

Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives

Karim SI LEKHAL

Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines

Résumé

L'objectif de cet article est de tenter d'apporter des éléments essentiels pour comprendre les causes du rationnement du crédit, auquel sont confrontées les PME algériennes qui évoluent dans un environnement de transition économique, caractérisé par une forte asymétrie d'information.

Le développement de nouveaux fonds de garantie peut contribuer à résoudre le problème de la sécurisation des « crédits PME » ; la promotion des nouveaux segments des marchés financiers, comme le microcrédit et le capital risque, peut permettre de desserrer les conditions de financement de cette catégorie d'entreprise, créatrice de richesse et de postes d'emplois ; l'encouragement d'un échange d'informations entre prêteurs permettrait une meilleure connaissance de la qualité des emprunteurs, donc mieux contrôler les risques et réduire la distance entre les banquiers et les entrepreneurs. Ces pistes peuvent faciliter l'obtention des financements dont les PME algériennes ont besoin.

Mots clés : PME, banques, financement, asymétrie d'information, rationnement du crédit.

Abstract

The objective of this paper is to attempt to provide essential elements to understand the causes of credit rationing faced by Algerian SME's, which are operating in the economic transitional environment that is characterized by a high information asymmetry. Therefore, the development of new guarantee funds can help to solve the problem of securing "SME credits"; the promotion of new financial market segments, such as microcredit and capital risk can help to simplify financing conditions for such type of businesses, which create prosperity and employment; by encouraging for the flow of information between lenders will allow for better understandings towards the quality borrowers, therefore it will reduce the risk and the gap between bankers and entrepreneurs. Those identified tracks can assist the Algerian SMEs in obtaining their financing needs.

Keywords: SME, banks, financing, asymmetric information, credit rationing.

Introduction

Les PME constituent une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité, elles assurent entre 60 et 70% de la création des d'emplois dans les pays de l'OCDE (Synthèses, OCDE, 2007). Il revient aux pouvoirs publics algériens de veiller aux conditions de développement de ces entreprises, notamment celle liée à leur financement, pour leur permettre de se lancer, croître et contribuer au renforcement de l'économie nationale. Si les débats sur l'accès aux ressources financières pour les PME sont déjà consommés dans les pays industrialisés, ils restent d'actualité en Algérie, qui n'a pas encore achevé sa transition vers une économie de marché. L'accès au crédit bancaire sur le marché algérien est identifié dans de nombreuses études, de conjonctures économiques, comme une des principales contraintes à la survie et à la croissance des PME-PMI (Benbayer et Trari-Medjaoui, 2009, Madoui et Boukrif, 2009), il constitue le premier obstacle dans l'esprit de nos

entrepreneurs privés. C'est dire la difficulté pour les PME d'emprunter de l'argent auprès des banques nationales. Quand on sait que, les PME, sont les plus dépendantes des crédits bancaires que les grandes entreprises, elles sont, par conséquent, plus pénalisées par ces conditions défavorables à tout prétendant, dans la mesure où elles ont une structure financière relativement plus fragiles en comparaison avec les grandes firmes, elles ressentent avec acuité le poids des taux d'intérêts, qui constitue un obstacle sérieux à leur développement, en pesant lourdement sur leurs trésoreries.

L'objectif de ce travail est de tenter de comprendre davantage la problématique de financement des PME, dans le contexte de mutation et de diversification, que vit actuellement l'économie algérienne, caractérisé par un manque flagrant de l'information économique et financière et par une forte asymétrie d'information ; d'essayer d'avancer des éléments essentiels et explicatifs sur les conditions d'accès aux ressources financières des entreprises privées algériennes, en s'attachant, bien sûr aux pistes susceptibles de desserrer cette énorme contrainte qui bloque leur essor.

Pour y faire, nous étudierons de près les différents dispositifs d'appui financier qui leur sont dédiés, par les autorités publiques, en observant de près leurs bilans et l'impact de leurs garanties. Dans un second point, nous montrerons comment qu'une forte asymétrie d'information entre emprunteurs et prêteurs – caractéristique de l'économie algérienne - influence l'équation du financement bancaire de ces petites unités, c'est-à-dire les rationner en termes du crédit. Dans un troisième point nous insisterons sur la nécessité de renforcer les moyens financiers qui leur sont dédiés par les banques nationale, et de développer les nouveaux segments des marchés financiers, tel le microcrédit et le capital risque. Des instruments financiers que les pays industrialisés s'autorisent, depuis des décennies, pour améliorer le financement de leurs petites et moyennes fabriques, et dont l'efficacité est observée sur le terrain.

Nous allons tenter d'apporter une réponse appropriée à la question centrale sur laquelle s'est construit le présent article : Pourquoi les PME ont-elles toujours un accès limité aux marchés des financements en Algérie ? Et ce en dépit de la surliquidité des banques nationales et des moyens financiers importants engagés en leur faveur par les autorités publiques.

1. Dispositifs d'appui à la PME algérienne, typologie et critique

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises (Boutaleb. K, 2006). Mis en place dans les années 2000, dans le cadre d'une nouvelle approche économique des autorités visant à développer les PME privées, après l'échec du système dirigiste des grandes sociétés nationales, adopté dans les années 70 et 80. On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir : l'ANDI, L'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

1.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie, accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses Guichets Uniques Décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets.

Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprise et de développement d'investissement.

Cet organisme d'appui a créé 155 905 postes d'emploi en 2009, soit un total de 998 945 emplois de 2002 à 2009 et ce à travers les réalisations des projets inscrits (19 729 projets en 2009) dans son cadre, pour un investissement total de 6 706 875 millions de Dinars. Cependant il est important de signaler que sur les 71 185 projets enregistrés depuis 2002, plus de 70% concernent le secteur des services, les activités stratégiques comme l'industrie et l'agriculture ne représentent que 10.74% et 2.54% respectivement. D'où la nécessité, pour les responsables d'agences de s'appliquer à encourager les initiatives de productions manufacturières¹.

1.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mis en place en 1997, il appuie les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008. Or son taux de réalisation dans les projets ne dépasse pas les 56 % dans ces meilleurs cas, et l'ensemble des projets financés est d'environ un tiers seulement par rapport à l'ensemble des projets retenus (Chelil. A et Ayad. S, 2009). Il y a donc une forte déperdition entre le nombre de projets retenus et le nombre d'investissements réalisés. Une carence à combler et des ajustements impératifs à apporter à ce dispositif d'insertion des jeunes chômeurs, qui compte pas moins de 53 agences à travers le territoire national, afin d'améliorer ses résultats et son efficacité.

1.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

A partir de 2004, dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en leur offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA. La CNAC appuie non seulement les nouvelles créations d'entreprises mais aussi les extensions de la capacité de production de biens et de services pour les entrepreneurs déjà en exercice. Concernant les risques de crédits, cet organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE, un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la Caisse.

1.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, son objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-prendre en charge, en créant leurs propres activités économiques. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 30 000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants

considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA).

À nos jours, le microcrédit reste peu répandu en Algérie et le recours à cet instrument financier est peu fréquent par rapport aux dispositifs ANSEJ ou ANDI, mais dès que ce concept circule dans la société et se transforme en actions concrètes, il permettra sûrement d'améliorer les bilans des agences nationales et de générer plus de candidats.

A coté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, ont peut citer :

- **Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME** créé en 2004, sa principale mission est de faciliter l'accès au financement bancaire à moyen terme et de supporter les démarrages et les expansions des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales (taux plafonné à 80 % du crédit, pour des projets de 5 à 50 millions DA), afin de compléter le montage financier des projets d'investissements viables et orientés vers la création et/ou le développement d'entreprises.
- **L'Agence Nationale de Développement de la PME**, créée à l'initiative des pouvoirs publics en 2005, elle est chargée de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME, de mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi, de promouvoir l'expertise et le conseil pour les dirigeants des PME ; de suivre la démographie des PME en terme de création, de cessation et de changement d'activité, de mener des études de filières et de diffuser l'information économique et financière.
- **La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME**, créée en 2004, elle constitue un autre instrument de soutien à la création et au développement des PME, en leur facilitant l'accès aux financements. Elle a pour rôle de couvrir les risques relatifs aux crédits d'investissements consentis aux PME. Autrement, elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques avec les petits et moyens entrepreneurs.

La plupart de ces dispositifs sont jeunes, leurs bilans et l'impact de leurs garanties restent modestes, mais elles présentent des perspectives d'essor intéressantes, quand on connaît les contraintes que rencontre la garantie financière pour s'introniser dans le paysage bancaire algérien, à condition d'assurer une coordination entre les différentes structures impliquées, une bonne diffusion de l'information économique et financière, mais surtout d'instaurer des mécanismes de contrôle efficaces, afin de maximiser l'efficacité de leurs programmes d'appuis et d'éviter tout dépassement, que peuvent induire le clientélisme et la corruption, et que l'absence de visibilité et de transparence informationnelle ne fait d'accroître.

Dès lors, une question s'impose, comment et pourquoi, en dépit de tous les moyens structureaux, financiers et humains engagés, par les autorités publiques, la difficulté d'accès au crédit bancaire demeure et pèse encore sur toute création ou expansion de PME ? Bien entendu, parmi les difficultés, figurent un certain nombre d'éléments qui font typiquement partie du climat défavorable aux affaires, propre au marché algérien, d'autres se situent au niveau des entreprises elles-mêmes, qui ont une faible appétence

pour le risque (Ould Aoudia, 2008) et qui privilégient le capital amical (familial), surtout les petits entrepreneurs qui cliquent facilement dans l'informel, pour échapper à toute imposition ou cotisation. Cependant, la modestie des résultats de ces organismes d'appuis à la PME, est en grande partie due à l'hésitation des banques, en tant que partenaires de la quasi-totalité des programmes, à donner leur accord final de financement. De leur décision dépendent la vitalité ou la mort de tout projet préalablement validé par les équipes des organismes d'aides. Une hésitation qui s'explique essentiellement par leur difficulté à distinguer les bons clients des moins bons et des mauvais, faute d'une information économique et financière, souvent rare, erronée et non actualisée. Un phénomène que les économistes désignent par l'expression « asymétrie d'information ».

En dépit des efforts fournis, les stratégies d'intervention de l'Etat, ces deux dernières décennies, n'ont pas réussi à dynamiser le secteur des PME en Algérie, faute d'un manque d'efficacité des programmes d'appui et d'un retard considérable enregistré dans les réformes, notamment, celle du secteur bancaire. Le contraste entre le nombre relativement grandissant des PME (606 737 entreprises en 2010) et leur faible participation à la création de la richesse et à la croissance économique, laisse apparaître les manquements et la fragilité des stratégies d'intervention publique. Ces entreprises n'ont pas bénéficié d'une politique globale de développement, dans la mesure où les aides qui leur sont dédiées n'intègrent pas le souci de les développer et de les rendre plus compétitives, et ne sont pas articulées dans une politique de développement à long terme. La majorité des dispositifs de soutien mis en place portent dans leur véritable dimension, une prépondérance aux objectifs quantitatifs, visant le renforcement du nombre d'unités, alors que les aspects qualitatifs qui porteraient sur la pérennité des entreprises déjà en exercice et leur extension sont à nuancer (96.15% des PME sont des TPE). Ils constituent des instruments ayant pour objectif premier de lutter contre le chômage grandissant, par l'encouragement à la création de son propre emploi, que celui de soutenir l'activité de production et d'investissement.

D'après l'économiste Sultana Daoud (2009), après enquête, les résultats empiriques révèlent quelques limites des stratégies d'intervention publique, pour promouvoir les PME : Celles relatives à l'accès aux prêts bancaires, les entrepreneurs interrogés rencontrent les mêmes difficultés qu'auparavant en matière de financement et de relations avec les banquiers ; celles concernant l'information, les entrepreneurs soulignent l'indisponibilité de l'information ; l'accès au foncier demeure complexe... Conséquences, le parc algérien des PME reste encore loin derrière le million deux cents mille PME marocaines, à titre d'exemple.

2. Le rationnement des PME sur le marché bancaire algérien

De nombreuses études de conjonctures économiques estiment que les PME algériennes connaissent des contraintes de financement importantes, elles soulignent, parmi les préoccupations des entrepreneurs, le problème de disponibilité des crédits. Cette inquiétude arrive au premier rang de leurs préoccupations, devant les problèmes de bureaucratie, de l'inaccessibilité du foncier, de fiscalité abusive... . Ce constat défavorable se conçoit aisément si l'on observe de près la forte réticence des banques nationales à s'impliquer sérieusement dans le financement de l'économie nationale, et

des PME en particulier. Ce qui revient à poser la question : Pourquoi les banques algériennes ne s'impliquent que faiblement dans le financement des PME ?

L'hésitation à soutenir ces entreprises se manifeste clairement dans les critères de sélection et d'accessibilité au crédit définis par les banques. Une exigence dans l'éligibilité qui puise aussi son fondement de la fragilité de la structure financière qui caractérise ces petites unités. Pour justifier leur attitude de frilosité à accorder des crédits aux PME-TPE, les banques invoquent souvent, le manque de rentabilité des prêts de faibles montants, au regard des coûts de transaction élevés, le risque considérable engendré par l'existence d'une forte asymétrie d'information et le manque de sécurisation des crédits en cas de défaut de paiement (Adair. P et Hamad. Y, 2004).

Cet article se focalise principalement sur les deux dernières contraintes, relatives au manque de sécurisation des crédits destinés aux PME et à l'existence d'une forte asymétrie d'information entre ces dernières et les banques. Deux contraintes dont l'effet dissuasif est unanimement reconnu, car elles conduisent les prêteurs à discriminer cette catégorie d'entreprises, ce qui se traduit par un rationnement du crédit, souvent résultat d'une surévaluation du risque qui leur est attribué.

Si le climat des affaires en Algérie demeure encore insatisfaisant, et si les obstacles qui freinent l'essor effectif de l'initiative privée, sont plus d'ordre structurel et apparaissent donc difficiles à maîtrisésⁱⁱ ; le risque que les analystes financiers prêtent aux entreprises de dimension réduite, quand à lui découle en bonne partie de l'existence d'une asymétrie d'information, et de la difficulté de sécurisation des crédits qui leur sont accordés. Dans les pays en développement, - comme en Algérie -, ces manifestations semblent susceptibles d'être atténuées, et le risque qui en découle peut être minimisé, comme il se fait dans les pays industrialisés.

Mais avant d'évoquer les pistes qui peuvent permettre de réduire le phénomène de rationnement du crédit bancaire. Rappelons, que selon Stiglitz et Weiss (1981) dans leur modèle de rationnement du crédit, une entreprise n'est considérée en situation de rationnement de crédit que si les banques rejettent ses demandes de crédit, alors même qu'elle est disposée à supporter le taux d'intérêt en vigueur et à satisfaire aux autres conditions (garanties), pour des prêts équivalents accordés à d'autres clients de la même qualité (Wagenvoort. R, 2005).

En théorie le rationnement du crédit peut être expliqué par de multiples causes, à savoir :

- la présence d'une asymétrie d'information ;
- le manque de sécurisation des crédits ;
- une concurrence insuffisante entre les banques ;
- un droit des faillites défavorables aux créanciers ;
- l'existence d'un taux d'intérêt réglementaire de l'usure.

2.1. Le manque de moyens dédiés aux PME par les banques et l'insuffisante sécurisation des crédits

Les données relatives à l'accès des PME au crédit bancaire sont difficilement accessibles en Algérie. Une série d'études et un bon nombre de rapports sur le financement des entreprises et le climat des investissements, notamment ceux de la banque mondiale on permit de collecter des informations auprès des entrepreneurs, sur les conditions de leur accès au financement bancaire. Même si, ces enquêtes sont

irrégulières, souvent avec des échantillons pas assez représentatifs pour pouvoir formuler avec pertinence les conditions de distribution du crédit en Algérie, elles permettent d'en tirer une tendance générale, qui souligne notamment que, parmi les préoccupations sérieuses de ces entrepreneurs, le problème de disponibilité des crédits. En dépit d'une situation de surliquidité dans les banques nationales, les conditions du crédit demeurent serrées.

Ce resserrement des conditions de crédit, qui caractérise le système bancaire algérien s'explique d'abord par l'existence d'une certaine culture comportementale de méfiance envers l'entreprise privée, pourtant forte capable de créer de la richesse (Faujas. A, 2011), un état d'esprit légué par les pratiques de gestion des années de l'économie dirigiste, dans lesquelles les banques publiques n'étaient qu'un outil à la disposition du pouvoir central pour la mise en œuvre de ses stratégies économiques et industrielles. Les valeurs égalitaires qui ont imprégné la société algérienne depuis la guerre de la libération subsistent encore, une réalité sociale qui ne favorise pas l'éclosion d'un entrepreneuriat privé, et plus encore s'il est étranger. Donc la frilosité persistante des banquiers envers les entrepreneurs privés, peut être expliquée, du moins en partie par l'effet de cette culture, qui subsiste encore et ce malgré les nombreuses réformes bancaires engagées, depuis 1989, afin de soutenir le développement du secteur privé. Des réformes de libéralisation économique qui demeurent, néanmoins loin d'être achevées.

La difficulté d'accéder à un crédit bancaire pour les PME est due aussi, et dans une grande mesure, à un manque flagrant des moyens financiers que les banques publiques, dédient à ces entreprises. Les montants qui leur sont alloués sont encore insuffisants et loin d'égaliser ceux des demandes exprimées. Des attentes pour lesquelles le secteur privé, et par la place qu'il occupe en terme de création de la richesse et des postes d'emplois dans l'économie nationale, est en légitimité d'attendre, mais aussi pour lui permettre de réussir l'enjeu qui lui est assigné, à savoir, celui de construire un tissu économique et industriel dynamique de PME, animé par des jeunes dirigeants désireux d'investir pour leur avenir et l'avenir de leur pays, en mesure de prendre le relais des sociétés publiques et de préparer une production nationale capable de faire face à l'agressivité croissante des marchandises d'importation.

Malgré les manquements et la difficulté d'obtenir des montants précis relatifs à la part des prêts accordés au PME, les statistiques nous permettent d'observer une tendance globale à la hausse des crédits qui leur sont octroyés, pour dépasser les quelques 1 412 milliards de DA en 2008, soit 54% du total des crédits distribués à l'économie nationale et une augmentation de plus de 240 % sur les 5 dernières années (Bouzar. C, 2010). Une évolution des encours des crédits à l'économie en faveur du secteur privé, qui résulte d'une volonté politique de lui donner davantage de moyens financiers, pour permettre l'essor d'un tissu national d'entrepreneurs jeunes, actifs, instruits, en capacité de porter la promesse d'un secteur industriel plus dynamique à l'avenir.

En dépit, des efforts fournis par les autorités centrales, à travers les structures publiques de financement, mises à la disposition des PME, l'efficacité de leurs actions reste à améliorer. Au regard des milliards engagés par les banques publiques et de l'évolution favorable des prêts en faveur de ces entreprises, l'offre des crédits ne

couvre toujours pas suffisamment les demandes exprimées, non seulement pour les nouvelles créations mais aussi pour les extensions des entreprises déjà en exercice.

Dans ces conditions contraignantes du financement auxquelles, il convient de rajouter un contexte de forte asymétrie d'information, la prise de garantie sur les crédits devrait permettre d'atténuer le risque encouru par les banques (Lefilleur, J, 2009). Pour y remédier et dans le but de faciliter les créations d'entreprises et d'instaurer un climat plus favorable aux affaires, les autorités algériennes, ont certes mis en place des structures et des programmes d'appui aux entrepreneurs, or comme nous l'avons souligné plus haut, ces structures sont relativement récentes et leur apport en terme de sécurisation des crédits demeure modeste, autrement l'insuffisance des montants alloués par les fonds de garantie n'encourage pas vraiment les banques à s'impliquer davantage dans le financement de l'économie privée. Néanmoins, les sûretés réelles présentées par les petits entrepreneurs restent en général fragiles, avec une faible valeur de réalisation : les actifs matériels (hors terrains) ont une valeur relativement faible (dépréciation, risque de vol...), tandis que la question des terrains est toujours d'actualité, quand ils sont disponibles, avec l'ambiguïté des statuts des assiettes foncières, ils ne peuvent être cédés avant d'obtenir des actes légaux de propriété authentique, ce qui est dans la plupart des cas long et difficile, faute de la multiplication des intervenants et d'identifier l'entité habilitée à délivrer un agrément ou une autorisation.

En théorie, les garanties entraînent une baisse de la probabilité de défaut de l'emprunteur liée au risque d'aléa moral, c'est-à-dire ce dernier fournira les efforts nécessaires pour rembourser son prêt afin de ne pas perdre la garantie fournie (Joseph, A, 2000). Donc, la présence d'un collatéral paraît comme une condition nécessaire avant l'octroi de tout crédit. Or, par voie de conséquence, cette exigence – si elle est exagérée – est susceptible d'exclure une bonne partie des promoteurs qui ne disposent pas souvent de ressources personnelles suffisantes, notamment pour constituer le fameux apport personnel obligatoire de 5% ou 10% du montant global de l'investissement, que réclament les banques comme préalable, avant de débloquent les fonds nécessaires à tout projet, déjà validé par l'un des organismes de soutien à la création d'entreprise. Beaucoup de porteurs de projets économiquement viables n'ont donc pas accès au crédit bancaire car ils ne peuvent pas satisfaire les exigences des banques algériennes, en matière de garantie, jugées excessives. Ces promoteurs de projets reprochent aux banquiers notamment d'exiger des garanties dont la valeur est souvent supérieure au montant du prêt.

Dans tous les cas, la fragilité des garanties proposées par les PME et la complexité des démarches pour les enregistrer, font que la prise des sûretés n'a pas réussi à atténuer la frilosité de nos banquiers. Par ailleurs, le dysfonctionnement des procédures de recouvrement, en cas de défaut de paiement, est aussi de nature à motiver sérieusement cette réticence à s'engager davantage dans le financement de l'économie privée.

2.2. L'asymétrie d'information et le rationnement de crédits pour les PME

En matière de financement des entreprises en Algérie, un constat élémentaire se pose : financer les entreprises privées est souvent considéré comme plus risqué, que dans le reste des économies industrialisées ; prêter aux petites unités est généralement plus risqué que financer les grandes entreprises et encore davantage lorsqu'il s'agit des

sociétés nationales (Colier. P, 2009). La surexposition des PME algériennes au rationnement du crédit est donc un fait économique marquant, qui peut être démontré par la mobilisation de deux modèles théoriques de rationnement du crédit d'équilibre (Cieply et Garondin, 2005) :

1. Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981), dont le fondement est l'existence d'asymétrie d'information « *ex ante* », il est considéré généralement comme une référence dans la littérature économique sur le rationnement du crédit (Joseph. A, 2003).
2. Le modèle de Williamson (1986-87) pour lequel, l'existence d'asymétrie d'information est « *ex post* » par rapport au projet concerné.

Avant l'analyse de Stiglitz et Weiss (1981), les causes avancées par les économistes pour expliquer le phénomène de rationnement du crédit ne reposaient pas vraiment sur l'asymétrie d'information, mais elles tenaient plutôt à des contraintes institutionnelles, à l'influence qu'un taux d'intérêt élevé et/ ou qu'un montant de prêt considérable est susceptible de peser sur le risque d'une éventuelle faillite ([Tuan-Anh. P, 2009](#)). Il faudra toutefois attendre les années 70, voir 80, pour comprendre le rôle des motivations des détenteurs de capitaux dans la distribution des crédits. Les travaux de ces deux chercheurs s'inscrivent dans cette période, et nous montrent que les décisions des institutions du crédit sont marquées par l'imperfection et l'asymétrie d'information, relatives à la qualité des projets des futurs entrepreneurs-clients (Levratto. N, 2003).

Plusieurs éléments relatifs au contexte socioéconomique et politique algérien peuvent être à l'origine de ces asymétries informationnelles entre entrepreneurs et prêteurs. La grande majorité des entrepreneurs exercent dans l'informel. Selon l'enquête (2007) de l'Office Nationale des Statistiques, 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique du pays. Ces PME ne sont donc pas en mesure de produire et de communiquer aux banques les informations minimales, qui constituent la base de tout un montage financier, que ses dernières réclament comme préalable à toute éventuelle relation de clientèle future (documents comptables, états financiers, documents légaux et déclarations d'immatriculation et d'impôts...).

À ce défaut d'information actualisée et pertinente, auquel il convient d'ajouter l'absence de normes comptables propres à cette activité économique dite « sous terrain », et l'insuffisance des cabinets comptables indépendants, compétents et crédibles, ne peuvent qu'impacter négativement la qualité du peu d'information financière, lorsqu'il est communiqué aux prêteurs. Par ailleurs, ces petits entrepreneurs qui exercent dans la clandestinité sont susceptibles – d'en tirer profit - à diffuser des informations à une petite échelle, probablement erronées pour échapper davantage à la fiscalité, qui pèse lourdement sur les entrepreneurs déclarés, et qui constitue l'une des principales causes du glissement d'un bon nombre des jeunes-entrepreneurs dans l'exercice au « noir », à côté de la complexité des démarches administratives pour la concrétisation de son affaire. Au total, et en dépit des efforts fournis par les autorités pour faciliter le processus de création d'entreprise ces dernières années, le parcours de l'entrepreneur quand à lui est loin d'être simplifié. Il est à noter à cet effet, que la durée de la création d'une entreprise dans le cadre de l'ANSEJ peut aller de deux à trois ans, un parcours de combattant (ZIANE. S, 2010)

Le fondement des théories de l'asymétrie d'information dans le domaine du financement bancaire des entreprises repose sur le fait que, l'emprunteur dispose davantage d'informations pertinentes que le prêteur sur la qualité et les chances de réussite de son projet, ses risques réels et sa rentabilité anticipée. Le prêteur éprouve en effet, des difficultés à évaluer avec exactitude la qualité du projet et à connaître les comportements futurs de son éventuel client. Les institutions de crédit, mettent alors en œuvre des mécanismes de contrôle qui auront pour but de réduire cette asymétrie d'information. De là, un comportement naturel des banquiers peut être alors celui de sélectionner avec plus de rigueur les meilleurs projets, afin de réduire les coûts d'agence et les tarifications, que les filtres sont en mesure d'induire. Les projets les moins bons sont dès lors exclus du marché bancaire et l'équilibre passe par un rationnement du crédit. Dans cette situation le principe d'une banque relationnelle peut permettre d'atténuer cette asymétrie d'information, mais il faut faire à ce que l'entreprise ne devient pas captive de sa banque.

Au total, il n'existe aucun outil qui permet aux banquiers de connaître avec justesse les comportements futurs de paiements de leurs nouveaux clients, sur lesquels ils ne disposent pas d'historique de crédit. Quand on sait que l'Algérie, comme la plupart des pays en développement, ne dispose pas de centrale de risque et/ ou centrale d'incidents de paiements.

Faute d'une bonne connaissance des petits entrepreneurs par nos banques et d'une grande expérience de travail de proximité avec les chefs de PME, la forte asymétrie d'information n'a pas pu être compensée par les seules garanties proposées par les entrepreneurs et le système de sécurisation du crédit existant. Dès lors, développer des nouveaux mécanismes de garantie plus efficaces peut apparaître comme une option valide ; la réduction de l'incertitude de nos banquiers exige aussi une démarche d'information en qualité et en quantité suffisante, pour leur prise de décision (Melbouci. L, 2008).

3. Développer des mécanismes de garantie plus performants et des systèmes de diffusion de l'information financière plus efficaces

La littérature académique s'accorde que, le mode d'intervention publique le plus approprié pour lutter contre le rationnement du crédit bancaire, consiste à garantir par l'Etat une partie des prêts accordés, surtout de ceux octroyés aux PME. Or, sur le terrain, il faut reconnaître que, diverses sont les solutions, susceptibles d'améliorer en qualité les conditions de financement des PME algériennes, qui peuvent être mises en place, et l'expérience des pays industriels avancés, en fournit la preuve.

3.1. Développer des mécanismes de garantie des crédits plus performants

Si les PME restent moins bien desservies par les circuits de financements formels, parce qu'elles sont petites, manquent de relations et sont souvent dans l'impossibilité d'offrir des garanties solides. L'amélioration de leur accès au marché du crédit passe sûrement par la réduction du risque que les banquiers leur associent. Une piste d'action pour inciter les banques nationales à s'impliquer davantage dans le financement de ces entreprises, consiste à développer des mécanismes de garantie des crédits plus fiables ; il faut aussi simplifier la complexité de l'administration judiciaire pour ces banques, en cas de défaut de paiement, lorsqu'il s'agit de tenter de recouvrer les garanties classiques. Grâce à un système de fonds de garantie efficace, les prêteurs peuvent ainsi récupérer une partie des créances en cas de défaillance de

l'emprunteur. Mettre en place des mécanismes de garantie efficaces signifie pouvoir trouver le juste équilibre entre une couverture totale ou insuffisante du prêt concerné. Car plus de sûreté de la part des fonds de garantie peut inciter les banques à se désintéresser du suivi des projets, et peu de sécurisation des crédits laissera ces institutions dans leur hésitation à financer les PME, elles refuseront ainsi la plupart des demandes de financement présentées.

En 2004, il existe quelques fonds de garantie en Algérie, signalons par exemple le Fonds de Garantie des Crédits aux PME, la Caisse de Garantie des crédits d'investissement des PME. Mais ils sont peu nombreux, relativement récents, et l'impact de leurs bilans dans les relations bancaires demeure modeste. Cependant, l'introduction de la garantie financière dans l'environnement du crédit ne peut pas à elle seule atténuer les risques encourus par les banques avec la clientèle des petites entreprises (FMI, 2006). Inciter les banques à prêter davantage nécessite aussi de réduire l'asymétrie d'information, qui subsiste souvent entre ces agents financiers et leurs potentiels clients. Pour faire, une question s'impose. Quels sont les moyens et les actions à mener pour réduire la distance entre les banquiers et les petits entrepreneurs ? La théorie bancaire nous enseigne que, seule une meilleure connaissance des caractéristiques du projet et de l'emprunteur permettra de lever cette asymétrie d'information et approfondir la relation bancaire.

3.2. Produire des informations comptables et économiques fiables

Le système d'information des PME souffre de nombreuses déficiences, il est en effet réputé plus opaque que celui des grandes firmes (Ang. J.S, 1991). Si bien que les banquiers sont plus même d'adopter des attitudes de rationnement envers cette frange de clientèle. Un des moyens susceptibles de réduire l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs est celui d'encourager ces derniers à produire des documents comptables fiables. Une fiabilité qui exige spontanément de développer un système de vérification et d'authentification efficace des déclarations comptables et fiscales. Dans les économies développées le contrôle de la conformité de ces déclarations est attribué à des agences de *rating* ou à des centrales de bilans, qui peuvent effectuer la recherche d'information et l'évaluation des agents économiques, dans des conditions meilleures. Confier cette tâche de collecte et de vérification à des entités indépendantes peut réduire les frais qu'une vérification de l'exactitude des documents statistiques et fiscaux fera supporter à la banque.

En Algérie, ces structures n'existent pas encore, les implanter est une exigence pressante, tout comme la question de la mise à niveau des bureaux d'études (consultants), les rendre plus professionnalisés devrait renforcer la qualité de leurs études et synthèses technico-économiques. Car une information comptable et économique fiable devrait abaisser la probabilité pour les banques de sélectionner des « mauvais » projets et facilitera leurs suivis dans la durée. Plus de fiabilité engendre plus de confiance, et donc un approfondissement de la relation entre banquier et entrepreneur.

3.3. Approfondir la relation de clientèle entre banquiers et entrepreneurs

Des études économétriques ont établi clairement un lien positif entre la disponibilité des prêts, d'une part, et le nombre et la durée des relations banques-entreprise, d'autre part (Dietsch, 2003) ; aussi plus l'entreprise est petite, plus la relation bancaire est importante pour son bon fonctionnement. Donc, les PME-TPE sont plus sensibles à

la durée de leur relation bancaire que les grandes firmes. Il ressort aussi de ces études que la multi bancarisation, tout comme la banque relationnelle impactent favorablement la disponibilité des financements pour PME (Wagenvoort. R, 2003).

Réduire l'asymétrie d'information en s'appuyant seulement sur des documents comptables n'est sûrement pas chose acquise, et encore moins dans un contexte socioéconomique et politique défavorable, quant on connaît la difficulté à attribuer à chaque dossier une probabilité de faillite, en se référant uniquement à des éléments objectifs, surtout pour les petits entrepreneurs (Rivaud-Danset, 1995). Une solution consiste à évaluer cette probabilité en intégrant des éléments subjectifs, ayant pour fondement la confiance réciproque entre le banquier et l'entrepreneur. Une confiance pilier de la relation de clientèle, basée sur la loyauté, la proximité relationnelle et la durée dans le temps. Cette relation profonde permet à la banque d'obtenir davantage d'informations sur les comportements de l'emprunteur, par conséquent réduire la probabilité d'aléa moral *ex ante* et *ex post* (Joseph. A, 2000). Pour cela, il faut donc évoluer le dialogue entre les banquiers et les entrepreneurs algériens, qu'il y ait un protocole d'information entre prêteurs et emprunteurs. Ces derniers s'engagent non seulement à fournir les renseignements nécessaires, mais surtout sur leurs exactitudes. Il faut donc que l'entrepreneur s'engage dans un processus de « juste information », qui constituera l'essence du contrat informationnel, qui s'établira dans la durée entre les deux parties contractantes. C'est ce qui fonde la logique d'une « banque relationnelle », celle qui entend, connaître de mieux en mieux, le client- emprunteur et réduire ainsi le risque qu'il représente. La banque, outre ce contrat informationnel « monitoire » avec son client, suit l'évolution quotidienne de l'entreprise-cliente, grâce à la gestion de son compte courant et de sa trésorerie (Betbese. JP, 2003). Conditions susceptibles de donner naissance à un contrat implicite. C'est celui d'accompagner l'entreprise dans sa vie et son extension vers d'autres activités.

Sur le marché des PME, les banques algériennes doivent être physiquement proches de leurs clients. Le développement d'unités de crédit pour PME paraît être une solution, des unités spécialisées en mesure de prendre en charge les attentes de ces entreprises, en matière de financement des projets et même de dispenser une assistance technique et des services de formation aux petits entrepreneurs, surtout les ruraux, qui ont besoin de conseils pour moderniser leurs méthodes de travail, et qui sont souvent tenus à l'écart des cercles institutionnels.

3.4. Développer des systèmes de diffusion d'informations financières et économiques

L'étude technico-économique constitue la phase la plus importante et la plus délicate du processus compliqué pour créer une entreprise. La concrétisation d'une affaire et/ou la réussite d'un projet dépend dans une large mesure de la qualité de cette étude, de son sérieux et de sa rigueur. Sa réalisation exige naturellement de disposer d'un capital informationnel assez fourni et actualisé sur l'évolution de l'activité économique et les tendances futures du marché. Il se trouve que dans notre pays, l'obtention de renseignements sur le marché ou sur une activité donnée est loin d'être une chose aisée. Très souvent la recherche d'information est longue et coûteuse, en effet, il faut aller « glaner » des informations éparpillées, à des sources diverses pour construire une synthèse tendancielle (Bouyacoub. F, 2000).

Aujourd'hui, il est unanimement admis que les banques en possèdent et développent un savoir spécifique sur chaque emprunteur, en s'appuyant essentiellement sur deux outils : grâce à leur activité de « *scoring* » et à un suivi personnel par le chargé de la clientèle pour chaque client et chaque projet. Les banques peuvent également obtenir des informations par l'intermédiaire des autres fonctions qu'elles assurent et les services qu'elles fournissent (suivi du compte courant, conseils et ingénierie financière...), elles peuvent donc réduire l'asymétrie d'information en produisant les données dont elles ont besoin sur leurs emprunteurs. Dans une économie de marché la pérennité d'une institution de crédit dépend de sa capacité à collecter et à exploiter efficacement les informations disponibles (Hind et Delorme, 2004). Disposer d'une base de données bien fournie permettra aux banques, de mieux connaître, sélectionner leurs futurs clients et bien contrôler leurs performances par la suite, à des coûts de recherche d'information acceptables. En bâtir un ensemble de structures et de fichiers nationaux regroupant des informations financières et économiques, actualisées en permanence, sur les emprunteurs est donc de nature à encourager nos banques à investir davantage dans l'économie nationale.

Les pays industrialisés étaient les premiers à encourager le développement des structures d'échange d'informations, dans l'objectif de répondre à la croissance des demandes de financements exprimées, dans les années 50. Pourtant, plus d'un demi-siècle plus tard, force est de constater l'absence totale de ces structures en Algérie. Le rationnement du crédit qui caractérise l'économie nationale témoigne du manque crucial d'informations financières pertinentes, nécessaires à toute analyse de risque financier. Faute d'une bonne analyse du risque de défaut, conjuguée à une réglementation prudentielle inadaptée (les lois régissant la pénalisation de l'acte de gestion n'étant toujours pas abrogées), font que la frilosité des banques à approcher les PME demeure grande.

Dans une économie en pleine mutation, la collecte d'informations pertinentes sur un client, peut s'avérer un long processus et souvent coûteux, ce qui entraîne généralement un problème de rendement d'échelle, étant donné les faibles montants des « crédits PME », les banques préfèrent alors éviter ces contreparties, pour se détourner carrément de ce segment de PME-TPE. Dans cette situation, l'appartenance à des bureaux de crédit pour partager des informations sur les prétendants à un crédit apparaît être une solution, de plus en plus répondue dans les pays émergents, un outil important et indispensable pour une bonne gestion des risques du crédit. Le développement d'un système d'échange d'informations permet, en théorie, d'améliorer l'octroi des crédits bancaires et leur monitoring (Pagano et Jappelli, 1993). En effet recourir à des structures d'échange d'informations entre institutions financières induit des économies d'échelles et corrige ainsi la question des coûts de transaction, propres au créneau des PME-TPE. La question de la création d'un système national d'échange d'informations devient alors pressante en Algérie : l'échange entre prêteurs sur la qualité et les caractéristiques des entrepreneurs-clients peut être véhiculé par des structures publiques (les registres publics de crédit) et/ou par des agences privées (les bureaux de crédit privés).

4. Développer les nouveaux segments des marchés financiers

Dans les pays développés, depuis les années 80 les autorités chargées du développement des PME et les responsables des institutions financières ont déjà bien

souligné l'insuffisante diversité des ressources financières dont disposaient les entreprises de taille réduite (Levratto. N, 2009). Depuis ils ont encouragé le développement de nouveaux dispositifs financiers, dont l'objectif est de faire émerger deux modes de financement complémentaires au prêt bancaire classique : le microcrédit et le capital risque.

4.1. Le microcrédit

Aujourd'hui, le microcrédit est bien connu. Le concept est suffisamment précis, malgré l'inexistence d'une définition officielle. La Banque Mondiale considère que le microcrédit est un crédit qui ne dépasse pas les 30% du PIB/habitant. Il était accordé initialement à des groupes de cinq ou six personnes, mais le crédit individuel a tendance à se développer (Yunus. M, 1997). Il n'est pas garanti et ne peut donc être sollicité auprès d'une banque commerciale (Lelart. M, 2011). Dans la plupart des économies, il occupe une place de choix et diversifie les moyens de lutte contre la pauvreté, permet d'élargir le champ du système financier classique et d'outiller les citoyens ayant des capacités entrepreneuriales de moyens financiers, nécessaires à la concrétisation de leurs projets professionnels, et d'intégrer ainsi le tissu du développement économique et social (Adair et Hamed, 2004).

En effet, ce n'est qu'à la fin des années 90, que le microcrédit a connu un intérêt de plus en plus important, notamment au Maroc. Il reste peu répandu en Algérie, et c'est dans ce sens que l'ANGEM est mise en place en 2004, elle devrait le soutenir et le diffuser davantage dans la société algérienne. Les expériences du microcrédit ont une incidence réelle au quotidien, et les bénéficiaires ont réussi à retrouver un travail, à développer une activité, voire à créer une petite affaire. Cependant, nombreux sont ceux qui avancent la limite de son impact sur le développement économique, car souvent les bénéficiaires appartiennent au secteur informel. En réalité, c'est de petits entrepreneurs qu'il s'agit, qui exercent une activité de faible productivité, avec peu de moyens, sans volonté de faire grandir leurs entreprises, et qui n'ont pas vraiment le sens du risque (Lelart. M. 2011).

Cela dit, développer le microcrédit en Algérie, peut constituer un financement complémentaire au financement bancaire classique existant, susceptible d'allumer le moteur économique des individus, pour créer leurs propres activités (petit commerce, artisanat, agriculture...) et qui n'ont pas assez de ressources financières, il permettra ainsi à leurs familles de vivre, et éveillera la créativité qui existe en chaque personne (Yunus. M, 2008) ; le microcrédit peut en outre, apporter une réponse à la difficulté que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer l'apport personnel en fonds que réclament l'ANSEJ et les banques.

Les institutions de micro-finance, avec leur pratique du microcrédit, ayant a priori une meilleure connaissance des petits entrepreneurs et une grande expérience de travail de proximité, peuvent être d'un grand bénéfice pour nos banques. Des partenariats entre ces deux entités doivent être encouragés, car ils peuvent être fructueux et permettent une bonne connaissance des entrepreneurs, donc en mesure de réduire l'asymétrie d'information et d'améliorer ainsi les conditions d'accès aux financements des PME (Leffleur. J, 2009).

Au total, le microcrédit en Algérie, apparait comme l'un des moyens les mieux adaptés pour financer les micro-entreprises. Il permet non seulement de réduire l'asymétrie d'information, mais aussi de baisser les frais de transaction pour le petit

entrepreneur (Adair et Hamed, 2004), en lui offrant un crédit à proximité, en simplifiant la démarche de demande de prêt et son suivi, tout en tentant de réduire au mieux les probabilités de hasard moral et de sélection adverse.

4.2. Le capital risque

Le capital risque constitue de nos jours un instrument financier confirmé au service des PME, innovantes surtout. Pourtant, en dépit de l'intérêt qu'il a suscité dans les économies développées, il a du mal à s'introniser dans le paysage financier algérien. C'est un outil de financement particulier, sa réalisation associe trois entités, à savoir : les institutions de capital risque, les investisseurs (personnes physiques et/ ou investisseurs institutionnels) qui leur confient les capitaux, et les entreprises bénéficiaires, en principe sont des unités non établies et dont le devenir est incertain. Ces opérateurs de capital risque engagent les capitaux de leurs clients, sous forme de participations dans des entreprises, à un moment où ces dernières n'ont pas aisément accès aux financements classiques, de par les risques considérables propres à la phase de l'amorçage, qui pèsent sur leur réussite future. Pour les sociétés du capital risque, cette prise de risque est compensée par une contrepartie de perspectives d'une rentabilité élevée, différée, qui se réalisera au moment de la « sortie », qui se fait par l'introduction de l'entreprise financée en bourse ou par sa revente à d'autres agents industriels ou financiers (Khelil. A, 2002).

En Algérie, en dépit de l'amélioration du cadre fiscal et réglementaire, ces dernières années, la pratique du capital risque demeure restreinte, on en compte actuellement pas plus de deux à trois institutions spécialisées opérationnelles : FINALEP (1991) et SOFINANCE (2000). Encore ce caractère opérationnel mérite d'être tempéré sur le terrain, pour la SOFINANCE par exemple, la prise de participation ne dépasse pas le seuil des 35% du capital de l'entreprise, une limite qui reste relativement faible en comparaison avec ce qui se fait dans les autres pays développés (Zidane. M, 2009).

Au final, il revient aux autorités et au législateur algérien de mettre en place un cadre juridique propice qui favorisera le développement de ce nouvel instrument financier, susceptible non seulement de renforcer les fonds propres des PME, mais aussi d'apporter des conseils, des réseaux et un soutien logistique, grâce auxquels les chances de réussite des projets seront augmentées (Levratto. N, 2003). En outre, d'après les résultats empiriques de l'étude de Cieply et Grondin (1998), il ressort que la présence d'un capital-risqueur au capital d'une PME est perçue par 66% des banquiers interviewés comme un élément favorable, et 97% avouent tenter de se procurer les conclusions des rapports d'audits établis par les donneurs d'ordre de leurs clients. C'est dire la sensibilité des responsables du crédit à cette présence dans les fonds propres, qui ne peut qu'appuyer les demandes de crédits des PME.

Conclusion

Malgré la pluralité des structures et des programmes d'appui mis en œuvre par les autorités publiques en faveur de l'investissement privé, ce secteur reste peu développé et loin de pallier au déficit du secteur public. Les PME semblent toujours entravées par la contrainte du financement.

Il est important, toutefois, de noter qu'un manque de crédits ne signifie pas nécessairement un manque de disponibilités financières. En Algérie, en l'occurrence, les PME sont rationnées par des banques sur-liquides, une situation qui résulte plus

des conditions d'octroi des crédits, que par une sélection avec les taux d'intérêts, car ces derniers sont fixés par les autorités financières centrales.

Dégeler les canaux de crédit pour les PME, c'est leur permettre d'embaucher, de se développer, et d'innover. Pour faire, des réformes prioritaires devraient avoir pour objectif la modernisation du secteur financier algérien, avec un accroissement de la concurrence entre les établissements de crédit, à travers une privatisation graduelle de quelques banques publiques et une redéfinition du rôle de l'Etat, plus accompagnateur que régulateur. Afin d'améliorer l'accès au crédit pour les entreprises rationnées, celui-ci peut inciter les banques à leur réserver des ressources spécifiques pour se financer (prêts bonifiés, prêt fléchés) ; mettre davantage de moyens financiers à la disposition des PME passe aussi par le renforcement des fonds de garantie existants, la création de nouveaux fonds d'investissement stratégiques dédiés aux PME, mais surtout par la création d'une banque d'investissement publique régionalisée, près des territoires, qui va aider les petits entrepreneurs. Car à la différence des autres modes d'intervention, les crédits garantis présentent l'avantage de lier directement l'incitation publique au niveau du risque de l'entreprise à laquelle la banque accorde un prêt (Chertok. G, Malleray. P et Pouletty. P, 2009).

À court terme, ces percées sont improbables, mais s'assurer que de vraies réglementations bancaires sont en place, que le système judiciaire est capable de faire respecter les contrats bancaires et de régler équitablement les faillites, constituent un gage du bon fonctionnement des procédures de recouvrement, en cas de défaut, susceptible de réduire les risques d'aléa moral *ex post*, donc d'encourager les banques à s'impliquer davantage dans le financement de ces petites unités et la concrétisation des projets viables économiquement.

La création de départements spécialisés au sein des banques peut aussi constituer une solution envisageable, pour réduire la distance entre les banques et les PME. Une proximité qui favorisera la naissance et le développement d'une relation clientèle, basée sur une confiance réciproque et un renouvellement permanent des contacts entre prêteurs et entrepreneurs. Il s'agit donc de travailler sur des protocoles qui permettent un échange d'informations, un partage d'idées et de risques. Un échange que les nouvelles technologies de l'information et de la communication – qu'il faut développer - facilitent, à un coût moindre, qui peut permettre d'améliorer l'accès aux financements pour les PME.

ⁱ L'apport dans le PIB de la valeur ajoutée créée par l'industrie hors hydrocarbure en 2009 n'était que de près de 5% de la valeur ajoutée globale. Alors que dans les économies en développement, l'industrie manufacturière apporte en moyenne 14%. Cette proportion est de 17 % au Maroc, de 18 % en Tunisie et de 19 % en Egypte.

ⁱⁱ L'Algérie est classée par la Banque Mondiale (2008) au 141^{ème} rang pour le nombre et la complexité des procédures infligées au monde des affaires. La Tunisie est à la 37^{ème} position et le Maroc à la 62^{ème}.

Références Bibliographiques

- Adair P & Hamad Y. (2004, Mars). « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6ème journées scientifiques du réseau « Analyse économique et développement », Marrakech.
- AUBIER M & CHERBONNIER F. (2007). « L'accès des entreprises au crédit bancaire », in revue Economie et Prévision, n° 177, p.121-128, Paris.

-
- AUDOYER JP. (2011). « L'économie autrement : Le libéralisme à bout de souffle ? », édition Peuples Libres, Valence.
 - BOTZUNG M. (1996). « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise », in revue Tiers Monde, n°145, Paris.
 - BOUTALEB K. (2006, Décembre). « La problématique de la création d'entreprises face aux contraintes socioéconomiques de l'environnement local en Algérie », communication au Colloque International sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset.
 - BOUYAKOUB F. (2003). « L'entreprise & le financement bancaire », édition Casbah, Alger.
 - BOUZAR C. (2010). « Systèmes financiers : mutations financières et bancaires et crise », édition El Amel, Alger.
 - CEIPLY S & GRONDIN M. (2000, Juin). « Spécificité des banques dans l'expertise et le contrôle des risques PME : Résultats d'une enquête exploratrice », Communication à la 17^{ème} Journées Internationales d'Economie Monétaire et Bancaire, Lisbonne.
 - CEIPLY S & GRONDIN M. (2000, juin). « L'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle PME », Communication au 5^{ème} Congrès International Francophone sur la PME, Lille.
 - CHELILA & AYAD S. (2009). « PME en Algérie : réalités et perspectives », in revue Economie et management, n°09, Tlemcen.
 - CHERTOK G, MALLERA P & POULLETTY P. (2009). « le financement des PME », rapport, Documentation française, Paris.
 - Daoud S. (2009, Mai). « Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : cas de l'Algérie », Communication présentée aux 11^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, Canada.
 - KHELIL A. (2002, Avril). « Capital- Risque et financement des PME », Communication au 1^{er} Colloque National sur les PME et leur rôle dans le développement, Université de Laghouat.
 - GRIM N. (2004). « L'économie algérienne otage de la politique », édition Casbah, 2004, Alger.
 - HIND S & DELORME A. (2004). « Diffusion d'information et risque de crédit dans les économies émergentes », papier de recherche, disponible sur le réseau de chercheurs Analyse Economique et Développement : <http://www.aed.auf.org/article>.
 - JOSEPHE A. (2000). « Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar », édition Harmattan,
 - JOSEPHE A. (1998). « Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire ? Le cas du Cameroun », document de travail DT/98/04
 - LEFILEUR J. (2009). « Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information », in revue Secteur Privé & Développement, n°01 : Le financement des PME en Afrique subsaharienne, p.14-16, Paris.
 - LEVRATTO N. (2009). « Les PME : Définition, rôle économique et politiques publiques », Edition DE Boeck, Bruxelles.
 - MADOU M & BOUKRIF M. (2009, Mai). « De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie », communication au colloque international « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », INRPME – AUF – AIREPME, Canada.
 - MATTRAY L. (1999). « Les aides à la création d'entreprise », in Revue d'Economie Financière, n° 54, p. 193-217, Paris.
 - MELBOUCI L. (2008). « L'entreprise algérienne face à quel environnement ? », in Revue Sciences de Gestion, n° 234, P. 75-83, Paris.
 - SADOUDI M. (2006, Avril). « La problématique du financement de la PME en Algérie », Communication présentée lors du Colloque International, sous le thème des « exigences de la mise à niveau des PME dans les pays arabes », Université de Chlef.
 - SI LEKHAL K. (2011, Avril). « La place de la PME dans l'économie algérienne : réalités et perspectives de développement », Communication au colloque international « Entrepreneuriat et développement local », Rabat.
 - WAGENVOORT R. (2003). « Les enjeux du financement des PME », Ouvrage collectif : « La nouvelle économie », sous la dir d'Olivier Pastré, Economica, p.112-118, Paris.
 - YUNUS M. (2008). « Vers un nouveau capitalisme », édition JC LATTES, Paris.