



Les 2^{èmes} Journées Scientifiques Internationales sur
l'Entrepreneuriat

Thème :

Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en
Algérie : opportunités et obstacles
Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011



**LA PROBLEMATIQUE DE L'ACCES AU
FINANCEMENT POUR LES PME
CONSTITUE-ELLE UN FREIN AU
DEVELOPPEMENT DE**

Nom & Prénom Moundir LASSASSI

Grade Maitre

E-Mail : Lassassi.moundir@cread.edu.dz

Nom & Prénom Khaled MENNA

Grade Maitre

E-Mail : menna.khaled@cread.edu.dz



Abstract

La question de financement des PME en Algérie est toujours problématique. Malgré un arsenal juridique et institutionnel pour faciliter l'accès des entrepreneurs au financement le constat reste le même : le financement est un obstacle très sévère à l'entrepreneuriat. Il ressort de l'enquête de la Banque Mondiale (2007) « Climat d'investissement et la compétitivité des entreprises » que les très petites entreprises subissent une discrimination du fait de leur taille pour obtenir les crédits. Les dernières mesures prises pour encourager l'entrepreneuriat peuvent endiguer ce comportement des banques à condition l'existence d'un accompagnement réel des jeunes promoteurs.

Mots clés : Entrepreneuriat, entrepreneur, financement, PME, Algérie

Classification JEL : L26, M13, G21, O55





INTRODUCTION

Durant ces dernières années, l'Algérie a créé plusieurs organismes publiques d'accompagnement pour promouvoir le secteur de la PME/PMI. Les Centres de facilitations des PME représentent un bon exemple pour renforcer et améliorer le secteur de la PME/PMI. *Qu'est ce que les centre de facilitation des PME ? À quoi ça sert ? Quelles sont les avantages offerts par ces derniers ?* Des questions qui se posent au quotidien. Mais qui reflètent par la fréquence de leur répétition une problématique cruciale celle de l'esprit d'entreprise en Algérie, en d'autre terme la culture de l'entrepreneur Algérien.

Par ce présent papier nous allons essayer de trouver des éléments de réponses recensées pour mieux décrire les Centres de facilitation, leur fonctionnement et leurs outils de travail. Pour ce faire cette communication admet le plan suivant :

- ✓ L'assistance technique Espagnole : l'Accord de Jumelage « entre le C.E.E.I¹ de VALANCE et l'ex ministère de la PME et de l'Artisanat ».
- ✓ Présentation des Centres de facilitation des PME : fonctionnements, et outils de travail.
- ✓ Recommandations.

I. Les Centres de facilitation des PME projet assisté par la fondation CIREM :

L'assistance technique espagnole AECID² s'inscrit dans le cadre de la création de nouvelles entreprises et la promotion de l'esprit d'entrepreneur essentiellement chez les jeunes. Les Centres de facilitation des PME sont un projet qui résulte de cette assistance technique espagnol. A cet effet la fondation CIREM³ a été chargée d'offrir une assistance technique à l'ex-ministère de la PMEA pour faciliter la création de cette infrastructure. Les principales activités de cette assistance techniques sont :

¹ : Centre Européen des Entreprises et de l'Innovation de VALANCE (Royaume d'Espagne).

² : La coopération espagnole en Algérie est très récente, ce n'est qu'à la fin de l'année 2003 qu'elle a vraiment commencer à travailler à l'ouverture du bureau de coopération OTC d'ACEID (Agence espagnole de Coopération internationale pour le Développement auprès de l'Ambassade d' Espagne en Algérie).

³ : Le Centre d'Initiatives et de Recherches Européennes en Méditerranée, le CIREM, est une fondation privée à but non lucratif spécialisée dans la recherche appliquée et le conseil dans le domaine sociale. Créé en 1989, le CIREM est un centre indépendant financé de manière autonome à travers son activité. Ses services s'articulent autour d'une culture organisationnelle reposant sur l'objectivité, l'expérience, la connaissance, la qualité et l'innovation.





a. Le diagnostic :

Dans cette phase la fondation CIREM a élaboré une évaluation de l'état des lieux pour la création d'un Centre de facilitation et d'une Pépinière d'entreprises à la ville d'Oran (situation géographique du bâtiment, etc ...). Cette analyse a servi d'analyser les bases de départ du projet, les points forts et faibles de son exécution, ainsi que les opportunités et les menaces qu'il devra faire face.

b. Développement d'une stratégie et méthodologie de travail :

Ce qui signifie la mise en place d'un document de travail destiné aux techniciens et au personnel travaillant aux Centre de facilitations des PME afin d'acquérir les méthodologies de travail et d'attention aux usagers qui visitent le Centre de facilitation, pour :

- ✓ Favoriser le développement des nouvelles idées d'entreprises,
- ✓ Ne pas décourager et de savoir guider les porteurs de projets,
- ✓ Diffuser les dispositifs d'aide a et de soutien aux PME,
- ✓ Favoriser la diffusion de l'information par tous les moyens de communication relative aux opportunités d'investissements, aux études sectorielles, stratégiques et de filières.

c. Formation des cadres de l'ex-MPMEA :

Former les équipes chargées de la mise en place des Centres de facilitation des PME/Pépinières d'entreprises en Algérie et d'établir un premier contact solide avec les infrastructures d'appuis aux entrepreneurs. 3 activités de formation ont été développées dans les villes d'Alger, Oran et Annaba. Ses formations ont abordé :

- ✓ Le cadre légale de la création du Centre de facilitation des PME et Pépinières d'entreprises a Oran,
- ✓ Les méthodes de gestions,
- ✓ La mise en marche,
- ✓ Les ressources humains et le financement nécessaire.

d. La visite d'études des cadres de l'ex Ministère PMEA aux centres espagnols :

En juillet 2007 une délégation ministérielle de l'ex ministère PMEA composée de 5 personnes s'est déplacée a la Région de Valence, Elche et Alcoy. Ces visites ont servis à l'échange d'expériences entre responsables algériens et les espagnols et à observer les différents services offerts par les institutions espagnoles ainsi qu'a l'organisation et à la localisation des





entreprises. Cette visite a été conclue par la signature d'un accord⁴ entre le Centre de facilitation des PME d'Oran et le CEEI de Valence pour le transfert de bonnes pratiques, la formation des cadres et l'échanges d'expériences entre les deux centres. Cet accord de jumelage et de partenariat entre les deux parties visé les thèmes suivants :

- ✓ Échanges des bonnes pratiques dans le domaine de l'accueil, de l'orientation et de l'hébergement des créateurs d'entreprises,
- ✓ Échange d'informations sur les procédures et méthodologies d'études et de sélection des candidatures à héberger dans la Pépinière,
- ✓ Échange d'informations sur les nouveaux instruments d'appui aux PME notamment en matière de création et de consolidation d'entreprises, de développement des ressources humaines ou de tout autre domaine d'intérêt pour les PME
- ✓ Collecte et diffusion de l'information.

e. L'Assistance pendant la phase de démarrage:

Cette assistance finale consiste à garantir le bon fonctionnement du Centre de facilitation des PME d'Oran pendant les premiers mois pour que cette installation devienne un point de repère pour le reste des centre de facilitation des PME et de Pépinières en voie de construction en Algérie. Entre autres, un guide méthodologique sur les services aux porteurs de projets a été distribué. L'assistance technique y inclus des mesures tels que

- ✓ La stratégie pour assurer la bonne diffusion des activités du Centre de facilitation des PME,
- ✓ La sélection du personnel,
- ✓ La mise en marche des activités de formations,
- ✓ La création de conventions avec d'autres institutions au niveau local.

f. L'inauguration du Centre de facilitation des PME d'Oran.

II. Les sorties de sensibilisation : présentation des missions des Centres de facilitation des PME d'Oran.

⁴ : En réalité les Centres de facilitation des PME sont des projets en cours de réalisation. Mais le Centre de facilitation des PME d'ORAN est le premier Centre à avoir bénéficié d'un accord « **de jumelage dans le domaine de l'appui aux petites et moyennes entreprises** » entre le Centre Européen des Entreprises et de l'Innovation de VALANCE (Royaume d'Espagne) et l'ex ministère de la PME et de l'Artisanat (République Algérienne Démocratique et Populaire).





Durant les sorties de sensibilisation des missions du Centre de facilitation des PME d'Oran⁵. Il nous fallait sensibiliser, animer et communiquer aux futurs créateurs de projets d'entreprises les principales missions et services offert. Les sorties cibler aux débuts toutes tranche d'âges, le Centre de facilitation des PME d'Oran été présent dans toutes les manifestations entrepreneuriales organiser par la DPME d'Oran. Nous avons pu caractériser l'intention entrepreneuriale au niveau de la wilaya d'Oran. Ces sorties avaient pour objectifs de :

- ✓ Vulgariser les dispositifs d'insertion des jeunes porteurs de projets,
- ✓ Promouvoir la culture entrepreneuriale,
- ✓ Présenter les avantages octroyés par l'État aux jeunes,
- ✓ Présenter et expliquer le rôle et les missions du Centre de facilitation,
- ✓ Nouer une relation directe avec les jeunes porteurs de projets de les localiser et de connaître leurs préoccupations, leurs difficultés.

Ces sorties ont beaucoup aidé le Centre de facilitation des PME à se faire connaître au regard de ses usagers (porteurs de projets).

Qu'est ce que les Centre de facilitation des PME ?

En Europ, les Centres⁶ « Modèle centre de facilitation et pépinière» existent depuis 15ans ,160 centres sont implantés dans 21 pays. Sont distribuer géographiquement de façon à ne pas se faire de concurrence. En Espagne les Centres de facilitation et Pépinière font partie de la même institution. La stratégie algérienne a préféré de séparer ces deux institutions pour multiplier les effets sur la population.

Le Centre de facilitation des PME est un établissement public à caractère administratif dotée d'un conseil d'orientation et de surveillance qui se compose des membres suivant :

- ✓ Représentant de l'ex-ministère en qualité de président⁷,
- ✓ Représentant de l'ANSEJ⁸,
- ✓ Représentant de la direction des mines et d'industrie,
- ✓ Représentant de la CAM⁹,
- ✓ Représentant des établissements financiers,

⁵ : Sorties de sensibilisations« 26 avril -26 juin 2008 » ont été initiée par l'ex-MPMEA pour informer, expliquer et vulgariser les dispositifs et avantages mis par l'état au profit des jeunes créateurs d'entreprises. Cette opération a été chapeauté par DPME de la Wilaya Oran.

⁶ : Les centres Espagnole arborant label de qualité BIC « **Busniess Innovation Center** ».

⁷ : Pour le centre de facilitation d'Oran le président du conseil n'est que le directeur de la PME d'Oran.

⁸ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

⁹ : Chambre d'artisanat et des métiers.

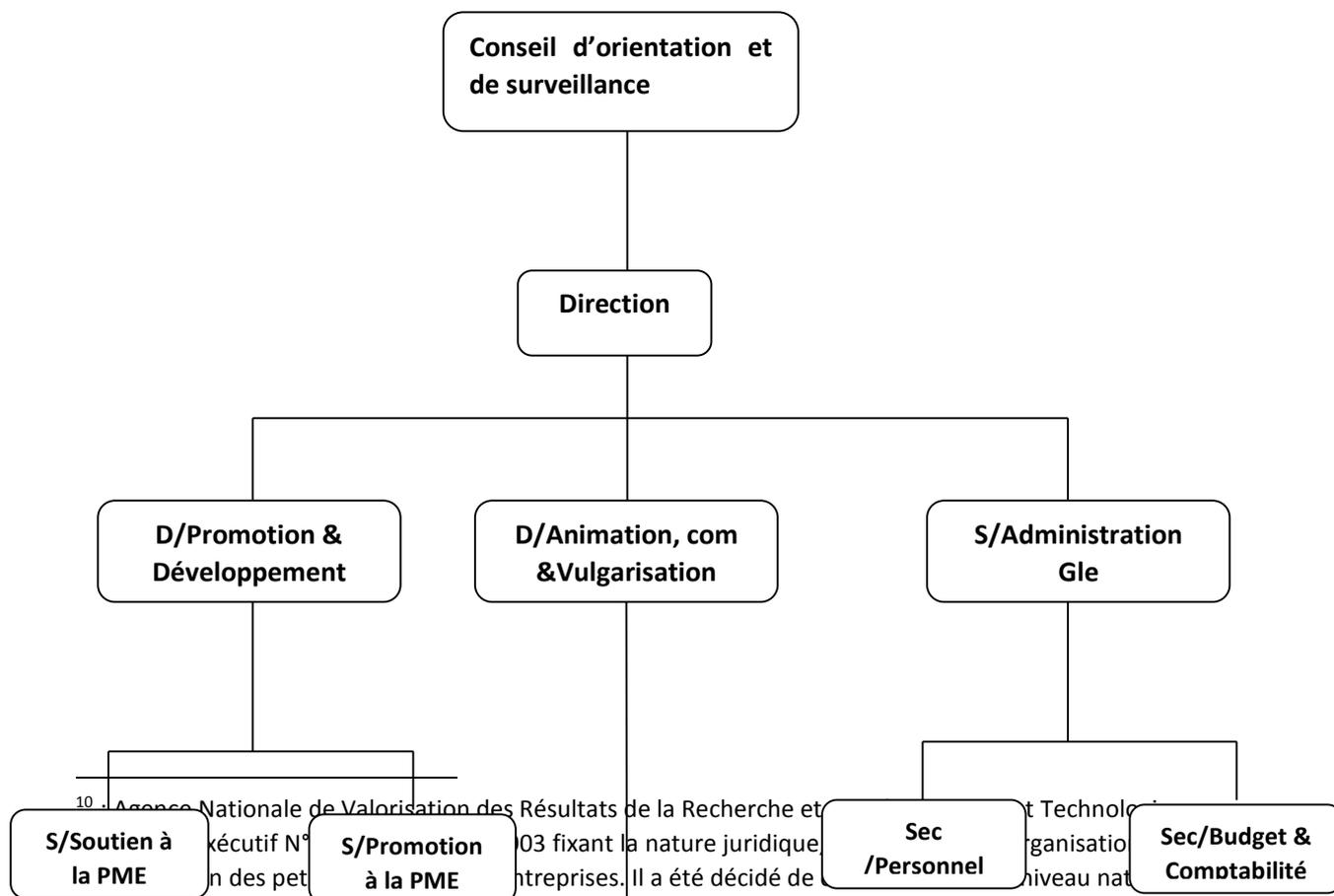


- ✓ Représentant du secteur de l'information et de la communication,
- ✓ Représentant de l'ANVRDET¹⁰,

Ce conseil d'orientation est l'organe principale qui administre le centre de facilitation, il délibère sur :

- ✓ L'organisation et le fonctionnement général du centre,
- ✓ Le règlement intérieur,
- ✓ Les états prévisionnels des recettes, des dépenses et les comptes,
- ✓ Les comptes comptables et financiers du centre,
- ✓ Le rapport annuel d'activités établi et présenté par le directeur du centre,
- ✓ L'acceptation, la collecte et l'affectation des dons et legs,
- ✓ Les conditions générales de passation des marchés, contrats, accords et conventions.

Le Centre de facilitation des PME est une administration dont l'organisation¹¹ (**Figure1**), contrairement au centre Espagnole «**CEEI Valencia** » qui représente une association a but non lucratif ayant pour objectif la promotion et la modernisation du tissu industriel de la province Valence.





Quelles sont les avantages offerts par ses derniers ?

Avant de vous présenter les avantages offerts par les Centres de facilitations des PME, il faut préciser que le Centre de facilitation des PME est une expérience créée d'un modèle Espagnole «**CCEI Valencia**¹² » qui offre des services :

- ✓ Évaluation des idées innovatrices « projets innovateurs »,
- ✓ Orientation stratégique,
- ✓ Accompagnement pendant le procès de démarrage de l'entreprise,
- ✓ Co-rédaction de plan d'affaires,
- ✓ Orientation et formation spécifique: organisation, fiscalité, internalisation de l'entreprise, marketing, financement public et privé,
- ✓ L'hébergement de certains projets dans ses installations pour un maximum de 3 ans,
- ✓ Services complémentaire :
 - Conseils économique, financiers, commerciale avec les techniciens du CCEI,
 - Inscription au Club d'Entreprise,
 - Participation aux projets locaux, nationaux ou internationaux,
 - Promotion et dissémination des activités de l'entreprise au niveau interne et externe,
 - Appui à la recherche de financement,

¹² : Surface battue de 4375 m², distribuer en 21 locaux de service ou semi-industriels, et 7 locaux industriels. Ils sont destinés à l'implantation de nouvelles entreprises qui ont suivi toute une procédure de conseil et analyse de marché avec les techniciens de la CCEI de Valence lors du démarrage de l'entreprise. Les entreprises hébergées pendant jusqu'à la 3^{ème} année de leur création bénéficient du conseil et de l'analyse au moment le plus difficile.





- ✓ Services disponibles aux locaux : Meubles, électricité, téléphone, climatisation, internet, services de sécurité, fax, réception des appels téléphoniques, entretien général, photocopie, imprimante, reliure, salles de réunions à la disposition des entreprises.

Effectivement, ces services offerts permettant bien aux projets innovant, de se développer et de laisser leurs places aux autres entreprises qui vont se créer. Cette opération d'accompagnement est représentée sous forme de cercle en boucle.

Ce qui n'est pas le cas pour le Centre de facilitation des PME qui offre les avantages suivant :

- ✓ Orientation :

- Instruire et parrainer les dossiers présentés par les porteurs de projets/ entrepreneurs,
- Traduire les motivations des chefs d'entreprise en objectifs opérationnels, en les orientant en fonction de leur évolution professionnelle;
- Vérifier la bonne adéquation entre le projet, le secteur d'activité concerné, le profil du candidat et ses motivations,

- ✓ Conseil et innovation :

- Favoriser la diffusion de l'information par tous les moyens de communication relative aux opportunités d'investissement, aux études sectorielles, stratégiques et de filières,
- Offrir des services en matière de conseil dans les fonctions de gestion, marketing gestion des ressources humaines et autres formes définies dans la politique de soutien à la PME,
- Soutenir le développement de la compétitivité,
- Aider à la diffusion de nouvelles technologies,

- ✓ Accompagnement :

- Aider les investisseurs à surmonter les obstacles rencontrés durant la phase de constitution des formalités administratives;
- Accompagner les créateurs de projets et les entrepreneurs dans le domaine de la formation et de la gestion;

- ✓ Formation :

- BUSINESS PLAN : Vérifier la bonne adéquation entre le projet, le secteur d'activité concerné, le profil du candidat et ses motivations,
- Programme de formation ou de conseil adapté à leurs besoins spécifiques,

- ✓ Centre de documentation : est un espace de lecture pour les usagers (porteurs des projets et les entrepreneurs). Il est doté d'un fonds documentaire important (magazines, livres, revues, etc.) de différents domaines notamment en management, entreprise et droit,





D'une première lecture, il nous paraît que ces services offerts par le Centre de facilitation des PME ressemblent parfaitement à celles du modèle espagnole, mais ce n'est pas le cas, car à la différence du modèle espagnole, le Centre de facilitation des PME:

- ✓ N'offre pas l'hébergement à des locaux,
- ✓ Ne vise pas seulement les projets innovant,
- ✓ Ces actions sont limitées au cadre légal dont il fait partie,
- ✓ Ce n'est pas un lieu de formation, ni un centre de formation¹³,

Pourquoi les Centres de facilitations n'hébergent pas ?

Effectivement, l'hébergement ne se fait pas au niveau des Centres de facilitation des PME, car tout simplement l'Etat algérien a décidé depuis la mise en place de sa stratégie globale de promotion à la PME de spécifier l'option d'hébergement à des locaux à la Pépinière d'entreprise¹⁴. Le comble ici c'est qu'il existe deux institutions qui doivent être fusionné en une seule pour mieux crédibiliser les services offerts. Selon l'intention de l'ex-ministère de la PMEA, la mise en place de deux institutions devra renforcer et multiplier l'effet sur les porteurs de projets, puisque celles-ci devront travailler en étroite collaboration.

La Pépinière d'entreprise complète le Centre de facilitation des PME, car elle permet de :

- ✓ Héberger et accompagner, pour des périodes limitées dans le temps, les Porteurs de Projets et les Jeunes Entreprises naissantes,
- ✓ Offrir des conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, commercial et technique,
- ✓ Examiner les Plans d'Affaires des Futurs locataires des Porteurs de Projets,
- ✓ Apporter toute forme d'animation, d'assistance et de suivi de leurs projets jusqu'à maturation et mise en place de leurs entreprises,
- ✓ Offrir la domiciliation administrative et commerciale,

¹³ : Les Centres de facilitation ont été conçus pour assister et orienter les porteurs de projet, la formation en tant que service offert désigne les nouvelles connaissances transmises par les techniciens conseillers sous la forme d'une assistance permanente, c'est à travers la participation du porteur de projet qu'il apprendra à mieux définir son projet, et à établir son plan d'affaire. La différence entre le modèle algérien et Espagnole réside dans le fait que les formations offertes par les Centres de facilitation des PME soient gratuites et assurées par les techniciens conseillers du centre. Alors qu'elle soit payante chez le modèle espagnole qui fait appel à des spécialistes du domaine du management, à des chefs d'entreprises pour garantir une meilleure efficacité.

¹⁴ : Est une structure publique d'appui et de soutien à la création d'entreprises. La Pépinière d'Entreprises dénommée « Incubateur d'Oran », établissement Public à caractère industriel et commercial. Dont les candidats devront être des : Universitaires, Enseignants, Chercheurs, Cadres et jeunes diplômés. L'entrée en Pépinière se fait sur la base d'un processus d'agrément suite au dépôt auprès du directeur de l'Incubateur, d'un dossier d'éligibilité présenté devant le Comité d'Agrément des projets institué à cet effet. Les porteurs de projets retenus feront l'objet d'une convention d'admission entre l'Incubateur et ces derniers.





- ✓ Offrir les prestations de services par la mise à la disposition des porteurs de projets : Bureaux, box d'accueil ou ateliers, Mobilier bureautique et d'informatique, Internet Fax, Téléphone, photocopie, Documentation, Salles de réunion avec vidéo – projection.

Ces deux institutions différentes et complémentaires à la fois sont dotées des mêmes outils de travail, si l'on prend l'exemple de la Fiche de registre¹⁵.

III. Recommandations : Il nous semble que l'accompagnement offert par ces deux structures peut s'améliorer par les recommandations suivantes :

- ✓ Accentuer leurs effort de soutien et d'accompagnement vers les projets de type innovant pour marquer la différence par rapport aux autres structures d'appuis telles que l'ANSEJ, l'ANGEM, l'CNAC, etc.
- ✓ Faire appel a des experts,
- ✓ Renforcer le lien avec l'université par le biais des séminaires manifestations scientifiques, porte ouvert, journée d'étude.
- ✓ Ne jamais commettre l'erreur de travailler seule.

Conclusion :

Ce papier présent une réflexion sur les Centre de facilitation des PME ; met l'accent sur leurs rôles important en matière de promotion et le renforcement des PME. Il serait plus utile a traves ces « Journées Scientifiques Internationales sur l'Entrepreneuriat » de mettre en valeur l'appui international dans le domaine de l'entrepreneuriat. Le Centre de facilitation est un modèle algérien qui peut faire l'objet de plusieurs critiques, mais il faut noter qu'il n'existe pas de modèle parfait qui devra marcher dans tout les pays. En effet, le modèle algérien avec ses qualités et ses défauts a été conçue pour répondre a des besoins locale bien déterminé tout prenant en considération certain nombre de facteur (contexte économique, la culture entrepreneuriale, stratégie du pays, etc.). L'Algérie a adopté son propre modèle avec une

¹⁵ : Outil de travail sous forme d'un questionnaire standard permettant aux techniciens conseiller de découvrir le porteur de projet d'une part et d'en caractériser son profil. Et de découvrir le projet « Explication du projet, Faisabilité, Besoins, ».





assistance international .On peut dire que pour l'Etat algérien l'assistance technique Espagnole lui a permis de renforcer ses capacités d'accompagnement à la création d'entreprise.

Acronymes et abréviations

A.E.C.I.D : Agence espagnole de Coopération internationale pour le Développement.

A.N.G.E.M : Agence Nationale de Gestion de Micro- Crédit.

A.N.S.E.J : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.

A.N.V.R.D.E.T : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique.

C.A.M : Chambre d'artisanat et des métiers.

C.N.A.C : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

C.E.E.I : Centre Européen des Entreprises et de l'Innovation.

C.F.P.M.E : Centre de facilitation des Petite et Moyenne Entreprises.

CIREM : Centre d'Initiatives et de Recherches Européennes en Méditerranée.

E.P.E.G.C : Ecole Préparatoire des Sciences Economiques de Gestion et des Sciences Commerciales d'Oran.

M.P.M.E.A : Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat.

P.M.E : Petite et Moyenne Entreprise.





Bibliographie :

- ✓ Loi N° 01-18 du 12/12/2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise notamment son article 13 et Décret exécutif N° 03-79 du 25/02/2003 fixant la nature juridique, les missions et l'organisation des centres de facilitation des petites et moyennes entreprises.
- ✓ Décret exécutif n° 03-398 du 4 Ramadhan 1424 correspondant au 30 octobre 2003 portant création du centre de facilitation d'Oran.
- ✓ l'Accord de Jumelage « entre le C.E.E.I de VALANCE et l'ex ministère de la PME et de l'Artisanat ».
- ✓ Décret Exécutif N° 03.78 du 25.02.2003, portant statut type des Pépinières d'entreprises,
- ✓ Décret Exécutif N° 03.382 du 30.10.2003, portant Incubateur d'Oran,
- ✓ L'Arrêté Interministériel du 18.02.2007 - du Ministère du P.M.E et Artisanat et du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique,
- ✓ La Convention de partenariat (M..P.M.E.A et M.E.S.R.S- US.TO),
- ✓ Plan stratégique et opérationnel du Centre de Facilitation et de la Pépinière d'Entreprises d'Oran.
- ✓ M. JOSÉ MANUELMEDINA « Le Guide Méthodologique Centre de Facilitation de la Wilaya D'Oran », Expert Délégué Fondation CIREM.





- ✓ Guide d'orientation pour les professionnels qui travaillent au centre de facilitation et Pépinière d'entreprises d'Oran.
- ✓ Guide de poche « entreprendre et investir a Oran », CIREM.
- ✓ Guide à l' intention des porteurs de projets et des entreprises naissantes «Incubateur d'Oran » Février 2009
- ✓ Procès verbal de la quatrième session de la commission Mixte Algéro-Espagnole de coopération scientifique, technique, culturelle et éducative, Alger le 11 avril 2005.
- ✓ Document d'examen des besoins d'information des entrepreneurs à prendre en considération dans le futur centre de recherche de marchés rattaché au centre de facilitation et pépinière d'entreprises d'Oran».
- ✓ Guide Méthodologique,
- ✓ <http://www.aecid.es/web/es/>
- ✓ <http://www.cirem.org/>
- ✓ <http://www.ccei.net/>

La problématique de financement des entreprises, et en particulier les Petites et Moyennes Entreprises (PME), n'est pas nouvelle mais occupe toujours l'actualité. Le développement d'une « classe » des entrepreneurs innovateurs et créateurs d'emploi passe par un accès facile au financement. Ce dernier peut se présenter sous forme classique (financement bancaire) ou bien par le recours au marché financier. Mais il semble que ce dernier n'arrive pas à décoller. Depuis plus d'une décennie, le marché financier en Algérie, vit dans une léthargie totale. Ce qui explique, que la totalité des financements des entreprises algériennes, proviennent des banques commerciales. Selon le dernier rapport de la Banque d'Algérie sur l'évolution économique et monétaire en Algérie en 2009, le total des crédits distribués par les banques privées est restée stable par rapport à fin 2008. Le total des crédits des banques (privées et publiques), hors rachat de créances non performantes par le Trésor effectué en 2009 (54,525 milliards de dinars), est passé de 2 614,1 milliards de dinars à fin 2008 à 3139,7 milliards de dinars à fin 2009 correspondant à un accroissement de 20,1 % contre 18,6 % en 2008 des crédits distribués. (Banque d'Algérie, 2010). Le secteur privé quant à lui a bénéficié de 1227,10 milliards de DA en 2009 contre 1086,70 en 2008 soit une augmentation de l'ordre de 12%. Devant ces chiffres qui illustrent, tant bien que mal, un effort à ne pas négliger, les doléances des entrepreneurs restent inchangées : le parcours de combattant pour l'accès au financement adéquat et à temps. Le but de ce travail est de présenter les difficultés que rencontrent les entrepreneurs à l'accès au financement surtout pour les PME. En effet, il s'agit de questionner la réalité à travers une enquête réalisée en 2007 par la Banque Mondiale dont laquelle un volet important a été consacré au problème de financement.

Pour ce faire, on traitera dans une première section la part du secteur privé en Algérie. La problématique de financement des PME dans la théorie économique et comment les PME subissent une « discrimination » de la part des banquiers à cause de leur taille et leur solvabilité sera traitée dans une deuxième section. Nous présenterons après, les résultats de l'enquête de





la Banque Mondiale (2007) dans sa partie consacrée aux problèmes d'accès au financement pour les PME. En fin, nous intéresserons aux nouvelles dispositions gouvernementales prévues pour faire face au problème de financement des jeunes promoteurs.

I- APERÇU DU SECTEUR PRIVE EN ALGERIE

Le secteur privé en Algérie a connu trois grandes périodes. Une première avant 1979 où celui-ci était marginalisé. En effet le secteur privé dans cette période était le parent pauvre des politiques de développement initiées par les pouvoirs publics. Cela est dû aux conceptions politiques (économie socialiste) dominantes après l'indépendance de l'Algérie. Une deuxième période entre 1980 et 1989 où le secteur privé a commencé à voir le jour avec la création d'un premier organisme « *l'office pour le suivi et le contrôle des investissements privés* » (OSCIP) chargé du suivi et du contrôle des investissements privés. Une troisième période après 1989, où les responsables politiques ont pris conscience de l'importance du secteur privé pour la croissance et le développement économique du pays. C'est ainsi que des réformes économiques ont été prises à la faveur de la promotion de l'investissement privé.

Les réformes ont débuté en 1989. Mais c'est dès le mois de janvier 1990 qu'ont été votées une série de lois visant à réformer les entreprises d'Etat, désormais soumises aux dispositions du Code de commerce. La chute des prix du pétrole, donc le tassement de la rente qui finançait les besoins sociaux a conduit les pouvoirs publics à prendre conscience de la nécessité de ces réformes. En 1993, un troisième Code des investissements voit le jour et octroi au secteur privé des avantages appréciables (exonérations fiscales, réduction des tarifs douaniers et bonification des taux d'intérêt) selon différents régimes, tant pour ses investissements que pour son exploitation et met en place un guichet unique. Une nouvelle loi relative à l'investissement est adoptée en 2001, modifiée en 2006, créant un guichet unique dans chacune des 48 wilayates du pays.

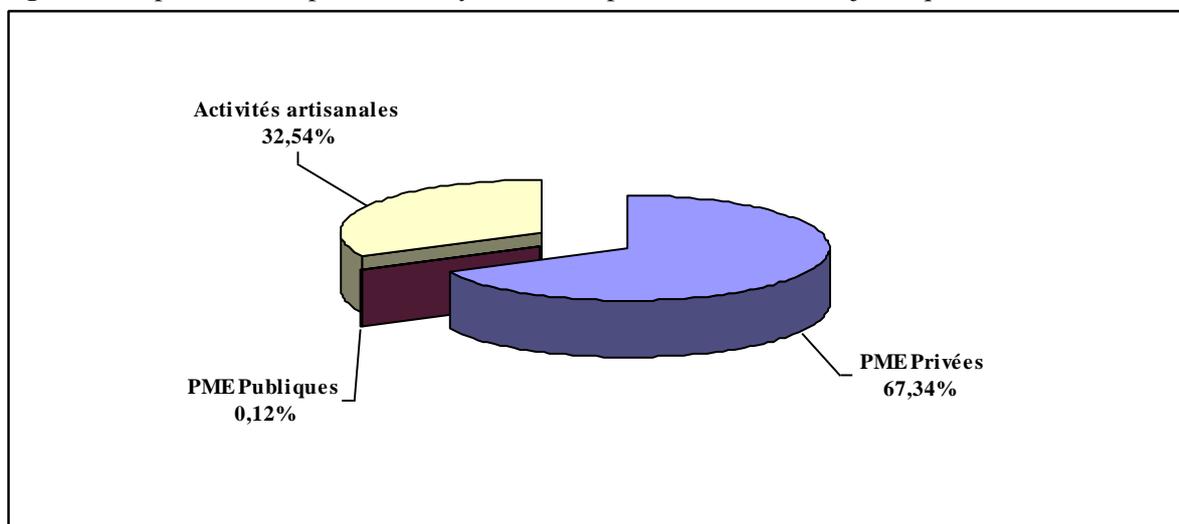
Les nouveaux facteurs d'encouragement à la création d'entreprises qui ont vu le jour après les réformes de 1989 ont permis l'émergence d'un nombre important d'entrepreneurs. C'est ainsi, que la fibre entrepreneuriale a gagné l'Algérie.

I-1- Place des PME dans le tissu économique



La figure suivante représente la répartition des petites et moyennes entreprises selon le secteur juridique en Algérie au premier semestre de l'année 2009. Nous constatons que les petites et moyennes entreprises privées (personnes morales) représentent plus de 67% de l'ensemble de la population des PME et des activités artisanales.

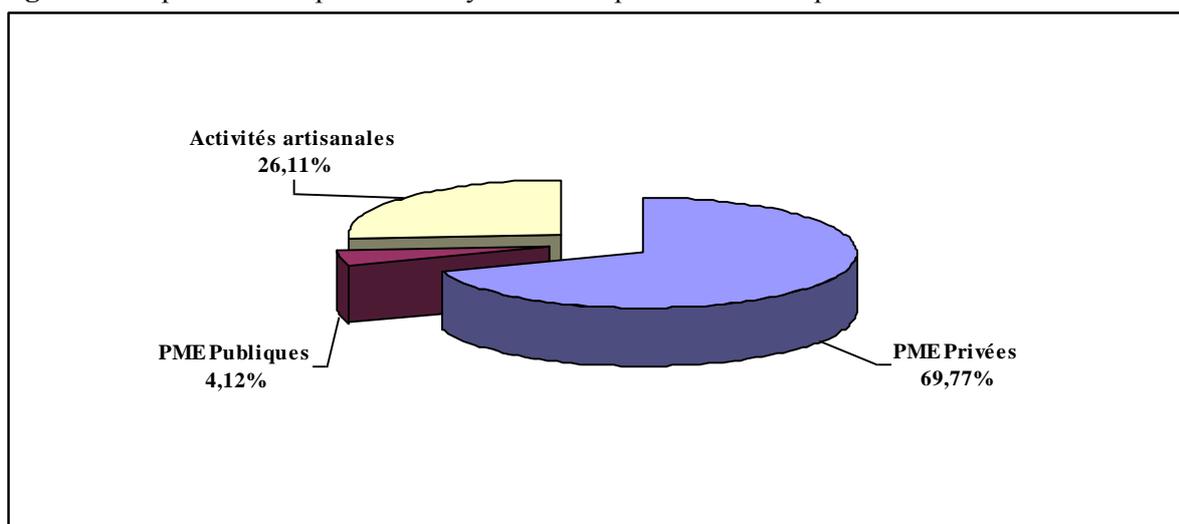
Figure1 : Répartition des petites et moyennes entreprises selon le statut juridique



Source : réalisé par les auteurs à partir des données du Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat (2009).

La figure suivante nous permet de constater que la masse salariale employée par les petites et moyennes entreprises privées est estimée à plus de 69% par rapport à l'ensemble des petites et moyennes entreprises et du secteur de l'artisanat. Pour les PME privées, la taille moyenne est de trois salariés. Pour l'activité artisanale, elle est de deux salariés et pour les PME publiques, la taille est de 85 salariés. Cela signifie (pour les PME privées) qu'on a plus affaire à des micro-entreprises (Hammouda et Lassassi, 2011).

Figure 2 : Répartition des petites et moyennes entreprises selon l'emploi créé

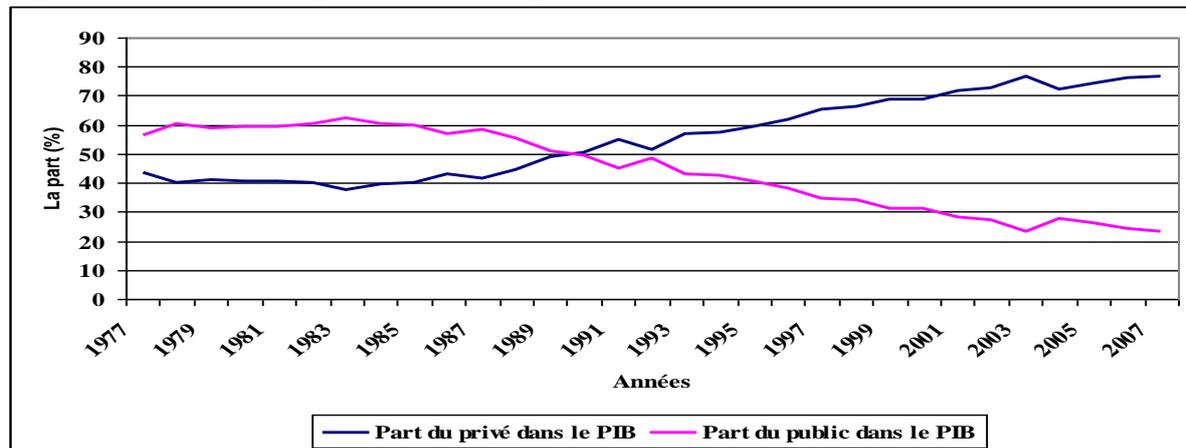


Source : réalisé par les auteurs à partir des données du Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat (2009).

I-2- Evolution du poids du secteur privé dans l'économie

Depuis 1990, le secteur privé occupe une place de plus en plus importante dans l'économie algérienne (Lassassi, 2007). La figure suivante montre l'évolution du poids du secteur privé (hors secteur de l'agriculture et des hydrocarbures) dans l'économie.

Figure 3 : Evolution du poids du secteur privé dans l'économie entre 1977 et 2007.



Source : réalisé par les auteurs à partir des comptes économiques (ONS).

La visualisation de ce graphe nous permet de distinguer deux périodes : avant 1990 et après 1990 (le point d'intersection entre les deux courbes correspond à l'année 1990).

Dans la première période (avant 1990), on remarque que la part du secteur public dans le PIB est supérieure à celle du secteur privé. Chose qui peut être expliquée par la nature de l'économie algérienne dans cette période (économie socialiste) où le secteur privé était marginalisé.

La deuxième période (après 1990), a connu un changement de situation où la part du secteur privé est devenue supérieure à celle de secteur public. Il faut signaler qu'après 1989, l'Algérie a entamé des réformes économiques qui ont permis l'évolution du secteur privé.

En 2007, la contribution des PME privées à la valeur ajoutée (hors secteur de l'agriculture et des hydrocarbures) du pays dépasse les 76%.

II- LES ENTREPRENEURS ET L'ACCES AU FINANCEMENT : UNE PROBLEMATIQUE TOUJOURS D'ACTUALITE

La structure financière des PME peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégieraient, dans l'ordre, le financement interne au financement externe et, dans ce dernier cas, le financement par dettes à celui par fonds propres (Myers, 1984). Une structure financière dominée par les dettes pourrait donc être le fait d'une stratégie des dirigeants, afin de conserver le contrôle de leur entreprise. On note d'ailleurs la domination du financement externe par dettes chez les PME, celles-ci étant particulièrement sensible à la perte de pouvoir engendrée par un financement externe par fonds propres (St-Pierre et Bahri, 2003). De nombreuses théories récentes tendent à expliquer les différences de structure financière des entreprises. Généralement, on suppose que le coût de



financement par émissions d'actions est le plus élevé, vient ensuite le financement par endettement et finalement l'autofinancement qui serait librement disponible à un faible coût pour l'entreprise. Sur la question du financement, (Malinvaud, 1981) ne souligne que deux formes de contraintes : une contrainte de solvabilité qui se traduit par une valeur limitée du ratio : endettement sur le total du bilan ; une offre de fonds prêtables plus ou moins rationnée et dépendant pour l'essentiel de l'éventuelle politique du crédit. Pour réduire cette asymétrie, les banques exigent donc plusieurs documents et informations des PME mais leur reprochent également la mauvaise qualité et la faible quantité d'informations fournies (Fasano et Gfeller, 2003; Berger et Udell, 1998).

Le financement interne Comme le soulignait Stoffaes (1973), la théorie économique classique ne prêtait guère d'attention à l'autofinancement, en tant que variable explicative du niveau d'investissement. Ce qu'il convient surtout d'indiquer, c'est pourquoi il faut distinguer le financement interne du financement par actions. Le financement interne n'étant qu'une épargne réinvestie, qui reste à la disposition des actionnaires : ce qui pose la question de la préférence des actionnaires. Pour Lintner (1962), trois arguments justifient le poids privilégié du financement interne: les divergences d'appréciation, a propos de la firme, entre les anciens actionnaires et les actionnaires potentiels; les coûts de transaction et d'émission, qui sont dissuasifs; les gains en capital et en revenus, imposés différemment. En réalité, l'argumentation sur le financement interne doit faire la part entre deux aspects; un premier, relatif aux préférences des actionnaires : par le biais de la politique de distribution de dividendes (l'inverse d'une rétention donnée), il y aurait un lien entre investissement et financement interne. Le deuxième aspect porte sur la hiérarchie, implicite ou explicite, des différentes sources de financement : cet aspect est plutôt relatif aux préférences des dirigeants.

Les prêteurs bancaires, dont la mission ne consiste pas à prendre des risques, n'octroient des fonds qu'à la condition d'observer une capacité de remboursement élevée chez les emprunteurs. Autrement dit, la première préoccupation des prêteurs est la conservation du capital ou la capacité de remboursement des emprunteurs alors que les risques des entreprises peuvent augmenter les probabilités de défaut de paiement. Par contre, selon la perspective des entrepreneurs, le risque est une composante normale de tout projet et il fait partie des activités quotidiennes des entreprises. D'après Gasse et d'Amour (2000), les entrepreneurs sont des êtres passionnés qui prennent des risques calculés. Cet écart de vision entre les entrepreneurs et les bailleurs de fonds fait naître des conflits qui rendent difficilement conciliables leur évaluation du risque et son importance. Selon Sarasvathy *et al.* (1998, dans St-Pierre et Bahri (2003)), les entrepreneurs contrôlent le rendement en fixant le niveau de risque, alors que les banquiers contrôlent le risque en mettant l'accent sur le rendement. Il existe donc un contexte d'asymétrie de l'information souvent forte entre les deux parties qui est la principale source des tensions dans leur relation. Dans la relation de crédit entre les bailleurs de fonds et les PME, l'asymétrie de l'information est définie comme le fait pour les emprunteurs de posséder plus d'informations que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise (Fraser *et al.* 2001). Il est évident que les PME connaissent mieux leur situation financière et les opportunités d'affaires qui s'offrent à elles que les prêteurs. Il y a asymétrie d'information lorsque les dirigeants de PME retiennent de l'information, pour diverses raisons, qu'ils ne transmettent pas à leurs bailleurs de fonds (St-Pierre, 1999). Ce contexte informationnel accroît le risque moral et le risque d'anti-sélection pour les banquiers dont il sera question plus loin.

III- SOURCES DES DONNEES





Pour déterminer et analyser les difficultés rencontrées par les entreprises dans leur démarche à l'accès au financement nous allons exploiter deux enquêtes : l'une a été conduite en 2003 qui sert de repère pour la deuxième enquête réalisée en 2007. Le choix de ces deux enquêtes est dicté par la disponibilité de l'information¹⁶ concernant notre problématique (l'accès au financement) ainsi que la possibilité que nous donne la première enquête (2003) pour observer l'évolution des conditions d'accès au financement pour les entreprises. Nous utiliserons les résultats de la deuxième enquête pour pouvoir mesurer le degré de difficulté que rencontrent les entrepreneurs dans leur exercice.

1- Enquête qualité banque-entreprise (2003).

L'enquête « Qualité de la relation entreprise -banque » a été réalisée en 2003, dans le cadre d'une étude portant sur la problématique du lien qui puisse exister entre la croissance économique et le mode de financement de l'économie algérienne. L'objectif de ce premier contact avec le terrain, sous forme d'enquête, qui a touché 744 entreprises réparties sur 38 wilayas, est en vérité un besoin d'enrichissement de la problématique générale de l'étude qui se donne pour finalité la connaissance des problèmes liés au financement de la croissance économique, eux mêmes liés au contexte de la transition de l'économie algérienne vers l'économie de marché.

L'échantillon de l'enquête est constitué à concurrence de 84% de la PME ; le reste (16%) sont de grandes entreprises qui sont essentiellement des entreprises publiques.

2- Enquête sur le climat d'investissement et la compétitivité des entreprises (2007).

Dans ce présent travail, nous avons exploité une enquête réalisée par la Banque Mondiale auprès des entreprises au second semestre 2007 en Algérie. L'enquête a concerné les entreprises privées formelles de plus de 5 salariés des secteurs industrie manufacturière (agro-alimentaire, habillement et textiles, ISMME, BTP et autres industries) et services (commerce de détail et de gros). La taille de l'échantillon est de 590 entreprises. 423 entreprises dans le secteur industrie manufacturière et 167 entreprises dans le secteur des services. 130 très petites entreprises (5-9), 346 petites entreprises (10-49), 104 moyennes entreprises (50-249) et 10 grandes entreprises (250 et plus).

IV- L'ACCES AU FINANCEMENT : LA REALITE DU TERRAIN

A travers les résultats de cette enquête, nous essayerons de faire ressortir la particularité des PME algériennes par rapport à la grande entreprise algérienne (2003).

Il est important de rappeler que nous avons seulement utilisé le critère d'effectif pour faire ressortir les résultats de l'enquête selon les types d'entreprises énoncées dans la Loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant « Loi d'orientation sur la promotion de la petite et de la moyenne entreprise (PME) ». Nous présenterons ci-après quelques résultats importants de cette enquête.

Les résultats auxquels (Boumghar et Menna, 2011), on vient de se livrer nous ont permis d'infirmer ou de confirmer certaines thèses et/ou idées reçues sur le financement de la PME par le système bancaire algérien. Si on commence par la confirmation de certaines thèses, il ressort

¹⁶ L'enquête sur la qualité banque entreprise (2003) était menée par l'équipe monnaie et financement de l'économie du CREAD par M.Y.Boumghar, K.MENNA sous la direction de Y.Benabdallah.





effectivement que la PME algérienne pâtit de sa taille. En effet, on a vu dans les différents tableaux ci-dessus, que la banque est « réticente » à financer une PME dont la taille descend à partir d'un certain seuil. Ce comportement de la banque algérienne est conforme à sa logique : la valeur et la nature des garanties que peut avancer une entreprise est proportionnelle à son assiette financière. Toujours avec la question de la taille, il ressort facilement des résultats que l'organisation des petites entreprises algériennes « cadre mal » avec les exigences administratives des banques. En effet, les très petites entreprises se limitent leur gestion à leur gérant. Quant celui-ci s'adresse à son banquier pour demander un crédit, il sera soit confronté à réaliser lui-même son étude technico-économique ou la faire faire par un comptable ; rarement auprès d'un bureau d'études privé. Il est clair que l'étude technico-économique est plus exigeante dans sa préparation que la gestion quotidienne d'une PME assez petite. La conséquence est que les dossiers sont mal « ficelés » ce qui induit des rejets au niveau des banques.

La deuxième catégorie d'idées non confirmées est le bénéfice des crédits par secteur d'activité économique. En effet, il n'apparaît pas à partir de cette enquête que les banques favorisent un secteur par rapport à un autre quoiqu'il existe un « léger » avantage pour le secteur des services et du commerce. Si on relativise, cette situation est logique. D'un côté, on demande aux banques de fonctionner selon une logique commerciale pure et d'un autre côté, on leur demande de financer les investissements productifs. Il est clair que la première catégorie d'activités (commerce, service, commerce extérieur) enregistre un retour sur investissement beaucoup plus rapide que celui dans l'industrie manufacturière. Ce qui a pour conséquence, que les demandes de crédit émanant des secteurs de services et de commerces reçoivent plus de réponses positives que les demandes des entreprises industrielles. Il apparaît clairement de ce simple constat qu'il existe en Algérie, une catégorie d'entreprises algériennes dont les besoins de financement ne peuvent être pris en charge « correctement » par les banques publiques algériennes.

V- RESULTATS ET INTERPRETATION

Dans ce qui suit, nous allons présenter les réponses des entreprises enquêtées en 2007 sur les problèmes de financement. Il s'agit notamment de présenter les réponses des questions relatives au Classement des obstacles rencontrés par les entreprises, acquisition des actifs immobiliers, possession d'un livret ou compte d'épargne, facilité de caisse/découvert bancaire, possession d'un prêt ou ligne de crédit auprès d'une banque ou d'une institution financière, type d'institution où le prêt a été accordé, délai pour l'obtention des crédits, caution pour obtenir les crédits, demande de prêts / crédits, délai pour l'encaissement d'un chèque, degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise.

1- Classement des obstacles rencontrés par les entreprises

Le tableau suivant représente la classification des obstacles rencontrés par les petites et moyennes entreprises du secteur de l'industrie et des services en 2007.

Tableau 1 : répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés





	Pourcentage
Accès au financement	24,5
Concurrence déloyale du secteur informel	19,2
Corruption	10,7
Access au foncier	10,2
Taux d'imposition	9,7
Formation et qualification du personnel a l'embauche	4,7
Electricité	4,1
Douanes et réglementation du commerce extérieur	3,6
Instabilité politique	3,3
Relations avec l'administration fiscale	2,9
Instabilité macro-économique	2,1
Transport	1,6
Criminalité (vols, vandalismes)	1,4
Formalités à la création de l'entreprise	1
Législation du travail	1
Total	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

La lecture du tableau ci-dessus nous permet de constater que le facteur accès au financement est le plus important. En effet, plus de 24% des entreprises déclarent que ce facteur est l'obstacle le plus important. L'accès au financement est le premier obstacle pour les petites et moyennes entreprises quelque soit le secteur d'activité de l'entreprise¹⁷ (industrie ou service), mais avec un effet plus important pour le secteur des services (27,7% pour les services contre 23,2% pour l'industrie).

2- Acquisition des actifs immobiliers

La question qui porte sur l'acquisition des actifs immobiliers⁽¹⁸⁾ durant l'année écoulée (2006), peut nous renseigner sur le volume d'activité des entreprises ainsi que l'évolution des carnets des commandes.

Le tableau suivant représente la répartition des PME selon l'acquisition ou non des actifs immobiliers, le secteur d'activité et la taille des entreprises.

Tableau 2 : acquisition des actifs immobiliers

¹⁷ La classification des obstacles selon la taille de l'entreprise et selon le secteur d'activité est présentée en annexe I (tableau 1et 2).

¹⁸ Actifs immobiles tels que machines, équipements, véhicules, terrains et bâtiments.





		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	33,8	66,2	100
	Services	34,3	65,7	100
	Total	34	66	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	23,8	76,2	100
	Petite entreprise (10 – 49)	34,1	65,9	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	46,2	53,8	100
	Total	34	66	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Le tableau ci-dessus nous permis de constater que presque deux tiers des entreprise enquêtées (66,2% dans l'industrie manufacturière et 65,7% dans les services) ont répondu ne pas avoir fait des acquisitions l'année dernière. Si pour les services, cela peut se comprendre, par la nature de l'activité de secteur (ce secteur n'est pas un grand consommateur des investissements), la question reste posée pour le secteur d'industrie manufacturière.

La réponse peut-on la trouver dans l'histoire de l'industrie algérienne. Après une décennie d'euphorie et d'investissement public intensif (15 % du PIB en 1980) l'industrie algérienne a connu une période de désinvestissement qui a duré presque 20 ans. Cet arrêt de processus d'investissement chez le secteur public n'a pas été compensé par le secteur privé. Le résultat de cette situation est plus qu'édifiant : l'industrie algérienne n'occupe à peine que 4,8% du PIB en 2009. Le taux élevé des réponses négatives sur l'acquisition des machines peut être justifié par la situation que vit l'industrie algérienne y compris privée.

Les résultats du croisement avec la taille de l'entreprise se concordent avec la théorie économique et la réalité des PME. Plus la taille de l'entreprise est petite, plus il y a une tendance à ne pas trop investir (76,2% des réponses négatives). La tendance est à la hausse pour les réponses positives dès que la taille de l'entreprise est plus grande : 23,8% pour les très petites entreprises, 34,1% pour les petites entreprises et 46,2% pour les moyennes entreprises. Les entreprises de taille moyenne ont des possibilités d'accéder aux marchés des biens et services, surtout les marchés publics, beaucoup plus que les très petites et les petites entreprises. Ces dernières généralement versées dans l'informel.

3- Possession d'un livret ou compte d'épargne

La possession d'un livret ou compte d'épargne constitue une importance majeure pour toutes entreprises quel que soit le secteur dans lequel elles activent. Plus de 84% des entreprises ont déclaré avoir un compte d'épargne. Cela signifie l'importance que portent ces entreprises à ce genre d'épargne. La possession d'un compte d'épargne constitue pour l'entreprise un atout supplémentaire pour prétendre avoir un crédit dans le futur. Ce compte représente comme un gage supplémentaire pour confronter le dossier de demande de crédit.

Tableau 3 : Possession d'un livret ou compte d'épargne selon le secteur d'activité et taille d'entreprise.





		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	83	17	100
	Services	88	12	100
	Total	84,5	15,5	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	81,5	18,5	100
	Petite entreprise (10 – 49)	85,2	14,8	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	85,6	14,4	100
	Total	84,5	15,5	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

4- Facilité de caisse/découvert bancaire

Pour lever les différentes contraintes de financement les autorités publiques ont multiplié les efforts pour pouvoir résoudre les problèmes d'accès au financement. Il s'agit notamment la diversification de l'offre de crédit, la création de fonds d'investissements locaux, la création de fonds de garantie spécialisés, le relèvement du niveau de la garantie de 50 à 250 millions de Dinars ainsi que la création de sociétés de capital investissement et de sociétés de leasing. Mais la tendance constatée est que plus de 50% des PME algériennes sont surendettées parce qu'elles ont pris des financements au-dessus de leurs fonds propres.¹⁹ Sur 450 000 PME, 350 000 cherchent des financements. Ces chiffres viennent confronter les résultats de l'enquête. Plus de la moitié des entreprises manufacturières ont déclaré ne pas avoir une facilité de caisse ou un découvert bancaire. Ce taux s'élève à 71,3% pour les entreprises de services. Ce faible taux de bancarisation et la discrimination entre les entreprises apparentant aux secteurs de l'industrie manufacturière et services illustre bien la frilosité des banques à prendre le risque lorsqu'il s'agit des petites et moyennes entreprises. Ce qui ressort du deuxième croisement entre la taille de l'entreprise et la question d'avoir une facilité de caisse ou découvert bancaire. Plus la taille de l'entreprise est petite plus elle subit la discrimination en matière de disponibilités des facilités bancaires. Pour les toutes petites entreprises ce taux s'élève à 78,3% contre 60,8% pour les petites entreprises qui n'ont pas une facilité ou un découvert bancaire. Le taux s'améliore pour les moyennes entreprises, en effet 63,7% bénéficient de ces facilités

Tableau 4 : Facilité de caisse/découvert bancaire

		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	44,1	55,9	100
	Services	28,7%	71,3	100
	Total	39,6	60,4	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	21,7	78,3	100
	Petite entreprise (10 – 49)	39,2	60,8	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	63,7	36,3	100
	Total	39,6	60,4	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

¹⁹ Chiffre rapporté par Abderrahman Benkhalfa, le délégué général de l'Association des Banques et Etablissements Financiers paru au journal Le Quotidien d'Oran du 25/05/2010.





Pour quoi cette discrimination et pour quoi les plus petites entreprises subissent toujours cette discrimination de la part des banques (21,7% uniquement déclarent qu'elles ont accès aux facilités bancaires) ?

La réponse est à trouver dans le comportement des banques publiques envers les entreprises privées et les entreprises publiques.

Les banques publiques continuent à prêter aux entreprises publiques et tant bien que mal aux entreprises privées. Les banques étrangères, de leur part, se sont mises à une activité plus lucrative, le crédit à la consommation. Mais la suspension de ce crédit en 2009, a réduit la marge de manœuvre de ces banques. Désormais, elles doivent se tourner vers les créneaux peu rentables et trop risqué comme l'investissement.

Au cours de la période 2005-2009, la disponibilité de ressources bancaires a permis le financement des investissements dans le reste de l'économie à hauteur de 49,1 %, le reste du financement s'étant effectué sur ressources propres (46,8 %) et par le biais d'émissions sur le marché obligataire (4,1 %). La part relative des investissements cumulés de l'économie par rapport à l'investissement brut total a représenté 27,8 % pour les années 2005-2009, avec un fort rythme de progression des investissements en 2008 (19,4 %) et 2009 (11,5 %).

En 2009, l'évolution des crédits distribués par les banques y inclus le rachat de créances non performantes, est proche de celle enregistrée en 2008. Selon le dernier rapport de la Banque d'Algérie sur l'évolution économique et monétaire en Algérie en 2009, le total des crédits distribués, la part des banques privées est restée stable par rapport à fin 2008. Bien que lente, la progression des crédits distribués directement par les banques privées ou par les achats d'obligations sur le marché financier est appréciable et porte, exclusivement, sur le financement des entreprises privées et ménages. (Voir tableau 5).

Le total des crédits des banques, hors rachat de créances non performantes par le Trésor effectué en 2009 (54,525 milliards de dinars), est passé de 2 614,1 milliards de dinars à fin 2008 à 3 139,7 milliards de dinars à fin 2009 correspondant à un accroissement de 20,1 % contre 18,6 % en 2008.

Tableau 5 : L'activité de crédits à l'économie des banques algériennes

	2006	2007	2008	2009
Crédits au secteur public	848,4	989,3	1202,2	1485,9
banques publiques	847,3	987,3	1 200,30	1 484,90
Crédits directs	751,7	900,1	1 112,20	1 400,30
Achat d'obligations	95,6	87,2	88,1	88,1
Banques privées	1,1	2	1,9	1
Crédits directs	0	0,1	0	0,1





Achat d'obligations	1,1	1,9	1,9	0,9
Crédits au secteur privé	1 055,70	1 214,40	1 411,90	1 599,20
Banques publiques	879,2	964	1 086,70	1 227,10
Crédits directs	874,7	959,6	1 081,70	1 216,40
Achat d'obligations	4,5	4,4	5	10,7
Banques privées	176,5	250,4	325,2	372,1
Crédits directs	176,4	250,3	325,1	371,9
Achat d'obligations	0,1	0,1	0,1	0,2
Total des crédits distribués nets de crédits rachetés	1 904,10	2 203,70	2 614,10	3 085,10
Part des banques publiques	90,70%	88,50%	87,50%	87,90%
Part des banques privées	9,30%	11,50%	12,50%	12,10%

Source : Banque d'Algérie, (2010). Rapport 2009, évolution économique et monétaire en Algérie.

Après déduction des rachats de créances non performantes effectués en 2009, l'accroissement des crédits des banques s'établit à 18 % en 2009 ; les crédits au secteur privé s'accroissant de 13,3 % contre 16,3 % en 2008 et les crédits au secteur public de 23,6 % contre 21,5 % en 2008. La part des crédits aux entreprises privées et ménages dans l'encours total des crédits distribués par les banques, après déduction des rachats de créances non performantes, s'établit à 51,8 % contre 54 % en 2008.

L'encours des crédits distribués au secteur public (crédits rachetés par le Trésor déduits) reste important, représentant 48,2 % du total des crédits à l'économie, soit 45,4 % en crédits directs et 2,8 % en achat d'obligations émises par les entreprises publiques, contre 46 % en 2008 (42,6 % en crédits directs et 3,4 % en achat d'obligations).

Les banques publiques assurent la totalité du financement du secteur public, alors même que leur part dans le financement du secteur privé demeure importante, soit 76,7 % contre 77 % en 2008. Au cours de l'année 2009, le flux des crédits des banques publiques a bénéficié plus aux entreprises publiques (284,6 milliards de dinars) qu'aux entreprises privées et ménages (140,4 milliards de dinars) ; les banques publiques finançant notamment les grands projets d'investissement des entreprises publiques dans les secteurs de l'énergie et de l'eau.

5- Possession d'un prêt ou ligne de crédit auprès d'une banque ou d'une institution financière

A partir de cette question nous voulons savoir le degré de recours à l'intermédiation financière et l'attitude des banques à octroyer les crédits aux PME ou pas. La taille de l'entrepris est déterminante d'avoir ou un crédit ou pas. Presque la majorité de très petites entreprises (93,1%) ont déclaré ne pas avoir un crédit auprès d'une banque ou une institution financière. Ce taux descend pour atteindre 44,1% pour les moyennes entreprises soit plus de la moitié des moyennes entreprises ont un crédit (55,9%). Le non recours au crédit bancaire peut résulter



d'une stratégie interne pour l'entreprise surtout la très petite entreprise. En général les banques demandent des documents et des garanties pour qu'elles puissent apprécier d'une manière raisonnable le risque associé aux crédits distribués aux PME. Mais pour réunir ces documents et apporter les garanties nécessaires nécessitent une certaine organisation que les très petites entreprises ne peuvent pas assurer. Mais cela n'exclut pas que ces entreprises peuvent avoir des financements dans leur circuit : familiale ou professionnel (entre aide entre les entreprises). Les deux tiers des moyennes entreprises ont déclaré avoir un crédit auprès d'une banque ou une institution financière. Cela signifie que les banques ont toujours une niche de marché de crédits à octroyer qui peut être exploité. Les efforts déployés pour endiguer le problème d'accès au financement ne semble pas se résoudre surtout pour les toutes petites entreprises

Tableau 6 : Possession d'un prêt ou ligne de crédit

		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	36,9	63,1	100
	Services	16,8	83,2	100
	Total	31,1	68,9	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	6,9	93,1	100
	Petite entreprise (10 – 49)	32,8	67,2	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	55,9	44,1	100
	Total	31,1	68,9	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Si on se fait au secteur d'activité le secteur des services reste toujours mal loti (83,2% des réponses négatives). Cela peut être expliqué par le faible taux de bancarisation du secteur, l'état de développement de ce secteur ainsi que la nature des entreprises appartenant au secteur (très et petite entreprise). Le secteur de l'industrie manufacturière n'échappe pas à cet état devenu presque une « règle ». Plus de 63% des entreprises du secteur de l'industrie manufacturière déclarent ne pas avoir recours au crédit. En plus, des raisons citées ci-dessus, un autre élément qui peut justifier ce comportement. Il s'agit des raisons religieuses liées à la prohibition par la loi islamique de taux d'intérêt considéré comme usure (réba).

6- Type d'institution où le prêt a été accordé

Cette question nous permet d'apprécier le comportement des banques selon la nature de son capital (public, privé) vis-à-vis des PME. Comme remarque générale, les banques publiques totalisent les crédits distribués aux PME (76%) le reste est réparti entre les banques privées (23,5%) et les institutions financières (0,6). Ce constat est le résultat logique de la prédominance du secteur public dans le marché bancaire (93%). Les institutions financières comme l'ANSEJ et la CNAC financent en général les primo entrepreneurs. C'est qui explique l'exclusivité apparente dans l'échantillon de notre enquête de financement des très petites entreprises par les institutions financières hors banques (11,1%).

Tableau 7 : Type d'institution où le prêt a été accordé selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

		Banque commerciale privée	Banque publique / autre institution publique	Institution financière hors banque	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	20,5	79,5	0	100
	Services	39,3	57,1	3,6	100
	Total	23,5	76	0,6	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	33,3	55,6	11,1	100
	Petite entreprise (10 – 49)	20,4	79,6	0	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	28,1	71,9	0	100
	Total	23,5	76	0,6	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale)

La même prédominance est constatée pour les secteurs d'activité. Les banques publiques financent à hauteur de 79,5% l'industrie manufacturière contre 20,5% pour les banques privée. Pour le secteur des services la répartition est moins criante : 39,3 % pour les banques privées contre 57,1% aux banques publiques. Ce résultat s'explique par l'orientation des financements entre les banques publiques et privées. Ces dernières dans leur majorité à des capitaux étrangers, après la disparition des banques privées de capitaux nationaux, privilégient le secteur des services (importation en particulier). Cet engagement dans ce secteur ne comprend pas trop de risque et permet un retour « facile » des crédits engagés.

7- Délai pour l'obtention des crédits

En Algérie, pour pouvoir avoir le droit à une réponse de son banquier il faut attendre 8.29 mois. Ce délai augmente pour les petites entreprises pour atteindre 9.8 mois. Les moyennes entreprises déclarent qu'ils reçoivent une réponse de leur banquier après 5,29 mois. Par rapport aux secteurs d'activité, le secteur d'industrie manufacturière semble attendre plus (8,83 mois) que le secteur des services (5,33 mois). Ces résultats montrent la qualité des services assurée par les banquiers à ses clients. Attendre plus de 8 mois pour avoir une réponse (négative ou positive) pénalise lourdement les entrepreneurs. Cers derniers, en plus des tracasseries bureaucratiques de l'administration algérienne devenue légionnaires, doivent subir le dictat de leurs banquiers.

Tableau 8 : Délai pour l'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

	Mean	N	Std. Error of Mean
Industrie manufacturière	8,83	147	1,157
Services	5,33	27	1,098
Total	8,29	174	0,996
Très petite entreprise (5 – 9)	8,67	9	2,261
Petite entreprise (10 – 49)	9,80	109	1,445
Moyenne entreprise (50 -249)	5,29	56	1,160
Total	8,29	174	0,996

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Au lieu de s'inscrire dans une logique de concurrence et de qualité de service les banques algériennes reproduisent le comportement de l'administration publique algérienne. Pour prétendre à une réponse à ce comportement il faut revenir un peu à l'histoire de l'économie algérienne et le rôle des banques dans le financement de l'économie. Les ressources des banques, qui doivent être de prime d'abord, les dépôts des ménages sont négligeables devant le



ponds de la rente (les hydrocarbures). Cette situation empêche toute évolution vers une réelle prise en charge des services primaires qu'une banque doit offrir à ses clients.

8- Caution pour obtenir les crédits

8-1- Caution pour les crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

La plupart des crédits sont offerts sous caution cela quel que soit la taille de l'entreprise (78,3%). Plus la taille de l'entreprise est grande plus les banques ont tendance à demander une caution (87,3% pour la moyenne entreprise). Le risque associé aux crédits aux moyennes entreprises est élevé et même le montant du crédit. Ce qui explique le taux élevé des entreprises qui ont répondu favorablement d'avoir un crédit avec caution. La théorie économique met en avant la difficulté des PME d'avoir un investissement adéquat à ses besoins. Les banques demandent plus de garanties pour se prémunir contre le risque des PME généralement élevé.

Tableau 8 : Caution pour les crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	79,1	20,9	100
	Services	74,1	25,9	100
	Total	78,3	21,7	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	66,7	33,3	100
	Petite entreprise (10 – 49)	74,8	25,2	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	87,3	12,7	100
	Total	78,3	21,7	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

8-2- Caution /Garanties²⁰ par nature

La plupart des cautions (terrains et locaux) sont consentis dans l'industrie manufacturière à hauteur de 63,8% tandis que la moitié (50%) des PME du secteur des services déclare avoir obtenu un crédit sous caution. La différence entre les réponses positives entre le secteur de l'industrie manufacturière et les services s'explique par le montant de crédit demandé et par la disponibilité des garanties à offrir (terrains et locaux) pour le secteur de l'industrie manufacturière.

Les très petites entreprises déclarent ne pas avoir un ce prêt sous caution (83 ,3%) tandis que les petites et les moyennes entreprises ont eu des crédits sous caution 63,9% et 63,8% respectivement. Le montant faible des crédits aux très petites entreprises explique le taux élevé des réponses négatives (83,3%) pour cette catégorie.

Les petites et les moyennes entreprises qui ont des cautions ou garanties sous forme de machines, équipements et actifs circulants représentent en total 49,6% de l'ensemble des entreprises interrogées. Pour les moyennes entreprises c'est un peu plus (60,9%). La différence entre les entreprises de l'industrie manufacturière (52,2%) et les services (35%) s'explique par l'importance des investissements dans le premier secteur dont la production est tirée essentiellement de l'utilisation des machines.

²⁰ Voir annexe II (tableau 1 et 2).



Pour les cautions ou garanties sur la base de nantissement sur le fond de commerce, les réponses sont plus au moins concordantes avec la réalité de l'économie algérienne. 32,4% seulement des entreprises ont déclaré avoir des prêts dont la caution est sous forme un nantissement sur le fond de commerce. Les entreprises des services sont légèrement mieux loties (35%) par rapport aux entreprises de l'industrie manufacturière (31, 9%). Ce résultat montre clairement la frilosité des banques algériennes (publiques et privées) à prendre des risques même sous forme de caution de nature d'un nantissement sur le fond de commerce. Sachant que le fond de commerce est une valeur immatérielle, sa valeur est tributaire des aléas qui peuvent la dégrader d'une manière significative.

Les très petites entreprises n'ont pas eu de crédits avec caution sous cette forme (nantissement sur le fond de commerce) (0%). Ce résultat est justifié par l'étroitesse du fond de commerce de ces entreprises sur lequel la banque peut avoir une évaluation objective. Les très petites entreprises se caractérisent par un chiffre d'affaires faible et un effectif réduit. Les possibilités d'une évolution rapide de leurs chiffres d'affaires et donc de leur notoriété n'est pas évidente (fond de commerce). 40,4% des moyennes entreprises se déclarent avoir un prêt sous cette caution. Cela confronte notre analyse dans la mesure où plus la taille de l'entreprise est grande plus elle peut accéder au financement sous différentes conditions et apporter les différentes cautions nécessaires.

Le comportement des banques vis-à-vis les très petites entreprises lorsqu'il s'agit des garanties personnelles s'explique par les relations personnelles que nouent les patrons de ces entreprises avec leur banquier. A la place de la relation banque/client une autre relation s'installe : banque/relation amicale (confiance). Cette relation peut être bénéfique pour les deux parties comme elle peut présenter un risque surtout pour le banquier. Le non remboursement des crédits et abus de confiance est toujours à craindre dans ce genre de relations.

9 – Demande de prêts / crédits

9-1- Nombre de demandes de prêts/crédits

Tableau 9 : Nombre de demandes de prêt/crédits selon le secteur et la taille de l'entreprise

		Mean	N	Std. Error of Mean
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	1,50	115	0,115
	Services	1,61	36	0,145
	Total	1,52	151	0,094
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	1,87	24	0,193
	Petite entreprise (10 – 49)	1,46	80	0,147
	Moyenne entreprise (50 -249)	1,45	47	0,139
	Total	1,52	151	0,094

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Durant une année les très petites entreprises ont formulés 1,87 demande de crédits pour leur banque. Ce chiffre diminue pour les petites et les moyennes entreprises (1,46 et 1,45 respectivement). Les très petites entreprises ont toujours un besoin de financement important par rapport aux autres catégories d'entreprises surtout pour faire face aux problèmes de la caisse

(crédits d'exploitation). Néanmoins, Les autres entreprises ont formulé presque une demande chaque année à leur banque. Cela démontre, le besoin énorme pour ces entreprises en matière de financement et les opportunités que les banques doivent saisir. La répartition entre les secteurs est presque la même entre les industries manufacturière et les services (1,50 et 1,61 respectivement).

9-2- Nombre de demandes refusées

Les demandes refusées illustrent deux faits de la part des banques et les entreprises en même temps. Pur les banques il s'agit des projets risqués et ne présentent pas de garanties suffisantes ou bien des projets qui manquent d'une maturité à l'étude. Pour les entreprises il s'agit d'un refus « *bureaucratique* » dont l'étude n'a pas pris les points forts du projet et une frilosité à prendre le risque.

Les résultats montrent que le secteur des services subi une certaine « *discrimination* » par rapport au secteur de l'industrie manufacturière. 1,09 de demandes de crédits des entreprises appartenant au secteur des services ont été refusées par rapport au 0,53 demandes refusées pour les entreprises de l'industrie manufacturière.

Les très petites entreprises subissent, une autre fois, cette discrimination. 1,5 fois des demandes refusées pour ces entreprises contre 0,51 et 0.48 pour les petites entreprises et les moyennes.

Tableau 10 : Nombre de demandes refusées selon le secteur et la taille de l'entreprise

	Mean	N	Std. Error of Mean
Industrie manufacturière	0,53	107	0,085
Services	1,09	35	0,194
Total	0,67	142	0,082
Très petite entreprise (5 – 9)	1,50	24	0,217
Petite entreprise (10 – 49)	0,51	74	0,104
Moyenne entreprise (50 -249)	0,48	44	0,128
Total	0,67	142	0,082

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

La discrimination se fait alors selon la taille (très petite entreprise) et par secteur (services). Un effort supplémentaire doit être consenti pour palier à ce manque par les autorités publiques. Les très petites entreprises et le secteur des services peuvent être une niche d'emploi considérable à condition l'existence d'un accompagnement sérieux des autorités chargées du secteur.

9-3- Motifs de refus des crédits par les banques

Les banques algériennes semblent ne pas donner trop d'importance aux motifs aux réponses négatives des demandes de crédits que leurs clients déposent auprès des ses agences. En moyenne, les banques ne donnent par de motifs pour le refus de dossier de crédit (53,4%). Pour

le secteur des services c'est un peu plus (60%). Les autres raisons pour justifier le refus d'accorder un crédit diffèrent entre le manque de garanties (23,7 % pour les services et 30% pour l'industrie manufacturière) et l'inadéquation entre la situation de l'entreprise et le montant du crédit demandé (5,3% pour les services et 10% pour l'industrie manufacturière).

La taille de l'entreprise joue un rôle primordial pour recevoir un motif de refus de crédit demandé. Si t'es une très petite entreprise la chance d'avoir un motif au refus de ton crédit ne dépasse pas les 30% (70% de non justifié). Ce résultat s'améliore avec les PME puisqu'elles enregistrent 44,7% des réponses non justifiées. Ce taux élevé des réponses non justifiées ne peut être appréhendé que dans le contexte général de la qualité des services en Algérie et l'image qu'entretiennent les banques sur leurs clients.

Tableau 11 : Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise

	TPE	PME	Total
L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes	25	26,3	25,9
Le projet a été jugé non viable	0	2,6	1,7
La situation financière de l'entreprise ne le permet pas	5	7,9	6,9
La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison	70	44,7	53,4
Autres	0	18,4	12,1
Total	100	100	100
	Industrie manufacturière	Services	Total
L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes	23,7	30	25,9
Le projet a été jugé non viable	2,6	0	1,7
La situation financière de l'entreprise ne le permet pas	5,3	10	6,9
La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison	50	60	53,4
Autres	18,4	0	12,1
Total	100	100	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Dans une relation « normale » fournisseur de service/client la satisfaction de ce dernier doit être la règle. La non réponse aux demandes formulées par les clients de la banque constitue un mépris total à leur égard. Cette relation (banque/client) est faussée par le fait que les banques publiques ne considèrent pas les dépôts de leur clientèle l'unique source pour son activité. Le poids de la rente et l'intervention de l'Etat par des opérations successives de sauvetage constituent un frein au développement des services de qualité au sein des banques publiques.

10- Délai pour l'encaissement d'un chèque

Les questions de l'encaissement d'un chèque d'une même banque et dans la même ville et l'encaissement d'un chèque entre banques différentes et des villes différentes peuvent nous renseigner sur les services de base qu'offrent les banques algériennes à sa clientèle.

Il faut 6,16 jours pour encaisser un chèque dans la même banque et de la même ville si l'entreprise appartient à l'industrie manufacturière et 5,96 jours pour les entreprises des services. La taille ne joue pas un rôle discriminatoire pour encaisser un chèque de la même banque et dans la même ville. En moyenne il faut attendre 6,1 jours pour encaisser son chèque et un plus si l'entreprise est très petite (6,48 jours) et un peu moins si elle est petite (5,77 jours).

Tableau 12 : Délai pour l'encaissement d'un chèque selon le secteur et la taille de l'entreprise

	Mean	N
L'encaissement d'un chèque d'une même banque dans la même ville		
Industrie manufacturière	6,16	410
Services	5,96	165
Total	6,10	575
L'encaissement d'un chèque entre banques différentes entre des villes différentes		
Industrie manufacturière	14,66	401
Services	15,07	164
Total	14,78	565
L'encaissement d'un chèque d'une même banque dans la même ville		
Très petite entreprise (5 – 9)	6,48	126
Petite entreprise (10 – 49)	5,77	345
Moyenne entreprise (50 -249)	6,76	104
Total	6,10	575
L'encaissement d'un chèque entre banques différentes entre des villes différentes		
Très petite entreprise (5 – 9)	15,54	125
Petite entreprise (10 – 49)	14,29	336
Moyenne entreprise (50 -249)	15,46	104
Total	14,78	565

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Les jours augmentent du double si le chèque est émis d'une autre banque et entre différentes villes. En moyenne, il faut attendre 14,78 jours pour encaisser un chèque émis d'une banque différente et entre villes différentes. Ni la taille, ni le secteur n'entre en considération dans la justification des jours passés pour encaisser son chèque. Il s'agit d'un état général des services lié plus au système de paiement en masse entre les banques et la logistique de chaque banque.

11- Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise



Le financement est un obstacle majeur (17,2%) et même très sévère pour 37,7% des très petites entreprises. 25,5% des petites entreprises le considèrent comme obstacle très sévère contre 19,2% pour les moyennes entreprises.

36,9% des entreprises des services le considèrent comme un obstacle majeur tandis que 23,2% des entreprises de l'industrie manufacturière l'appréhendent de tel. Mais peu d'entreprises ne considèrent pas le financement comme un obstacle (8,5%).

Ces résultats montrent clairement le fossé entre le discours des autorités et la réalité que vivent les entreprises.

Tableau 13: Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise selon le secteur et la taille

	Pas un obstacle	Obstacle mineur	Obstacle moyen	Obstacle majeur	Obstacle très sévère	Total
Industrie manufacturière	7,6	19,7	24	25,5	23,2	100
Services	10,6	16,9	18,1	17,5	36,9	100
Total	8,5	18,9	22,3	23,2	27,2	100
Très petite entreprise (5 – 9)	12,3	17,2	15,6	17,2	37,7	100
Petite entreprise (10 – 49)	7,2	17,9	25,1	24,2	25,7	100
Moyenne entreprise (50 -249)	8,1	24,2	21,2	27,3	19,2	100
Total	8,5	18,9	22,3	23,2	27,2	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

VI- LES NOUVELLES MESURES INCITATIVES A L'ACCES AU FINANCEMENT POUR LES JEUNES ENTREPRENEURS²¹

1- Les différentes mesures prises

Une série de mesures a été annoncée récemment (mars 2011) pour favoriser l'émergence d'une classe de jeunes entrepreneurs algériens²². Ces mesures se sont axées spécialement sur le problème de l'accès au financement. Le Décret exécutif n° 11-103 6 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 03-290 du 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs et le Décret exécutif n° 11-104 6 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 04-02 du 3 janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux chômeurs promoteurs, âgés de trente (30) à cinquante (50) ans illustrent bien cette volonté. Ces mesures ont touché trois domaines qui semblent les plus problématiques dans l'accès au financement des jeunes entrepreneurs : le seuil minimum des fonds propres, les taux d'intérêt et le recours auprès des autorités compétentes dans le cas de rejet des dossiers ou litige. Ces mesures vont d'être discutées sommairement vu qu'elles sont nouvellement introduites.

1-1- Elévation du seuil minimum des fonds propres

²¹ Dans le cadre de l'ANSEJ(*)l'Agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes et la CNAC(**)Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

²² On entend par le concept jeune entrepreneur ceux qui ont une récente expérience dans l'entrepreneuriat





Ainsi il a été décidé de relever le seuil minimum des fonds propres dépend du montant de l'investissement de création ou d'extension projeté comme suit:

Niveau 1 : 1% du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal à cinq (5) millions de dinars ;

Niveau 2 : 2% du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à cinq (5) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars ».

Pour le montant des prêts non rémunérés il est fixé selon les niveaux suivants :

- 29 % du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal à cinq (5) millions de dinars,
- 28 % du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à cinq (5) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars.

En plus il est accordé, si nécessaire, aux jeunes diplômés du système de formation professionnelle, un prêt non rémunéré supplémentaire, d'un montant de cinq cent mille (500.000) dinars, en vue de l'acquisition de véhicules ateliers pour l'exercice des activités de : plomberie, électricité-bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture-bâtiment et mécanique automobile. Ces domaines d'activité, longuement délaissés par les jeunes à cause de la non attractivité sur le plan financier mais encore sur le plan social accusent un manque criant. Les programmes d'investissement publics (plan de relance économique, plan d'appui à la croissance économique et le dernier programme quinquennal) ont montré la limite des capacités nationales de prendre en charge ce volume important des investissements (surtout dans le domaine de l'habitat). Quant au prêt non rémunéré, il est accordé uniquement lorsque le jeune promoteur sollicite un financement bancaire à la phase de création de l'activité.

Le nouveau dispositif prévoit pour les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, un prêt non rémunéré supplémentaire, pour la prise en charge du loyer du local destiné à la création de cabinets groupés médicaux, d'auxiliaires de justice, d'expertise comptable, de commissariat aux comptes, de comptables agréés, de bureaux d'études et de suivi relevant des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique. Le montant du prêt non rémunéré ne saurait dépasser un million (1.000.000) de dinars.

Les jeunes promoteurs, peuvent bénéficier d'un prêt non rémunéré supplémentaire d'un montant de cinq cent mille (500.000) dinars, pour la prise en charge du loyer du local destiné à la création d'activités de production de biens et de services. Le prêt non rémunéré est accordé uniquement lorsque le ou les jeunes promoteurs sollicitent un financement bancaire à la phase de création de l'activité. Mais les différents prêts cités ne sont pas cumulatifs.

1-2- Bonification des taux d'intérêt

Outre les avantages prévus par la législation et la réglementation en vigueur, le ou les jeunes promoteurs bénéficient d'une bonification des taux d'intérêt sur les crédits d'investissement de création ou d'extension d'activités qui leur sont consentis par les banques et les établissements financiers, prévue à l'article 7 du décret présidentiel n°96-234 du correspondant 2 juillet 1996. Cette bonification est fixée à :





- 80% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers, au titre des investissements réalisés dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique ainsi que de l'industrie de transformation ;
- 60% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers, au titre des investissements réalisés dans tous les autres secteurs d'activités.

Lorsque les investissements du ou des jeunes promoteurs sont situés dans les wilayas des Hauts-Plateaux et du Sud, les bonifications prévues ci-dessus sont portées respectivement à 95% et à 80% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers. Le ou les bénéficiaires du crédit ne supportent que le différentiel non bonifié du taux d'intérêt ».

Il est accordé un différé de trois (3) années pour le remboursement du principal du crédit bancaire et un différé d'une (1) année pour le paiement des intérêts.

La bonification des taux d'intérêts bancaire s'applique au reste à payer des crédits bancaires conformément aux échéanciers précédemment fixés par les banques.

1-3- Voies de recours

Il est créé, au niveau de la direction générale de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, au niveau de la direction générale de la caisse nationale d'assurance-chômage une commission nationale de recours chargée de se prononcer sur les recours présentés par les jeunes promoteurs dont les projets ont été rejetés par les comités de sélection, de validation et de financement des projets d'investissement, au niveau des wilayas.

La commission nationale de recours se réunit en session ordinaire une fois tous les deux (2) mois, sur convocation de son président. Elle peut se réunir en session extraordinaire à la demande de son président.

Les dossiers validés par la commission nationale de recours donnent lieu à l'établissement d'une attestation d'éligibilité et de financement délivrée par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes et la caisse nationale d'assurance-chômage.

Bénéficient des dispositions des articles, le ou les jeune(s) promoteur(s) de projets d'investissement n'ayant pas obtenu le prêt non rémunéré.

2- L'opportunité de ces mesures de lever les obstacles à l'accès au financement

La discussion de l'opportunité de ces dernières mesures de lever les obstacles à l'accès au financement est prématurée dans le sens où elles viennent d'être énoncées (mars 2011). Mais quelques chiffres disponibles, pour l'année 2011, nous permettent d'apprécier l'impact de ces mesures. Selon Tahar Châlaal, directeur général de l'ANSEJ, le nombre des projets financés par l'agence est estimé de 3.000 projets depuis début janvier 2011²³. Depuis cette date, l'agence a reçu 60.000 demandes de financement de projets. Cette hausse s'explique par les nouvelles mesures prises par le gouvernement pour les dispositifs ANSEJ et CNAC après la levée de taux de l'apport personnel. Ce taux de l'apport personnel est passé de 5 à 1 % après l'entrée en vigueur des nouvelles mesures le 6 mars 2011. Le nombre de projets à financer par l'ANSEJ est de l'ordre de 35.000 projets d'ici la fin de l'année (2011). L'ANSEJ et la CNAC ont signé six conventions avec les banques pour intégrer les nouvelles dispositions relatives, entre autres, au différé de remboursement de crédits qui est de trois ans au lieu d'une année. Ce qui donne une nouvelle assurance aux banques avec l'existence du fonds de garantie d'un montant de 40 milliards de dinars.

²³ Entretien accordé à la chaîne III de la radio algérienne le 27/03/2011.





Le taux moyen national de non remboursement de crédits est de 23 %. En revanche, le taux national de rejet des dossiers par l'ANSEJ et les banques est de l'ordre de 3 %. Entre janvier 2011 et mars, les banques ont validé 15.000 projets. Ceux-ci s'ajoutent aux 10.000 projets de l'exercice précédent. Ce qui nous donne un stock de 25.000 projets. Il y a une tendance vers les activités des services.

Chez le patronat privé algérien un autre sens de cloche concernant les dernières mesures prises pour promouvoir l'entrepreneuriat. Le président du Forum des chefs d'entreprise, Réda Hamiani, a estimé que les dernières mesures ont un caractère «*purement social*». ²⁴ Pour lui, les dispositifs de l'ANSEJ et la CNAC ont montré leurs limites à travers le taux élevé de la mortalité des entreprises créées grâce aux aides que ces deux agences apportent aux jeunes. Selon des estimations 30.000 entreprises ferment leurs portes chaque année ²⁵. Les raisons de cette mortalité des PME est due essentiellement à la mauvaise organisation interne des entreprises qui manquent de compétitivité et de recherche. Les chiffres diffèrent les sources sur le taux de mortalité des entreprises, ce qui complique davantage l'analyse. Les autorités avancent le taux de 20% de mortalité des entreprises, tandis que d'autres, experts notamment le ramène à 50%. Un autre élément de débat concerne l'arbitrage entre le soutien accordé aux jeunes entrepreneurs et les entreprises déjà installées sur place. Les patrons privés voient d'un mauvais œil ce soutien aux primo entrepreneurs. Par exemple, Zaim Bensaci ²⁶, président du Conseil national de la PME, a déploré le fait que l'Etat cherche à créer de nouvelles PME alors qu'il ne fait rien pour aider les entreprises privées déjà existantes et qui sont en difficulté. Pour lui, l'Etat doit supprimer le passif des entreprises privées performantes au lieu de gaspiller l'argent du Trésor pour aider des entreprises publiques complètement déstructurées qui constituent de véritables «*gouffres financiers*».

Le privé algérien demande, non seulement réclame des aides à l'accès au financement et le foncier, mais encore, il demande que l'Etat le subventionne financièrement sur ses éléments de bilan. Cette approche de demander de l'aide à l'Etat de la part du privé algérien démontre clairement que même, ce privé n'arrive même pas à se débarrasser d'une mentalité longuement ancrée : le recours à l'Etat pour résoudre des problèmes qui relèvent du pure aspect organisationnel interne de l'entreprise.

CONCLUSION

L'accès au financement pour les PME en Algérie constitue un frein réel pour le développement de l'entrepreneuriat en Algérie. Les entreprises doivent remplir les conditions de «*bancabilité*» que les très petites entreprises semblent ne pas les réunir.

La médiocrité des services bancaires en Algérie amplifie davantage la complexité de climat des affaires dans lequel évolue l'entreprise algérienne. La rareté des fonds prêtables ne s'explique pas par le manque de liquidité chez les banques mais au contraire il est le signe fort de la persistance d'une mentalité ancrée dans les esprits. Des banques frileuses à financer des projets des jeunes entrepreneurs et qui ne jugent pas utile de répondre à leur demandes de crédits ne peuvent pas faire la mutation du système bancaire tant attendu. Il est certes, de droit, de demander aux banques à veiller au respect des règles prudentielles mais il faut que ces banques

²⁴ Déclaration rapportée par le journal Liberté du 26/03/2011 et le site économique magherbemergent.com

²⁵ Déclaration de Rachid Moussaoui, directeur général de l'Agence de développement et de promotion de la PME à la chaîne III de la radio algérienne le 17/01/2010.

²⁶ Déclaration rapportée par le journal Liberté du 26/03/2011.





prennent aussi des risques et avoir plus d'imagination managériale pour accompagner les jeunes entrepreneurs.

Les dernières décisions en faveur des jeunes peuvent avoir un impact positif sur l'entrepreneuriat en Algérie. Il est un peu tôt pour juger de l'opportunité de telles décisions à renverser le trend général de l'évolution de l'entrepreneuriat mais chose est sûre : la question des financements était le cœur de ces décisions. Reste la réaction des banques et la maturité des projets des jeunes promoteurs. L'aide financière à la création de l'entreprise ne doit pas occulter les impératifs économiques des projets et le respect des règles prudentielles par les banques.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Boumghar M.Y et Menna k (2011). Financement, création et territoires : à la recherche d'un lien. In entreprises et territoire, ouvrage collectif, éditions CREAD. (à paraître).

Brouwer M (2002). "Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development". Journal of Evolutionary Economics, 12, pp [83-105].

Décret exécutif n° 11-103 6 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 03-290 du 6 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs.

Décret exécutif n° 11-104 6 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 04-02 du 3 janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux chômeurs promoteurs, âgés de trente (30) à cinquante (50) ans.

Gasse, Y. et D'Amours, A., (2000). Profession : Entrepreneur, Les Éditions Transcontinentales, MALINVAUD E., (1981) Theorie macro-économique, vol. 1. Comportements, crois- sance, Paris, Dunod.

Hammouda N et Lassassi M (2011).Essai statistique sur le potentiel entrepreneurial en Algérie. In entrepreneurs maghrébins : terrains en développement. Editions IRMC-Karthala pp [35-72].

Jean-François Malécot and Jacques Hamon (1986), Contraintes financières et demande d'investissement des entreprises, Revue économique, Vol. 37, No. 5 (Sep., 1986), pp. 885-923. STOFFAES C., (1973). Réflexions sur le comportement d'autofinancement des entreprises dans le modèle FIFI), Annales de l'INSEE, janvier-août, p. 29-58.

Lassassi M. (2007) Les entrepreneurs Algériens : conditions d'émergence et caractéristiques (Essai sur le potentiel entrepreneurial en Algérie). Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Magister en Economie et Statistique appliquée : Option « Méthodes Quantitatives ».

LINTNER J., (1962). Dividends, earnings, leverage, stock prices and the supply of capital to corporations), Review of Economics and Statistics, 44, août, p. 243-269.

ST-PIERRE J. (1999). "Évaluation de la performance stratégique", No 1999-018, Recherche et développement, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ST-PIERRE J. et BAHRI M., 2000, *Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque*, Cahier de recherche 00-18, Institut de recherche sur les PME, Trois-Rivières, Canada, 30 p.





ANNEXE I

Tableau 1 : répartition des PME selon le secteur et le degré d'importance des obstacles rencontrés

	Industrie manufacturière	Services	Total
Access au financement	23,2	27,7	24,5
Concurrence déloyale du secteur informel	22,3	11,4	19,2
Corruption	10,4	11,4	10,7
Access au foncier	11,9	6	10,2
Taux d'imposition	9,9	9	9,7
Formation et qualification du personnel a l'embauche	4,8	4,2	4,7
Electricité	4,1	4,2	4,1
Douanes et réglementation du commerce extérieur	2,7	6	3,6
Instabilité politique	2,9	4,2	3,3
Relations avec l'administration fiscale	2,4	4,2	2,9
Instabilité macro-économique	2,2	1,8	2,1
Transport	1	3	1,6
Criminalité (vols, vandalismes)	0,5	3,6	1,4
Formalités à la création de l'entreprise	1	1,2	1
Législation du travail	0,7	1,8	1
Total	100	100	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Tableau 2 : répartition des PME selon la taille et le degré d'importance des obstacles rencontrés

Obstacle le plus sévère	Très petite entreprise (5 – 9)	Petite entreprise (10 – 49)	Moyenne entreprise (50 -249)	Total
Access au financement	25,6	23,7	26	24,5
Concurrence déloyale du secteur informel	21,7	17,9	20,2	19,2
Corruption	10,1	12,1	6,7	10,7
Access au foncier	4,7	10,7	15,4	10,2
Taux d'imposition	12,4	9	8,7	9,7
Formation et qualification du personnel a l'embauche	3,1	5,5	3,8	4,7
Electricité	5,4	3,2	5,8	4,1
Douanes et réglementation du commerce extérieur	3,1	3,8	3,8	3,6
Instabilité politique	3,9	3,2	2,9	3,3
Relations avec l'administration fiscale	3,1	3,2	1,9	2,9
Instabilité macro-économique	1,6	2,3	1,9	2,1
Transport	1,6	1,7	1	1,6
Criminalité (vols, vandalismes)	1,6	1,4	1	1,4
Formalités à la création de l'entreprise	0,8	1,2	1	1
Législation du travail	1,6	1,2		1
Total	100	100	100	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).



ANNEXE II

Tableau 1 : Type de garanties / caution par secteur d'activité

Caution /Garanties	Oui	Non	Total
Terrains et locaux			
Industrie manufacturière	63,8	36,2	100
Services	50	50	100
Total	61,8	38,2	100
Machine, équipements, et actifs circulants			
Industrie manufacturière	52,2	47,8	100
Services	35	65	100
Total	49,6	50,4	100
Nantissement sur le fond de commerce			
Industrie manufacturière	31,9	68,1	100
Services	35	65	100
Total	32,4	67,6	100
Caution personnelle/garanties sur les actifs du/des propriétaires			
Industrie manufacturière	46,6	53,4	100
Services	35	65	100
Total	44,9	55,1	100

Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007 (Banque Mondiale).

Tableau 2 : Type de garanties / caution selon la taille de l'entreprise

Caution /Garanties	Oui	Non	Total
Terrains et locaux			
Très petite entreprise (5 – 9)	16,7	83,3	100
Petite entreprise (10 – 49)	63,9	36,1	100
Moyenne entreprise (50 -249)	63,8	36,2	100
Total	61,8	38,2	100
Machine, équipements, et actifs circulants			
Très petite entreprise (5 – 9)	0	100	100
Petite entreprise (10 – 49)	47	53	100
Moyenne entreprise (50 -249)	60,9	39,1	100
Total	49,6	50,4	100
Nantissement sur le fond de commerce			
Très petite entreprise (5 – 9)	0	100	100
Petite entreprise (10 – 49)	30,1	69,9	100
Moyenne entreprise (50 -249)	40,4	59,6	100
Total	32,4	67,6	100
Caution personnelle/garanties sur les actifs du/des propriétaires			
Très petite entreprise (5 – 9)	66,7	33,3	100
Petite entreprise (10 – 49)	39,8	60,2	100
Moyenne entreprise (50 -249)	51,1	48,9	100



Caution /Garanties	Oui	Non	Total
Terrains et locaux			
Très petite entreprise (5 – 9)	16,7	83,3	100
Petite entreprise (10 – 49)	63,9	36,1	100
Moyenne entreprise (50 -249)	63,8	36,2	100
Total	44,9	55,1	100

(Banque Mondiale Source : Traitement des auteurs de l'Enquête ICA 2007)

