

Les PME Marocaines et la problématique de financement

NOUNA Khaoula^{#1}
AIT SOUDANE Jalila^{#2}

*# Département de Science de Gestion, Université Mohammed V
FSJES-Rabat Maroc*

¹ khaoula.nn8@gmail.com

*# Département de Science de Gestion, Université Mohammed V
FSJES-Rabat Maroc*

² aitsoudane@gmail.com

Résumé— Les petites et moyennes entreprises se considèrent comme des tributaires solides dans le développement économique et social des pays. Cependant, elles souffrent d'un problème alarmant qui entrave leur croissance, il s'agit bien de la difficulté d'accès aux différentes sources de financement. En outre, les PME réclament souvent des complications d'ordre administratif, juridique et fiscal. L'objectif de ce document est de mettre en évidence l'importance du financement dans l'amélioration du climat des PME, avec une étude théorique des différents obstacles internes et externes réduisant leur croissance. Nous allons aussi mettre en lumière les modalités de financement les plus importantes destinées à ce type d'entreprise.

Mots clés — Petites et moyennes entreprises, Problèmes de Financement, sources de financement.

Moroccan SMEs and financing Problem

Abstract— Small and medium-size enterprises are considered to be strong dependents in the economic and social development of countries. However, they suffer from an alarming issue that obstructs their growth, namely the difficulty to access different financing sources. Furthermore, SMEs often require administrative, legal and tax complications. The aim of this document is to showcase the importance of financing in improving the SMEs climate with a theoretical study of the different internal and external obstacles that lower their growth. We will also shed the light on the most important financing modalities intended for this type of enterprise.

Keywords— Small and medium-size enterprises - Financing problems- sources of financing.

I. INTRODUCTION

Aujourd'hui, l'importance des petites et moyennes entreprises (PME) dans le développement économique et social d'un pays n'est plus une question à traiter. Elles représentent le centre névralgique de chaque économie en raison de leur forte capacité de création de valeur ajoutée et ensuite d'augmentation des taux de croissance. Elles participent aussi à l'amélioration de la productivité dans un monde caractérisé par une évolution rapide, une concurrence de plus en plus rude et un changement permanent des choix des consommateurs. En outre, les PME contribuent fortement au développement social par l'ouverture d'un grand nombre de poste de travail et de diverses sources qui réduisent la problématique de chômage. (M. marchesnay, 1997 – Toress, 1998 – OCDE, 2007).

Pour l'ensemble de ces raisons, le processus de développement et de soutien des PME est devenu l'un des principaux piliers de développement des pays, quel que soit leur niveau de croissance économique.

Au Maroc, les PME représentent plus de 93% des entreprises, avec 20% de valeur ajoutée, 40% de la production, 30% des exportations et 50% des emplois privés (ANPME, 2015). Conscient de cette importance, le gouvernement marocain s'intéresse de plus en plus à ce type d'entreprise par la mise en place d'un grand nombre de mécanisme d'aide, de soutien et d'accompagnement (CGEM, CCG....). En dépit de ces efforts, les PME souffrent encore des problèmes qui impactent négativement leur croissance.

Les PME à caractère spécifique se trouvent face aux obstacles à diverses natures (administrative-juridique et fiscale...), dont l'accès au financement reste le problème le plus critique qui régit tout au long de leur cycle de vie. Cette situation est liée généralement à l'asymétrie des informations entre les PME et les établissements de financement ainsi au risque élevé présenté par ce type de société.

D'ailleurs, les banques qui sont les premières sources de financement des PME ne peuvent plus absorber leur grande demande, d'où la nécessité d'introduire de nouvelles sources de financement.

Dans cet article, nous allons présenter une étude théorique sur l'origine des obstacles rencontrés par les PME marocaines notamment celui d'accès au

financement et nous analyserons ensuite les avantages et les inconvénients des grandes modalités de financement.

II. Cadre général des PME Marocaines

A. Poids et importance des PME dans le tissu productif national

La croissance des économies, qu'elles soient développées ou émergentes, ne peut se faire sans la présence des activités des petites et moyennes entreprises. Elles exercent un impact direct sur l'évolution économique et sociale et contribuent fortement à la création de valeur ajoutée.

Dans la plupart des pays de l'OCDE, les PME représentent entre 96% et 99% de l'ensemble des entreprises et contribuent pour 60% à 70% des emplois du secteur privé. ¹En France il existe 3 400 000 entreprises dont seulement 1% sont de grandes entreprises. ²Un chiffre qui devrait davantage augmenter grâce aux challenges et opportunités auxquels font face les PME européennes en termes de mondialisation, e-commerce et les nouvelles technologies de travail et d'accès à l'information. Selon une enquête d'OpinionWay menée à l'occasion du 23ème salon des entrepreneurs en 2016, 37% des Français ambitionnent de créer ou de reprendre une entreprise, contre 25% en 2014. C'est donc 19 millions d'entrepreneurs potentiels.

Au Canada, d'après les statistiques publiées par « Industrie Canada » en 2015, on dénombrait 1,1 million de PME (moins de 500 salariés) qui embauchaient près de 10 millions d'individus en décembre 2015, soit 90% des emplois privés. Ce pays mérite d'être surnommé un pays d'entrepreneurs, non seulement par le nombre

¹ Journal le monde du 2 juin 2004

² Le média des startups et entrepreneurs 2015

élevé des petites sociétés, mais aussi par la contribution du gouvernement à l'amélioration de ce type d'entreprise.

De plus, les PME constituent l'épine dorsale des économies américaines, les 30 millions de PME des États-Unis représentent près des deux tiers des nouveaux emplois nets du secteur privé au cours des dernières décennies.³

Dans ce sens, un projet nommé TTIP⁴ est mis en place entre les États-Unis et l'UE en matière de PME dont l'objectif principal est d'orienter ces dernières à saisir les opportunités de commerce et d'investissement qui soutiennent l'emploi.

Au Maroc, les PME ne sont pas moins importantes que celles des autres pays, ce type d'entreprises représente un levier de croissance économique et sociale. Elles offrent une allocation optimale des ressources productives et luttent contre le chômage et la pauvreté.

Aujourd'hui, les PME ont connu une évolution significative (plus de 70.000 entreprises) représentant 95% du tissu économique marocain avec 50% de création d'emplois privé, 21% de la valeur ajoutée, 30% des exportations et 40% de la production industrielle. Quant à la lutte contre la pauvreté, la PME participe efficacement à la promotion de l'emploi social. On estime qu'actuellement les PME emploient plus de 80% de la population active (hors informel) soit par une contribution directe à l'activité nationale, soit par des activités complémentaires à celle des grandes entreprises.⁵

Les PME absorbent une grande partie de la main d'œuvre au niveau des différentes régions du pays, permettront de créer un équilibre régional (urbain et rural). L'objectif de ces entreprises n'est plus limité à la simple production des biens et services pour réaliser un profit et par conséquent participer à la croissance économique nationale, mais c'est aussi la sensibilisation des citoyens et la promotion du facteur humain pour s'inscrire efficacement dans le processus de développement. Les statistiques de 2009 montrent que la région de la grande Casablanca seule regroupe 41% des PME/PMI, contre 9% pour Tanger-Tétouan, 8% pour Rabat-salé et que les 33% restantes se répartissent sur les dernières régions.⁶ L'année 2016 a marqué une forte création de PME au nombre de 33.149 unités, soit une variation annuelle de 12.1%. Casablanca et sa région continuent de présenter le plus fort taux de création d'entreprises, représentant ainsi plus de 40% des créations, suivi de l'axe Rabat-Kénitra avec 10%.⁷

Dans un contexte de régionalisation avancé, le Maroc vise un développement économique équilibré et un nouvel aménagement des ressources des régions. L'implantation des PME/ PMI dans les différentes villes favoriseront alors la bonne gestion de ces ressources et amélioreront les conditions de vie des populations locales.

De plus, les PME représentent le réservoir souple et important des catégories les plus exposées au chômage. Elles se présentent dans tous les secteurs d'activité économique Marocaine avec 822 000 employés dans le secteur industriel, 2.000.000 employés dans le secteur artisanal et 888.000 emplois dans le secteur du commerce.

³ Office of the United states trade representative

⁴ TTIP ou TAFTA est un projet d'accord commercial entre l'union européenne et les Etats unis

⁵ L'observation du ministère de l'industrie et du commerce de 2014

⁶ Direction de la politique économique générale, Document de travail N°50

⁷ Les dernières statistiques d'Inforisk, 2016

Enfin la PME constitue un outil privilégié dans la promotion du tourisme et de l'ensemble des axes du secteur des services.⁸

B. Présentation théorique de la PME (définition et typologie)

La PME était depuis longtemps le centre des débats et des préoccupations des chercheurs et des économistes, sauf qu'il existe toujours une ambiguïté dans sa définition universelle vu le niveau de développement, le cadre juridique et le régime politique de chaque pays.

De nombreux travaux se sont efforcés de préciser ce que recouvre la notion de la PME. La première étude d'envergure menée sur ce sujet est contenue dans « le rapport Bolton »⁹, travail réalisé dans les années 70, enrichi ensuite par de multiples approches regroupant des critères quantitatives et qualitatives. Sur l'échelle internationale, plusieurs définitions sont données à la PME : Au niveau européen, une définition standard a été mise en place en 2003 pour unifier les critères de sélection des PME. Selon la commission européenne, chaque entreprise indépendante financièrement ayant un effectif moins de 250 personnes dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan n'excède pas 43 millions d'Euros et considérée comme PME.¹⁰ Contrairement à l'état européen, les Etats-Unis ont choisi un grand nombre de critères qualitatifs et quantitatifs pour identifier les PME selon les secteurs d'activités. En effet, une loi ordinaire appelée « Small Business Act » a précisé qu'une PME doit être indépendante, tant pour la détention du capital que pour la gestion et l'absence de

position dominante dans son marché. En plus d'un seuil d'effectif global de 500 salariés et un chiffre d'affaire plafonné à 40 millions d'euros qui varie selon les secteurs.

Généralement, la définition de la PME en Afrique fait appel à des critères quantitatifs bien définis, par exemple en Egypte, un seul critère est retenu pour identifier la petite industrie, qui est le nombre d'employé varié entre 10 et 50 personnes¹¹ Au Maroc, et après quelques tentatives de sélection d'une PME, une définition officielle a été formée pour catégoriser ce type d'entreprise, il s'agit de la loi 53-00 formant la charte de la PME en 2002.

Selon l'article premier de la charte, on entend par PME : « toute entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires, et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME »¹²

De plus toute entreprise déjà existante, doit obligatoirement avoir un effectif inférieur à 200 employés permanents et avoir un chiffre d'affaires annuel hors taxe qui ne dépasse pas 75 millions de dirhams, soit un total de bilan annuel inférieur à 50 millions dirhams pour être qualifiée de PME.

Pour les entreprises nouvellement créées (moins de deux années d'existence) la loi stipule qu'elles doivent avoir un programme d'investissement initial global

⁸ Direction de la politique économique générale « les PME au Maroc éclairage et propositions » 2011

⁹ J.E. Bolton, Report of the Committee of inquiry on small firms, Cmmd. 4811, Londres, HMSO, 1971 cité dans l'étude de FEBER intitulée « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation »- IAE de Lille - 2002

¹⁰ Le journal officiel de la communauté européenne, 30/04/1996

¹¹ O.Torres (1991) : les PME, Edition Flamaron

¹² Dahir n°1-02-188 du 12 Joumada I 1423 (23 juillet 2002) portant promulgation de la loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise

n'excédant pas 25 millions de dirhams et un ratio d'investissement par emploi de moins de 250 milles dirhams.

Selon la version finale de la définition de la PME par l'ANPME, le chiffre d'affaires est le seul critère de sélection des entreprises. Suite à ceci trois types d'entreprises sont distinguées :

- La très petite entreprise : moins de 3 millions de dhs ;
- La petite entreprise : entre 3 et 10 millions de dhs ;
- La moyenne entreprise : entre 10 et 175 millions de dhs.

Par contre, le ministère de l'industrie et du commerce s'appuie exclusivement sur les critères de taille mesurés par le nombre d'employés pour déterminer les PME. Selon cette sélection, toute entreprise employant moins de 200 salariés permanents est donc une PME.

En définitive, on remarque qu'il existe une multiplicité de définition des PME. L'objectif de chaque gouvernement est de bien préciser les caractéristiques de ce type d'entreprise, afin d'instaurer des mécanismes d'aide (financier-juridique et fiscal) et d'accompagnement.

C. Cadre spécifique des PME et leur mode de fonctionnement

Avant de comprendre le comportement et les décisions financières et stratégiques des PME, il est nécessaire d'interpréter les caractéristiques, les atouts et les faiblesses de ce type d'entreprise.

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, trace son propre chemin de croissance et se donne une orientation, à travers les buts et les objectifs qu'elle poursuit (Birley et Westhead, 1990).

Depuis des années, les auteurs ont considéré la PME comme un modèle réduit des grandes entreprises et qu'il n'existait pas une frontière entre leurs modes de fonctionnement. Ce n'est qu'à la fin des années 1970 que la vision en PME prend un nouvel essor, grâce aux recherches qui ont confirmé la spécificité de celle-ci. Depuis, la PME est traitée comme une entité globale avec ses propres caractéristiques et sa propre existence (Barreyre, 1967 ; Gervais, 1978 ; Dandridge, 1979 ; Welsh et White, 1981 ; Marchesnay, 1982, 1982 ; Hertz, 1982...). Cette évolution de la pensée permet de passer de la « reconnaissance à la connaissance des PME » (Guilhon et Marchesnay, 1994). La petite et moyenne entreprise comme chaque entité propre sur le marché possède des atouts originaux.

Premièrement, il s'agit de sa capacité à s'adapter rapidement aux changements internes et externes et aux variations qualitatives et quantitatives de son environnement, justifié par son système de gestion fluide et sa hiérarchie non complexe qui facilite la communication entre les différents membres de la société. Deuxièmement, la PME par sa petite taille, bénéficie des coûts de revient plus faibles que ceux des grandes entreprises. Ceci lui permet de bien gérer ses charges et de mieux atteindre ses objectifs.

Enfin, la PME bénéficie également des coûts réduits de travail ainsi qu'une efficacité dans la gestion de ses relations humaines et la valorisation de sa main d'œuvre. « Plus l'entreprise est petite, plus la relation culturelle est forte : les notions telles que le moral, le climat organisationnel... » (M. Michel Marchesnay, 1991).

Dans le sens opposé, les PME connaissent de divers obstacles qui empêchent leur croissance et limite leur capacité de production et de commercialisation. Il s'agit avant tout de leur capacité limitée d'accès aux financements. Les PME par leur petite taille et manque d'expérience se caractérisent généralement par un faible niveau de fonds propres, un risque élevé et une absence de garantie dissidente. Toutes ces contraintes poussent les organismes de crédit à refuser leur demande de financement surtout dans la phase de création. En effet, les PME font souvent recours aux fonds propres du moment que les ressources à long terme des banques sont en majorité drainées vers les grandes unités.

Parmi les problèmes qui mettent les freins au développement des PME et risquent leurs survies, on trouve celui de la mal gestion. Au Maroc, comme la plupart des pays en développement, les PME sont souvent une affaire familiale gérée par ses propriétaires qui ne sont pas toujours formés et expérimentés en entrepreneuriat. L'objectif d'un dirigeant d'une petite entreprise est limité à la réalisation des gains personnels, sans se rendre compte de ce qui se passe à l'intérieur de sa structure ni à chercher les nouvelles opportunités et stratégies de développement. Cette concentration du pouvoir mène le dirigeant à perdre ses premiers objectifs et sa mission initiale de protéger son entreprise de défaillance. (M. Marchesnay.1982)

D'après une étude faite par Philippe Chapellier en 1997 sur un échantillon de 113 dirigeants de PME, il existe trois profils de dirigeants avec différentes caractéristiques d'âge, d'expérience, de formation et d'objectifs : Les managers ambitieux, les conservateurs anciens et les débutants incertains. L'analyse des

données a permis d'avancer aussi que le profil des dirigeants est significativement lié à leur type de pratiques comptables. Les dirigeants de type conservateur ancien ont le plus souvent des pratiques comptables faibles ou très faibles, alors que la majorité des deux autres types exigent l'utilisation et la déclaration des pratiques comptables. Il existe une influence profonde des composantes du profil du dirigeant sur les modes de gestion de la PME et par là même, le rôle central du chef de PME sur la conduite de sa firme (M. Marchesnay, 1992, Lacombe-Saboly 1994, Julien et Marchesnay, 1990). M. Marchesnay (1982) ajoute que chaque type de PME quel que soit sa taille ou son activité possède des systèmes identiques de gestion.¹³

L'accès au marché est un autre problème auquel les PME sont souvent confrontées, ceci dû à plusieurs facteurs économiques et sociaux notamment celui de l'insuffisance des moyens financiers, d'accès aux informations et aux nouvelles technologies. Un bon nombre d'entreprises de taille petite ou moyenne ne disposeraient que d'outils de gestion embryonnaires, ce qui expliquerait l'intérêt des dirigeants de PME pour les médias informels et pour les informations verbales (Mintzberg, 1988, 1990). Dans un marché concurrentiel, les PME doivent disposer d'une main d'œuvre qualifiée et d'un avantage concurrentiel, comme celui d'innovation, ce qui n'est pas toujours donné à ce type de firme.

Enfin, les PME souffrent des lourdeurs des procédures juridiques, fiscales et administratives malgré les aides et les soutiens drainés pour les encourager et les aider à se développer.

¹³ ils sont au nombre de quatre : le sous-système de buts- le sous-système organisationnel - le sous-système d'activité - le sous-système environnemental.

Pour résumer la PME est une entité spécifique, doté d'un nombre d'atouts mais aussi des obstacles qui doivent être dépassés et bien gérés par l'ensemble des membres de l'entreprise. Il faut également mettre en place une politique commune en leur faveur.

Dans la partie suivante, on va détailler ces obstacles rencontrés par la plupart des PME qui veulent accéder aux marchés financiers.

III. Les contraintes d'accès des PME aux marchés financiers

Malgré l'ensemble des stratégies d'aide et des politiques étatiques¹⁴ menées pour accompagner et soutenir les PME marocaines, leur situation devient de plus en plus cruciale. Plusieurs récentes études ont mis en avant la faiblesse de la croissance des PME marocaines, qui constituerait une faiblesse structurelle de notre économie. En 2017, selon des chiffres révélés par le cabinet de conseil marocain Inforisk, 8.088 entreprises marocaines ont officiellement fait faillite. Ce chiffre reste prudent par rapport à la réalité. Monsieur Abdellah El Fergui (président de la Confédération marocaine des TPE-PME, estime le total de dépôt de bilan à plus de 10.000, justifié par l'incapacité des entrepreneurs à dévoiler leur échec, dont l'espoir de continuer leur activité dans le secteur informel et de recorriger leur situation plus tard.

Le gouvernement est conscient de l'importance des PME dans le tissu économique que de l'importance de leurs obstacles. Ces entreprises souffrent de nombreux problèmes qui entravent leur croissance notamment dans la phase de création. Les uns tiennent à des facteurs extérieurs à l'entreprise et sont d'ordre

financier, administratif, judiciaire et fiscale, les autres sont propres à l'entreprise elle-même.

A. *Les obstacles d'ordre administratif et judiciaire*

Parmi les difficultés courantes qui freinent la création, ainsi que le développement des petites et moyennes entreprises, on trouve celle d'ordre administrative dû principalement au manque de transparence et de la complexité des procédures juridiques et administratives. Les PME réclament souvent l'absence des plateformes d'accueil et d'orientation (autorités communales et les autorités de tutelles), le non engagement des organismes impliqués ainsi que l'absence d'une coordination entre les différents départements et organismes. Ce qui entraîne de longue durée de traitement de dossier pour la réalisation ou l'extension du projet. Sur le Plan juridique, les PME ont besoin d'un système juridique fiable et adapté à leur structure pour un bon climat d'investissement. La qualité d'exécution, mesurée par la perception des tribunaux justes et impartiaux, conduit à plus de croissance dans les entreprises formelles (Dabla-Norris et Inchauste (2007).

B. *Les obstacles d'ordre fiscal*

Un autre point qui influence négativement le développement des PME est les lois fiscales. Comme la plupart des entreprises, le paiement des impôts et taxes représente un grand souci pour les PME. Malgré l'exonération fiscale de 5 ans pour les nouvelles entreprises créées. Le problème se pose au niveau du barème d'IR et les taux d'IS appliqués après. L'IS qui se considère comme l'impôt appliqué pour la plupart des entreprises représente les taux suivants : 10% pour les revenus égaux

¹⁴ Comme celles du programme lmtiaz et Moussanada.

ou inférieurs à 300.000 dirhams, 17.5% au lieu de 20% pour les bénéficiaires compris entre 300.000 et 1.000.000 et 31% pour les revenus qui dépassent ce montant. Avec un relèvement du taux normal de la cotisation minimale de 0.5% à 0.75%.¹⁵ Ces taux restent excessifs par rapport à ce qui s'applique dans certains pays qui favorisent la croissance de leurs entreprises. Les arriérés de TVA constituent aussi un véritable souci pour les petites et moyennes entreprises, nécessitant une intervention du gouvernement pour résoudre ou alléger ce problème.

C. Les obstacles d'ordre financier

Actuellement, le financement des entreprises et précisément celui des PME est au centre du débat des économistes à cause de leur rôle vital dans la croissance des pays. L'ensemble des auteurs et des chercheurs dénoncent l'importance du financement pour la réussite et la survie des entreprises, notamment celle de petite et moyenne taille et ceci pendant tout le cycle de vie de l'entreprise (création, développement et transmission...) (Dominique Dufour et Eric Molay, 2010). Les sources de financements congruentes aux besoins de l'entreprise représentent alors la clé de réussite pour l'entreprise et garantissent sa pérennité (Pissarides, 1991 ; Bechetti et Travato 2002 ; Oliviera et Fortunato, 2006 ; Krasnik, 2007).

Selon (Dufour, 2014) le financement est une condition nécessaire au gain de productivité, de compétitivité et d'innovation des PME. Au cours d'activité la PME a besoin d'accéder au temps opportun aux différentes sources de financement concordantes à sa situation et à ses objectifs, pour pouvoir compléter ses sources de financement internes et satisfaire ses besoins en fonds de roulement. C'est grâce à la

mobilisation des capitaux que l'entreprise peut effectuer de nouveaux investissements, accéder à des parts de marché et garantir sa croissance.

Dans la phase de démarrage, les PME en générale s'orientent vers un autofinancement sous forme d'épargne personnelle complétée par des aides familiales ou amicales, vu leur positionnement sensible à convaincre les organismes de crédits d'avoir des apports en numéraire. (Sayesal, 2013) Une fois la création est faite avec succès, l'entreprise se trouve dans l'obligation de compléter ses fonds propres par des sources de financements externes afin de financer son cycle d'exploitation mais aussi celui d'investissement qui garantit son développement. Cette nécessité des fonds s'explique par trois phénomènes contemporains :

- La nouvelle vision du désendettement ;
- La mise en place de nouveaux organismes d'aide et de financement destinés aux PME vu l'insuffisance du secteur bancaire à satisfaire la grande demande du financement des PME ;
- Et enfin la naissance de nouveaux produits financiers qualifiés de quasi-fonds propres.

On conclut alors, qu'une bonne structure financière et les choix rationnels des stratégies et des objectifs dirigent l'entreprise vers des sources de financement convenables et au moment opportun. Ces fonds empêchent l'entreprise de tomber dans des situations de difficultés et assurent leur croissance. Dans ce sens, il existe plusieurs études empiriques qui analysent la relation entre la croissance et le financement externe d'une entreprise. La théorie d'agence et de compromis (TOT) montre que la relation entre la croissance et le financement externe est négative.

¹⁵ Selon les dispositions fiscales de la loi de finance 2019.

Cette relation s'explique selon Rajan et zingales (1995), Gaud et Elion (2002) par la détresse financière qui augmente avec la croissance obligeant les propriétaires d'alléger le volume des dettes dans leurs sociétés. Au sens opposé, la théorie du financement hiérarchique (POT) précise une relation positive entre la croissance et le financement. Plusieurs auteurs ont montré que l'entreprise lors de sa croissance a besoin de faire recours aux sources de financement qui assurent les charges d'investissement et qui dépassent sa capacité d'autofinancement. (Kremp et Stoss ; 2001) (Cassar et Holmes, 2003) (Godbillon-Camus et Weill, 2001) (Colot et Croquet, 2007)

Au Maroc, le nombre des PME qui ont mis la clé sous la porte augmente d'une année à une autre. Dans une grande partie, cette situation est le résultat de l'incapacité des PME à rembourser leurs dettes et à trouver une source de financement adaptée à leur situation, dus généralement aux problèmes suivants :

1) *L'asymétrie d'information* : La relation entre les apporteurs de capitaux (outsiders) et les entreprises (insiders), se base avant tout sur la clarté et le partage des informations, afin de déterminer les besoins et les exigences de chaque partie. Selon Myers et Majluf (1984) les décisions financières sont analysées comme un jeu entre dirigeants et investisseurs.

Au Maroc, le manque de communication et de transparence dans l'échange des informations constitue un vrai problème d'octroi des crédits. Ce problème se pose dans n'importe quel type de financement et pour l'ensemble des entreprises. Sauf que les grands organismes disposent des sûretés essentielles pour dépasser ce problème, tandis que les entreprises de petites ou moyennes tailles souffrent toujours de cette situation à cause des coûts élevés d'accès à l'information et de leur manque d'expérience. La littérature explique que l'opacité informationnelle

représente un obstacle d'accès aux financements externes (James Ang, 1991). Face à cette situation les PME sont les entreprises les plus exposées au rationnement du crédit.

Pour limiter le risque de non remboursement, les organismes de financement exigent des garanties importantes qui poussent les entreprises à déclarer des fausses informations sur leur situation et à présenter des documents comptables (Bilan, business plan ...) incohérents. L'incohérence de ces informations comptables et financières communiquées par les PME augmente la méfiance et aboutit à des distorsions, dans le financement bancaire et dans le calcul du risque de non-remboursement. En outre, la réservation informationnelle des banques ne permet pas une vision lucide sur les conditions d'acceptation du dossier de crédit, qui agit négativement sur le rationnement des PME aux choix du type de financement compatible à leur situation.

Pour abaisser ce problème de déficit informationnel, le gouvernement marocain a créé des systèmes qui facilitent aux entreprises l'accès aux sources de financement, de plus il a mis en place un bureau de crédit hybride (privé-public) dont le but primordial est d'alléger les coûts d'obtention des informations.

2) *Les conditions exigeantes d'accès au financement* : Pour se positionner sur un marché concurrentiel où le secteur informel présente une contrainte majeure, chaque PME doit créer de nouveau investissement pour s'accroître, ce qui nécessite la présence d'une source de financement adaptée à sa structure et sa stratégie interne. Les banques qui se considèrent comme les premières sources de financement des PME, exigent des taux très élevés et des garanties alarmantes qui dans la plupart des cas dépassent les montants prêtés. Les PME sous-capitalisées

restent alors les premières à souffrir de cet accès restreint aux financements et aux facilités bancaires.

Une bonne relation banque- entreprise n'est plus une clé, pour l'acceptation d'une demande de crédit. Aujourd'hui l'affaire est plus compliquée, les banques ne peuvent plus accepter d'accorder des crédits à risque élevé ni d'offrir un financement pour les entreprises avec un bilan déséquilibré ou confectionné. L'objectif de déterminer les critères d'une PME à l'accès au financement reste difficile à concrétiser (st-Pierre, 2004 ; Dietsch et Mahieux, 2014), d'ailleurs il existe une combinaison de plusieurs facteurs (taille de l'entreprise- son ancienneté – ses apports – ses caractéristique et ses facteurs institutionnels...) qui favorisent le positionnement d'une PME devant son banquier.

Pour encourager la croissance de notre pays qui passe par celle des PME, un certain nombre d'organisme d'aide et de garantie ont vu le jour, ils jouent un rôle d'intermédiaire pour rassurer les banques en termes de garantie, c'est le cas de l'établissement du CCG (Caisse Centrale de Garantie) visant la promotion et le soutien des PME à travers la garantie, le cofinancement et le financement du haut de bilan, ainsi que l'innovation par la fourniture des produits diversifiés (Caisse Nationale de Garantie, 2016). Grace à leurs interventions, les systèmes de garantie peuvent prendre en charge une partie du risque des prêts bancaires, qui permet de soutenir le positionnement des PME vis-à-vis de leurs banquiers et d'assurer les organismes de crédit du remboursement. De plus l'état a mis en place des fonds intéressants pour financer les petites et moyennes entreprises et ceci pendant les différentes étapes de leur cycle de vie.

3) *L'inadéquation des produits à la structure des PME* : Dans un marché caractérisé par une situation concurrentielle de plus en plus rude entre l'ensemble des entreprises, une croissance des marchés financiers remarquables, et une difficulté d'accès aux nouvelles parts de marché. Chaque entreprise quel que soit sa taille, sa structure ou ses caractéristiques, doit disposer des liquidités suffisantes pour financer son cycle d'exploitation, mais surtout chercher des sources de financement adéquates à sa situation afin de garantir sa croissance. Tandis que, la plupart des PME Marocaines se trouvent dans une situation cruciale dans laquelle un grand nombre d'organismes financiers proposent des produits non adéquats à leur situation générale ou des conditions qui dépassent leur capacité financière et institutionnelle.

Les banques qui constituent les principales sources de financement des PME proposent souvent des crédits à moyens et courts termes à ce type d'entreprise à cause de leur situation fragile, du risque de non remboursement et de leur manque de garantie. En contrepartie, la PME se trouve dont l'obligation d'accorder des crédits et des facilités de caisse pour satisfaire ses clients, ce qui engendre une insuffisance de liquidité pour le financement du cycle d'exploitation. La difficulté d'accès des PME au financement s'explique aussi par les taux exclusifs proposés par les banques à l'abri d'un défaut de remboursement ou le non-respect des délais de paiement, et malgré que certain PME peuvent bénéficier des avantages de paiement et des taux d'intérêts débiteurs plus bas, le coût globale de crédit reste élevé à l'égard d'insertion d'une prime de risque importante.

Par ailleurs, l'insuffisance des sources de financement proposées donne naissance à d'autres organismes d'aide et d'accompagnement, qui visent le financement des projets innovants et les plus risqués comme les sociétés de crowd

funding.¹⁶ On trouve aussi des programmes ayant comme objectif l'accompagnement et le renforcement de la compétitivité des PME comme le programme Imtiaz et moussanada.¹⁷

Roger Wuestenberghs (2008), cite plusieurs obstacles que les banques rencontrent avec les demandes de crédit venant des PME. Dans ce sens plusieurs causes provenant du milieu interne de l'entreprise renforce la problématique de financement.

En effet, contrairement aux grandes entreprises les PME souffrent souvent d'une confusion entre les actifs de l'entreprise et le patrimoine de l'entrepreneur, le chef d'entreprise qui est souvent le seul décideur cherche une satisfaction personnelle, avant de s'interroger sur la situation de l'entreprise et son fonctionnement et sans accorder une importance à l'analyse du marché et de la concurrence. Ceci entraîne fréquemment une mauvaise gestion et un manque de vision sur le futur de l'entreprise. De plus, la mauvaise communication et le manque de coordination entre les différents membres de la hiérarchie constituent un réel problème interne, résultant une mauvaise maîtrise des objectifs et la non efficacité des tâches. Un autre problème réside dans l'insuffisance d'organisation, notamment en ce qui concerne les RH, la comptabilité, la gestion administrative et les fonctions de contrôle et de reporting.

¹⁶ Le crowdfunding est un terme anglais pour désigner un « financement participatif ». Cela signifie qu'un grand nombre de personnes sont amenées à participer à l'élaboration, en termes économiques et financiers d'un projet. ce dernier est réglementé depuis le 1er octobre 2014.

¹⁷ Les programmes Imtiaz et Moussanada, sont mis en oeuvre depuis 2010 par l'Agence Nationale pour la Promotion de la PME (ANPME). leurs objectifs est de

IV. *Les différents modes de financement des PME*

L'accès au financement représente le défi majeur de chaque entreprise. En effet les PME qui se caractérisent souvent par des faibles ressources internes (capacité d'autofinancement) doivent s'orienter vers un financement externe pour pouvoir couvrir leurs besoins d'investissement et améliorer leur positionnement. Sur le marché un ensemble d'organisme proposent des moyens de financement diversifiés, d'où la nécessité de choisir le mode de financement le plus convenable aux objectifs fixés préalablement. Ce processus de sélection nécessite une connaissance des choses et un accès aux informations nécessaires.

Selon Michel Marchesnay (1982), la problématique de financement se pose souvent lors du démarrage d'activité. Au niveau des petites et moyennes entreprises existantes ou nouvellement créées, il est nécessaire de disposer des moyens de financement tout au long de leur cycle de vie.

A. *L'autofinancement*

L'autofinancement qui représente la source de financement interne la moins risqué et qui offre une indépendance pour l'entreprise, regroupe les apports en nature et en numéraire des actionnaires. Ainsi que, les gains produisent à partir des

financer les PME à fort potentiel de croissance afin de concrétiser leur projet de développement, de faciliter l'accès au crédit bancaire et d'accompagner les entreprises les plus performantes à devenir de grandes entreprises et atteindre des paliers supérieurs en termes de CA, VA et de rentabilité.

opérations réalisées par l'entreprise. Il se définit comme la capacité de l'établissement à se financer par lui-même. Ce type de financement permet une solvabilité pour l'entreprise et une autonomie financière sans faire recours aux sources externes plus coûteuses. De plus il conduit à une augmentation des capitaux propres.

Le problème qui se pose à ce niveau est l'insuffisance de ces sources à cause de la concurrence, des salaires élevés, des apports des créateurs souvent limité et le refus des actionnaires d'orienter le rendement de leur part au profit de l'entreprise (Peffer AL, 2010).

B. Les banques

Dans le mode de financement des PME, les banques sont toujours les sources de financement externes les plus importantes. En effet, dans une situation de manque de liquidité ou d'insuffisance de fonds propres, les banques sont les premières institutions auxquels les PME font recours pour financer leur besoin.

La banque reste l'acteur principal du processus de financement indirect. Elle joue un rôle d'intermédiaire financier par la collecte des ressources auprès des prêteurs qu'elles redistribuent, par la suite sous forme de crédits aux agents qui ont besoin de financement.

Toutefois, le financement bancaire reste une source de financement limité à cause du problème de circulation des informations entre les deux acteurs, du phénomène de rationnement, mais aussi de la lourdeur des garanties et des taux de crédits proposés par les banques pour couvrir les risques.

¹⁸ Ex président de la fédération des PME et vice président de la CGEM

De plus, l'octroi de crédit aux PME par le secteur bancaire est relativement concentré autour des secteurs précis ou des activités les moins risqués. En effet 80% des crédits sont accordés à 20% des grandes entreprises au Maroc et 80% des PME n'ont accès qu'à 20% des crédits accordés (Hammad Kassal)¹⁸.

C. Financement par capital Investissement

Le capital investissement est un mode de financement qui intervient tout au long du cycle de vie de l'entreprise, en fonction des besoins de la société dans la réalisation d'un projet souvent innovant jugé risqué par les banques. Ce financement regroupe des segments de capitaux dont le capital risque, le capital développement, le capital transmission et le capital retournement.

Au Maroc, le capital Investissement connu un développement de plus en plus important à cause des avantages qui présentent pour les PME en matière de financement et d'accompagnement. Le capital-risque ne se limite pas seulement à l'offre des fonds propres, mais aussi à la création des emplois et des richesses pour les entreprises encadrées.

D. Le marché boursier

Dans notre pays, le financement par l'intégration au marché boursier reste une alternative peu développée par rapport aux autres pays en voie de développement, même si les statistiques montrent que les PME cotées s'accroissent vite et sont plus résistantes que les autres.

En 2016, les PME cotées en bourse représentent seulement 0.1% dans l'ensemble des entreprises. ¹⁹De plus des conditions exigeantes d'accès en bourse,

¹⁹ Selon Karim Hajji, Directeur général de la bourse de Casablanca.

Amine Diouri, responsable étude PME à Inforish montre qu'il existe deux contraintes qui empêchent les PME à adopter ce type de financement. Il s'agit en premier lieu de la cotation en bourse qui reste une opportunité insolite d'accès des PME en bourse et deuxièmement de l'opacité des comptes qu'on trouve dans la majorité des PME.

Le directeur général de la bourse des valeurs de Casablanca, Karim Hajji signale que malgré les efforts fournis pour l'adaptation des conditions relatives à l'accès à ce marché de croissance (exigence d'un seul exercice certifié - abattement de l'IS...), des résultats satisfaisantes non pas été enregistré.

E. Le Crowdfunding

Au Maroc, l'ouverture des banques islamiques offrent de divers produits conformes à la sharia qui visent non seulement la satisfaction des besoins de la clientèle mais aussi d'aider les PME au sujet de financement. En se basant sur le principe de partage des profits et des pertes « l'asset-backing ». Les produits de la finance participative présentent une nouvelle alternative pour le financement des PME (Anass Patel20 2010). D'ailleurs c'est le cas des Sukuks Mudaraba et Musharaka qui permettent aux porteurs de projet, de trouver les fonds demandés et de fédérer un grand nombre de personnes autour de leurs projets.

Le champ de financement des PME reste vaste. Il existe un nombre important de type de financement qui dépend de la situation de l'entreprise, ses objectifs et ses visions stratégiques. En effet, la PME peut opter pour d'autres sources de financement afin de satisfaire ses besoins, il s'agit à titre d'exemple du crédit-bail

qui reste un choix plus rapide et simple et qui ne demande pas des apports personnels. Les PME peuvent aussi opter à une augmentation de capital même s'elle reste une option difficile à réaliser.

En outre, les PME peuvent aussi chercher de nouveaux partenaires qui sont généralement des entreprises du même domaine, acceptant d'investir dans un projet de développement en contrepartie d'acquiert une partie du capital de la société.

Enfin, chaque type de financement représente des avantages et des inconvénients. L'intérêt se trouve dans la recherche des ressources financières appropriées et conformes à chaque étape. Une PME doit se focaliser alors sur l'étude de sa situation interne et sur la détermination de ses objectifs et ses stratégies avant de se pencher sur la question d'un choix de financement externe.

Conclusion :

Après avoir étudié les différentes modalités de financement des PME. On peut conclure que la multiplicité des sources de financement et leur diversité ne signifie pas la satisfaction des PME en termes de financement. Cette situation s'explique par le rôle des institutions financières qui ne s'intéressent pas suffisamment à l'étude des spécificités et des problèmes rencontrés par ce type d'entreprise, permettra ensuite l'offre des produits plus adéquats à leur situation.

Le problème de l'insuffisance des fonds propres dans la plupart des PME oblige ces dernières d'accéder au marché de financement externe pour survivre et garantir une croissance sur le marché. Cependant, la PME qui se caractérise souvent par une faible structure, une main d'œuvre non qualifié et un manque de

²⁰ Is the founding manager of 570 Asset Management, a company specialized in the structuring of financial solutions sharia compliant.

communication interne, ne remplit pas les conditions nécessaires requises par les institutions financières. De même, un ensemble de problème extérieur s'impose :

- L'asymétrie de l'information et de la conception des facteurs risques entre la banque et l'entrepreneur ;
- Le coût du crédit et les garanties exigées souvent rédhibitoires ;
- Le manque de transparence des entreprises et du non professionnalisme dans la présentation des dossiers de crédit ;
- La non adéquation des produits à la structure des PME ;
- Et enfin la conception déloyale du secteur informel.

De plus, les PME souffrent également des problèmes liés à la lourdeur des procédures administratives et des exigences juridiques et fiscales notamment dans la phase de création.

Enfin, nous aimerions souligner que les PME sont l'espoir des pouvoirs publics et des dirigeants du pays pour la lutte contre les deux grands problèmes de chômage et de pauvreté de notre pays. Il faut alors multiplier les efforts pour revitaliser ce type d'entreprise parce qu'elles représentent une clé de développement et de prospérité pour notre pays.

RÉFÉRENCES

- [1] A. B. KRASNIQI « Barriers to Entrepreneurship and Sme Growth in Transition: the Case Of Kosova » Journal of Developmental Entrepreneurship. P 71–94.1999.
- [2] A. PATEL « Financement des PME : une place pour les sukuk participatifs ? » Rue de la Sorbonne-75231. Paris cedex 05. 2001.
- [3] B. GUILHON et M. MARCHESNAY « Présentation du nouveau développement en économie industrielle » Revue d'Économie Industrielle. N° 67.1994.
- [4] BIRLEY ET WESTHEAD « Growth and performance contrasts between types of small firms » STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL, 1990.

- [5] B. OLIVEIRA and A. FORTUNATO « Firm growth and liquidity constraints: A dynamic analysis » Small Business Economics. Volume 27. P 136-156. 2006.
- [6] C. BÉRARD ET C. TEYSSIER « La gestion des risques dans les PME : levier de développement et de création de valeur partenariale » Great Britain by ISTE, 2018.
- [7] C. GREGOIRE ET M. PIERRE-ALAIN ET P. POULETTY « Le financement des PME » La documentation française. Paris. 2009.
- [8] D. DUFOUR ET M. ERIC « La structure financière des PME françaises : une analyse sectorielle sur données de panel. Crises et nouvelles problématiques de la valeur » Nice. France, 2010.
- [9] D. FONGANG « LA PME en Afrique : Essai d'une définition commune » Préface de Robert Wanda. Paris, 2014.
- [10] E. DABLA-NORRIS ET G. INCHAUSTE « Informality and Regulations: What Drives the Growth of Firms? » International Monetary Fund. Volume 55, N° 1, 2008.
- [11] F. PISSARIDES « Is lack of funds the main obstacle to growth? » EBED'S experience with Small and Medium- sizes businesses in central and Eastern Europe. Journal of Business Venturing. P 519–539. 1999.
- [12] G. CASSAR ET S. HOLMES « Capital structure and financing of SMEs: Australian evidence» Econpapers, economics at your fingertips. Issue2. P 123-147. 2013.
- [13] G. R. RAJAN and L. ZINGALES « What do we know about capital structure? Some evidence from international data » The NATIONAL BUREAU of ECONOMIC RESEARCH. Vol 50. N° 5. 1995.
- [14] H. HALL « Organizations: Structure and Process, Englewood Cliffs » Prentice-Hall. 291 p. 1972.
- [15] H. MINTZBERG « Formons des managers, non des MBA ! » Harvard L'Expansion. Hiver 1988-1989. P 84-92.1988.
- [16] H. MINTZBERG « Le manager au quotidien : les dix rôles du cadre » Les Editions d'organisation. Paris. 1990.
- [17] J. M. GROSBOIS « Nous lançons au Maroc le premier parc industriel certifié HQE en Afrique » L'USINENOUVELLE. 2016.
- [18] J. PIERRE-André ET J.S. PIERRE « Gestion financière des PME. Théories et pratiques » Presses de l'université du Québec. 1959.
- [19] J. PIERRE-André « Vers une typologie multicritère de PME » Revue internationale P.M.E. Volume 3. N° 3-4. 1990.
- [20] J. PIERRE-André ET J.C. BERNARD « L'efficacité des PME et les nouvelles technologies » Revue d'économie industrielle. Vol 67. 1994.
- [21] J.A WELSH and J.F White « A small business is not a little big business » Harvard Business Review. Volume 59. N° 4. P 18-32. 1981.

- [22] L. BECCHETTI and G. TRAVATO « The determinants of growth for Small and Medium Sized firms: The role of the availability of external finance » *Small Business Economics*. Volume 19. P 291-306, 2002.
- [23] L. HERTZ « In Search of a Small Business Definition: An Exploration of the Small-business Definition » Washington. University Press of America. 454 p.1982.
- [24] Lacombe-Saboly « Les déterminants de la qualité des produits comptables des entreprises : le rôle du dirigeant » Université de Poitiers.1994.
- [25] M. BAUER « PME: un patronat aux trois visages » *Sciences Humaines*. N° 48. P. 34-37 1995.
- [26] M. DIETSCH ET X. MAHIEUX « Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance » *REVUE D'ECONOMIE FINANCIERE*. N°114. 2014.
- [27] M. GERVAIS « Pour une théorie de l'organisation-PME » *Revue Française de Gestion*. N° 15. P 37-48. 1978.
- [28] M. MARCHESNAY « PME : stratégie et recherche » *Revue Française de Gestion*. N° 95.P 70-76. 1993.
- [29] M. MARCHESNAY « Is small so beautiful ? » *Revue d'économie Industrielle*. N° 19. P 110-114. 1982.
- [30] M. MARCHESNAY « La PME : une gestion spécifique » *Économie rurale*. N°206. P 11-17. 1991.
- [31] N. DUFOURCQ « Le financement des PME : un enjeu de compétitivité » *REVUE D'ECONOMIE FINANCIERE*. N° 114. 2014.
- [32] O. COLOT ET M. CROQUET « Les déterminants de la structure financière des entreprises belges » Étude exploratoire basée sur la confrontation entre la théorie des préférences de financement hiérarchisées et la détermination d'un ratio optimal d'endettement. *Reflets et perspectives de la vie économique*. P 177.198, 2017.
- [33] P.Y BARREYRE « L'horizon économique des Petites et Moyennes Entreprises » Grenoble, 1967.
- [34] P. CHAPPELLIER « Profils de dirigeants et données comptables de gestion en PME » *Revue internationale P.M.E*. Volume 10. Numéro 1. 1997.
- [35] P. GAUD et J. ELION « Déterminants et dynamique de la structure du capital des entreprises suisses : une étude empirique » Université de Genève. 2002.
- [36] P.A. JULIEN et M. MARCHESNAY « L'Entrepreneuriat » *Gestion Poche. Economica*. 1996.
- [37] R. WUESTENBERGHS « Guide du crédit au PME » Bruxelles. Dexia Banque. 2008.
- [38] S.A. JAMES « Small business uniqueness and the theory of financial Management» *The journal of entrepreneurial finance*. Volume 1. Issue 1. 2001.
- [39] S. C. Myers and N. Majluf « Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have » *Journal of Financial Economics* 13. P 187-221. 1984.
- [40] T. C. andridge « Children are not little grown-ups: small business needs its own organizational theory » *Journal of Small Business Management*. Vol. 17. N° 2. P 53-57, 1979.
- [41] T. HENSCHHEL « Risk management practices of SMEs » *Evaluating and implementing effective risk management systems*. Berlin.2008.
- [42] T. OLIVIER « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME » *Revue internationale P.M.E*. N° 2.1997.
- [43] T. OLIVIER « Le management stratégique en PME : entre spécificité et dénaturation » Université Paul Valéry de Montpellier III. 1998.