

LA RELATION BANQUE-PME : ETUDE EXPLORATOIRE EN ALGERIE

العلاقة بين البنك والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: دراسة استكشافية حول الجزائر

Djaber BEZTOUH Pr. Mohammed ACHOUCHE

Laboratoire Economie de Développement

Université de Bejaïa –Algérie

djaberbeztouh@yahoo.fr / achouchemohamed@yahoo.fr

Date de soumission : 02/02/2018 Date d'acceptance : 27/12/2018 Date de publication : 31/12/2018

Résumé :

Les banques sont souvent pointées du doigt pour leur frilosité envers le financement des petites PME alors que les grandes entreprises ne semblent pas souffrir d'un tassement de leurs lignes de financement. Cet article traite la question des relations bancaires nouées par la PME qui se trouvent marquées de difficultés et de conflits dont l'origine se rapporte à des objectifs divergents (Ziane, 2004) et l'opportunisme des acteurs (Gardès et Maque, 2012).

Nous essayons de mettre en exergue les contraintes d'accès des PME au financement bancaire en Algérie à travers une étude de terrain sur un échantillon de PME dans la wilaya de Béjaïa.

- **Mots clés :** PME, Asymétrie d'information, Opacité informationnelle, Sélection adverse et aléa moral, Rationnement de crédit.

Abstract :

Banks are often blamed for their reluctance to finance small SMEs while large companies do not seem to suffer from a decline in their funding lines. This article deals with the issue of SME banking relationships that are marked by difficulties and conflicts whose origin relates to divergent objectives and the opportunism of the actors.

We try to highlight the constraints of SME access to bank financing in Algeria through a field study on a sample of SMEs in the wilaya of Béjaïa.

- **Keywords:** SME, Information asymmetry, Information opacity, Adverse selection and moral hazard, Credit rationing.

Introduction

En Algérie, ces dernières années, l'importance économique des PME s'affirme de plus en plus de façon nette. Les PME représentent plus de 99 % du total des entreprises qui exercent en Algérie (ONS, 2012).

Selon le bulletin d'information économique n° 30 du Ministère de l'Industrie et des mines, les PME déclarées auprès de la Caisse Nationale d'Assurance Sociale (CNAS), constituent une population d'entreprises dont le nombre s'élève à la fin de l'année 2016 à 1 022 621 PME dont 1 022 231 privées. Ces PME réparties sur 22 branches d'activités créent 2 540 698 emplois toutes catégories confondues.

Néanmoins, la contribution socio-économique des PME reste largement en deçà des potentialités qu'elles peuvent faire valoir et des opportunités qu'elles peuvent ouvrir aussi bien sur le plan interne que sur le plan externe.

Si la dynamique économique et la croissance dépendent largement du dynamisme des PME, de nombreuses questions concernant les conditions de leur création et de leur développement demeurent sans réponse. Parmi lesquels « l'accès au financement » reste souvent un des paramètres clés.

Le financement externe des PME reste majoritairement tributaire des banques, La banque demeure l'interlocuteur privilégié, voire unique selon un choix contraint pour les PME (Levratto, 1990 ; Van Pham 2010 ; Tlili 2012 , Dietsch et Mahieux, 2014).

Le coût et l'accès au financement sont les principales barrières à la croissance des PME. C'est une idée partagée dans beaucoup de pays en développement, et ces deux obstacles occupent même parfois les premières positions du classement. Des études montrent également que les sociétés plus jeunes et plus petites accèdent plus difficilement au financement que les entreprises plus anciennes et plus grandes. En outre, ces obstacles financiers ont un effet plus important sur les petites entreprises (les mêmes obstacles ont un impact deux fois plus négatif sur la croissance des PME que sur celle des plus grandes entreprises) (Centre du Commerce International, 2009)

1. Les facteurs influençant l'accès des PME au financement bancaire

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

1.1. Les facteurs ayant trait aux caractéristiques des PME

Les obstacles aux financements de ces entreprises sont généralement les conséquences de leurs caractéristiques et spécificités internes, ainsi que leurs natures comportementales. Plusieurs facteurs internes des PME ont été qualifiés par les travaux empiriques comme déterminants d'accès au financement bancaire, qui augmentent amplement la probabilité d'accès au crédit classique. Les études qui ont été élaborées à cet égard par plusieurs chercheurs comme Colot et al. (2010) ; Nakamura J-L. (1999) ; Smolarski et Kut (2011) ; Ndjanyou L. (2001) ; Psillaki M. (1995) ; Levratto (1990), ont essayé de mieux comprendre le phénomène de difficulté d'accès au financement bancaire et déceler des solutions appropriées, en se basant sur les facteurs internes des PME.

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

L'âge est également important : les jeunes entreprises sont soumises à plus de contraintes de financement que les PME plus anciennes. De même, le secteur d'activité est un indicateur du risque entrepreneurial qui influe sur l'accès au crédit : les PME des secteurs de la haute technologie ont des problèmes financiers dans les premiers stades de leur développement. La qualité de diffusion de l'information réduit les barrières au financement externe et la structure de propriété peut constituer un déterminant pour certains auteurs. Par exemple, les entreprises familiales ont moins de difficultés d'accès au crédit étant donné la faible importance du problème d'aléa moral, leurs caractéristiques managériales et leurs choix conservateurs. Pour d'autres, l'hypothèse de la réduction des coûts d'agence de la dette du fait de la concentration de la propriété n'a pas été vérifiée en contexte de PME. Nous pouvons aussi citer d'autres facteurs : Le taux d'endettement, le niveau d'investissement et le taux de croissance, le stade de maturité, le niveau et le type d'innovation, la transparence de l'information et les relations développées avec les banques (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002). Enfin, le risque global de l'entreprise constitue un élément décisif pour l'accès au financement externe. En effet, avant de consentir un financement, les banques déterminent si les profits et le flux de trésorerie générés par l'entreprise seront suffisants pour lui permettre de rembourser la créance demandée (Equinox Management Consultants Ltd, 2002). Il est donc nécessaire pour les PME d'avoir le profil adéquat qui pourrait leur permettre de séduire les banques et d'obtenir l'accord d'un crédit bancaire.

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

En ce qui concerne la qualité des dirigeants, le banquier s'intéresse essentiellement à (Phung, 2010) :

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

d'expansion trop rapide. Le comportement du dirigeant-proprétaire, qui détient le contrôle de toutes les décisions, est difficilement prédit.

1.3. Les facteurs se rapportant au système bancaire

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

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

2. Analyse exploratoire de l'accès des PME au crédit bancaire

2.1. Présentation de la démarche

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

2.1.1. Les entreprises cibles

Il s'agit des entreprises qui se conforment à la définition de la PME en Algérie œuvrant dans un cadre professionnel formel, pour lesquelles les données relatives à l'identification (nom, sigle/enseigne, et à la domiciliation étaient disponibles en 2016.

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

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

L'exploitation des données des PME recueillies auprès de la direction des PME permet d'identifier les principales caractéristiques des PME dans la wilaya de Béjaïa, à savoir leur répartition sur les différents secteurs d'activité ainsi que leur répartition spatiale (par localisation géographique).

2.1.2. Sélection des entreprises à enquêter

Le choix des PME devant participer à l'enquête a été effectué par un tirage stratifié proportionnel. L'implantation géographique, la taille et le secteur d'activité servaient de variables de stratification.

Ainsi, les secteurs les plus prépondérants dans la population totale ont été fortement représentés dans l'échantillon. C'est le cas par exemple des secteurs du bâtiment et travaux publics l'industrie agroalimentaire et le commerce qui représentent respectivement 26,5 %, 17,6 % et 13,7 % des PME interviewées.

45 % des dirigeants des PME ont été interviewés dans les daïras de Béjaïa et d'Akbou, car c'est dans ces deux daïras que se concentre une proportion importante de PME de la wilaya. Les PME enquêtées ont été aussi choisies en fonction de leur taille. Ainsi, la plus grande proportion des PME devant faire partie de l'échantillon devait être de micro-entreprises employant moins de 10 salariés, car cette catégorie d'entreprises est dominante dans la structure des PME dans la wilaya de Béjaïa.

Compte tenu des diverses réticences rencontrées auprès des cibles, sur les 200 questionnaires envoyés, 151 ont été récupérés dont 49 formulaires sont inexploitable. Il a été, finalement, possible d'enquêter 102 PME, en excluant les questionnaires qui n'ont pas été entièrement complétés. Le taux de réponse sur l'ensemble du territoire de la wilaya de Béjaïa s'élève à 51%.

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

2.2. Définition des variables et grille des hypothèses

La revue de la littérature générale et celle spécifique aux PME permet d'identifier un ensemble de variables qualitatives et quantitatives susceptibles d'influencer sur le comportement de financement des entreprises en général et celui des PME en particulier. Nous nous proposons ici de présenter ces variables et de justifier leur choix pour notre étude.

Nous formulons ensuite les hypothèses de notre recherche pour examiner s'il y a statistiquement des relations significatives entre ces variables et l'accès au financement.

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

Les principaux éléments que nous ferons ressortir du profil des entreprises sont ceux qui pourraient être associés à des degrés de risque plus grands pour les bailleurs de fonds.

- La taille de l'entreprise

H1 : La taille de l'entreprise renvoie à sa réputation et peut influencer la décision de financement prise par le bailleur de fonds, **plus la taille de l'entreprise est réduite plus l'entreprise a des difficultés d'accès au financement.**

- Le niveau des fonds propres

H2 : Les fonds propres garantissent la solvabilité de l'entreprise. Ils constituent, pour elle et pour les bailleurs de fonds, une « réserve de sécurité ». **Il est supposé que les entreprises ayant des niveaux faibles de fonds propres sont celles qui connaissent des difficultés d'accès au financement.**

- L'âge de l'entreprise

H3 : l'âge d'une entreprise témoigne de sa maturité et de sa stabilité, les entreprises plus âgées sont supposées avoir un accès plus facile aux sources de financement.

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

L'activité de crédit ne peut s'analyser comme une transaction ordinaire : elle s'inscrit nécessairement dans le temps et repose sur une promesse de rémunération garantie par un contrat et renforcée par l'existence d'une confiance mutuelle

H 4 : L'hypothèse que l'on fait est que l'accès au crédit bancaire est d'autant plus facile que la durée de la relation entre le propriétaire de l'entreprise et sa banque est longue.

- Phase de développement de l'entreprise

De façon générale, des stades de création/démarrage et de croissance, où l'incertitude peut être relativement grande de même que le risque.

H5 : les entreprises se trouvant au stade création/démarrage sont celles qui ont des problèmes d'accès au financement et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques.

- La forme juridique de l'entreprise

La forme juridique exprime le statut d'une entreprise défini par le législateur. Elle peut caractériser la réputation d'une entreprise quand elle évolue d'un statut à un autre par exemple.

H6 : Il est supposé que les PME ayant le statut de société de personnes (SNC par exemple) sont celles préférées par les bailleurs de fonds (les banques notamment) dans les relations de crédit.

- Le chiffre d'affaires

H7 : Cette variable peut caractériser la réputation de l'entreprise. Un chiffre d'affaires élevé est un reflet de la situation confortable de l'entreprise et serait donc positivement corrélée au recours et à l'accès au financement externe.

- Le secteur d'activité

Le secteur d'activité a un impact sur la structure financière de l'entreprise du fait que chaque secteur est caractérisé par des modes de fonctionnement propres et constitue un indicateur synthétique du risque lié à l'activité principale de l'entreprise.

H 8 : certains secteurs d'activités (œuvrant principalement dans le secteur de l'industrie) exigeraient des montants d'investissements élevés qu'ils ne seraient totalement financés par les ressources internes des PME. Le risque lié à ces activités et surtout le capital exigé par ces types d'investissement prédisposeraient ces types d'entreprises au rationnement de crédit.

b. Les variables ayant trait aux entrepreneurs

L'objectif étant de déterminer s'il y a relation entre certains profils de propriétaires d'entreprises et l'offre de financement ainsi que les conditions auxquelles ils peuvent y avoir accès.

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

L'âge est un facteur révélateur d'expérience, nous pensons qu'un dirigeant plus âgé (ou une équipe dirigeante plus âgée) est mieux à même de négocier les conditions de financement de l'entreprise, donc moins de contraintes de financement, étant donné la confiance qu'il pourrait inspirer aux apporteurs des fonds externes. Ce raisonnement nous conduit à émettre l'hypothèse qui nous permettra de tester :

H9 : Il existe une relation positive entre l'âge du dirigeant et l'accès au financement bancaire.

- Le sexe de l'entrepreneur/dirigeant de l'entreprise

Il s'agit d'une variable qualitative. Il est supposé que les entrepreneurs masculins ont plus de désir de croissance que les femmes entrepreneures, nous pensons que ces dernières ont plus d'aversion pour le risque et par conséquent elles font moins recours aux sources de financement externes. Selon Marleau (1995) cité par (Equinox Management Consultants Ltd, 2002), les propriétaires de sexe féminin ont plus de chances d'avoir de la difficulté à obtenir des capitaux.

H10 : les propriétaires de sexe féminin ont plus de difficultés d'accéder aux sources de financement.

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

Il est supposé qu'un niveau de scolarité élevé aide le chef d'entreprise dans la connaissance des modes de financement existants, à exprimer clairement son projet et son besoin et dans la négociation des conditions de financement avec les bailleurs de fonds. Il peut également être supposé que les entrepreneurs instruits sont susceptibles d'avoir de meilleures qualifications gestionnaires et sont mieux équipés pour passer par des procédures administratives difficiles dans le système de crédit, augmentant leur position vis-à-vis des prêteurs (Pandula, 2011).

Il est donc raisonnable de rapporter l'hypothèse suivante :

H11 : Il y a une relation positive entre le niveau d'instruction du propriétaire/dirigeant de la PME et l'accès au financement, un niveau de scolarité élevé est l'expression d'un accès facile au financement bancaire.

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

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

Par conséquent, il serait intéressant de tester l'hypothèse suivante :

H 12 : Les entrepreneurs ayant peu d'expérience professionnelle accèdent difficilement aux sources de financement bancaire.

- Le propriétaire de l'entreprise est lui-même le dirigeant

En général, dans la plupart des PME et particulièrement les PME familiales, le dirigeant est souvent actionnaire majoritaire de l'entreprise qu'il gère. Étant donné que le dirigeant dispose un double statut à savoir le statut de directeur et celui d'actionnaire et bénéficie d'une double rémunération (salaire et dividende), il doit avoir une main mise sur l'entreprise et chercher à préserver l'intérêt de cette dernière, car son intérêt en dépend

aussi. Tandis que les dirigeants non-actionnaires ont tendance à privilégier leurs propres intérêts au détriment de ceux de l'entreprise (ou actionnaires). Ces deux parties vont chercher à engager des coûts pour surveiller l'une et l'autre. Dès lors on peut s'attendre à voir une proportion de dettes plus importante dans une entreprise où le dirigeant n'est pas actionnaire majoritaire, notamment suite aux coûts d'agence. De tout ce qui précède, nous croyons que le dirigeant qui détient une part importante du capital dans une entreprise pourrait avoir une volonté d'aligner ses intérêts et ceux de l'entreprise, car dans tous les cas, à cause de son double statut actionnaire et dirigeant, le succès de cette dernière accroîtra ses revenus. Il aimerait donc avoir le contrôle exclusif de son entreprise cause de son aversion à l'endettement.

H13 : Ainsi, nous formulons l'hypothèse qui consistera à tester une relation négative entre la participation du dirigeant dans le capital de l'entreprise et son recours à l'endettement

2.3. Méthodes et outils d'analyse des données

Les données collectées sur le terrain doivent être soumises aux tests appropriés et les résultats qui en découleront vont servir à confirmer ou à infirmer nos hypothèses de recherche. Nous allons donc définir ici les différents tests statistiques qui vont nous servir d'analyser ces données. Il s'agit entre autres de l'analyse descriptive, l'analyse bivariée et la régression logistique.

2.3.1. Analyse descriptive

Afin de mieux comprendre l'accès des PME à chaque type de financement sollicité, nous comparerons, dans un premier temps, le profil des groupes de PME. Cette comparaison sera réalisée à partir des caractéristiques liées aux entreprises et celles de leurs propriétaires. Le classement de chaque individu échantillonné (PME) dans l'une des modalités d'accès au financement est fait en se référant aux tentatives de financement durant la période 2012-2016.

2.3.2. Analyse bivariée

Dans l'objectif de valider ou d'infirmer les hypothèses formulées dans notre étude, l'analyse bivariée va consister, à partir de tableaux croisés, à vérifier que la différence entre les groupes considérés des PME en matière d'accès aux sources de financement n'est pas imputée uniquement au hasard de l'échantillonnage.

Donc nous allons utiliser les tests statistiques Khi-deux pour déterminer les variables qui ont une relation significative avec l'accès au financement. Les tests compareront, selon le profil des PME et de leurs entrepreneurs qui obtiennent le financement à celui des PME qui n'en obtiennent pas.

Les résultats de ces tests vont être comparés au Khi-deux seuil pour un intervalle de confiance IC= 95 % à 1 degré de liberté (ddl). La probabilité obtenue sera comparée au risque acceptable d'erreur alpha qui est de 0,05 (IC= 95 %) selon la règle de décision suivante :

- Si $p < 0,05$ alors la différence est réelle*
- Si $p > 0,05$ alors la différence est due au hasard*

Autrement dit, à travers le test d'indépendance du khi deux on va procéder au test des hypothèses suivantes :

- H_0 : la variable accès au financement est indépendante de la variable explicative testée.*

- H_1 : la variable accès au financement dépend de la variable explicative testée.

Pour réaliser ces tests, on est amené à construire des tableaux croisés entre la variable accès au financement et chaque variable explicative. Puis, on calculera la statistique de khi deux donnée sous H_0 par :

$$X^2 = \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L \frac{n_{kl} - \frac{n_k \times n_l}{n}}{\frac{n_k \times n_l}{n}} \approx X_{1-\alpha}^2 [(K-1)(L-1)]$$

Donc, à l'aide des outils de l'analyse bivariée (test d'indépendance du khi deux et le rapport de corrélation entre variable quantitative et variable qualitative), on essaye de vérifier l'existence des liens entre la variable à expliquer et les variables explicatives. Cependant, ces tests ne permettent pas de tenir compte simultanément des différentes variables susceptibles d'influencer la possibilité d'obtention de financement. Nous effectuerons donc par la suite des régressions pour connaître l'impact simultané des différentes variables de risque sur l'obtention de financement.

2.3.3. Analyse multivariée (Modélisation logistique)

Les tests d'indépendance ne permettent pas de tenir compte simultanément des différentes variables susceptibles d'influencer la possibilité d'obtention des financements. Nous avons donc effectué des régressions pour connaître l'impact simultané des différentes variables sur l'accès financement.

Comme notre variable dépendante est dichotomique, nous utiliserons un modèle de régression logistique. En effet, lorsque la variable dépendante est une variable qualitative (nominale ou ordinale), l'approche par régression « classique » est inadéquate. Lorsque la variable dépendante est qualitative, le problème ne renvoie pas à une estimation quantitative de la valeur dépendante à partir de valeurs données consignées dans les variables indépendantes, le problème est d'un autre ordre. La question qui se pose est la suivante : à quelle catégorie de la variable qualitative renvoient les valeurs prises par les variables explicatives ? Comme on ne se situe pas dans un monde de certitude absolue, la question peut être reformulée en probabilité d'occurrence. Selon quelles probabilités les valeurs prises par les variables explicatives renvoient-elles aux différentes catégories de la variable qualitative dépendante ?

La régression logistique permet d'estimer la probabilité d'occurrence d'obtention de financement en fonction des variables indépendantes. Le modèle de régression sera réalisé en introduisant toutes les variables de risque présentées dans les tests statistiques précédents. Cela inclura aussi les variables non significatives, afin de tenir compte de possibles relations entre les variables qui n'auraient pu être révélées par les tests bivariés. Nous pourrions aussi étudier dans toute sa complexité l'impact des variables indépendantes sur l'obtention de financement des PME. L'interprétation des résultats tiendra compte du signe et du degré de signification des coefficients de régression. Toutes les analyses statistiques seront effectuées à l'aide du logiciel SPSS 21.

La variable binaire Y : le fait d'aboutir au financement sollicité (L_2 ; $L_2 = 1$) ou de ne pas obtenir le financement sollicité (L_1 ; $L_1 = 0$) sera confrontée à plusieurs variables indépendantes divisées en deux groupes.

Le premier groupe est constitué des variables liées aux caractéristiques des PME (Chiffre d'affaires, Taille de l'entreprise, Âge de l'entreprises). Le deuxième groupe

concerne les caractéristiques des entrepreneurs /propriétaires de PME (Âge du propriétaire, son niveau d'instruction ...)

PL_2 représente la probabilité d'occurrence d'accéder au financement souhaité, PL_1 , la probabilité de ne pas avoir accès au financement souhaité. $PL_2 + PL_1 = 1$.

Dès lors, $PL_1 = 1 - PL_2$ ou encore $PL_2 = 1 - PL_1$. Dès qu'on connaît une probabilité, on connaît automatiquement l'autre probabilité. Prenons arbitrairement PL_2 comme point de repère.

Pour obtenir une représentation adéquate des probabilités de L_2 en fonction de $X_1, X_2 \dots X_n$, il s'agit d'adopter une fonction telle que toutes les valeurs prédites pour PL_2 soient enfermées entre les bornes 0 et 1. Une fonction très généralement retenue pour capter ce genre de situation est la fonction logistique. Il existe bien sûr un certain arbitraire dans le choix de cette fonction. La fonction logistique n'est pas l'unique fonction possible. Néanmoins, la fonction logistique présente un certain nombre de propriétés qui facilitent l'interprétation des résultats des estimations et des simulations subséquentes. Par ailleurs, cette fonction se prête à des extensions lui permettant d'intégrer de façon heureuse le traitement de relations multivariées et l'analyse de variables dépendantes qualitatives nominales comportant plus de deux alternatives.

Pour PL_2 , le modèle logistique de base se présente comme suit :

$$PL_2 = \frac{1}{1 + e^{-z}} = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

où Z représente une fonction linéaire de plusieurs variables indépendantes.

$$PL_2 = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots)}}$$

Cette dernière relation est transformée sous forme de Logit.

$$\text{Reprenons l'expression } PL_2 = \frac{1}{1 + e^{-z}} = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

L'estimation des paramètres de la régression logistique est réalisée par maximisation de la fonction de vraisemblance L . Cette démarche consiste à rechercher les estimations qui maximisent la probabilité d'obtenir l'échantillon observé des Y . En pratique, cette maximisation s'effectue à partir du logarithme naturel de cette fonction (LL : Log Likelihood). En multipliant LL par -2 , on obtient une distribution qui suit assez bien la distribution du khi-carré.

Dans un premier temps, on calcule les valeurs de $-2LL(1)$, en ne retenant que le terme constant comme variable indépendante. Dans un second temps, on calcule $-2LL(2)$ en tenant compte de l'ensemble des variables indépendantes considérées dans l'analyse. L'introduction des variables indépendantes en plus du terme constant réduit l'ordre de grandeur de $-2LL$. La différence entre $-2LL(1)$ et $-2LL(2)$, appelée le khi-carré du modèle (model Chi-square), est confrontée à la table de khi-carré. Si le test est significatif au niveau 0,05, il est admis qu'au moins une variable indépendante exerce une influence sur la variable dépendante.

3. Les résultats de l'étude

En général, les données collectées ne permettent pas directement de faire des analyses, elles n'en constituent qu'une matière première brute. C'est à la suite des traitements particuliers qu'elles deviennent de la matière élaborée prête pour l'analyse. Ainsi, la qualité des analyses est fortement tributaire de celle des traitements subis par les données. Comme à la collecte des données, les techniques de traitement de données diffèrent selon qu'il s'agisse des données qualitatives ou quantitatives.

Le crédit est l'une des voies privilégiées du financement des PME, surtout en absence de possibilités de recours aux marchés financiers et autres formes de financement, tant en dettes qu'en fonds propres. Cette étude aborde en détails le recours des PME aux emprunts bancaires pour le financement de leurs investissements. On y présente les résultats sur le taux de demande d'emprunt, le taux d'approbation des demandes d'emprunt ainsi que les termes et conditions imposés par les prêteurs pour pouvoir accorder le financement demandé. Tous ces résultats font référence à la recherche de financement par emprunt durant la période 2012-2016 effectuée par les PME. Par termes et conditions d'emprunt, il faut comprendre notamment le taux d'intérêt, la durée du prêt et le type de garanties exigées par le prêteur.

3.1. Les PME et les demandes de financement bancaire

Tout d'abord, il a été demandé aux entreprises sondées si elles ont sollicité un crédit bancaire au cours de la période 2012-2016 afin de financer leurs investissements prévus.

- 82,35% des entreprises y ont eu recours au crédit bancaire au cours de la période 2012-2016, cela représente d'ailleurs pour elles le premier moyen de financement, alors que 17,65 % des entreprises ou leurs propriétaires ne se sont pas mis en rapport avec une banque en vue d'une demande de crédit pour financer des investissements durant la période 2012-2016.

- Les micro-entreprises demandent nettement moins de crédits bancaires que les petites et moyennes entreprises pour financer les investissements. En effet, la répartition des résultats suivant la taille de l'entreprise montre que les micro-entreprises sont proportionnellement moins nombreuses (71,43 %) que les petites entreprises (76,92%) et les moyennes entreprises (90,78%) à demander un crédit pour financer des investissements.

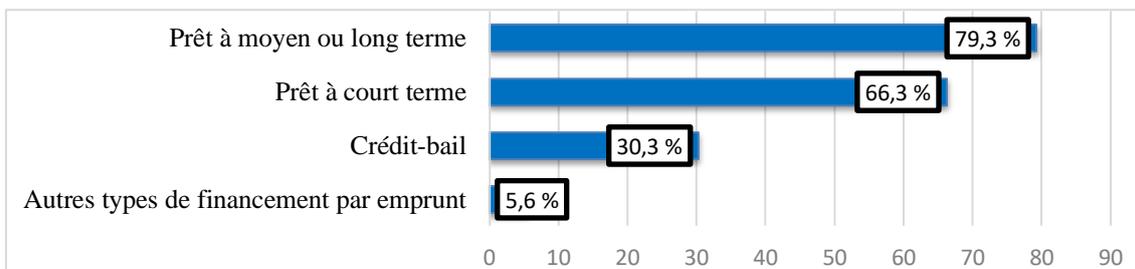
- Les plus jeunes entrepreneurs (moins de 30 ans) ont déposé en plus grande proportion des demandes de financement par crédit que les 30 ans et plus.

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

Les figures suivantes présentent une ventilation du financement par emprunt des PME selon le type de financement et la taille de l'entreprise. Ces figures ont pour objet de fournir un ordre de grandeur du financement par emprunt et de sa répartition en fonction des quatre principaux types de financement des PME, à savoir :

- Prêt à court terme ;*
- Prêt à moyen ou à long terme ;*
- Crédit-bail*

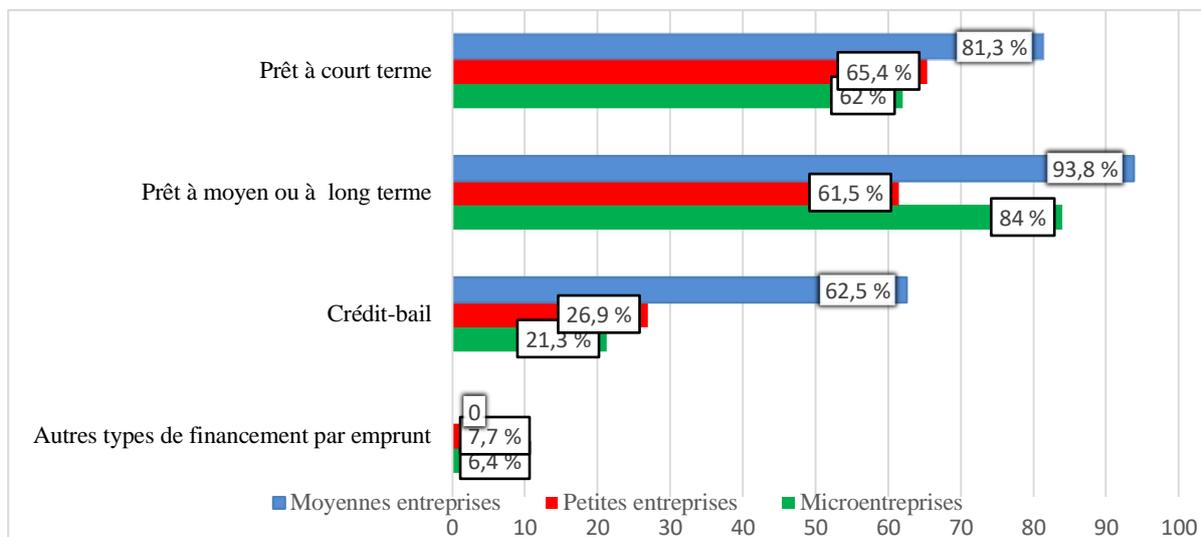
Figure 1 : Types de financements bancaires sollicités par les PME



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

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

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



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

- Les moyennes entreprises sont celles qui ont le plus sollicité les prêts à moyen ou à long terme (94%), suivies des micro- entreprises (84%).

- 65,4 % des demandes de crédit à court terme ont été le fait des petites entreprises.

3.2. Perception des conditions de financement bancaire par les PME

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

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

3.2.1. Exigence en matière de garanties

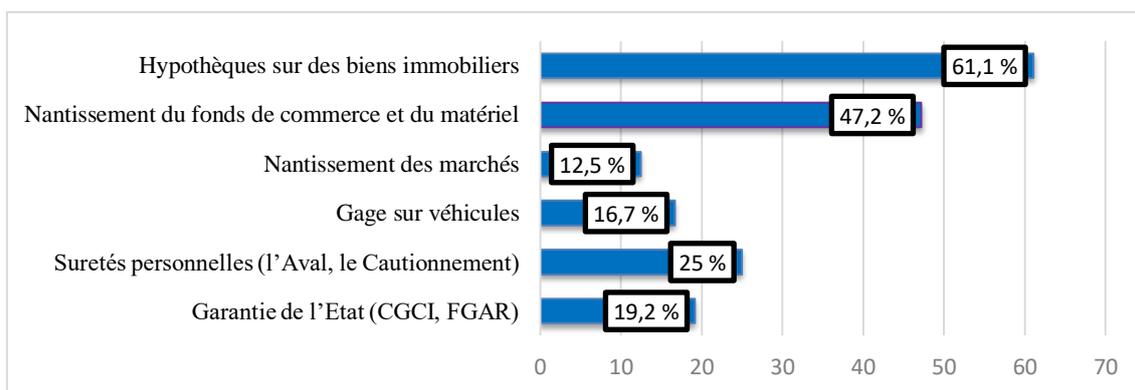
L'exigence de garanties touchant directement le patrimoine de l'entreprise ou de l'entrepreneur est considéré comme l'un des principaux freins au financement des PME. Les banques exigent souvent que les PME à la recherche de financement offrent des hypothèques sur biens, entre autres des terrains, des bâtiments qui peuvent servir à rembourser l'emprunt,

ou des suretés personnelles. En effet, se sont plus de 78 % des PME qui affirment que leurs banquiers leur ont exigé des garanties dans leurs démarches pour l'obtention de financement bancaire. La présentation de garanties semble être le critère qui conditionne le plus l'obtention d'une décision de financement favorable. Les banques en Algérie s'appuient plus sur des garanties que sur une analyse en termes de flux de trésorerie futurs des projets. En plus de la question de compétence des banques en termes d'analyse, il y a les difficultés qu'ont les PME à se conformer à une comptabilité transparente.

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

Dans ce contexte il est nécessaire de définir quel type de garanties sont exigées et acceptées du point de vue des banques. Ceci est mis en évidence dans la figure suivante :

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



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

L'hypothèque sur des biens immobiliers est la garantie la plus exigée et à laquelle avait recouru un plus grand nombre de PME pour obtenir un crédit bancaire (61,1 %). Suivent ensuite les nantissements du fonds de commerce et du matériel à raison de 47,2%. Les gages sur véhicules sont exigés dans 16,7% des cas.

Certaines banques ont tendance à se couvrir exagérément en demandant à la fois une garantie réelle telle qu'une hypothèque ou un nantissement du fonds commercial, et une garantie personnelle telle qu'un cautionnement. Outre les risques que le chef d'entreprise prend alors sur son patrimoine personnel, les garanties entraînent des frais.

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

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

3.2.2. Les marges ou coûts des crédits

Les taux d'intérêt sur les crédits proposés sont relativement similaires ; en ce qui concerne les crédits à court terme, ils sont compris entre 6,25 et 8%, et ce, selon la durée du crédit sollicité et la nature du dossier de demande de financement.

Pour ce qui est des crédits à moyen terme, les taux sont légèrement moindres et oscillent pour la plupart entre 5,25 % et 8 % toujours en rapport avec la durée et la nature du dossier de demande de financement.

Il n'y a pas de véritable différence selon la taille de l'entreprise ni non plus en fonction du secteur d'activité ou l'âge de l'entreprise. L'influence du taux d'intérêt notamment dans une entreprise peut être perçue à travers le compte de résultat prévisionnel et les autres états financiers. De fait, les intérêts constituent des charges financières payables mensuellement ou trimestriellement selon les clauses du contrat et affectent donc la rentabilité de l'entreprise. Ainsi, toute augmentation du taux d'intérêt par la banque augmente les charges financières de l'entreprise, s'en suivra une baisse du résultat financier puis du résultat net. Toute chose qui engendre par la suite une baisse de la rentabilité financière de l'entreprise. Ce qui ne cadre pas avec ses objectifs préétablis.

Néanmoins, le taux n'est qu'un élément de l'impact d'un crédit sur une entreprise en termes de coût. Il convient de mesurer le poids des prélèvements opérés sur les bénéficiaires de l'entreprise, c'est-à-dire, le poids des charges financières rapportées à leurs résultats. Celles-ci incluent en outre les taux de base pratiqués, les différents frais et commissions majorés de la TVA, etc.

Il apparaît alors un important poids des charges financières pour les PME. Ceci justifie le fait que plus de trois quarts des PME, soit 76,3 % des répondants, jugent que les coûts de crédits appliqués par les banques sont élevés. Une nouvelle fois, ce coût est sensiblement différent selon la taille des entreprises, en défaveur des plus petites.

3.2.3. La lenteur administrative et complexité des procédures

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

a. Durée de négociation des modalités de crédit

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

b. Documents exigés par les banques

L'importance accordée à la disponibilité de l'information sur les flux économiques, financiers ou même administratifs peut se justifier en ce sens qu'elle augmente la transparence et atténue les réticences. Cette position est soutenue par tous les développements tant théoriques qu'empiriques de notre revue littéraire. Néanmoins, la question de la diffusion de l'information et la fourniture des documents aux banques peut être perçue comme un problème pour les PME.

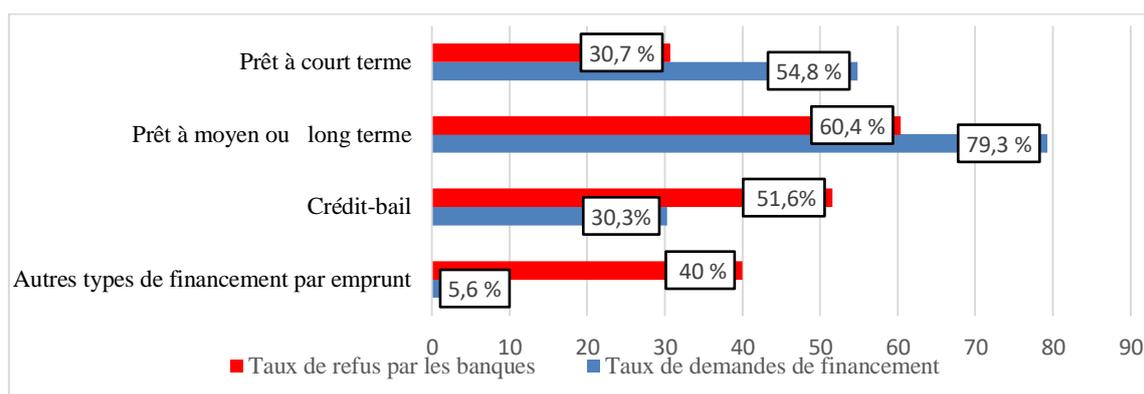
A n'en pas douter, une grande proportion de PME ayant introduit des demandes de crédit durant la période 2012-2016, soit 70,3 % ont déclaré que les documents exigés par les banques pour obtenir un prêt étaient nombreux. En plus des documents comptables habituels, des documents annexes sont requis (documents juridiques et administratifs, documents commerciaux, documents fiscaux et parafiscaux...).

3.3. Les PME et l'accès au crédit bancaire

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

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

Figure 4 : Taux des demandes de financement et de refus selon le type de crédit



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

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

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

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

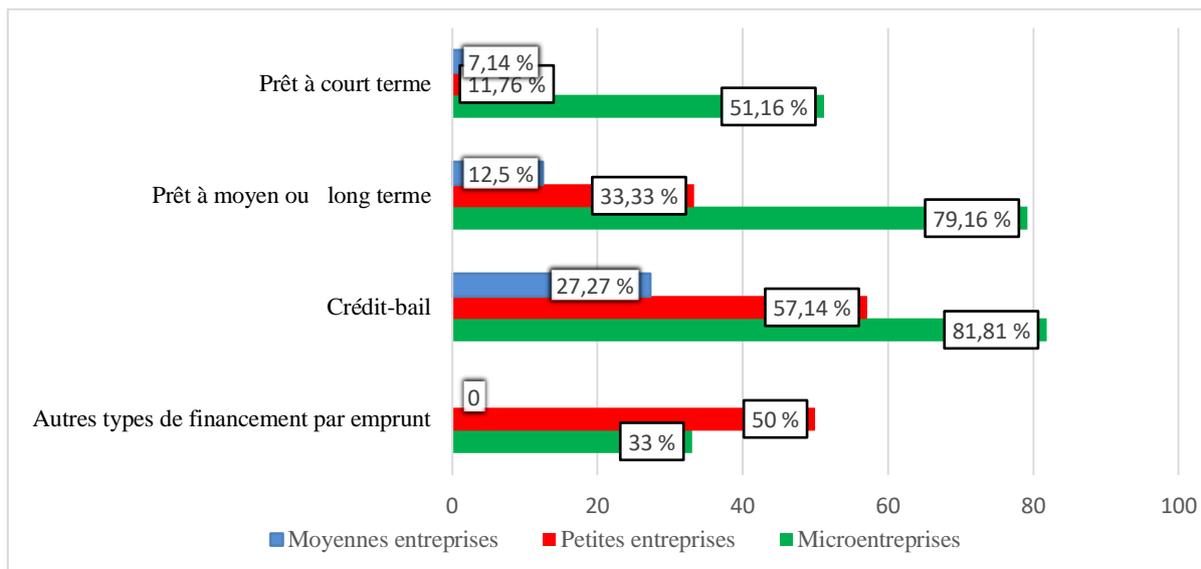
a. Accès au financement selon la taille de l'entreprise

Au sein des PME appartenant au champ de l'enquête, les micro-entreprises sont proportionnellement plus nombreuses que les PME à être confrontées aux difficultés

lorsqu'elles tentent d'obtenir un crédit bancaire. Autrement dit, l'accès aux crédits d'investissement est d'autant plus difficile que l'entreprise est petite.

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

Figure 5 : Taux de refus des financements bancaires selon la taille de la PME



Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

- 51% de micro-entreprises ont vu leurs demandes de crédit à court terme refusées contre 12% pour les petites entreprises et 7 % pour les moyennes.

- 79 % de micro-entreprises ont vu leurs demandes de crédit à moyen ou à long terme refusées contre 57% pour les petites entreprises et 27 % pour les moyennes.

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

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

Tableau 1 : Tests Khi-deux sur l'existence de relation entre l'accès au financement bancaire et la taille de la PME

Caractéristiques des PME

Accès au crédit à court terme

Khi-deux de Pearson

	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	18,856 ^a	2	0,000	0,501
Chiffre d'affaires	11,312 ^a	2	0,003	0,388
Total du bilan	14,230 ^a	2	0,001	0,436
Taille de l'entreprise *	20,026 ^a	2	0,000	0,517

Caractéristiques des PME

Accès au crédit à moyen et long terme

Khi-deux de Pearson

	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	45,895 ^a	2	0,000	0,710
Chiffre d'affaires	31,851 ^a	2	0,000	0,592
Total du bilan	40,307	2	0,000	0,666
Taille de l'entreprise *	43,252 ^a	2	0,000	0,689

Caractéristiques des PME

Accès au crédit-bail

Khi-deux de Pearson

	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Nombre d'employés	11,544 ^a	2	0,003	0,610
Chiffre d'affaires	6,686 ^a	2	0,035	0,464
Total du bilan	14,614 ^a	2	0,01	0,687
Taille de l'entreprise *	9,766 ^a	2	0,008	0,561

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

* Selon les 3 critères de définition de la PME.

Selon la taille des PME, la probabilité ou le risque de déclarer différentes les réponses des micros, petites et moyennes entreprises quant à l'accès au crédit à moyen et long terme alors qu'elles soient égales est proche de zéro, bien inférieure au seuil de signification de 5 % des sciences humaines. En conséquence, il convient de rejeter l'hypothèse nulle (H_0) et conclure qu'au sein des PME l'accès au crédit à moyen et long terme dépend de la taille de l'entreprise (en utilisant les trois critères de définition des PME basée sur le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et total du bilan) ou en se basant sur chacun de ces critères pris individuellement.

Le V de Cramer est une transformation du Khi-deux destinée à le rendre plus facile à interpréter. Pour la variable taille de l'entreprise mesurée par les trois critères en même temps, on a $V > 0,689$, le minimum (indépendance) étant 0 et le maximum 1, il y a donc, au niveau de l'échantillon, une relation assez importante entre l'accès au crédit à moyen ou long terme et la taille de l'entreprise. Ce résultat est valable aussi si l'on prend le seul critère du nombre d'employés comme mesure de la taille de l'entreprise, avec la statistique Khi-deux de Pearson (45,895) pour une valeur de 0,000 de signification et V de Cramer de 0,710.

Pour ce qui est de l'accès au crédit-bail, les résultats de cette enquête indiquent qu'il y a relation entre la taille de l'entreprise (mesurée soit les trois critères en même temps ou par chacun des critères pris individuellement) et l'accès à ce mode de financement (Signification asymptotique bilatérale inférieure à 5 %).

Ces résultats confirment (pour l'emprunt bancaire) la première hypothèse (H1) de cette étude à savoir : les conditions d'accès aux sources de financement varient selon la taille des entreprises, plus la taille de l'entreprise est réduite plus l'entreprise a des difficultés d'accès au financement.

Les résultats confirment également l'hypothèse (H2) concernant l'accès au financement en fonction du niveau des fonds propres.

A l'égard de l'accès au crédit (sous toutes ses formes) en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise, le tableau nous indique que les valeurs de la statistique du Khi-deux sont significatives ($p < 0,05$), indiquant qu'il existe une relation significative entre le chiffre d'affaires de la PME et l'accès au crédit bancaire à court terme et à moyen ou long terme. Néanmoins V de Cramer (0,388 pour l'accès au crédit à court terme et 0,592 pour l'accès au crédit à moyen ou long terme) indique que ces relations ne sont pas très importantes.

Dans la circonstance, l'hypothèse (H7) selon laquelle il est supposé que les entreprises ayant des niveaux faibles de chiffre d'affaires sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques est confirmée concernant l'accès au financement bancaire à court terme et moyen ou long terme.

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

Concernant la variable « Age de l'entreprise » et son effet sur l'accès au crédit, il y a lieu de mettre en évidence ce qui suit :

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

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

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

À première vue, on peut dire que l'âge de la PME influence positivement sur l'accès à l'emprunt bancaire.

Tableau 2 : Tests d'existence de relation entre l'âge la PME et son accès au financement bancaire

Type d'emprunt bancaire	Accès au crédit en fonction de l'âge de la PME			
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Crédit à court terme	13,898 ^a	4	0,008	0,430
Crédit à moyen ou long terme	25,209 ^a	4	0,000	0,526
Crédit-bail	2,925 ^a	4	0,570	/

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

Les tests de Khi-deux confirment l'existence d'une relation entre l'âge de l'entreprise et l'accès au crédit à moyen ou long terme et le crédit à court terme. En effet, la probabilité ou le risque de déclarer différentes les réponses des PME quant à l'accès au crédit à moyen et long terme et le crédit à court terme alors qu'elles sont égales est proche de zéro. Cette probabilité de commettre une erreur est donc inférieure au seuil de signification de 5 %. En conséquence, il faut rejeter l'hypothèse nulle (H_0) et conclure qu'au sein des PME l'accès au crédit à moyen et long terme et l'accès au crédit à court terme dépendent de l'âge de l'entreprise.

Ce résultat n'est pas valide pour l'accès au crédit –bail, compte tenu de la statistique Khi-deux de Pearson avec une Signification asymptotique bilatérale de 0,570.

Par conséquent l'hypothèse (H_3) selon laquelle plus l'entreprise est jeune plus elle trouve du mal à accéder au financement (notamment bancaire) de ses investissements est soutenue.

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

c. Accès au financement selon le secteur d'activité

En se penchant sur les divers secteurs dans lesquels les PME opèrent, on constate qu'il est plus probable de voir les demandes de prêt à moyen ou long terme refusées dans les entreprises qui sont actives dans les secteurs de transport et communication (83,3 %) , commerce (76,9 %) , industrie divers (71,4 %), bâtiment et travaux publics (69,2 %), que dans celles qui opèrent dans les secteurs de l'agriculture et pêche (60 %) et d'industrie agroalimentaire (37,5 %). Néanmoins, la statistique Khi-deux de Pearson (17,567) avec une valeur de 0,286 de signification est en dessus du niveau de l'alpha (0,05) ce qui suggère qu'il n'y a pas de preuves pour se prononcer en faveur de l'existence d'une relation significative entre le secteur d'activité de la PME et son accès au crédit bancaire à moyen et long terme. Ce même constat est valable pour l'accès au crédit -bail avec la statistique Khi-deux de Pearson (13,982) pour une valeur de 0,234 de signification.

Dès lors, l'hypothèse H_8 selon laquelle il est supposé que certains secteurs d'activités (œuvrant principalement dans l'industrie, réalisant des activités de recherche et

développement) exigeraient des montants d'investissements élevés qu'ils ne seraient totalement financés par les ressources internes des PME, sont susceptibles de présenter des problèmes de financement et sont prédisposés au rationnement de crédit n'est pas soutenue.

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

Tableau 3 : Accès au financement bancaire en fonction du stade de développement de la PME

Type de financement bancaire	Effectif	En phase de création	En phase de démarrage	En phase de croissance	En phase de maturité	En phase de déclin
Prêt à court terme	% demandes	0,0	72,22	63,8	62,5	75,0
	% de refus	-	41,18	25,0	14,3	33,3
Prêt à moyen ou long terme	% demandes	100,0	77,8	81,0	50,0	100,0
	% de refus	66,7	75,0	60,3	33,33	25,0
Crédit –bail	% demandes	0,0	25,0	33,3	37,5	25,0
	% de refus	-	60,0	57,1	33,3	0,0

Tests Khi-deux de Pearson

Type de financement	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Accès au crédit à moyen et long terme	5,767 ^a	4	0,217	/
Accès au crédit- bail	2,933 ^a	3	0,402	/
Accès au crédit à court terme	6,139 ^a	4	0,189	/

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

En se basant sur les résultats présentés dans le tableau ci-dessus, il n'est pas possible de se prononcer sur l'existence d'une relation significative entre l'accès au crédit bancaire sous ses différentes formes et la phase de développement de la PME. Les statistiques Khi-deux de Pearson, avec des valeurs de signification au-dessus du niveau de l'alpha (0,05) ne sont pas significatives.

En raison de cela nous ne pouvons confirmer l'hypothèse (H5) que les PME se trouvant au stade création/démarrage sont celles qui souffrent plus de difficultés d'accès au financement bancaire à long terme et qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leurs demandes de crédit de la part des banques.

e. Accès au financement bancaire en fonction d'autres caractéristiques des PME

En sus des variables étudiées précédemment, il y a d'autres pouvant expliquer l'accès des PME à l'emprunt bancaire, celles-ci sont soumises aux tests d'indépendance de Khi-deux et les résultats sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 4 : Accès au financement bancaire en fonction d'autres caractéristiques des PME

Caractéristiques des PME	Accès au crédit à court terme			
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Statut juridique de l'entreprise	4,463 ^a	3	0,216	/
Existence d'une fonction ou service finance et/ ou comptabilité au sein de l'entreprise	3,231 ^a	1	0,072	/
Durée de la relation avec le bailleur de fonds	4,142 ^a	2	0,126	/
Caractéristiques des PME	Accès au crédit à moyen ou long terme			
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Statut juridique de l'entreprise	7,524 ^a	3	0,057	/
Existence d'une fonction ou service finance et/ ou comptabilité au sein de l'entreprise	14,480 ^a	1	0,000	0,451
Durée de la relation avec le bailleur de fonds	20,458	2	0,000	0,474
Caractéristiques des PME	Accès au crédit-bail			
	Valeur	Degré de liberté	Signification asymptotique (bilatérale)	V de Cramer
Statut juridique de l'entreprise	0,712 ^a	3	0,870	/
Existence d'une fonction ou service Finance et/ ou comptabilité au sein de l'entreprise	4,014 ^a	1	0,045	0,360
Durée de la relation avec le bailleur de fonds	3,114 ^a	2	0,211	/

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

Parmi les variables étudiées, certaines ont un effet sur l'accès des PME au crédit bancaire, il s'agit de l'existence ou non d'une fonction ou service finance et/ou comptabilité au sein de l'entreprise. L'existence d'une fonction finance et ou comptabilité traduit le degré d'opacité ou de transparence de la PME et sa capacité ou non à produire l'information financière exigée par les bailleurs de fonds.

Les valeurs des statistiques du Khi carré pour l'accès au crédit à LMT et l'accès au crédit-bail sont significatives ($p < 0,05$). Seulement, V de Cramer indique que ces relations sont faibles ($V = 0,451$ pour l'accès au crédit à LMT et $0,360$ pour l'accès au crédit-bail).

Les résultats des tests Khi-deux nous permettent également de se prononcer en faveur de l'existence d'une relation significative entre les relations de long terme de la PME avec son bailleur de fonds principal et son accès au crédit bancaire à moyen et long terme. Ce constat n'est pas valable pour l'accès au crédit -bail et le crédit à court terme étant donné que les statistiques Khi-deux de Pearson sont supérieures à $0,05$.

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

Dans le tableau suivant, nous résumons les tests de Khi-deux de la relation pouvant exister entre l'accès des PME au crédit et le profil ou caractéristiques des entrepreneurs dirigeants des PME.

Tableau 5 : Accès au financement bancaire en fonction du profil de l'entrepreneur/dirigeant de la PME

<i>Profil de l'entrepreneur</i>	<i>Accès au crédit à court terme</i>		
	<i>Khi-deux de Pearson</i>		
	<i>Valeur</i>	<i>Degré de liberté</i>	<i>Signification asymptotique (bilatérale)</i>
<i>Age du propriétaire</i>	4,450 ^a	3	0,217
<i>Sexe du propriétaire</i>	0,361 ^a	1	0,548
<i>Niveau d'études ou formation</i>	3,244 ^a	4	0,518
<i>Le propriétaire est lui-même dirigeant de l'entreprise ou pas</i>	0,324	1	0,569
<i>Expérience dans l'entreprise ou le secteur d'activité de</i>	3,445 ^a	3	0,328
<i>Profil de l'entrepreneur</i>	<i>Accès au crédit à moyen et long terme</i>		
	<i>Khi-deux de Pearson</i>		
	<i>Valeur</i>	<i>Degré de liberté</i>	<i>Signification asymptotique (bilatérale)</i>
<i>Âge du propriétaire</i>	5,385 ^a	3	0,146
<i>Sexe du propriétaire</i>	1,339 ^a	1	0,247
<i>Niveau d'études ou formation</i>	3,941 ^a	4	0,414
<i>Le propriétaire est lui-même dirigeant de l'entreprise ou pas</i>	0,413 ^a	1	0,520
<i>Expérience dans l'entreprise ou le secteur d'activité de l'entreprise</i>	1,414 ^a	3	0,702

Accès au crédit –bail

Khi-deux de Pearson

<i>Profil de l'entrepreneur</i>	<i>Valeur</i>	<i>Degré de liberté</i>	<i>Signification asymptotique (bilatérale)</i>
<i>Age du propriétaire</i>	0,952 ^a	3	0,813
<i>Sexe du propriétaire</i>	0,969 ^a	1	0,325
<i>Niveau d'études ou formation</i>	6,517 ^a	4	0,164
<i>Le propriétaire est lui-même dirigeant de l'entreprise ou pas</i>	1,177 ^a	1	0,183
<i>Expérience dans l'entreprise ou le secteur d'activité de</i>	4,862 ^a	3	0,182

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

Les résultats de test de khi deux montrent l'indépendance entre l'accès au financement sous ses différentes formes et l'ensemble des caractéristiques ayant trait à l'entrepreneur.

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

Par conséquent :

- Contrairement à ce qui est disserté dans la plupart des débats discriminatoires entre les hommes et les femmes sur les conditions et l'accès au financement, qui soutiennent que les hommes ont plus de chance d'accéder aux sources de financement que les femmes, les résultats de notre étude soutiennent que l'effet du sexe du dirigeant sur la probabilité d'avoir un financement bancaire n'est pas significatif.

Ainsi, l'hypothèse (H 9) qui suppose l'existence d'une relation positive entre l'âge du propriétaire /dirigeant et l'accès au financement, notamment bancaire n'est pas confirmée.

- L'hypothèse (H 10) qui suppose que les propriétaires de sexe féminin ont plus de difficultés d'accéder aux sources de financement n'est pas confirmée.

- La relation présumée (H 11) entre le niveau d'instruction du propriétaire/dirigeant de la PME et l'accès au financement, un niveau de scolarité élevé est l'expression d'un accès facile au financement, n'est pas soutenue.

- La relation hypothétique (H 12) entre l'expérience de l'entrepreneur et l'accès au crédit bancaire n'est pas confirmée.

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

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

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

- La raison la plus souvent citée concerne l'incapacité de l'entreprise à fournir les garanties personnelles ou réelles demandées par les banques (49%). Les sûretés constituent un accessoire au crédit, en dehors de la garantie financière recherchée au niveau de la faisabilité et de la rentabilité du projet, la première sûreté sera recherchée au niveau de l'outil de production ou de la production elle-même avant de recourir au patrimoine du dirigeant.

- L'insuffisance des fonds propres de l'entreprise n'en reste pas moins déterminante dans la prise de décision d'octroi ou de rejet d'une demande de crédit ; elle constitue la deuxième raison la plus souvent invoquée par 41,5% des répondants. La solvabilité à terme d'une entreprise reste liée aux niveaux de ses capitaux propres qui constitue aussi, au regard des Institutions de Financement un critère d'appréciation du niveau d'engagement des dirigeants.

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

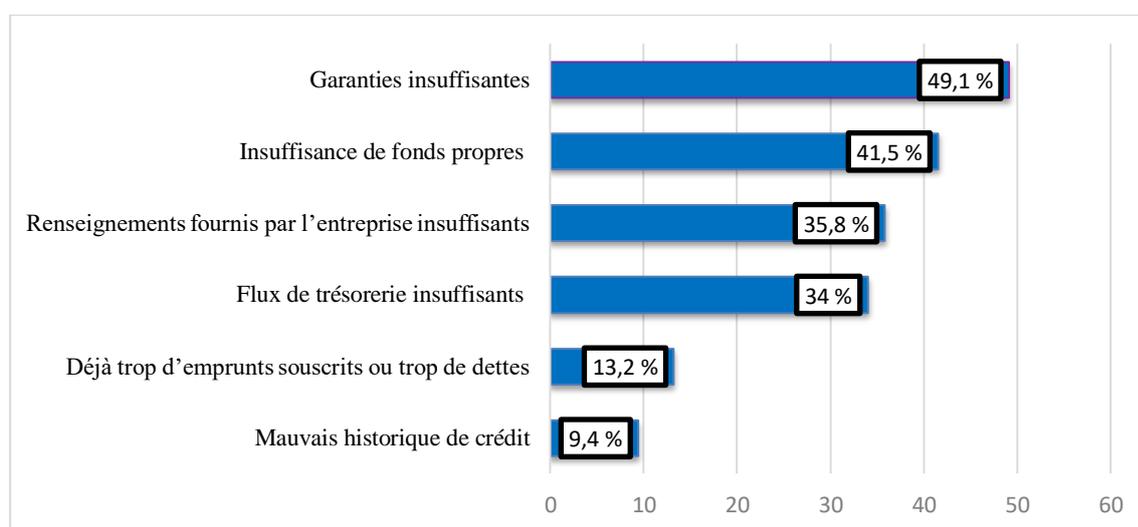
Pour 35,8 % des entreprises, le refus de leur demande de crédit a été justifié par l'insuffisance des renseignements (informations financières et stratégiques exigées par les banques) fournis par l'entreprise. Pour presque la même proportion d'entreprises (34 %) le refus a été motivé par l'insuffisance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

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

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

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

Figure 6: Les principaux motifs de refus de crédit à l'égard des PME



Source : Réalisé à partir des données de l'enquête

3.3.4. Modélisation logistique : les déterminants d'accès au financement bancaire

En nous basant sur les variables liées au profil des PME et de leurs propriétaires, nous avons eu recours à une régression logistique pour identifier les facteurs qui peuvent expliquer la probabilité pour une PME d'obtenir du financement bancaire. La variable dépendante est l'obtention de financement bancaire (ou non) ; les variables indépendantes sont les variables présentées dans les tests statistiques ci-dessus. Nous effectuons d'abord le modèle de régression avec la méthode ForwardStepwise (LR) qui établit le modèle de base en sélectionnant les variables significativement associées à l'obtention de financement bancaire par la méthode de sélection pas à pas progressivement basée sur le rapport de vraisemblance. Cette étape permet de reconnaître les variables significatives pour l'obtention de financement bancaire. Nous présentons les résultats significatifs sélectionnés par toutes les étapes de cette méthode, et la dernière étape avec toutes les variables significatives et non significatives dans le tableau suivant :

Le modèle peut s'écrire de la manière suivante :

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 A_3 + \beta_2 A_4 + \beta_3 A_5 + \beta_4 A_6 + \beta_5 A_7 + \beta_6 A_8 + \beta_7 A_9 + \beta_8 A_{10} + \beta_9 B_1 + \beta_{10} B_2 + \beta_{11} B_3 + \beta_{12} B_4 + \beta_{13} B_5 + \beta_{14} B_5 + \beta_{15} C_1 + \beta_{16} D_4 + \varepsilon_i$$

L'analyse multivariée, modélisation logistique révèle les résultats suivants :

Concernant l'accès au crédit bancaire à moyen ou long terme : Les variables retenues, sur les 15 introduites dans l'équation du modèle, permettant de discriminer les PME sont : le chiffre d'affaires et le total du bilan de l'entreprise.

Tableau 6 : Variables dans l'équation accès au crédit à moyen ou long terme

	A	E.S.	Wald	ddl	SIG.	Exp (B)	
Étape 13	A.6	1,283	0,472	7,394	1	0,007*	3,606
"	A.7	1,763	0,462	14,568	1	0,000*	5,828
	Constante	-6,536	1,201	29,632	1	0,000*	0,001

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

* significatif au seuil de 5 %

On peut donc extraire de cette estimation le modèle suivant pour expliquer l'accès des PME à l'emprunt bancaire à moyen ou long terme : l'accès de la PME au crédit à moyen ou long terme est une fonction de son chiffre d'affaires et du montant total de ses actifs.

$$\text{Logit}(p) = \ln \left[\frac{p}{1-p} \right] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y_1 = -6,536 + 1,283 A_6 + 1,763 A_7 + \varepsilon_i$$

Les deux variables ont été sélectionnées avec une pondération positive. En effet, plus le niveau du chiffre d'affaires, du total des actifs de la PME augmentent, plus la fonction de discrimination est élevée et la probabilité d'accès au crédit à LMT est élevée.

L'estimateur de β_1 permet d'avoir le l'odds ratio quand le chiffre d'affaires de l'entreprise varie d'un niveau.

$$RC = \exp(\beta_i)$$

Pour la variable Chiffre d'affaires : $RC = \exp(\beta_1) = 3,606 > 1$

Pour la variable Total du bilan : $RC = \exp(\beta_2) = 5,828 > 1$

L'accès au financement bancaire à moyen ou long terme augmente avec l'augmentation du niveau du chiffre d'affaires de l'entreprise et du total de son bilan. Les moyennes entreprises ont plus de chance d'accéder au financement bancaire à moyen et long terme que les petites entreprises, ces dernières accèdent plus facilement au financement que les micro-entreprises.

Ainsi, une PME ayant un chiffre d'affaires entre 200 millions et 2 milliards de dinars (correspondant au seuil du chiffre d'affaires des moyennes entreprises) est 3,606 fois plus susceptible de se retrouver dans le groupe de PME qui réussissent à l'obtention des crédit à moyen ou long terme que les PME ayant un chiffre d'affaires compris entre 20 et 200 millions de dinars (correspondants au seuil du chiffre d'affaires des petites entreprises). De même, ces petites entreprises sont 3,606 fois plus susceptibles d'accéder au crédit à moyen ou long terme que les micro-entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 20 millions de dinars.

Également, la variable « Total du bilan de la PME » étant significative, cela indique que le fait d'atteindre un niveau du total des actifs plus élevé augmente les chances de faire partie du groupe des PME qui accèdent à l'emprunt bancaire à moyen ou long terme.

La valeur du rapport de cote s'élève à 5,828 pour le total du bilan de la PME, cela traduirait qu'une PME dont le total de ses actifs est compris entre 100 et 500 millions de dinars a 5,828 fois plus de chances d'accéder à l'emprunt à moyen ou long terme qu'une PME ayant un total d'actifs compris entre 10 et 100 millions de dinars.

Concernant l'accès au crédit-bail :

Au bout du treizième « pas », le programme est arrivé à discriminer les PME de l'échantillon et il a retenu deux critères qui se présentent dans la fonction accès au crédit-bail de la manière suivante :

Tableau 7 : Variables dans l'équation accès au crédit-bail

	A	E.S.	Wald	DDL	SIG.	Exp (B)	
Étape 13 a	A.7	3,496	1,249	7,833	1	0,005*	32,986
	B.5	-2,609	1,243	4,407	1	0,036*	0,074
	Constante	-1,192	2,641	0,239	1	0,625	0,275

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

* significatif au seuil de 5 %

$$\text{Logit}(p) = \ln \left[\frac{p}{1-p} \right] = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y_2 = 3,496 A_7 - 2,609 B_5 + \varepsilon_i$$

L'accès de la PME au crédit-bail est une fonction du montant total de ses actifs ainsi que de la qualité de son entrepreneur s'il gère lui-même son entreprise ou non.

L'estimateur de β_1 permet d'avoir l'odds ratio quand le montant total de l'actif de l'entreprise varie d'un seul niveau.

$$RC = \exp(\beta_1) = 32,986 > 1$$

L'estimateur de β_2 permet d'avoir l'odds ratio quand le propriétaire est lui-même dirigeant de son entreprise. $RC = \exp(\beta_2) = 0,074 < 1$

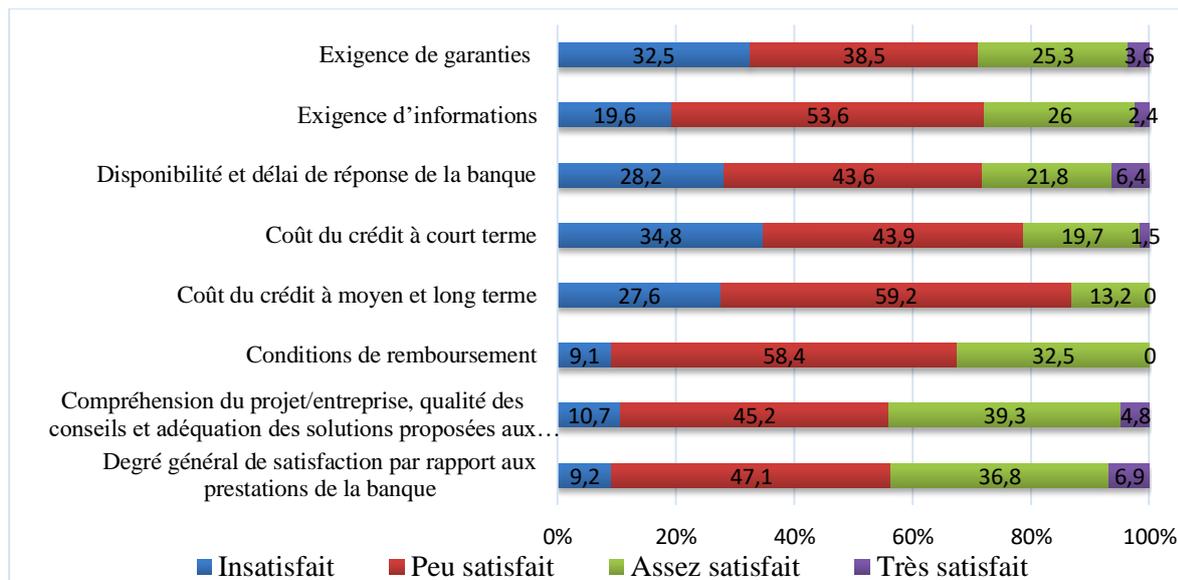
L'accès au crédit-bail augmente avec l'augmentation du niveau du montant de l'actif de l'entreprise (le total du bilan). Les PME ayant des niveaux de l'actif plus élevés ont plus de chance d'accéder au crédit-bail que les PME ayant des niveaux d'actifs moindres.

La valeur du rapport de cote s'élève à 32,98 pour le total du bilan de la PME, cela traduirait qu'une PME dont le total de ses actifs est compris entre 100 et 500 millions de dinars a 32 fois plus de chances d'accéder au crédit-bail qu'une PME ayant un total d'actifs compris entre 10 et 100 millions de dinars. Pour la deuxième variable, le signe négatif et significatif de son paramètre (-2,609) indique une influence négative sur l'accès de la PME au crédit-bail, en effet, le fait que le propriétaire soit lui-même le dirigeant de son entreprise réduit sensiblement les chances d'accéder au crédit-bail.

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

Le niveau de satisfaction des chefs de PME vis-à-vis de leurs relations avec les banques est variable selon les critères. Généralement ce sont 35,5 % des PME qui déclarent être peu satisfaites de leurs fournisseurs de crédits et environ une entreprise sur 10 n'est pas du tout satisfaite.

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

Figure 7 : Degré de satisfaction des PME à l'égard de leur relation avec les banques

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

- Le jugement des entrepreneurs des PME est relativement sévère quant au coût du crédit à moyen ou long terme. Les « insatisfaits » représentent 27,6% et les « peu satisfaits » représentent 59,2 %. Parmi les avis positifs, 13,2 % se disent « assez satisfaits ».

- La perception est la même quant aux garanties exigées par les fournisseurs de crédit. Les « insatisfaits » représentent 32,5 % et les « peu satisfaits » représentent 38,5 %. Parmi les avis positifs, 25,3 % se disent « assez satisfaits » et 3,6 % sont « très satisfaits ».

- Les avis sont partagés en ce qui concerne la compréhension et la qualité des conseils et solutions proposées : 10,7% se prononcent « insatisfaits », et 45,2% se disent « peu satisfaits » contre 39,3 % qui notifient être « assez satisfaits ».

Conclusion

Rappelons que nous nous interrogeons sur les conditions de financement et les principales contraintes rencontrées par les PME algériennes dans leur quête de sources de financement pour leurs investissements.

Nous avons fait le point sur les causes des difficultés d'accès, parmi lesquelles figurent un certain nombre d'éléments qui font typiquement partie du profil des PME et de leurs propriétaires.

La précarité de la situation financière et donc la vulnérabilité de cette catégorie d'entreprises se trouvent par ailleurs renforcées par des éléments exogènes trouvant leur origine dans le système financier algérien.

Le crédit bancaire, principale source de financement externe disponible, est limité par la qualité relativement médiocre de la relation PME-Banque caractérisée par une méfiance réciproque des deux partenaires.

Du côté des PME, qui se voient confrontées à une éviction partielle ou totale du marché de crédit, ce qui altère leurs chances de progresser et de diversifier leurs activités, la responsabilité incombe aux conditions des banques.

La majorité des griefs nourris par les PME envers le système bancaire porte sur les garanties excessives exigées, délais de traitement des dossiers de crédit trop longs, taux d'intérêt trop élevés.

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

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

Références bibliographiques

ADAI, P.(2014),« Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse par un panel de PME non cotées », Papier de recherche, actes du 12^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, 29, 30 et 31 octobre 2014, Agadir, Maroc.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LESCURE, M. (2001),« *Histoire d'une redécouverte : les PME* », *Entreprises et histoire*, 2001/2 n° 28, p. 5-9.

LEVRATTO, N. (2009),*Les PME, 1^{ère} édition, Ed. De Boeck, Paris.*

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

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

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

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

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

OCDE.(2007). « *Le financement des PME et des entrepreneurs* », *In les synthèses de l'OCDE*, février 2007.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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