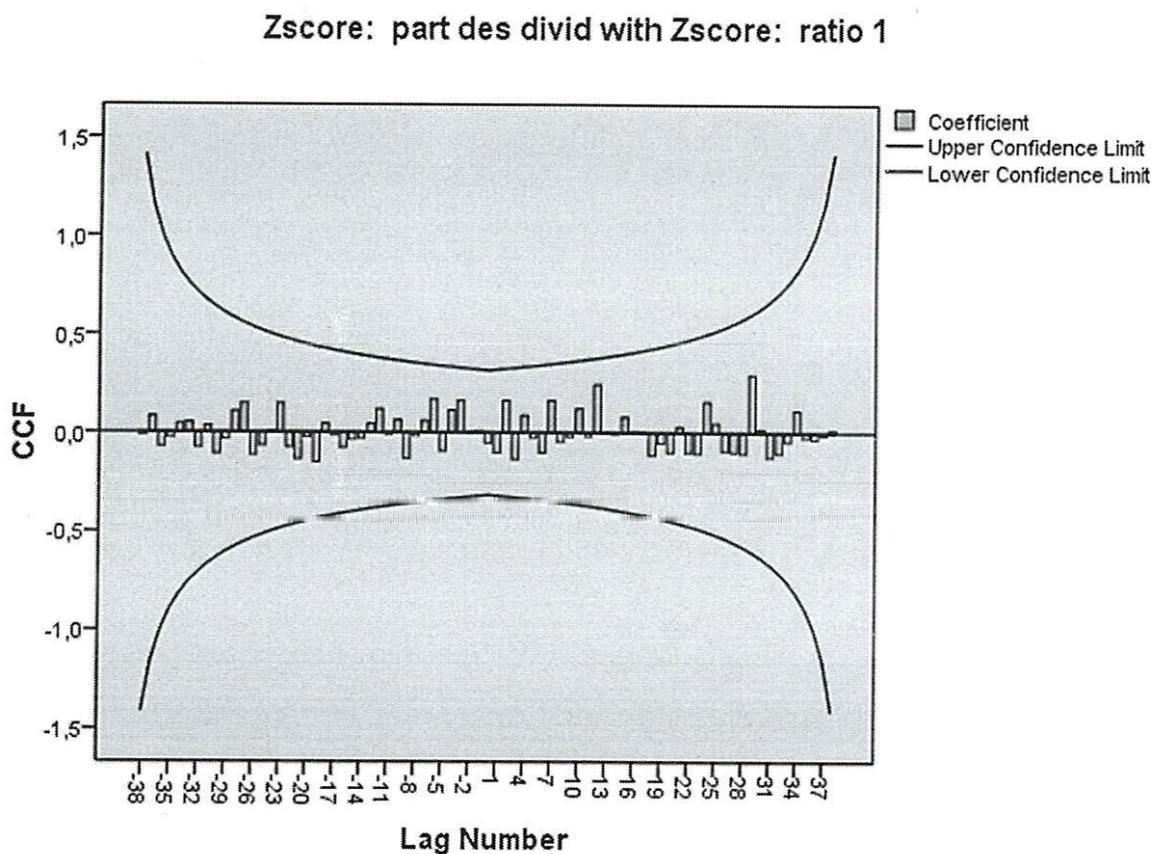
La correspondance entre la structure financière et la politique de distribution du résultat de l'entreprise peut aussi être mise en évidence à l'aide de la mesure des coefficients de corrélation croisée.

Le graphique ci-dessus montre que la fonction de corrélation croisée est statistiquement significative, ainsi, la majorité des coefficients de corrélation sont différents

<sup>181</sup> Voir tableau 8 de l'annexe V.

de zéro et ne dépassent pas l'intervalle de confiance, par conséquent, il existe une relation de corrélation entre la structure financière de l'entreprise et la politique de distribution du résultat de l'entreprise. Le coefficient du retard -5 ( $r=0,327$ ) se trouve dans la limite de l'intervalle de confiance, et le coefficient du retard 0 le dépasse à peine ( $r = 0,336$ )<sup>182</sup>.

### 2.5.11. Correspondances entre la part des dividendes versés et le ratio de structure financière :



**Figure 13 : Corrélation croisée de la part des dividendes versés et le ratio de structure financière**

Le graphique précédent montre la correspondance entre la part des dividendes versés et le ratio de structure financière, les coefficients de corrélation sont significatifs et différent

<sup>182</sup> Voir tableau 9 de l'annexe V.

de zéro<sup>183</sup>, on constate qu'il existe une relation de corrélation croisée entre le versement de dividendes et la structure financière de l'entreprise.

## 2.6. Récapitulatif des principaux résultats :

A la fin de notre enquête, nous avons jugé utile de procéder à un récapitulatif des principaux résultats provenant de l'analyse préliminaire contenus dans les réponses des entrepreneurs et des banquiers, ainsi que ceux ayant été obtenus par le recours à l'analyse de l'ACP et l'analyse des correspondances appliquée à la base de donnée.

Le but de notre enquête était, rappelons- le, d'essayer d'identifier les facteurs mesurant la rémunération du capital et pouvant contribuer au financement des PME dans la wilaya de Béjaia, un financement représenté par l'accès des PME au financement bancaire, ainsi qu'à d'autres moyens de financement, il ressort que :

- La majorité des PME enquêtées rémunèrent leur capital, que ce soit par des intérêts bancaires ou par des dividendes ;
- Il s'avère à la lumière des réponses obtenues que plus de la moitié des PME enquêtées trouvent un accès difficile au crédit bancaire, soit à cause de l'insuffisance du ratio de couverture des intérêts, de la structure financière, ou de l'insuffisance de garanties ;
- Peu des PME enquêtées accèdent à d'autres moyens de financement autre que la banque, à savoir le leasing, et le crédit fournisseur. Par contre, l'accès aux autres moyens tel que le capital risque et la bourse est nul ;
- Les réponses des banquiers s'accordent avec celles obtenues auprès des entrepreneurs enquêtés sur les critères d'octroi d'un crédit, notamment sur la capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette, les garanties et sur les éléments qui composent la structure financière de l'entreprise ;
- Tout les facteurs mesurant la rémunération du capital et constituant la base de données obtenues à partir des réponses des entrepreneurs, sont explicatifs du financement des PME mais avec des proportions bien différentes ;
- La rémunération du capital notamment le paiement des intérêts est essentiel pour l'accès des petites et moyennes entreprises aux financements bancaires.

<sup>183</sup> Voir tableau 10 de l'annexe V.

- La variable qui indique la rentabilité financière est corrélée avec celles indiquant l'accès des PME aux financements bancaires, elle est aussi corrélée avec les deux variables indiquant la capacité de paiement des intérêts, et le remboursement de la dette, qui sont aussi toutes les deux corrélées avec la variable qui indique l'accès des PME aux financements bancaires.
- Egalement, la variable qui indique la structure financière de l'entreprise est corrélée avec celle indiquant l'accès aux crédits bancaires. Les fonds propres constituent des garanties aux banquiers, le renforcement des fonds propre permettra aux banquiers de prendre des risques, et accorder les financements aux entreprises.
- La politique d'affectation du résultat explique la rémunération du capital à savoir la distribution de dividendes. Encore, La structure financière de l'entreprise explique la politique d'affectation du résultat et par conséquent la distribution des dividendes, ainsi, une politique qui privilégie le financement interne conduit à ne pas distribuer de dividendes et à renforcer les fonds propres.

#### **Conclusion:**

Après avoir développé les aspects théoriques de ce travail tout au long des chapitres I et II, nous avons consacré ce dernier chapitre à la réalisation du travail d'investigation. Un travail que nous avons mené en ayant recours à la technique de l'échantillonnage pour retenir la liste des entreprises à enquêter et ensuite, la confection d'un questionnaire pour répondre aux interrogations de la problématique.

Nous avons donc mené une enquête auprès d'un échantillon d'entreprises de la wilaya de Béjaia, ainsi qu'un échantillon des banques publiques et privées et nous avons réussi à obtenir trente sept réponses favorables des entrepreneurs, et onze des banquiers.

Les informations ainsi recueillies ont fait l'objet d'une double analyse : une analyse préliminaire des résultats bruts de l'enquête en commentant directement les réponses que nous avons jugées en corrélation avec l'impact direct de la rémunération du capital sur l'accès aux financements. Une seconde analyse a été faite avec la démarche ACP et analyse des correspondances appliquée à la base de données réalisée à partir des réponses des questionnaires. La technique de l'ACP a permis de réduire notre base de données issue des

questionnaires en deux dimensions. Tandis que l'analyse des correspondances nous a permis de ressortir la force du lien entre différentes variables préalablement sélectionnées.

## **CONCLUSION GENERALE**

## CONCLUSION GENERALE

Nous voici arriver au terme de notre travail intitulé « la rémunération du capital et le financement de le petite et moyenne entreprise en Algérie ». Cette recherche nous a permis de percevoir que la raison essentielle pour la quelle les partenaires de la PME ont peu d'intérêt à s'engager massivement dans leur financement, est l'importance du risque de défaut qui caractérise cette classe d'entreprise.

Nous avons essayé tout au long de ce travail de montrer que la rémunération du capital constitue l'un des facteurs contribuant à l'accès des PME au ressources financière, et ainsi à leur développement, et ceci par la mise en évidence de l'intérêt de la rentabilité et de l'affectation du résultat dans l'amélioration de l'accès des PME aux ressources financières et pour ce faire, nous avons adopté une démarche méthodologique des plus classiques.

En effet, nous avons établi au départ un cadre théorique et conceptuel de la classe d'entreprises visé dans notre étude à savoir le concept PME. Nous avons, au préalable, défini la PME selon les critères quantitatifs et qualitatifs, ensuite présenter les caractéristiques de la PME, de son dirigeant et de sa gestion, ainsi que l'historique et l'état des lieux des PME algériennes, leurs caractéristiques et l'importance de leur développement dans l'économie Algérienne.

Nous avons également abordé les besoins et les modalités de financement des PME afin de mieux cerner la problématique de financement de ces entreprises, ainsi que la structure financière dans la littérature. Nous avons aussi abordé la rentabilité de l'entreprise et les ratios qui indiquent la rémunération du capital, la rentabilité et la structure financière de l'entreprise. Cette partie nous a permis d'évoquer les principales analyses théoriques de la structure de financement et d'exposer le thème du choix d'une structure financière dans le contexte des PME. Ainsi de savoir l'importance du choix du mode de financement pour une entreprise, et les éléments qui peuvent expliquer ce choix.

Enfin, et après que nous avons abordé les points théoriques fondamentaux qui sous-tendent notre travail, nous sommes passé à la partie exploratoire de ce travail. Nous avons

essayé de mesurer la contribution de la rémunération du capital à la capacité d'accès des PME de la wilaya de Béjaïa aux crédits bancaires. Nous avons quantifié cette contribution à travers la présentation d'un certain nombre de facteurs ayant trait à la rémunération du capital que nous avons pris le soin d'intégrer dans les questions destinées à faire partie des questionnaires d'enquête.

Nous avons donc conçu les questionnaires, inspiré en grande partie de la revue de la littérature pour les besoins de l'enquête, ensuite nous avons pris un échantillon de PME dans la wilaya de Béjaïa en adoptant la méthode probabiliste, et un autre échantillon, celui des banques sollicitées par les PME enquêtées, et nous avons lancé l'enquête.

Après avoir recueilli les données à travers le dépouillement des réponses contenues dans les questionnaires, remplis par les entrepreneurs et les banquiers, nous avons procédé à une double analyse de ceux-ci : une analyse préliminaire des principaux résultats et une autre analyse en composantes principales et des correspondances pour confronter la première approche. L'objectif de notre démarche a été de voir si les PME qui dégagent une valeur ajoutée suffisante pour rémunérer leur capital accèdent plus facilement aux financements.

A travers ces méthodes, nous avons constaté que tous les facteurs qui figurent dans la palette des questions constituant le questionnaire et que nous avons considérés au départ comme explicatifs de l'impact de la rémunération du capital sur le financement, contribuent à l'explication de l'accès au financement des PME de la wilaya de Béjaïa avec des proportions différentes, et que certains facteurs expliquant la rémunération du capital sont fortement corrélés à d'autres facteurs indiquant la rentabilité, et le financement des PME. Ce constat, nous l'avons conclu de la base de données issue des informations de notre enquête,

Nous avons pu, après l'approfondissement de l'ACP, isoler quelques facteurs, et les considérer comme les plus significatifs, grâce à la réduction de la base de données à deux dimensions et bien sûr après la vérification de certaines conditions pour cet exercice.

Avec l'analyse des correspondances, nous avons pu ressortir des liens entre certaines variables à l'aide des coefficients de corrélation croisés.

En définitif, nous espérons que notre travail a pu apporter des réponses relatives au sujet, malgré que nous n'avons pas pu apporter des réponses tranchantes à la problématique pour cause de l'insuffisance qui caractérise notre travail de recherche, car aucune œuvre faite de main d'homme ne peut prétendre à la perfection, nous avons donc conscience de nombreuses imperfections de notre travail, nous estimons tout de même que nous avons pu approcher le phénomène du financement des PME dans la wilaya de Béjaia sous l'angle de la rémunération du capital et nous espérons que des travaux futurs viendront pour compléter et contribuer davantage à la recherche dans ce domaine.

## **BIBLIOGRAPHIE**

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages :

1. **ANELKA (T), DHENIN (J.F), PICO (P), & POUMEROULIE (M)**, 2004, « Economie-Droit: BTS 1ere Année », Ed. Bréal.
2. **ANTONIE (J) & CORNIL (J-P)**, 2002, « Lexique thématique de la comptabilité: dictionnaire spécialisé explicatif », Ed. de Boeck.
3. **APPERT (M)**, 2001, « Réussir avec son banquier », Ed. Carnot.
4. **BELLETANTE (B) & MAHERAULT (L)**, 2000, « Dictionnaire de la Bourse et des marchés », Ed. Hatier, Paris.
5. **BOITEL (C), BRUNNARIUS (C), CARAU (T), CHASSERAUD (D) & Costa (C)**, 2006, « comptabilité et finance d'entreprise », Ed. Bréal.
6. **BOLUSSET (C)**, 2007, « l'investissement », Ed. Bréal.
7. **CHAMBLAY (D), MONTOUSSE (M) & RENOUARD (G)**, 2007, « 50 fiches pour comprendre les débats économiques actuels », Ed. Bréal.
8. **CHANTAL (B)**, 1991, « La petite entreprise Algérienne de production : occasion d'un nouveau dualisme ou d'un dialogue secteur public/privé », Paris, Ed. CNRS.
9. **CABANE (P)**, 2008, « L'essentiel de la finance à l'usage des managers », Ed. d'organisation, paris.
10. **COHEN (E)**, 1991, « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », Ed. Edicef-Aupelf, Vanves, France.
11. **DUCHENEAUT (B)**, 4ème trimestre 1995, « Enquête sur les PME françaises: identités, contextes, chiffres », CEPME, MAXIMA, Paris.
12. **DURAND (D)**, 1955, « The cost of debt and Equity Funds for Business », 2ème Ed. Par The management of corporate capital.
13. **GIGUERE (M)**, 1993, « Le droit de la PME: notions fondamentales », Ed. presses université Laval.

14. **HAMMOUDA (N-E) & ZIDOUNI (H)**, 2006, « quelques données de base sur les entreprises privées Algériennes », « De la gouvernance des PME-PMI. Regards croisés France –Algérie », Ed. L'Harmattan.
15. **JOSEE (ST. P)**, 1999, « la gestion financière des PME : théories et pratiques », Ed. PUQ (Presse de l'Université du Québec).
16. **JOYAL (A), SADEG (M) & TORRES (O)**, 2010, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Ed. L'Harmattan.
17. **KICHOU (L)**, 2006 « Une analyse institutionnaliste de la PME en Algérie », « De la gouvernance des PME-PMI : regards croisés France-Algérie », Ed. L'Harmattan.
18. **LECAILLON (J-D), LEPAGE (J-M) & OTTAVJ (C)**, 2008, « Économie contemporaine: Analyse et diagnostics », Ed. de Boeck.
19. **MOLAY (E)**, décembre 2005, « La structure financière du capital : tests empiriques sur le marché français », Revue Finance-Contrôle-Stratégie, Vol 8, n° 4, Ed. Economica.
20. **NARASSIGUIN (P)**, 2004, « Monnaie: Banques et banques centrales dans la zone euro », Ed. de Boeck.
21. **PONSSARD (J-P), SEVY (D) & Tanguy (H)**, 2005, « Économie de l'entreprise », Ed. Ecole Polytechnique.
22. **SADI (N-E)**, 2005, « La privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux », Ed. l'Harmattan.
23. **TAIROU (A)**, 2006, « Analyse et décisions financières », Ed. l'Harmattan.
24. **TORRES (O)**, 1999, « LES PME », Ed. Flammarion, collection DOMINOS, Paris.
25. **VERSTRAETE (T) & SAPORTA (B)**, 2006, « Création d'entreprise et entrepreneuriat », les éditions de l'ADREG.
26. **WITTERWULGHE (R)**, 1998 « La PME une entreprise humaine », Ed. de Boeck, Paris.

## Articles :

1. **AIT ZIANE (K) & AIT ZIANE (H)**, 2006, « Territoire et entrepreneur innovateurs: Cas de l'Algérie », Colloque International: « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset.
2. **ASSALA (K)**, octobre 2006, « *L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales*, PME en Algérie : de la création à la mondialisation », Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, *Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse*.
3. **ATIL (A)**, février 2009, « La responsabilité environnementale dans la PME algérienne : Vers une analyse typologique des enjeux et des freins d'intégration », Conférence Internationale sur la RSE (responsabilité sociale des entreprises), Agadir, Maroc.
4. **BAYAD (M) & GARAND (D.J)**, octobre 1998, « vision du propriétaire- dirigeant de PME et processus décisionnel : de l'image à l'action », Communication au 4<sup>o</sup> Congrès international francophone de la PME, université de Metz.
5. **BEAUDOIN (R) & J. (S-P)**, octobre 1999, « Financement de l'innovation dans les PME », rapport de veille présenté à l'observatoire de développement économique de Canada.
6. **BELOUARD (A) & SEDER (S)**, « *Structure du capital et de la performance des PME algériennes* », *article en ligne*.
7. **BOUYACOUB (A)**, 1997, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Université d'Oran.  
Site internet : [http://www.revues-plurielles.org/uploads/pdf/9\\_21\\_8.pdf](http://www.revues-plurielles.org/uploads/pdf/9_21_8.pdf)
8. **DAOUDI (A)**, 11 et 12 Mars 2009, colloque sur « Le financement de la PME dans les pays du Maghreb », « La garantie financière et le développement de la PME en Algérie », Alger.  
(Site internet : <http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/11032009/adaoudi.pdf>)
9. **DELBREIL (M)**, « fonds propres et conditions de financement des entreprises en Europe : analyse comparative des sociétés de capitaux Allemandes, Autrichiennes, Espagnoles, Françaises et Italiennes sur la période 1991-1993 », Comité européenne des centrale de bilans, groupe d'étude sur les fond propre.

10. **DENIS (L)**, 2001-2002, « Analyse empirique des PME wallonnes en croissance », Université de Liège, Belgique.
11. **Document de référence pour la Conférence du dialogue fiscal international**, octobre 2007, « La fiscalité des petites et moyennes entreprises », Buenos-Aires.
12. **FATHI (E) & GAILLY (B)**, 3-6 juin 2003, « La structure financière des PME de la haute technologie », XII<sup>ème</sup> Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Tunis.
13. **Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration**, 2006, « la nouvelle définition des PME », ENTREPRISES ET INDUSTRIE PUBLICATIONS, Communautés européennes.
14. **LEYRONAS (C) & TORRES (O)**, juin 1996, « Stratégie de mondialisation et PME: l'instruction d'un paradoxe », 3<sup>ème</sup> congrès international francophone de la PME, trois rivières, Québec, Canada.
15. **MENARD (P)**, novembre 2005, « Les déterminants de l'investissement en capital risque d'entreprise, *Le cas des entreprises technologiques* », Actes du 4<sup>e</sup> Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris.
16. **PLANE (J-M) & TORRES (O)**, 1998, « Le recours au conseil est-il un processus dénaturant pour la PME ? », 4<sup>ème</sup> congrès international francophone sur la PME, Nancy-Metz.
17. **TOUNÉS (A) & ASSALA (K)**, 2007, « Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens », 5<sup>ème</sup> congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada.
18. **TORRES (O)**, octobre, 2000, « Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME », communication 5<sup>ème</sup> congrès international francophone PME, Lille.
19. **WANDA (R)**, Octobre, 2001, « Structure financière et performance des entreprises dans un contexte sans marché financier : le cas du Cameroun », article en ligne.
20. **MERZOUK (F)**, 25 novembre 2010, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira-Algérie. (Site internet: <http://www.univ-tlemcen.dz/~fseg/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf>)

**Thèses :**

1. **BELGHITI (H)**, décembre 2006, « Les déterminants de la structure du capital: application pour les entreprises canadiennes et américaines de 1995 à 2005 », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Montréal.
2. **BOUACIDA (R)**, 2006, « Les relations entre activités technologiques, innovation et croissance dans les PME algériennes : une étude empirique basée sur un échantillon d'entreprises ». Thèse présentée à l'Université Paul Cézanne - Aix Marseille III sous la direction de Bernard HAUDEVILLE.
3. **CHARLES (F)**, 2001, « Capacité d'absorption de l'information, compétitivité et performance des PME exportatrices: une étude empirique », Thèse de doctorat présentée à la Faculté des études supérieures, université de MONTREAL.

**Revues :**

1. **CHARREAUX (G)**, Janvier-Février 1993, « théorie financière et stratégie financière », Revue Française de Gestion, n°92.
2. **FILLION (L-J)**, 1997, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution et tendances », Revue Internationale PME, vol 10, n° 2.
3. **MARCHESNAY (M)**, 1991, « La PME : une gestion spécifique », *ECONOMIE RURALE* n° 206.
4. **PEREZ (R)**, « Décisions financières et valeur de l'entreprise. Deux approches néo-classiques alternatives », Revue économique, Vol 22, issue 5.
5. **TORRES (O)**, 1997, « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME » Revue internationale PME(RIPME), Vol 10, n° 2.
6. **ZIANE (Y)**, 2004, « La structure d'endettement des petites et moyennes entreprises françaises : une étude sur données de panel », Revue internationale PME, Vol 17, n° 1, Presses de l'Université du Québec.

**Sites internet:**

1. [http://www.africatime.com/algerie/nouvelle.asp?no\\_nouvelle=570589&no\\_categorie](http://www.africatime.com/algerie/nouvelle.asp?no_nouvelle=570589&no_categorie)
2. <http://www.apce.com/pid1722/les-apports-en-societe.html?espace=1&tp=1>
3. <http://www.cairn.com>

4. <http://www.dissertationsgratuites.fr/dissertations/Strategie-Des-Pme/44450.html>
5. [http://www.gestionfin.canalblog.com/docs/NG Chapitre 1 la finance d entreprise se dans le circuit financier.pdf](http://www.gestionfin.canalblog.com/docs/NG_Chapitre_1_la_finance_d_entreprise_dans_le_circuit_financier.pdf)
6. <http://www.marche-public.fr/Marches-publics/Definitions/Entrees/Retenue-garantie.htm>
7. <http://www.memoireonline.com>
8. <http://www.occitane.banquepopulaire.fr/garanties.html#>
9. <http://www.oeconomia.net/private/cours/.../strategiepme.pdf>
10. <http://www.pmeart-dz.org>.
11. <http://www.trackbusters.fr/definition-capital-risque.html>

### **Lois et Décrets :**

1. Décret n° 91-37 du 19 février 1991 portant libération du commerce extérieur.
2. Décret législatif n°93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.
3. Décret exécutif n° 96-297 du 08 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ.
4. Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.
5. Décret présidentiel n° 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les PME.
6. Loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé national.
7. Loi 90-10 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit.
8. Loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001, portant loi d'orientation de la promotion de la petite et moyenne entreprise.

### **Rapports et Bulletins :**

1. Bulletin d'information économique, Ministère de la PME et de l'artisanat, 2005, Alger. Disponible sur : <http://www.pmeart-dz.org/fr/bulletin2005.php>.
2. Rapport C.N.E.S, pour une politique de développement de la PME en Algérie, avril 2002, Alger.
3. Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME/PMI, Ministère de la PME et de l'artisanat, Juillet 2007. Alger.

# **ANNEXES**

## Annexe I : Présentation synthétique de la wilaya de Béjaia

### L'organisation administrative :

La wilaya de Béjaia est une wilaya côtière du centre-Est d'Algérie qui se trouve sur la mer méditerranée avec une façade maritime de plus de 100 Km. Etant dès l'indépendance une des circonscriptions de la région de Sétif, la wilaya de Béjaia accéda au statut de wilaya lors du découpage administratif de 1974 (j.o.r.a. n° 55 du 09 juillet 1974) en comportant 5 Dairates et 28 communes.

Elle a été modifiée par le découpage administratif de 1984 (j.o.r.a n°06 du 07 février 1984) qui instituait 19 Dairates et 58 Communes. La wilaya de Béjaia possède des frontières administratives avec 05 wilayas : Tizi Ouzou et Bouira à l'Ouest, Jijel à l'Est, Sétif, et Bordj Bou Arreridj au Sud<sup>184</sup>.

Inséré entre les grands massifs de Djurdjura, des Bibans et des Babors, le territoire de la wilaya de Béjaia s'étend sur une superficie de 322 348 ha dont 130 348 ha de surface agricole utile (SAO). Il est marqué par la prédominance des reliefs montagneux (65%), coupé par la vallée de la Soummam et les plaines situées près du littoral.

### La population de l'emploi :

Les résultats préliminaires du RGPH d'avril 2008 ont indiqué que la population de la wilaya de Béjaia a atteint 904 220 personnes et 915 000 personnes à la fin de la même année, ce qui porte sa densité à 284 habitant /km<sup>2</sup>.

La distribution de la population fait ressortir que 61% des habitants vit dans les chefs-lieux, 26% dans les agglomérations secondaires, la population vivant en agglomération représente 87,67% et la population urbaine représente 34,34% de la population totale de la wilaya.

La population active totale à la fin de l'année 2008 est d'environ 347 700 personnes représentant 38% de la population totale de la wilaya, la population occupée est de l'ordre de 305 980 personnes, soit un taux d'emploi de 88% en tenant compte des emplois informels, ce qui donnera un taux de chômage oscillant entre 12 et 14% et qui touche beaucoup plus les moins de 40 ans<sup>185</sup>.

### L'agriculture :

La wilaya de Béjaia dispose d'une surface agricole de l'ordre de 130 148 ha dont seulement 6500 sont irrigués soit 4,98%, elle recèle d'importantes potentialités foncières de haute valeur agricole, particulièrement les terres situées dans la vallée de la Soummam et les plaines côtières qui pénètrent parfois jusqu'à 4 km en direction des piémonts dans certains endroits.

La fertilité de ses sols confère au secteur de l'agriculture des aptitudes à une exploitation intensive (irrigation, mécanisation) dans le domaine du maraîchage, des agrumes, des fourrages et dans les élevages bovins laitiers et avicoles.

<sup>184</sup> *Annuaire statistique de la DPAT de la wilaya de Béjaia, Edition 2009.*

<sup>185</sup> *Idem.*

Les zones de piémont et de montagne qui constituent l'essentiel du territoire de la wilaya de Béjaia concentre presque toutes les activités arboricoles. Les espèces dominantes sont l'olivier et le figuier, les cultures maraîchères sont aussi présentes mais pratiquées dans des espaces réduits avec le recours aux serres et orientées vers l'autoconsommation ainsi que sur le marché.

### **Les infrastructures de bases :**

Etant donné son emplacement stratégique au centre-Est du pays et sa vocation littorale, la wilaya de Béjaia est dotée d'infrastructure de base dont le port et l'aéroport constituent la colonne vertébrale. Cependant, la région se trouve de plus en plus isolée car elle ne fait pas partie du mégaprojet de l'autoroute Est-Ouest d'où l'urgence de la réalisation d'une pénétrante pour relier la wilaya de Béjaia à cette autoroute et renforcer d'avantage sa position géographique.

### **Le réseau routier :**

Le réseau routier de la wilaya de Béjaia est très dense et se compose de 444,2 km de routes nationales (RN) dont 20km non revêtu, 659 km de chemins de wilaya (CW) dont 132 km non revêtu est de 3021,01 km de chemins communaux dont 1003, 85 km non revêtu. Les principaux axes du réseau nationale sont dans un état relativement convenable et desserve les centres les plus dynamique de la wilaya du point de vue économique.

La route nationale n° 26 reliant Béjaia à Bouira, axe structurant par excellence, fait l'objet d'une modernisation afin de la valoriser et répondre au mieux au besoins de transports de grattronnage à partir des installations portuaire d'une part et l'adapter aux ambitions locales de développement économique et social, d'autre part.

L'infrastructure ferroviaire dispose d'une voie longue de 90 km reliant le chef-lieu de la wilaya à la gare de Béni- Munsour et de 07 gares au niveau des principaux centres urbains de la vallée de la Soummam par les quelles ont transité près de 26 817 voyageurs. Ce réseau pourrait jouer un rôle des plus importants dans la vie économique de la région, et insuffler une réelle relance de l'activité des zones industrielles et d'activités se trouvant de part et d'autres de son tracé.

### **Le port :**

Avec les infrastructures routières et ferroviaires, le port de Béjaia constitue un atout stratégique pour toute la région aussi bien dans pour le transport des marchandises que celui des voyageurs. Sa consistance est composée de 03 bassins d'une superficie de plus de 156 ha, d'inter-plein de 50 ha et de 2730 ml de quais cernés par 05 jetés d'une longueur totale de 3400 ml<sup>186</sup>.

### **L'aéroport :**

Le réseau aéroportuaire relie Béjaia au sud Algérien, à Alger et à l'Europe avec des vols réguliers, l'infrastructure aéroportuaire se compose d'une terre d'atterrissage de 2400 ml X45, d'une aérogare d'une capacité de 250 passager/ jour en moyenne et une aire de stationnement de 24 576m<sup>2</sup>.

<sup>186</sup> *Annuaire de la DPAT de Béjaia, 2008.*

## Annexe II : Secteur de la PME à Béjaia

### Répartition des PME et des Emplois par secteur d'activités en 2008

N°	Secteurs d'activités	Nombre de PME	%	Emplois	%
01	Agriculture et pêche	289	2.89	1 945	4.97
02	Eaux et énergie	04	0.04	418	1.07
03	Hydrocarbures	03	0.03	162	0.41
04	Services et travaux publics pétroliers	02	0.02	68	0.17
05	Mines et carrières	26	0.26	550	1.41
06	I.S.M.M.E	238	2.38	1 517	3.88
07	Matériaux de construction, céramique, verre	184	1.84	1 394	3.56
08	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 415	24.14	13 499	34.52
09	Chimie, caoutchoucs, plastique	54	0.54	401	1.03
10	Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	458	4.58	3 112	7.96
11	Industrie textile, bonneterie, confection	89	0.89	181	0.46
12	Industrie des cuirs et chaussures	10	0.10	221	0.57
13	Industrie des bois, liège, papier, imprimerie	521	5.21	1 168	2.99
14	Industries diverses	35	0.35	93	0.24
15	Transport et communication	1 684	16.83	3 577	9.15
16	Commerce	2 025	20.24	4 769	12.20
17	Hôtellerie et restauration	477	4.77	1 223	3.13
18	Services fournis aux entreprises	582	5.82	1 823	4.66
19	Services fournis aux ménages	652	6.52	1 423	3.64
20	Etablissements financiers	32	0.32	973	2.49
21	Affaires immobilières	55	0.55	191	0.49
22	Services pour collectivités	170	1.70	398	1.02
	<b>TOTAL</b>	10 005	100%	39 106	100%

## Répartition des PME privées et publiques par Secteur d'activités en 2008

N°	Secteurs d'activités	PME publiques	PME privées	TOTAL
01	Agriculture et pêche	05	284	289
02	Eaux et énergie	04	00	04
03	Hydrocarbures	03	00	03
04	Services et travaux publics pétroliers	02	00	02
05	Mines et carrières	04	22	26
06	I.S.M.M.E	09	229	238
07	Matériaux de construction, céramique, verre	07	177	184
08	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	38	2 377	2 415
09	Chimie, caoutchoucs, plastique	00	54	54
10	Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	06	452	458
11	Industrie textile, bonneterie, confection	01	88	89
12	Industrie des cuirs et chaussures	03	07	10
13	Industrie des bois, liège, papier, imprimerie	06	515	521
14	Industries diverses	00	35	35
15	Transport et communication	20	1 664	1 684
16	Commerce	19	2 006	2 025
17	Hôtellerie et restauration	02	475	477
18	Services fournis aux entreprises	13	569	582
19	Services fournis aux ménages	07	645	652
20	Etablissements financiers	24	08	32
21	Affaires immobilières	01	54	55
22	Services pour collectivités	00	170	170
	<b>TOTAL</b>	174	9 831	10 005

## Répartition des PME par Secteurs d'activité et par Tranches d'effectifs en 2008

Secteurs d'activités / Types d'entreprises	Très Petite Entreprises Effectif 1 à 9	Petites Entreprises Effectif 10 à 49	Moyennes Entreprises Effectif 50 à 250	TOTAL
Agriculture et pêche	232	53	04	289
Eaux et énergie	00	01	03	04
Hydrocarbures	01	01	01	03
Services et travaux publics pétroliers	00	01	01	02
Mines et carrières	13	10	03	26
I.S.M.M.E	210	22	06	238
Matériaux de construction, céramique, verre	166	13	05	184
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 182	189	44	2 415
Chimie, caoutchoucs, plastique	45	08	01	54
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	409	32	17	458
Industrie textile, bonneterie, confection	86	03	00	89
Industrie des cuirs et chaussures	09	00	01	10
Industrie des bois, liège, papier, imprimerie	507	11	03	521
Industries diverses	34	01	00	35
Transport et communication	1 655	23	06	1 684
Commerce	1 955	66	04	2 025
Hôtellerie et restauration	458	17	02	477
Services fournis aux entreprises	555	23	04	582
Services fournis aux ménages	636	14	02	652
Etablissements financiers	08	19	05	32
Affaires immobilières	52	02	01	55
Services pour collectivités	165	05	00	170
<b>TOTAL</b>	<b>9 378</b>	<b>514</b>	<b>113</b>	<b>10 005</b>

**Répartition des PME privées par forme juridique**

Forme juridique	Nombre des PME 2008	%
<b>Entreprise Individuelle</b>	<b>6 534</b>	<b>66.46</b>
<b>S.A.R.L</b>	<b>751</b>	<b>7.64</b>
<b>Fonction libérale</b>	<b>568</b>	<b>5.78</b>
<b>S.N.C</b>	<b>468</b>	<b>4.76</b>
<b>E.U.R.L</b>	<b>252</b>	<b>2.56</b>
<b>S.P.A</b>	<b>45</b>	<b>0.46</b>
<b>Autres</b>	<b>1 213</b>	<b>12.34</b>
<b>Total</b>	<b>9 831</b>	<b>100%</b>

## Répartition des PME par secteurs d'activité regroupés en 2008

Groupe de secteurs	Nombre des PME	Taux	Contenu
<b>Services</b>	<b>5 677</b>	<b>56.73%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport et communication</li> <li>- Commerce</li> <li>- Hôtellerie et restauration</li> <li>- Services fournis aux entreprises</li> <li>- Services fournis aux ménages</li> <li>- Etablissements financiers</li> <li>- Affaires immobilières</li> <li>- Services pour collectivités</li> </ul>
<b>Bâtiment et travaux publics</b>	<b>2 415</b>	<b>24.14%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bâtiments et travaux publics</li> </ul>
<b>Industries</b>	<b>1 615</b>	<b>16.15%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mines et carrières</li> <li>- I.S.M.M.E</li> <li>- Matériaux de construction</li> <li>- Chimies, plastiques</li> <li>- Industries Agroalimentaires</li> <li>- Industries du textile</li> <li>- Industries du cuir</li> <li>- Industries du bois et papier</li> <li>- Industries diverses</li> </ul>
<b>Agriculture et pêche</b>	<b>289</b>	<b>2.89%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Agriculture et pêche</li> </ul>
<b>Services liés aux industries</b>	<b>09</b>	<b>0.09%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Services et travaux pétroliers</li> <li>- Eaux et énergie</li> <li>- Hydrocarbures</li> </ul>
<b>Total</b>	<b>10 005</b>	<b>100%</b>	

## Répartition spatiale des PME en 2008

N°	Commune	Nombre PME	%	Emplois	%
01	BEJAIA	3 483	34.81	17 086	43.69
02	AKBOU	821	8.21	3 579	9.15
03	EL KSEUR	387	3.87	1 697	4.34
04	TAZMALT	347	3.47	1 168	2.99
05	KHERRATA	338	3.38	975	2.49
06	SIDI-AICH	307	3.07	1 046	2.67
07	AMIZOUR	247	2.47	937	2.40
08	SOUK. EL -TENINE	224	2.24	617	1.58
09	TIMEZRIT	223	2.23	515	1.32
10	SEDDOUK	201	2.01	655	1.67
11	AOKAS	175	1.75	585	1.50
12	BENI-DJELLIL	175	1.75	433	1.11
13	OUED GHIR	174	1.74	561	1.43
14	I.OUZELLAGUEN	172	1.72	869	2.22
15	TICHY	162	1.62	929	2.38
16	TASKRIOUT	153	1.53	463	1.18
17	D.EL-KAID	150	1.50	524	1.34
18	SEMAOUN	132	1.32	335	0.86
19	AIT SMAIL	121	1.21	353	0.90
20	TALA HAMZA	108	1.08	299	0.76
21	DARGUINA	101	1.01	353	0.90
22	FERAOUN	97	0.97	191	0.49
23	AIT R'ZINE	95	0.95	271	0.69
24	SOUK-OUFELA	90	0.90	160	0.41
25	BARBACHA	88	0.88	152	0.39
26	ADEKAR	86	0.86	296	0.76
27	MELBOU	84	0.84	319	0.82

**(Suite) Répartition spatiale des PME et des Emplois par communes (par ordre décroissant)**

N°	Commune	Nombre PME	%	Emplois	%
28	CHEMINI	80	0.80	146	0.37
29	AMALOU	79	0.79	155	0.40
30	CHELLATA	71	0.71	132	0.34
31	BOUDJELLIL	71	0.71	346	0.88
32	F.ILEMATHEN	67	0.67	303	0.77
33	TAMRIDJET	65	0.65	121	0.31
34	M' CISNA	64	0.64	313	0.80
35	BENI K'SILA	64	0.64	327	0.84
36	BENI-MAOUCHE	59	0.59	179	0.46
37	ELFLAYE	58	0.58	165	0.42
38	IGHRAM	49	0.49	200	0.51
39	TINEBDHAR	47	0.47	74	0.19
40	KENDIRA	47	0.47	88	0.23
41	IGHIL ALI	47	0.47	77	0.20
42	TOUDJA	46	0.46	237	0.61
43	BOUHAMZA	43	0.43	176	0.45
44	SIDI-AYAD	43	0.43	87	0.22
45	TIBANE	42	0.42	112	0.29
46	TIFRA	41	0.41	69	0.18
47	TIZI N'BERBER	41	0.41	119	0.30
48	AKFADOU	38	0.38	52	0.13
49	TAOURIRT.IGHIL	33	0.33	81	0.21
50	BOUKHLIFA	30	0.30	75	0.19
51	BENI MELIKECHE	20	0.20	26	0.07
52	TAMOKRA	19	0.19	78	0.20
	TOTAL WILAYA	10 005	100%	39 106	100%

## **Annexe III : Questionnaires**

**UNIVESITE AL ARBI BEN MHIDI D'OUM EI-BOUAGUI**

**ECOLE DOCTORALE**

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

**POST-GRADUATION : ANALYSE SECTORIELLE**

**ENQUETE SUR L'IMPACT DE LA REMUNERATION DU  
CAPITAL SUR LE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE :**

**CAS DE LA WILAYA DE BEJAIA**

La présente enquête fait partie de l'élaboration d'un mémoire de magister en science économiques, option analyse sectorielle, à la faculté des sciences économique, des sciences de gestion et des sciences commerciales de l'Université d'Oum El- Bouagui. Elle est destinée à un échantillon de petites et moyennes entreprises de la wilaya de Béjaia, les informations recueillies demeureront confidentielles et ne pourront en aucun cas faire l'objet que d'une utilisation à des fins purement pédagogique et de recherche scientifique.

Elaboré par l'étudiante : ABBAD Hayet

Encadreur : Dr ACHOUCHE Mohamed

*Merci pour votre coopération*

*AOUT 2010*

## Questionnaire pour les PME

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de recherche intitulée « la rémunération du capital et le financement des PME en Algérie », pour l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, nous vous prions de contribuer à l'enrichissement de cette étude toute en remplissant le questionnaire suivant, avec notre ferme engagement d'assurer la grande confidentialité des informations fournies et qu'elles ne seront utilisées que dans le cadre de la recherche.

Merci d'avance pour votre collaboration.

### Q.I. Identification de l'entreprise et de l'entrepreneur :

Q.I.1. Dénomination sociale : .....

Q.I.2. Siège social : .....

Q.I.3. Statut Juridique de l'Entreprise : .....

Q.I.4. Activité principale : .....

Q.I.5. Nombre des employés : .....

Q.I.6. Chiffre d'affaires : .....

Q.I.7. Date de création : .....

Q.I.8. Niveau de formation de l'entrepreneur :

Aucun <input type="checkbox"/>	Primaire <input type="checkbox"/>	Secondaire <input type="checkbox"/>	Baccalauréat <input type="checkbox"/>
DEUA <input type="checkbox"/>	Licence <input type="checkbox"/>	Etudes supérieures <input type="checkbox"/>	

## Q.II. Structure financière et rentabilité de l'entreprise :

Q.II.1. Pour connaître le choix structurel de financement, combien représente le ratio d'indépendance financière dans votre entreprise (Ressources propres / Endettements financiers et bancaires) ?

>1       =1       <1

Q.II.2. Qu'elle est la capacité de remboursement de l'entreprise (ratio d'endettement = dettes financières/capacité d'autofinancement)

<3       >3

Q.II.3. Est-ce que votre entreprise génère une valeur ajoutée suffisante pour rémunérer le capital de l'entreprise notamment les prêts bancaires ?

Oui       Non

Q.II.4. Afin d'apprécier l'aptitude de votre entreprise à rentabiliser les capitaux investis, et indirectement à les rémunérer, combien représente le ratio de rentabilité financière (Résultat net / Capitaux propres) de votre entreprise (en pourcentage)?

.....%

Q.II.5. Combien représente le ratio de couverture des intérêts de la dette ((bénéfice avant impôts + intérêts et frais bancaires) / intérêts et frais bancaires) ?

>1       =1       <1

## Q.III. Financement des PME :

Q.III.1. Quels types de besoins de financement avez-vous?

Besoins d'exploitation       Besoins d'investissement

Besoins de rénovation

Q.III.2. Avez-vous bénéficié d'un appui d'une institution ou d'un organisme pour créer votre entreprise ?

Oui  Non

Q.III.2. a. Si oui, auprès de quel organisme ?

ANSEJ  ANDI  APSSI  Autre

❖ **L'autofinancement :**

Q.III.3. De combien l'autofinancement peut couvrir vos besoins de financement ?

De 0% à 25%  De 25% à 50%

De 50% à 75%  De 75% à 100%

Q.III.4. Acceptez-vous l'entrée de nouveaux actionnaires en cas de difficultés financières ?

Oui  Non

❖ **Financement bancaire :**

Q.III.5. Recourez-vous au financement bancaire ?

Oui  Non

Q.III.6. Accédez-vous facilement au crédit bancaire ?

Oui  Non

Q.III.7. Quelle est la forme de crédit la plus demandée ?

Crédit à court terme  Crédit à moyen terme  Crédit à long terme

Q.III.8. Quelle banque avez-vous choisie pour financer votre projet ?

.....

Q.III.9. Sur quels critères vous étiez basés pour choisir votre banque ?

- Peu de garantie
- Durée plus longue
- Taux d'intérêt moins élevé
- Qualité de service

Q.III.10. Etes- vous client de plusieurs banques ?

Oui  Non

Q.III.10.a. Si oui, pour quelles raisons?

.....

.....

Q.III.11. Avez-vous bénéficié de l'assistance de votre banque dans l'étude de votre projet d'investissement ?

Oui  Non

Q.III.12. Trouvez- vous que la garantie qu'exige la banque est raisonnable ?

Oui  Non

Q.III.13. Quelles sont les raisons que donne la banque en cas de refus de la demande de prêt?

- Pas de refus
- Surendettement
- Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette
- Garanties insuffisantes
- L'entreprise est trop jeune
- Autre raisons, nous vous prions de préciser.....

Q.III.14. Dans l'ensemble, dans quelle mesure êtes-vous satisfait des services offerts par votre banque ?

Très satisfait  Satisfait  Ni satisfait, ni insatisfait   
Insatisfait  Très insatisfait

❖ **Autres moyens de financement :**

Q.III.15. Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ?

Oui  Non

Q.III.15.a. Si oui, les quels ?

Crédit fournisseur

Crédit bail

Capital risque

Bourse

Apport des associés

Q.III.15.b. Si non, pourquoi ?

Réticence

Manque d'information

Méconnaissance de ces moyens

Crédit bancaire suffisant

Q.III.16. Pensez vous que la difficulté d'accéder au financement est un problème qui freine le développement de la PME ?

Oui  Non

**Q.IV. Affectation des résultats et rémunération des facteurs :**

Q .IV.1. Combien représente la part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée ?

.....%

Q .IV.2. Quel est la part des intérêts versés dans la valeur ajoutée ?

.....%

Q .IV.3. Combien consacre votre entreprise de la valeur ajoutée aux dividendes ?

.....%

Q .IV.4. Après avoir rémunérer les facteurs de production travail et capital, comment se réalise l'affectation du résultat dans votre entreprise ?

Autofinancement

Distribution de dividendes

Réserves obligatoires, légales ou facultatives

Report à nouveau (report de la décision d'affectation à une future réunion

d'assemblée)

*Merci pour votre collaboration*

## Questionnaire pour les banques

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de recherche intitulée « la rémunération du capital et le financement des PME en Algérie », pour l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, nous vous prions de contribuer à l'enrichissement de cette étude toute en remplissant le questionnaire suivant, avec notre ferme engagement d'assurer la grande confidentialité des informations fournies et qu'elles ne seront utilisées que dans le cadre de la recherche.

Merci d'avance pour votre collaboration

### Q.I. La relation banque-PME du point de vue banque:

#### ❖ Identification de l'agence bancaire :

Nom de l'agence bancaire : .....

L'adresse : .....

Q.I.1. Quelle est la relation que vous entretenez avec les PME ?

Partenariat       Clientèle       Autres

Q.I.2. Assurez-vous des services de conseil envers les PME ?

Oui       Non

Q.I.3. Y a-t-il un département ou une cellule au sein de votre banque réservée uniquement aux PME ?

Oui       Non

Q.I.4. Assurez-vous des services d'assistance envers les PME ?

Oui       Non

## Q.II. Le comportement des banques envers les PME :

### ❖ les critères d'octroi d'un crédit :

Q.II.1. Sur quels critères êtes-vous basé pour octroyer un crédit aux PME ?

- Eléments qui composent la structure financière de l'entreprise
- Confiance
- Rentabilité financière de l'entreprise
- Garantie
- Capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette
- Autre, nous vous prions de préciser.....

### ❖ les crédits bancaires :

Q.II.2. Quels sont les types de crédits fréquemment sollicités par les PME ?

Court terme       Moyen terme       Long terme

Q.II.3. Quel est le pourcentage de financement de l'affaire d'une société ?

.....

### ❖ Les risques et garanties :

Q.II.4. Quelles sont les garanties que vous exigez en contre partie ?

.....

Q.II.5. Généralement on constate un usage assez accentué des crédits à court terme, par rapport aux crédits à moyen et long terme. Y a-t-il une crainte d'octroyer des crédits à long terme ?

.....

.....

*Merci pour votre collaboration*

## Annexe IV : Résultats de l'enquête

### Le statut juridique

Statut Juridique de l'Entreprise	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Société à responsabilité limitée (SARL)	19	47.5%
Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)	16	40%
Société au Nom Collectif (SNC)	05	12.5%
Société par Action (SPA)	0	0%
Autres	0	0%
Total répondants	40	100%

### L'activité principale

Type d'activité	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Production	12	30%
Commerce	15	35%
Service	07	17.5%
Importation	06	17.5%
Total répondants	40	100%

### La branche d'Activité

Branche d'Activité	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
Agro-alimentaire	02	05%
Bois et Papiers	02	05%
Mines et Carrières	02	05%
Commerce	14	35%
Services	07	17.5%
BTP	03	07.5%
Autres	10	25%
Total répondants	40	100%

### La taille selon le nombre des employés

Nombre des employés	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	0	0%
De 1 à 9	14	35%
De 10 à 49	18	45%
De 50 à 250	08	20%
Plus de 250	0	0%
Total répondants	40	100%

## La taille selon le chiffre d'affaire

Chiffre d'affaire (DA)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	06	15%
inférieur à 20 millions de dinars	15	37.5%
Entre 20 millions et 200 millions de dinars	11	27.5%
Entre 200 millions et 2 milliard de dinars	08	20%
Plus de 2 Milliards de dinars	0	0%
Total répondants	34	85%

## Date de création de l'entreprise

Date de création	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-Répondants	0	0%
< 1963	0	0%
[1963 – 1982[	0	0%
[1982 – 1989[	5	12.5%
[1989 – 1993[	2	05%
[1993 – 2000[	11	27.5%
>=2000	22	55%
Total répondants	40	100%

## Niveau de formation de l'entrepreneur

Niveau de formation de l'entrepreneur	Nombre d'observation	Taux (%)
Non Répondants	0	0%
Aucun	0	0%
Primaire	03	07.5%
Secondaire	10	25%
Baccalauréat	09	22.5%
DEUA	02	05%
Licence	07	17.5%
Etudes supérieures	09	22.5%
Total répondants	40	100%

## Structure financière

Ratio d'indépendance financière (ressources propres/endettements financiers et bancaires)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
R1 >1	29	72.5%
R1 =1	3	7.5%
R1 <1	8	20%
Total - répondants	40	100%

**Capacité de remboursement**

Ratio d'endettement=dettes financières/ capacité d'autofinancement)	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	0	0
R2 <3	24	60%
R2 >3	16	40%
Total - répondants	40	100%

**Rémunération du capital**

Suffisance de la valeur ajoutée pour rémunérer le capital de l'entreprise notamment les prêts bancaires	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
La VA est suffisante pour la rémunération du capital	35	87.5%
La VA n'est pas suffisante pour la rémunération du capital	05	12.5%
Total - répondants	40	100%

**Rentabilité financière**

Ratio de rentabilité financière =résultat net /capitaux propres	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
R3 est inférieur à 10%	07	17.5%
R3 est entre 10% et 50%	27	67.5%
R3 est entre 50% et 100%	05	12.5%
R3 est supérieur à 100%	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

**Risque de non paiement des intérêts de la dette**

Ratio de couverture des intérêts (l'indice du risque de non- paiement des intérêts de la dette)= (bénéfice avant impôt + intérêts et frais bancaires)/intérêts et frais bancaires	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
R4 >1	33	82.5%
R4 =1	04	10%
R4 <1	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

### Besoins de financement

Type de besoins de financement	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Besoins d'exploitation	13	32.5%
Besoins d'investissement	08	20%
Besoins de rénovation	00	0%
Besoins d'exploitation et d'investissement	13	32.5%
Besoins d'investissement et de rénovation	01	2.5%
Besoins d'exploitation et de rénovation	04	10%
Besoins d'exploitation, d'investissement et de rénovation	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

### Le bénéfice des organismes d'aide

Q.III.2.Avez-vous bénéficié d'un appui d'une institution ou d'un organisme pour créer votre entreprise?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0%
Oui	10	25%
Non	30	75%
Total - répondants	40	100%
Q.III.2.a. Si oui, auprès de quel organisme ?		
Non- répondants	0	0%
ANSEJ	05	50%
ANDI	03	30%
APSI	02	20%
Autre	00	0%
Total- répondants	10	100%

### L'autofinancement

Pourcentage de capacité de couvrir les besoins de financement par l'autofinancement	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
De 0% à 25%	07	17.5%
De 25% à 50%	14	35%
De 50% à 75%	11	27.5%
De 75% à 100%	08	20%
Total - répondants	40	100%

## L'ouverture du capital

Q.III.4. Acceptez-vous l'entrée de nouveaux actionnaires en cas de difficultés financières?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Oui	07	17.5%
Non	33	82.5%
Total - répondants	40	100%

## Financement bancaire

Q.III.5. Recourez-vous au financement bancaire ?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0%
Oui	40	100%
Non	0	0%
Total - répondants	40	100%

## Accès au crédit bancaire

Facilité d'accès au crédit bancaire	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Accès facile aux crédits bancaires	19	47.5%
Accès difficile aux crédits bancaires	21	52.5%
Total - répondants	40	100%

## Crédits demandés

Forme de crédit la plus demandée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Crédit à court terme	19	47.5%
Crédit à moyen terme	18	45%
Crédit à long terme	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

## Choix de la banque

Q.III.8. Quelle banque avez-vous choisi pour financer votre projet?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
BDL	11	27.5%
SGA	09	22.5%
CPA	08	20%
BNA	05	12.5%
NATXIS	04	10%
BNP PARIBAS	02	05%
BADR	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

## Critères pour le choix de la banque

Q.III.9. Sur quel critères vous étiez basés pour choisir votre banque?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Peu de garanties	02	05%
Durée plus longue	00	0%
Taux d'intérêt moins élevé	01	2.5%
Qualité de service	23	57.5%
Peu de garanties et qualité de service	09	22.5%
Durée plus longue et qualité de service	01	2.5%
Taux d'intérêt moins élevé et qualité de service	02	05%
Peu de garanties, durée plus longue et qualité de service	01	2.5%
Durée plus longue, taux d'intérêt moins élevé et qualité	01	2.5%
Total-répondants	40	100%

## Le choix de plusieurs banques

Q.III.10. Etes -vous client de plusieurs banques?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Oui	15	37.5%
Non	25	62.5%
Total – répondants	40	100%
Q.III.10.a. Si oui, pour quelles raisons ?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non –répondants	0	0
Raisons stratégiques	10	66.6%
Raisons financières	04	26.6%
Raisons de gestion	01	06.6%
Total –répondants	15	100%

## Assistance des banques

Q.III.11. Avez-vous bénéficié de l'assistance de votre banque dans l'étude de votre projet d'investissement?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non – répondants	0	0
Oui	12	30%
Non	28	70%
Total - répondants	40	100%

## Garanties exigés par la banque

Q.III.12. Trouvez- vous que la garantie qu'exige la banque est raisonnable?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
Oui	31	77.5%
Non	09	22.5%
Total - répondants	40	100%

## Raisons de refus

Raisons que donne la banque en cas de refus de la demande de prêt	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0%
Pas de refus	05	12.5%
Surendettement	03	7.5%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette	04	10%
Garanties insuffisantes	07	17.5%
L'entreprise est trop jeune	01	2.5%
Autres raisons	01	2.5%
Surendettement et insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette	02	05%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et garanties insuffisantes	07	17.5%
Surendettement, insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et garanties insuffisantes	01	2.5%
Surendettement, insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et le jeune âge de l'entreprise	04	10%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette, garanties insuffisantes et le jeune âge de l'entreprise	02	05%
Surendettement et autres raisons	01	2.5%
le jeune âge de l'entreprise, et autres raisons	01	2.5%
Insuffisance du ratio de couverture des intérêts de la dette et le jeune âge de l'entreprise	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

## Niveau de satisfaction

Q.III.14. Dans quelle mesure êtes vous satisfait des services offerts par votre banque ?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
Très satisfait	04	10%
Satisfait	21	52.5%
Ni satisfait, ni insatisfait	12	30%
Insatisfait	01	2.5%
Très insatisfait	02	05%
Total - répondants	40	100%

## Autre moyens de financement

Q.III.15. Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
Oui	11	27.5%
Non	29	72.5%
Total - répondants	40	100%
Q.III.15. a. Si oui, les quels ?	Nombre d'observation	Taux (%)
Non -répondants	0	0%
Crédit fournisseur	04	36.36%
Crédit bail (leasing)	04	36.36%
Capital risque	00	0%
Bourse	00	0%
Apport des associés	00	0%
Crédit fournisseur et crédit bail	02	18.18%
Crédit bail et apport des associés	01	9.09%
Total -répondants	11	100%
Q.III.15. b. Si non, pourquoi ?		
Non -répondants	0	0
Réticence	10	34.48%
Manque d'information	10	34.48%
Méconnaissance de ces moyens	06	20.68%
Crédit bancaire suffisant	03	10.34%
Total -répondants	29	100%

## L'impact du financement sur le développement des PME

Opinion des entrepreneurs sur l'impact de la difficulté d'accéder au financement sur le développement de la PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
Freine le développement des PME	39	97.5%
Ne freine pas le développement des PME	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

## La part de la rémunération des salariés dans la VA

La part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	08	20%
De 10% à 50%	29	72.5%
De 50% à 100%	03	7.5%
Total - répondants	40	100%

### La part des intérêts versés dans la VA

La part des intérêts versés dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	20	50%
De 10% à 50%	20	50%
50% et plus	00	0%
Total - répondants	40	100%

### La part des dividendes dans la VA

La part des dividendes dans la valeur ajoutée	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0
De 0% à 10%	33	82.5%
De 10% à 30%	06	15%
30% et plus	01	2.5%
Total - répondants	40	100%

### L'affectation du résultat

Affectation du résultat	Nombre d'observation	Taux (%)
Non - répondants	0	0%
Autofinancement	02	05%
Distribution de dividendes	00	0%
Réserves	00	0%
Report à nouveau	00	0%
Autofinancement et distribution de dividendes	02	05%
Autofinancement et réserves	07	17.5%
Autofinancement et report à nouveau	10	25%
Distribution de dividendes et réserves	08	20%
Distribution de dividendes et report à nouveau	05	12.5%
Autofinancement, distribution de dividendes et réserves	01	2.5%
Autofinancement, distribution de dividendes et report à nouveau	02	05%
Autofinancement, réserves, report à nouveau	02	05%
Distribution de dividendes, réserves et report à nouveau	01	2.5%
Total- répondants	40	100%

### Nature de la relation banque- PME

La relation banque- PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Partenariat	02	28.5%
clientèle	07	100%

### Les critères d'octroi d'un crédit

1. Eléments qui composent la structure financière de l'entreprise ;
2. Confiance ;
3. Rentabilité financière de l'entreprise ;
4. Garanties ;
5. Capacité de paiement des intérêts et de remboursement de la dette ;
6. Autres (potentiel de croissance, faisabilité du projet, marché et contrats signés, fiabilité.....).

Non-répondants	00	0%
1+2+3+5	01	14.3%
1+2+3+6	01	14.3%
1+2+3+4+5	02	28.57%
1+2+3+4+5+6	03	42.9%
Total-répondants	07	100%

### Les crédits bancaires

Types de crédits fréquemment sollicités par les PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Court terme	00	0%
Moyen terme	01	14.28.%
Long terme	00	0%
Court et moyen terme	06	85.71
Total-répondants	07	100%

### Pourcentage de financement de l'affaire d'une société

Pourcentage de financement de l'affaire d'une société	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
60%	02	28.57%
70%	04	57.14%
80%	01	14.28.%
Total-répondants	07	100%

### Garanties exigées

Garanties exigées	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Garanties réelles et personnelles	04	57.14%
Garanties réelles, personnelles et d'Etat (FGAR, CGCI)	03	42.85%
Total-répondants	07	100%

## Crainte d'octroie de crédit à long terme

Crainte d'octroyer des crédits à long terme aux PME	Nombre d'observation	Taux (%)
Non-répondants	00	0%
Non	04	57.14%
Oui (Risque de remboursement)	03	42.85%
Total-répondants	07	100%

## Annexe V : Résultats de l'analyse de l'ACP et l'analyse des correspondances

Tableau 1 : Matrice de corrélation

		var001	var002	var003	var004	var005	var006
Corrélation	var001	1.000	.691	.660	.775	.765	.657
	var002	.691	1.000	.450	.665	.597	.614
	var003	.660	.450	1.000	.838	.733	.733
	var004	.775	.665	.838	1.000	.642	.643
	var005	.765	.597	.733	.642	1.000	.765
	var006	.657	.614	.733	.643	.765	1.000
	var007	.674	.617	.716	.848	.457	.667
	var008	.732	.799	.679	.820	.684	.727
	var009	.695	.731	.678	.597	.825	.891
	var010	.712	.660	.539	.452	.847	.809
	var011	.885	.715	.744	.793	.698	.757
	var012	.627	.554	.668	.478	.809	.870
	var013	.755	.688	.698	.638	.757	.839
	var014	.828	.781	.606	.786	.593	.595
	var015	.649	.635	.485	.402	.835	.820
	var016	.753	.661	.635	.772	.510	.548
	var017	.748	.781	.589	.596	.845	.729
	var018	.842	.835	.600	.674	.742	.732
	var019	.672	.696	.750	.765	.683	.818
	var020	.693	.480	.639	.458	.815	.739
	var021	.730	.894	.526	.738	.625	.540
	var022	.788	.809	.649	.819	.559	.655
	var023	.833	.782	.693	.730	.765	.877
	var024	.778	.774	.734	.841	.675	.760
	var025	.689	.576	.838	.770	.823	.838
	var026	.654	.839	.595	.709	.671	.728
	var027	.639	.628	.657	.516	.885	.909
	var028	.696	.577	.770	.633	.864	.916
	var029	.640	.650	.613	.849	.492	.610
	var030	.652	.736	.671	.855	.597	.529
	var031	.820	.715	.790	.857	.729	.615
	var032	.693	.509	.682	.585	.868	.731
	var033	.418	.114	.690	.387	.742	.529
	var034	.505	.285	.728	.495	.786	.726
	var035	.802	.680	.643	.651	.763	.814
	var036	.783	.742	.666	.822	.568	.730
	var037	.722	.648	.654	.558	.855	.864
	var038	.648	.935	.451	.661	.595	.605
	var039	.685	.645	.613	.788	.415	.606
	var040	.747	.833	.663	.715	.762	.878

Matrice de corrélation

	var007	var008	var009	var010	var011	var012	var013
Corrélation var001	,674	,732	,695	,712	,885	,627	,755
var002	,617	,799	,731	,660	,715	,554	,688
var003	,716	,679	,678	,539	,744	,668	,698
var004	,848	,820	,597	,452	,793	,478	,638
var005	,457	,684	,825	,847	,698	,809	,757
var006	,667	,727	,891	,809	,757	,870	,839
var007	1,000	,829	,564	,393	,773	,409	,666
var008	,829	1,000	,703	,626	,770	,567	,708
var009	,564	,703	1,000	,878	,743	,853	,870
var010	,393	,626	,878	1,000	,685	,911	,808
var011	,773	,770	,743	,685	1,000	,700	,835
var012	,409	,567	,853	,911	,700	1,000	,841
var013	,666	,708	,870	,808	,835	,841	1,000
var014	,791	,770	,599	,495	,876	,495	,773
var015	,336	,575	,854	,932	,619	,886	,797
var016	,835	,726	,501	,394	,835	,439	,744
var017	,479	,725	,823	,799	,755	,760	,812
var018	,650	,723	,805	,809	,840	,768	,886
var019	,820	,811	,739	,630	,760	,603	,691
var020	,355	,432	,816	,833	,654	,877	,848
var021	,689	,803	,633	,599	,765	,522	,694
var022	,856	,805	,691	,579	,846	,497	,734
var023	,742	,794	,899	,802	,897	,763	,879
var024	,871	,859	,747	,618	,807	,538	,692
var025	,657	,702	,812	,725	,720	,769	,758
var026	,691	,846	,762	,648	,684	,533	,612
var027	,480	,656	,932	,924	,667	,916	,822
var028	,627	,694	,914	,834	,737	,878	,896
var029	,837	,838	,495	,323	,674	,300	,484
var030	,747	,832	,546	,401	,732	,336	,496
var031	,794	,824	,653	,594	,854	,565	,715
var032	,391	,601	,790	,788	,577	,796	,728
var033	,158	,301	,494	,536	,390	,662	,438
var034	,327	,505	,672	,721	,495	,795	,557
var035	,689	,716	,847	,832	,828	,797	,929
var036	,898	,869	,648	,563	,857	,567	,770
var037	,491	,662	,877	,935	,712	,906	,795
var038	,624	,815	,723	,625	,694	,501	,633
var039	,926	,825	,492	,409	,771	,398	,644
var040	,729	,803	,901	,807	,852	,791	,904

Matrice de corrélation

		var014	var015	var016	var017	var018	var019	var020
Corrélation	var001	,828	,649	,753	,748	,842	,672	,693
	var002	,781	,635	,661	,781	,835	,696	,480
	var003	,606	,485	,635	,589	,600	,750	,639
	var004	,786	,402	,772	,596	,674	,765	,458
	var005	,593	,835	,510	,845	,742	,683	,815
	var006	,595	,820	,548	,729	,732	,818	,739
	var007	,791	,336	,835	,479	,650	,820	,355
	var008	,770	,575	,726	,725	,723	,811	,432
	var009	,599	,854	,501	,823	,805	,739	,816
	var010	,495	,932	,394	,799	,809	,630	,833
	var011	,876	,619	,835	,755	,840	,760	,654
	var012	,495	,886	,439	,760	,768	,603	,877
	var013	,773	,797	,744	,812	,886	,691	,848
	var014	1,000	,481	,964	,712	,834	,673	,529
	var015	,481	1,000	,388	,853	,793	,592	,858
	var016	,964	,388	1,000	,622	,763	,668	,497
	var017	,712	,853	,622	1,000	,822	,676	,756
	var018	,834	,793	,763	,822	1,000	,677	,782
	var019	,673	,592	,668	,676	,677	1,000	,514
	var020	,529	,858	,497	,756	,782	,514	1,000
	var021	,844	,572	,783	,791	,856	,689	,487
	var022	,833	,477	,788	,595	,802	,814	,458
	var023	,791	,754	,709	,781	,839	,800	,725
	var024	,766	,551	,722	,672	,735	,932	,486
	var025	,578	,672	,555	,684	,666	,784	,728
	var026	,645	,596	,552	,683	,669	,879	,425
	var027	,499	,932	,425	,827	,756	,728	,842
	var028	,612	,837	,588	,794	,770	,767	,869
	var029	,712	,328	,670	,542	,521	,753	,197
	var030	,740	,334	,681	,615	,567	,789	,248
	var031	,806	,525	,802	,732	,770	,800	,572
	var032	,473	,800	,401	,765	,697	,512	,834
	var033	,186	,524	,192	,511	,296	,440	,660
	var034	,223	,682	,186	,585	,438	,530	,682
	var035	,748	,781	,718	,771	,868	,703	,819
	var036	,859	,534	,833	,659	,789	,750	,478
	var037	,527	,933	,452	,817	,824	,717	,844
	var038	,714	,624	,618	,794	,770	,724	,442
	var039	,778	,365	,792	,511	,659	,716	,298
	var040	,805	,789	,741	,823	,897	,823	,734

Matrice de corrélation

		var021	var022	var023	var024	var025	var026	var027
Corrélation	var001	,730	,788	,833	,778	,689	,654	,639
	var002	,894	,809	,782	,774	,576	,839	,628
	var003	,526	,649	,693	,734	,838	,595	,657
	var004	,738	,819	,730	,841	,770	,709	,516
	var005	,625	,559	,765	,675	,823	,671	,885
	var006	,540	,655	,877	,760	,838	,728	,909
	var007	,689	,856	,742	,871	,657	,691	,480
	var008	,803	,805	,794	,859	,702	,846	,656
	var009	,633	,691	,899	,747	,812	,762	,932
	var010	,599	,579	,802	,618	,725	,648	,924
	var011	,765	,846	,897	,807	,720	,684	,667
	var012	,522	,497	,763	,538	,769	,533	,916
	var013	,694	,734	,879	,692	,758	,612	,822
	var014	,844	,833	,791	,766	,578	,645	,499
	var015	,572	,477	,754	,551	,672	,596	,932
	var016	,783	,788	,709	,722	,555	,552	,425
	var017	,791	,595	,781	,672	,684	,683	,827
	var018	,856	,802	,839	,735	,666	,669	,756
	var019	,689	,814	,800	,932	,784	,879	,728
	var020	,487	,458	,725	,486	,728	,425	,842
	var021	1,000	,820	,706	,762	,565	,741	,581
	var022	,820	1,000	,827	,900	,646	,815	,557
	var023	,706	,827	1,000	,837	,799	,796	,828
	var024	,762	,900	,837	1,000	,770	,900	,677
	var025	,565	,646	,799	,770	1,000	,723	,821
	var026	,741	,815	,796	,900	,723	1,000	,698
	var027	,581	,557	,828	,677	,821	,698	1,000
	var028	,581	,621	,857	,716	,874	,645	,938
	var029	,669	,718	,677	,834	,605	,752	,444
	var030	,766	,797	,679	,849	,638	,826	,449
	var031	,842	,818	,740	,860	,756	,752	,614
	var032	,509	,416	,694	,534	,779	,509	,836
	var033	,153	,114	,382	,332	,665	,269	,625
	var034	,300	,277	,574	,483	,767	,461	,800
	var035	,700	,741	,907	,718	,806	,631	,828
	var036	,793	,837	,838	,827	,632	,699	,600
	var037	,637	,600	,799	,697	,744	,681	,940
	var038	,875	,764	,762	,773	,604	,845	,630
	var039	,704	,803	,711	,801	,536	,628	,436
	var040	,802	,828	,934	,815	,790	,799	,843

Matrice de corrélation

		var028	var029	var030	var031	var032	var033	var034
Corrélation	var001	,696	,640	,652	,820	,693	,418	,505
	var002	,577	,650	,736	,715	,509	,114	,285
	var003	,770	,613	,671	,790	,682	,690	,728
	var004	,633	,849	,855	,857	,585	,387	,495
	var005	,864	,492	,597	,729	,868	,742	,786
	var006	,916	,610	,529	,615	,731	,529	,726
	var007	,627	,837	,747	,794	,391	,158	,327
	var008	,694	,838	,832	,824	,601	,301	,505
	var009	,914	,495	,546	,653	,790	,494	,672
	var010	,834	,323	,401	,594	,788	,536	,721
	var011	,737	,674	,732	,854	,577	,390	,495
	var012	,878	,300	,336	,565	,796	,662	,795
	var013	,896	,484	,496	,715	,728	,438	,557
	var014	,612	,712	,740	,806	,473	,186	,223
	var015	,837	,328	,334	,525	,800	,524	,682
	var016	,588	,670	,681	,802	,401	,192	,186
	var017	,794	,542	,615	,732	,765	,511	,585
	var018	,770	,521	,567	,770	,697	,296	,438
	var019	,767	,753	,789	,800	,512	,440	,530
	var020	,869	,197	,248	,572	,834	,660	,682
	var021	,581	,669	,766	,842	,509	,153	,300
	var022	,621	,718	,797	,818	,416	,114	,277
	var023	,857	,677	,679	,740	,694	,387	,574
	var024	,716	,834	,849	,860	,534	,332	,483
	var025	,874	,605	,638	,756	,779	,665	,767
	var026	,645	,752	,826	,752	,509	,269	,461
	var027	,938	,444	,449	,614	,836	,625	,800
	var028	1,000	,510	,487	,681	,850	,646	,752
	var029	,510	1,000	,830	,729	,449	,167	,382
	var030	,487	,830	1,000	,812	,371	,266	,343
	var031	,681	,729	,812	1,000	,597	,463	,532
	var032	,850	,449	,371	,597	1,000	,666	,815
	var033	,646	,167	,266	,463	,666	1,000	,841
	var034	,752	,382	,343	,532	,815	,841	1,000
	var035	,897	,510	,504	,724	,743	,405	,556
	var036	,677	,853	,710	,804	,554	,186	,440
	var037	,866	,448	,461	,662	,824	,585	,783
	var038	,588	,668	,784	,710	,506	,110	,294
	var039	,530	,849	,702	,769	,382	,087	,328
	var040	,872	,620	,680	,737	,664	,342	,496

Matrice de corrélation

		var035	var036	var037	var038	var039	var040
Corrélation	var001	,802	,783	,722	,648	,685	,747
	var002	,680	,742	,648	,935	,645	,833
	var003	,643	,666	,654	,451	,613	,663
	var004	,651	,822	,558	,661	,788	,715
	var005	,763	,568	,855	,595	,415	,762
	var006	,814	,730	,864	,605	,606	,878
	var007	,689	,898	,491	,624	,926	,729
	var008	,716	,869	,662	,815	,825	,803
	var009	,847	,648	,877	,723	,492	,901
	var010	,832	,563	,935	,625	,409	,807
	var011	,828	,857	,712	,694	,771	,852
	var012	,797	,567	,906	,501	,398	,791
	var013	,929	,770	,795	,633	,644	,904
	var014	,748	,859	,527	,714	,778	,805
	var015	,781	,534	,933	,624	,365	,789
	var016	,718	,833	,452	,618	,792	,741
	var017	,771	,659	,817	,794	,511	,823
	var018	,868	,789	,824	,770	,659	,897
	var019	,703	,750	,717	,724	,716	,823
	var020	,819	,478	,844	,442	,298	,734
	var021	,700	,793	,637	,875	,704	,802
	var022	,741	,837	,600	,764	,803	,828
	var023	,907	,838	,799	,762	,711	,934
	var024	,718	,827	,697	,773	,801	,815
	var025	,806	,632	,744	,604	,536	,790
	var026	,631	,699	,681	,845	,628	,799
	var027	,828	,600	,940	,630	,436	,843
	var028	,897	,677	,866	,588	,530	,872
	var029	,510	,853	,448	,668	,849	,620
	var030	,504	,710	,461	,784	,702	,680
	var031	,724	,804	,662	,710	,769	,737
	var032	,743	,554	,824	,506	,382	,664
	var033	,405	,186	,585	,110	,087	,342
	var034	,556	,440	,783	,294	,328	,496
	var035	1,000	,771	,788	,674	,640	,909
	var036	,771	1,000	,644	,694	,952	,797
	var037	,788	,644	1,000	,640	,496	,813
	var038	,674	,694	,640	1,000	,611	,827
	var039	,640	,952	,496	,611	1,000	,655
	var040	,909	,797	,813	,827	,655	1,000

Tableau 2 : Correspondance entre la part des dividendes et l'affectation du résultat

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	,000	,707	1	-,077	,164
-39	,000	,577	2	-,079	,167
-38	,025	,500	3	-,059	,169
-37	-,041	,447	4	,161	,171
-36	,012	,408	5	,118	,174
-35	,010	,378	6	,325	,177
-34	-,015	,354	7	,048	,180
-33	,011	,333	8	,177	,183
-32	,041	,316	9	,107	,186
-31	-,002	,302	10	,036	,189
-30	-,022	,289	11	,128	,192
-29	-,023	,277	12	,103	,196
-28	-,043	,267	13	,123	,200
-27	,005	,258	14	-,080	,204
-26	,071	,250	15	-,214	,209
-25	-,022	,243	16	-,176	,213
-24	,008	,236	17	,136	,218
-23	-,031	,229	18	,156	,224
-22	,040	,224	19	-,042	,229
-21	,010	,218	20	-,036	,236
-20	,004	,213	21	-,011	,243
-19	-,044	,209	22	,032	,250
-18	,095	,204	23	-,281	,258
-17	,022	,200	24	-,447	,267
-16	,142	,196	25	,033	,277
-15	-,178	,192	26	,176	,289
-14	,020	,189	27	-,059	,302
-13	,004	,186	28	-,130	,316
-12	,075	,183	29	-,087	,333
-11	-,082	,180	30	,311	,354
-10	-,047	,177	31	,124	,378
-9	,003	,174	32	-,075	,408
-8	-,048	,171	33	-,014	,447
-7	-,223	,169	34	-,007	,500
-6	-,207	,167	35	,077	,577
-5	,051	,164	36	-,022	,707
-4	,013	,162	37	,000	,000
-3	-,034	,160	38	,000	,000
-2	,082	,158	39	,000	,000
-1	-,103	,160	40	,000	,000
0	-,032	,162			

Tableau 3 : Correspondance entre le ratio de structure financière et la facilité d'accès au crédit bancaire

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	-,001	,707	1	,078	,164
-39	-,017	,577	2	-,064	,167
-38	-,062	,500	3	-,140	,169
-37	,076	,447	4	,062	,171
-36	,061	,408	5	,077	,174
-35	-,079	,378	6	,188	,177
-34	-,065	,354	7	-,078	,180
-33	,014	,333	8	,032	,183
-32	,153	,316	9	,110	,186
-31	,013	,302	10	-,185	,189
-30	-,127	,289	11	-,075	,192
-29	-,113	,277	12	,003	,196
-28	,120	,267	13	,051	,200
-27	,134	,258	14	-,120	,204
-26	-,130	,250	15	-,258	,209
-25	,008	,243	16	,130	,213
-24	-,131	,236	17	-,074	,218
-23	,072	,229	18	,099	,224
-22	,024	,224	19	,144	,229
-21	-,021	,218	20	,067	,236
-20	,179	,213	21	-,107	,243
-19	-,144	,209	22	,066	,250
-18	,057	,204	23	,206	,258
-17	-,083	,200	24	,032	,267
-16	,029	,196	25	-,169	,277
-15	,043	,192	26	-,059	,289
-14	,057	,189	27	-,043	,302
-13	-,021	,186	28	-,152	,316
-12	-,285	,183	29	-,074	,333
-11	,011	,180	30	-,088	,354
-10	,149	,177	31	-,040	,378
-9	,101	,174	32	,008	,408
-8	,115	,171	33	,180	,447
-7	-,306	,169	34	,006	,500
-6	,116	,167	35	,051	,577
-5	,071	,164	36	,034	,707
-4	,151	,162	37	,000	,000
-3	,073	,160	38	,000	,000
-2	-,374	,158	39	,000	,000
-1	,171	,160	40	,000	,000
0	,000	,162			

Tableau 4: Correspondance entre le ratio d'endettement et le ratio de rentabilité financière :

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	,000	,707	1	,210	,164
-39	,032	,577	2	-,113	,167
-38	,032	,500	3	,161	,169
-37	,000	,447	4	-,161	,171
-36	-,081	,408	5	,081	,174
-35	,000	,378	6	-,097	,177
-34	,016	,354	7	,113	,180
-33	-,032	,333	8	-,016	,183
-32	-,065	,316	9	-,048	,186
-31	,048	,302	10	-,016	,189
-30	-,226	,289	11	,065	,192
-29	,097	,277	12	-,178	,196
-28	-,065	,267	13	-,016	,200
-27	-,065	,258	14	,065	,204
-26	,016	,250	15	,032	,209
-25	,048	,243	16	-,129	,213
-24	-,032	,236	17	,032	,218
-23	-,032	,229	18	-,081	,224
-22	,161	,224	19	,081	,229
-21	,161	,218	20	,081	,236
-20	,161	,213	21	-,032	,243
-19	,032	,209	22	-,032	,250
-18	,194	,204	23	-,001	,258
-17	-,081	,200	24	,032	,267
-16	,048	,196	25	,032	,277
-15	-,032	,192	26	,032	,289
-14	,210	,189	27	-,048	,302
-13	-,274	,186	28	,032	,316
-12	,210	,183	29	,032	,333
-11	-,355	,180	30	,032	,354
-10	-,032	,177	31	-,048	,378
-9	-,032	,174	32	,032	,408
-8	-,032	,171	33	-,048	,447
-7	,048	,169	34	,032	,500
-6	-,274	,167	35	,032	,577
-5	,048	,164	36	,000	,707
-4	-,161	,162	37	,000	,000
-3	,242	,160	38	,000	,000
-2	,000	,158	39	,000	,000
-1	,081	,160	40	,000	,000
0	-,081	,162			

Tableau 5: Correspondance entre le ratio d'endettement et la facilité d'accès aux crédits bancaires :

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	-,002	,707	1	,167	,164
-39	-,024	,577	2	-,111	,167
-38	-,053	,500	3	-,028	,169
-37	,069	,447	4	-,211	,171
-36	,048	,408	5	-,087	,174
-35	-,076	,378	6	-,005	,177
-34	-,057	,354	7	-,078	,180
-33	,016	,333	8	-,049	,183
-32	,089	,316	9	,075	,186
-31	,068	,302	10	-,006	,189
-30	-,056	,289	11	,024	,192
-29	-,187	,277	12	,196	,196
-28	,050	,267	13	-,082	,200
-27	,225	,258	14	,193	,204
-26	-,050	,250	15	-,085	,209
-25	-,079	,243	16	,039	,213
-24	-,100	,236	17	-,198	,218
-23	,034	,229	18	,192	,224
-22	,054	,224	19	,119	,229
-21	,025	,218	20	-,105	,236
-20	,044	,213	21	,067	,243
-19	-,128	,209	22	-,055	,250
-18	-,007	,204	23	,069	,258
-17	-,028	,200	24	,037	,267
-16	,004	,196	25	,120	,277
-15	,126	,192	26	-,158	,289
-14	,097	,189	27	-,034	,302
-13	-,027	,186	28	-,013	,316
-12	-,151	,183	29	,070	,333
-11	-,029	,180	30	-,105	,354
-10	,146	,177	31	,080	,378
-9	,063	,174	32	-,042	,408
-8	,287	,171	33	,041	,447
-7	-,307	,169	34	,009	,500
-6	-,172	,167	35	-,011	,577
-5	,052	,164	36	-,043	,707
-4	,288	,162	37	,000	,000
-3	,165	,160	38	,000	,000
-2	-,368	,158	39	,000	,000
-1	,124	,160	40	,000	,000
0	-,161	,162			

Tableau 6 : Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette :

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	,000	,707	1	,119	,164
-39	,017	,577	2	-,017	,167
-38	,017	,500	3	,323	,169
-37	-,051	,447	4	-,221	,171
-36	,017	,408	5	,187	,174
-35	,017	,378	6	-,017	,177
-34	,017	,354	7	,119	,180
-33	,017	,333	8	-,085	,183
-32	,017	,316	9	-,153	,186
-31	-,119	,302	10	,187	,189
-30	,017	,289	11	-,017	,192
-29	,017	,277	12	-,153	,196
-28	,017	,267	13	,000	,200
-27	-,136	,258	14	,085	,204
-26	-,017	,250	15	-,119	,209
-25	,051	,243	16	,068	,213
-24	,068	,236	17	-,068	,218
-23	-,136	,229	18	,204	,224
-22	-,068	,224	19	-,085	,229
-21	,017	,218	20	,051	,236
-20	-,051	,213	21	-,017	,243
-19	,085	,209	22	,102	,250
-18	,170	,204	23	-,102	,258
-17	,034	,200	24	-,034	,267
-16	-,170	,196	25	,034	,277
-15	,170	,192	26	-,034	,289
-14	,170	,189	27	-,085	,302
-13	-,119	,186	28	-,034	,316
-12	-,170	,183	29	-,017	,333
-11	,221	,180	30	-,034	,354
-10	-,034	,177	31	,000	,378
-9	-,068	,174	32	,000	,408
-8	-,204	,171	33	,000	,447
-7	,204	,169	34	,017	,500
-6	-,153	,167	35	,017	,577
-5	-,085	,164	36	,000	,707
-4	-,068	,162	37	,000	,000
-3	,136	,160	38	,000	,000
-2	-,408	,158	39	,000	,000
-1	,408	,160	40	,000	,000
0	-,068	,162			

Tableau 7: Correspondance entre le ratio de rentabilité financière et l'accès aux crédits bancaires :

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	,000	,707	1	-,196	,164
-39	,038	,577	2	,358	,167
-38	-,042	,500	3	-,196	,169
-37	-,042	,447	4	,121	,171
-36	,038	,408	5	-,117	,174
-35	,038	,378	6	-,038	,177
-34	-,042	,354	7	-,196	,180
-33	-,042	,333	8	,042	,183
-32	,038	,316	9	,279	,186
-31	,038	,302	10	-,117	,189
-30	,038	,289	11	,121	,192
-29	-,042	,277	12	,121	,196
-28	-,042	,267	13	,079	,200
-27	,000	,258	14	-,200	,204
-26	-,038	,250	15	,117	,209
-25	,121	,243	16	,158	,213
-24	,000	,236	17	-,158	,218
-23	-,079	,229	18	-,079	,224
-22	-,079	,224	19	,042	,229
-21	,117	,218	20	-,038	,236
-20	,038	,213	21	-,196	,243
-19	-,121	,209	22	,083	,250
-18	-,004	,204	23	-,075	,258
-17	-,004	,200	24	,004	,267
-16	,075	,196	25	-,234	,277
-15	-,004	,192	26	,162	,289
-14	-,004	,189	27	-,117	,302
-13	-,042	,186	28	,083	,316
-12	,154	,183	29	,121	,333
-11	-,121	,180	30	,083	,354
-10	-,004	,177	31	,000	,378
-9	,079	,174	32	,079	,408
-8	,079	,171	33	,000	,447
-7	,000	,169	34	-,042	,500
-6	-,196	,167	35	-,042	,577
-5	,042	,164	36	,000	,707
-4	,079	,162	37	,000	,000
-3	,079	,160	38	,000	,000
-2	-,079	,158	39	,000	,000
-1	,000	,160	40	,000	,000
0	-,079	,162			

Tableau 8 : Correspondance entre le ratio de couverture des intérêts et l'accès aux crédits bancaires :

## Corrélation croisée

Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>	Retard	Corrélation croisée	Erreur-type <sup>a</sup>
-40	-,001	,707	1	,120	,164
-39	-,012	,577	2	-,235	,167
-38	-,002	,500	3	,013	,169
-37	,008	,447	4	,111	,171
-36	-,003	,408	5	-,136	,174
-35	-,015	,378	6	,026	,177
-34	-,004	,354	7	,143	,180
-33	-,035	,333	8	,132	,183
-32	,061	,316	9	-,201	,186
-31	,050	,302	10	,069	,189
-30	-,047	,289	11	,100	,192
-29	-,078	,277	12	-,148	,196
-28	,083	,267	13	-,244	,200
-27	,093	,258	14	,198	,204
-26	-,090	,250	15	,016	,209
-25	-,080	,243	16	-,232	,213
-24	-,005	,236	17	-,048	,218
-23	,069	,229	18	,028	,224
-22	-,006	,224	19	,050	,229
-21	-,123	,218	20	-,038	,236
-20	,059	,213	21	,146	,243
-19	,048	,209	22	-,213	,250
-18	-,024	,204	23	-,030	,258
-17	-,035	,200	24	,068	,267
-16	,212	,196	25	,230	,277
-15	-,036	,192	26	-,129	,289
-14	-,194	,189	27	,054	,302
-13	,053	,186	28	,066	,316
-12	,128	,183	29	,055	,333
-11	-,034	,180	30	-,045	,354
-10	-,278	,177	31	,031	,378
-9	,077	,174	32	-,066	,408
-8	,346	,171	33	,010	,447
-7	-,075	,169	34	,022	,500
-6	-,259	,167	35	,011	,577
-5	,183	,164	36	-,023	,707
-4	,217	,162	37	,000	,000
-3	,119	,160	38	,000	,000
-2	-,323	,158	39	,000	,000
-1	,011	,160	40	,000	,000
0	,023	,162			

<b>Tableau 3-21</b> : La part des dividendes dans la VA .....	P.133
<b>Tableau 3-22</b> : L'affectation du résultat.....	P.134
<b>Tableau 3-23</b> : La relation banque- PME.....	P.135
<b>Tableau 3-24</b> : Les critères d'octroi d'un crédit .....	P.136
<b>Tableau 3-25</b> : Les crédits bancaires .....	P.137
<b>Tableau 3-26</b> : Pourcentage de financement de l'affaire d'une société .....	P.137
<b>Tableau 3-27</b> : Garanties exigées.....	P.138
<b>Tableau 3-28</b> : Crainte d'octroi de crédit à long terme.....	P.138
<b>Tableau 3-29</b> : Variance expliquée totale.....	P.140
<b>Tableau 3-30</b> : Observation Calculer Récapituler.....	P.141
<b>Tableau 3-31</b> : Chaîne des agrégations.....	P.142
<b>Tableau 3-32</b> : la qualité de la représentation.....	P.143
<b>Tableau 3-33</b> : La variance totale expliquée.....	P.144
<b>Tableau 3-34</b> : Matrice des composantes .....	P.146
<b>Tableau 3-35</b> : Matrice des composantes après rotation.....	P.147
<b>Tableau 3-36</b> : Matrice des coefficients de Composantes .....	P.148
<b>Tableau 3-37</b> : Matrice des covariances des composantes.....	P.148
<b>Tableau 3-38</b> : Corrélacion croisée de la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière .....	P.150
<b>Tableau 3-39</b> : Corrélacion croisée de la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette .....	P.152

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1-1</b> : Les PME classique et managériale.....	P.52
<b>Tableau 1-2</b> : Répartition par taille des entreprises privées de moins de 20 salariés (1984 et 1987).....	P.56
<b>Tableau 1-3</b> : bilan des entreprises privées de l'année 2000.....	P.59
<b>Tableau 1-4</b> : nombre des PME privée par secteur d'activité au 1 <sup>er</sup> semestre 2008.....	P.60
<b>Tableau 1-5</b> : répartition des PME privée par secteur d'activité au 1 <sup>er</sup> semestre 2009.	P.61
<b>Tableau 1-6</b> : répartition des PME privées selon les régions du pays en 2009.....	P.61
<b>Tableau 1-7</b> : L'évolution de la part des PME privées dans le PIB, la valeur ajoutée et l'emploi (2001-2007) .....	P.64
<b>Tableau 3-1</b> : Répartition des entreprises enquêtées selon le statut Juridique .....	P.118
<b>Tableau 3-2</b> : Répartition des entreprises enquêtées selon le type d'activité.....	P.119
<b>Tableau 3-3</b> : Répartition des entreprises enquêtées selon la branche d'Activité.....	P.119
<b>Tableau 3-4</b> : Taille des entreprises enquêtées selon le nombre des employés.....	P.120
<b>Tableau 3-5</b> : Taille des entreprises enquêtées selon le chiffre d'affaire.....	P.120
<b>Tableau3-6</b> : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création .....	P.121
<b>Tableau 3-7</b> : Répartition des entreprises enquêtées selon le niveau de formation de l'entrepreneur.....	P.122
<b>Tableau 3-8</b> : Structure financière.....	P.123
<b>Tableau 3-9</b> : Capacité de remboursement .....	P.124
<b>Tableau 3-10</b> : Rémunération du capital.....	P.124
<b>Tableau 3-11</b> : Rentabilité financière.....	P.125
<b>Tableau 3-12</b> : Risque de non paiement des intérêts de la dette.....	P.126
<b>Tableau 3-13</b> : Besoins de financement .....	P.127
<b>Tableau 3-14</b> : L'autofinancement.....	P.128
<b>Tableau 3-15</b> : Accès au crédit bancaire .....	P.128
<b>Tableau 3-16</b> : Crédits demandés .....	P.129
<b>Tableau 3-17</b> : Raisons de refus.....	P.130
<b>Tableau 3-18</b> : L'impact du financement sur le développement des PME.....	P.131
<b>Tableau 3-19</b> : La part de la rémunération des salariés dans la VA .....	P.132
<b>Tableau 3-20</b> : La part des intérêts versés dans la VA.....	P.132

<b>Tableau 3-21</b> : La part des dividendes dans la VA .....	P.133
<b>Tableau 3-22</b> : L'affectation du résultat.....	P.134
<b>Tableau 3-23</b> : La relation banque- PME.....	P.135
<b>Tableau 3-24</b> : Les critères d'octroi d'un crédit .....	P.136
<b>Tableau 3-25</b> : Les crédits bancaires .....	P.137
<b>Tableau 3-26</b> : Pourcentage de financement de l'affaire d'une société .....	P.137
<b>Tableau 3-27</b> : Garanties exigées.....	P.138
<b>Tableau 3-28</b> : Crainte d'octroi de crédit à long terme.....	P.138
<b>Tableau 3-29</b> : Variance expliquée totale.....	P.140
<b>Tableau 3-30</b> : Observation Calculer Récapituler.....	P.141
<b>Tableau 3-31</b> : Chaîne des agrégations.....	P.142
<b>Tableau 3-32</b> : la qualité de la représentation.....	P.143
<b>Tableau 3-33</b> : La variance totale expliquée.....	P.144
<b>Tableau 3-34</b> : Matrice des composantes .....	P.146
<b>Tableau 3-35</b> : Matrice des composantes après rotation.....	P.147
<b>Tableau 3-36</b> : Matrice des coefficients de Composantes .....	P.148
<b>Tableau 3-37</b> : Matrice des covariances des composantes.....	P.148
<b>Tableau 3-38</b> : Corrélacion croisée de la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière .....	P.150
<b>Tableau 3-39</b> : Corrélacion croisée de la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette .....	P.152

## Liste des figures

<b>Figure 1</b> : Graphique des valeurs propres.....	P.145
<b>Figure 2</b> : Diagramme de composantes dans l'espace après rotation.....	P.149
<b>Figure 3</b> : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de rentabilité financière.....	P.151
<b>Figure 4</b> : Corrélation croisée de la part des intérêts versés et le ratio de couverture des intérêts de la dette.....	P.153
<b>Figure 5</b> : Corrélation de la part des dividendes et l'affectation du résultat .....	P.154
<b>Figure 6</b> : Corrélation du ratio de structure financière et de la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	P.155
<b>Figure 7</b> : Corrélation du ratio d'endettement et du ratio de rentabilité financière ....	P.156
<b>Figure 8</b> : Corrélation croisée du ratio d'endettement et la facilité d'accès aux crédits bancaires.....	P.157
<b>Figure 9</b> : Corrélation croisée du ratio de rentabilité financière et le ratio de couverture des intérêts de la dette .....	P.158
<b>Figure 10</b> : Corrélation croisée du ratio de rentabilité financière et la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	P.159
<b>Figure 11</b> : Corrélation croisée du ratio de couverture des intérêts de la dette et la facilité d'accès aux crédits bancaires .....	P.160
<b>Figure 12</b> : Corrélation croisée de la part des dividendes versés et l'accès aux crédits bancaires.....	P.161
<b>Figure 13</b> : Corrélation croisée de la part des dividendes versés et le ratio de structure financière.....	P.162

## **Liste des annexes**

<b>Annexe I</b> : Présentation synthétique de la wilaya de Béjaia.....	p.178
<b>Annexe II</b> : Secteur de la PME à Béjaia .....	p.180
<b>Annexe III</b> : Questionnaires.....	p.187
<b>Annexe IV</b> : Résultats de l'enquête.....	p.196
<b>Annexe V</b> : Résultats de l'analyse de l'ACP et l'analyse des correspondances.....	p.207

## Résumé :

Les petites et moyennes entreprises constituent l'un des secteurs les plus efficaces pour le développement de l'activité économique et de l'emploi en Algérie. Le financement est nécessaire pour leurs développements, c'est à ce moment-là que, souvent, se pose le problème de l'obtention de financements auprès des institutions financières, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.

L'accès aux capitaux passe par l'établissement d'une relation de confiance durable entre les dirigeants d'entreprise et les apporteurs de fonds. Ainsi, la rémunération du capital est la rémunération du risque encouru par les apporteurs de fonds. Elle permet aux créanciers de rémunérer le risque encouru. Elle permet aussi aux actionnaires d'avoir une part dans le financement utilisé par l'entreprise. Par conséquent, la part du résultat d'exploitation affectée à la rémunération du capital influe l'accès des PME aux financements disponibles.

## ملخص:

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد القطاعات الأكثر كفاءة لتطوير النشاط الاقتصادي والعمالة في الجزائر. التمويل مهم لتطوراتها، وفي هذا الإطار، تطرح في كثير من الأحيان مشكلة الحصول على التمويل من قبل المؤسسات المالية، الأسواق المالية، أو الجهات المانحة الأخرى، والتي هي أقل انفتاحا بكثير على طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبرى.

يتم الحصول على رأس المال من خلال إنشاء علاقة ثقة دائمة بين رجال الأعمال ومقدمي الأموال. وهكذا، فإن العائد على رأس المال هو العائد على الخطر المتكبد من قبل مقدمي الأموال. فهو يسمح للدائنين بتعويض المخاطر المتكبد. كما يسمح أيضا لمالكي الأسهم الحصول على حصة في التمويل المستخدم من قبل الشركة. وبالتالي، فإن حصة نتائج الاستغلال المخصصة لعوائد رأس المال تؤثر على حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل المتاح.

## Abstract :

Small and medium enterprises are one of the more efficient sectors for the development of economic activity and employment in Algeria. Financing is necessary for their developments, it at that time that often arises the problem of obtaining financing from financial institutions, financial markets or other donor funds, which are much less open to their requests than those of larger firms.

Access to capital occurs through the establishment of a permanent relationship of trust between managers of the firm and providers of funds. Thus, the return on capital is the return on risk incurred by providers of funds. It allows creditors to compensate the risk. It also allows shareholders to get a part in financing used by the company. Consequently, the proportion of operating income allocated to return on capital affects the access of small and medium enterprises to available funding.