

Ministère de L'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Financières et Comptabilité**

Option : Finance d'Entreprise

Thème

**Les contraintes du financement
bancaire des micro-entreprises en Algérie.**

Cas : BEA 034 de Tizi-Ouzou

Présentés par :

M^r BERDOUS Yanis

M^r HAOUCHE Samir

Dirigé par :

M^{me} KOUDACHE Lynda

Devant les membres de jury composé de :

- ❖ **Président** : M^{me} BENZGANE Souhila, Maitre-Assistant A (MAA), UMMTO.
- ❖ **Examineur** : M^{me} LIMANI Ratiba, Maitre-Assistant A (MAA), UMMTO.
- ❖ **Rapporteur** : M^{me} KOUDACHE Lynda, Maitre-Assistant A (MAA), UMMTO.

Promotion : 2023



Remerciements

Avant tout propos, nous remercions Dieu de nous avoir prêté le courage, la force et la patience pour mener à bien ce travail.

Nos remerciements les plus chaleureux et notre gratitude la plus sincère pour notre promotrice Madame KOUDACHE Lynda de nous avoir encadré, nous tenons également, à lui exprimer notre profonde reconnaissance pour sa disponibilité et le temps précieux qu'elle nous a accordé, ainsi que ses remarques pertinentes et ses conseils qui ne nous ont jamais fait défaut ;

Nous remercions également les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger notre travail.

Pour la même occasion, nous remercions, infiniment l'ensemble du personnel de la banque d'accueil "BEA 034 de Tizi-Ouzou", particulièrement à Monsieur BOUKELLAL Omar qui nous a offert le terrain favorable pour la réalisation de ce travail ;

Nous tenons aussi à remercier tous ceux qui ont contribué à ce modeste travail.

Merci à tous



Dédicaces

Nous dédions ce travail

A nos parents

A nos familles

A nos amis

Samir et Yanis.

Liste des abréviations

ANADE : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat

ANDI : Agence Nationale du Développement de l'Investissement

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BFR : Besoin en Fonds de Roulement.

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BTPH : Bâtiment et Travaux Publics et Hydraulique

CAF : Capacité d'Autofinancement.

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale de Non -Salariés

CCT : Crédit à Court Terme

CDS : Credit Default Swaps

CF : Cash-Flow.

CLN : Crédit Linked Notes

CMT: Crédit à Moyen Terme.

CNAC: Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-banque

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

DCT : Dette à Court Terme.

DGA : Directeur général adjoint

DLMT : Dette à Long et à Moyen Terme

DZD : Code ISO de dinar algérien

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

EI : Entreprise Individuelle

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FGAR : Fonds de Garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises

FP : Fonds Propres

FR : Fonds de Roulement

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

KMV : Kealhofer-McQuown-Vasicek (modèle d'évaluation du risque de crédit)

ME : Micro-Entreprise

MLT : moyen et long terme

MTPE : Micro et Très Petites Entreprises

OPEP : Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole

PDG : Président Directeur Général

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PMI : Petite et Moyenne Industrie

R : Ratio

RAP: Risk Adjusted Performance

RAPM : Risk Adjusted Performance Measurement

RAROC : Risk Adjusted Return on Capital

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SC : Sociétés Civiles

SCS : Sociétés en Commandite Simple

SNC : Société au Nom Collectif.

SPA : Société Par Action

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TCR : Tableau des Comptes Résultat

TN : Trésorerie Nette.

TPE : Très Petite Entreprise.

TR: Total Rate of Return Swap

VA : Valeur Ajoutée

VAR : value At Risk

VD: Valeur Disponible

VE : Valeur d'Exploitation

VI : Valeur Immobilisée

VR : Valeur Réalisable

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale.....	01
-----------------------------------	-----------

Chapitre I : Cadre général sur les micro-entreprises.....	05
--	-----------

Introduction	05
---------------------------	-----------

Section 01 : Généralités sur l'entreprise.....	06
---	-----------

Section 02 : Cadre conceptuel sur les PME et les micro-entreprises.....	22
--	-----------

Section 03 : La PME et la micro-entreprise en Algérie.....	35
---	-----------

Conclusion	50
-------------------------	-----------

Chapitre II : Financement et contraintes des micro-entreprises.....	51
--	-----------

Introduction.....	51
--------------------------	-----------

Section 01 : Les besoins et les sources de financement des micro-entreprises..	52
---	-----------

Section 02 : Le financement bancaire des micro-entreprises.....	61
--	-----------

Section 03 : Les contraintes et défis du financement des micro-entreprises....	78
---	-----------

Conclusion.....	99
------------------------	-----------

Chapitre III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.....	100
---	------------

Introduction	100
---------------------------	------------

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « la BEA 034 de Tizi-Ouzou »	101
--	------------

Section 02 : Évaluation des dossiers de crédit d'investissement et résultats d'analyse empirique.....	113
--	------------

Section 03 : Etude financière d'une demande de crédit par une micro-entreprise auprès de la BEA.	126
--	------------

Conclusion	140
-------------------------	------------

Conclusion générale.....	141
---------------------------------	------------

Liste des annexes

Liste des figures et tableaux

Références bibliographiques

Table des matières

Introduction générale

Les entreprises jouent un rôle vital dans le développement économique et la richesse d'un pays. Elles sont le moteur de la stabilité et de la croissance économiques en fournissant des services, des produits, des offres d'emplois et des recettes fiscales qui contribuent directement au bien-être économique de la société et à la qualité de vie de ses citoyens.

La création de petites et moyennes entreprises est un sujet brûlant depuis la fin du XXe siècle, tandis que le modèle des grandes entreprises est en dégradation. En effet, la création de PME, notamment les micro-entreprises, participe parfaitement à la création d'emplois et de richesses pour consolider l'économie grâce à leur dynamisme de prise en compte des caractéristiques et des évolutions environnementales. Ces dernières sont devenues un vecteur important de relance de la vie économique et sociale de plusieurs pays, notamment les pays en développement qui ont mis en place des stratégies de financement des différents types des PME.

En Algérie, ces dernières années, le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) a connu une croissance significative, principalement dans les micro-entreprises. Cette évolution est attribuable à la mise en place progressive d'une économie de marché dans le pays. Le gouvernement algérien démontre une volonté remarquable envers le développement de ce secteur, par la mise en œuvre de programmes de soutien, d'innovation, de mise en place et par la création des fonds et des caisses qui facilitent et encouragent la création des petites et moyennes entreprises tels que l'ANDI, l'ANGEM et l'ANADE.

Cependant, la création de micro-entreprises, leur fonctionnement et leur développement nécessitent un capital important dépassant parfois les moyens de l'entrepreneur. De plus, les micro-entreprises utilisent non seulement leurs propres ressources financières, mais comptent également sur les ressources externes par le biais d'ouverture du capital ou tout simplement par l'aide de l'Etat en s'appuyant sur les dispositifs et les agences d'appui et de développement de l'entrepreneuriat, sans oublier l'endettement auprès des institutions financières.

En effet, la banque constitue une des institutions financières mobilisée par le gouvernement algérien afin de faciliter l'accès au financement pour toutes les types des PME. C'est un intermédiaire financier entre des agents économiques ayant des excédents de financement et d'autres ayant des besoins de financement, jouant un rôle indispensable dans la promotion et le développement de toutes les activités. L'accompagnement bancaire aussi bien sur le court, moyen et long terme est une source importante de financement qui satisfait le besoin des petites et moyennes entreprises de s'exercer et d'agir. Certains pensent que les problèmes de ce financement bancaire se résument à des problèmes de garantie. En outre,

certaines soulignent qu'il repose fondamentalement sur le rôle traditionnel des banques de collecte des fonds, de fournir des services et à l'octroi de crédit.

La relation entre les banques et les micro-entreprises est d'actualité, tant que ces deux acteurs jouent un rôle très important dans la finance et l'économie du pays. Mais, plusieurs défis et contraintes liés à cette relation se sont posées et se posent encore en Algérie. D'ailleurs, ils ont fait l'objet de plusieurs débats et recherches en soulignant que l'un est important pour l'autre et les différentes exigences de l'un pour l'autre.

Ainsi, l'importance sociale et économique des micro-entreprises est indéniable, mais ce type d'entreprise ne reçoit pas le soutien qu'il mérite en termes de financement étatique et bancaire compte tenu de la fragilité et de la vulnérabilité de ce secteur. En plus, les statistiques ont montré notamment que moins de la moitié des très petites entreprises algériennes survivent cinq ans après leur naissance. Alors, la création des micro-entreprises reste insignifiante et insuffisante tant que ces dernières ne démontrent pas sa capacité à survivre, à se développer et à être pérenne. Par conséquent, leur processus de croissance apparaît à nouveau problématique et cela est dû aux obstacles les plus couramment rencontrés. Pour ces raisons, les banques et les institutions financières n'accordent pas de crédit immédiatement, mais uniquement si certaines conditions sont remplies et respectées.

Problématique

Pour cela, notre problématique se précise autour de la question : **Pourquoi est-il contraignant pour les établissements financiers bancaires de financer certaines micro-entreprises en Algérie ?** De cette dernière soulève les questions spécifiques suivantes : Quelles sont les caractéristiques des micro-entreprises ? Quelles sont les difficultés rencontrées par les micro-entreprises dans leur financement ? Pourquoi les banques refusent les demandes de financement des micro-entreprises ?

Motifs de choix du sujet de recherche

C'est dans ce cadre de cette relation entre la banque et les micro-entreprises que s'inscrit la présente étude, y compris le choix du **thème « Les contraintes du financement bancaire des micro-entreprises en Algérie »**.

L'objectif de ce travail est de mieux appréhender les contraintes du financement bancaire aux micro-entreprises dans le contexte des mutations et de la diversification que

connaît actuellement l'économie algérienne, et de démontrer l'impact des évaluations des risques et des garanties sur les décisions finales des banques.

Hypothèses de la recherche

Pour atteindre cet objectif, notre travail nous avons développé les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : L'évaluation des risques est un obstacle aux opérations d'octroi de crédit aux très petites entreprises.

- **Hypothèse 02** : Compte tenu de la fragilité et de la vulnérabilité des micro-entreprises, les garanties constituent une charge importante pour ces entreprises lorsqu'elles demandent des prêts et crédits bancaires. Les problèmes et les contraintes de financement sont généralement liés à ces garanties.

Méthodologie de la recherche

Pour répondre à notre question principale complétée par les questions secondaires et vérifier nos hypothèses de recherche, notre travail est fondé sur :

D'une part, nous effectuons une étude théorique approfondie en s'appuyant sur la recherche et la consultation de diverses sources documentaires telles que des ouvrages, des mémoires, des thèses, des revues, des articles et des sites Internet. Cette étude nous permettra de comprendre les concepts et les logiques liés à notre thématique de recherche.

D'autre part, nous menons une étude pratique qui se concentre sur le cas des micro-entreprises qui se financent auprès de la BEA (Banque Extérieure d'Algérie) de Tizi-Ouzou. Pour se faire, nous analysons les différents documents et statistiques fournis par cette institution. Nous complétons également notre recherche par une étude de cas approfondie afin d'obtenir une meilleure compréhension de notre sujet.

En combinant ces deux approches, nous visons à répondre à notre question principale, à explorer les questions secondaires et à vérifier nos hypothèses de recherche.

Plan de rédaction

Nous avons divisé notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre traite de la compréhension conceptuelle des PME et des micro-entreprises, en examinant leurs définitions, caractéristiques, classifications et spécificités de financement en Algérie.

Le deuxième chapitre se concentre sur les besoins en financement des micro-entreprises et explore les différentes sources disponibles, en mettant l'accent sur le financement intermédiaire, les types de crédit, les risques associés et les procédures bancaires.

Le dernier chapitre présente la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) en tant qu'organisme d'accueil, en analysant les processus de décision pour l'octroi de crédits. Une étude empirique est réalisée sur un échantillon de dossiers de micro-entreprises et une étude financière est menée sur un cas concret de demande de crédit à la BEA de Tizi-Ouzou, afin de comprendre les contraintes et les raisons de rejet lors du processus de financement des micro-entreprises.

Chapitre I :
Cadre général sur les micro-entreprises

Introduction

Il est largement reconnu que la création et le développement des entreprises, en particulier des petites et moyennes entreprises (PME), sont essentiels pour la relance économique et la création de richesses et d'emplois. Dans de nombreux pays développés, les PME représentent une part significative du produit intérieur brut (PIB) et de l'emploi. Elles jouent un rôle crucial dans le développement économique et social, en tant que moteur de l'économie durable.

Les microentreprises, malgré leur petite taille et leur fragilité, sont considérées comme des moteurs de changement et de progrès en raison de leur agilité et de leur flexibilité. Elles ont la capacité de s'adapter rapidement aux conditions changeantes et de saisir de nouvelles opportunités. Parfois, elles peuvent même rivaliser avec les multinationales en termes de dynamisme et d'innovation.

En Algérie, les micro-entreprises jouent également un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. Leur création et leur croissance nécessitent des étapes spécifiques, allant de la planification à la mise en œuvre et à la gestion. Les critères et les objectifs des micro-entreprises peuvent être liés à des intérêts économiques, sociaux et politiques, visant à contribuer à la création d'emplois, à la réduction de la pauvreté et à la stimulation de l'économie locale.

Ainsi, les PME et les microentreprises ont un impact significatif sur le développement économique et social. Leur flexibilité et leur potentiel d'innovation font d'elles des acteurs clés dans la relance économique et la création d'emplois. En soutenant leur croissance et en favorisant leur développement, les gouvernements et les acteurs économiques peuvent renforcer l'économie durable et promouvoir le progrès socio-économique.

Dans ce chapitre, nous couvrirons les notions générales de l'entreprise, les aspects théoriques concernant les PME et les microentreprises, ainsi que les différents modes de création des micro-entreprises en Algérie.

Section 01 : Généralités sur l'entreprise

Dans cette section nous allons parler des entreprises en générale et les type d'entreprise leur classification ainsi leur objectif et finalités.

1. Définition de l'entreprise :

Au fil de l'histoire économique, la notion d'entreprise a évolué en fonction des formes d'organisation du travail et de la production propre à chaque époque, ainsi que des analyses théoriques de l'activité économique effectuées à cette époque. Une approche de cette évolution montre le passage d'une vision de l'entreprise comme une "boîte noire" à celle d'une entreprise en tant que système. Cela reflète un changement de perspective, où l'entreprise n'est plus considérée comme une entité autonome, mais plutôt comme un acteur intégré dans un réseau complexe d'interactions et de relations avec son environnement, prenant en compte des facteurs économiques, sociaux, environnementaux et politiques.

1.1. Définition de l'entreprise :

D'une façon générale, « L'entreprise est une unité économique autonome disposant de moyens humains et matériels qu'elle combine en vue de produire des biens et services destinés à la vente ».¹

Par ailleurs, l'entreprise présente quatre caractéristiques² essentielles :

- **Une organisation technique** : L'entreprise utilise des ressources telles que le capital et les compétences pour produire des biens et des services. Elle combine ces moyens de production de manière efficace pour atteindre ses objectifs.

- **Une organisation économique** : La création et la répartition de la valeur sont des finalités centrales de l'entreprise. Elle vise à générer des revenus et des profits en fournissant des produits ou des services sur le marché.

- **Une organisation sociale** : L'entreprise est également une entité sociale composée de trois acteurs principaux : les apporteurs de capitaux (actionnaires, investisseurs), les dirigeants

¹ BRESSY G., KONKUYT C., Economie d'entreprise, Edition Dalloz, 7ème Edition, Paris, 2004, P 01.

² VERNIMMEN Pierre, Finance d'entreprise, Edition Dalloz, 6ème Edition, Paris, 2005, P23 – P28.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

et les salariés. Chacun de ces acteurs a des objectifs et des stratégies individuelles différents, mais ils travaillent ensemble pour atteindre les objectifs communs de l'entreprise.

- **Un centre de décision relativement autonome** : L'entreprise est un lieu où les décisions sont prises concernant l'allocation des ressources, la gestion des opérations et la stratégie à suivre. Elle possède une certaine autonomie dans la prise de décisions économiques et de gestion, basée sur des calculs économiques et des analyses internes.

1.2. L'évolution de la notion d'entreprise :

Chaque époque de l'histoire économique a donné lieu à de nombreuses définitions de l'entreprise, et il est crucial de comprendre que ces définitions sont influencées par le contexte de l'époque.

1.2.1. Pour la théorie néoclassique :

La firme est perçue comme une "boîte noire" chargée de transformer des inputs en outputs. Son fonctionnement repose sur le comportement de son entrepreneur, qui est guidé par le marché. L'entreprise est considérée comme un acteur dont l'objectif est la maximisation du profit, tout en tenant compte des contraintes internes et externes qui lui sont imposées¹.

1.2.2. La théorie du coût de transaction :

Selon cette théorie, la coopération des agents économiques sur les marchés s'opère de manière inconsciente par le biais du système des prix, tandis qu'à l'intérieur de la firme, elle est organisée de manière consciente par l'autorité de l'entrepreneur. Ainsi, la firme et le marché sont considérés comme deux formes de coordination alternatives. Le choix entre ces deux formes et la substitution de la firme au marché se font en comparant les coûts de transaction et les coûts d'organisation.

1.2.3. La théorie de l'agence :

Selon cette approche, l'entreprise est définie comme un ensemble économique où les relations entre les différentes parties sont basées sur des relations d'agence. Dans ce contexte, un contrat d'agence est établi lorsqu'une ou plusieurs personnes (les mandants) engagent une autre personne (l'agent) pour exécuter des tâches en leur nom, impliquant une délégation d'un

¹ PERROUX François, Recherche et activité économique, Edition Colin, Paris, 1969, P 09 – P 14.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

certain pouvoir de décision à l'agent. Selon les partisans de cette théorie, une organisation est considérée comme un ensemble de contrats qui visent à gérer les conflits potentiels entre les acteurs et à orienter les comportements de manière à servir les intérêts de toutes les parties prenantes¹.

2. La classification des entreprises :

Les typologies sont utiles pour analyser les entreprises et mieux comprendre le fonctionnement de l'économie. Les entreprises peuvent être classées selon quatre critères couramment utilisés : la forme juridique, les origines des capitaux, le type d'activité et la dimension ou taille.

2.1. Classification selon la forme juridique :

2.1.1. L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle se distingue des sociétés, car elle est gérée par une seule personne physique. Dans ce type d'entreprise, le patrimoine de l'entreprise est étroitement lié au patrimoine du chef d'entreprise. Bien que théoriquement, il n'y ait pas de limite au nombre d'employés pouvant être embauchés par une entreprise individuelle, en réalité, leur nombre est souvent limité. Les membres de la famille peuvent constituer la principale source de main-d'œuvre pour ces entreprises.

Cependant, cette forme juridique présente des limites. L'entrepreneur engage l'ensemble de son patrimoine, tant professionnel que personnel. En cas de décès de l'entrepreneur, il existe un risque élevé que l'entreprise cesse ses activités. Pour remédier à cela, l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée EURL a été créée. Cette forme juridique permet à l'entrepreneur de séparer son patrimoine personnel du patrimoine de l'entreprise, dédié à son exploitation.

2.1.2. L'entreprise sociétaire

La société est un contrat commercial par lequel deux ou plusieurs personnes décident de mettre en commun des ressources ou des compétences dans le but de réaliser une activité économique. On peut distinguer les types de sociétés suivants :

¹ MAGALI Chaudey, Analyse économique de la firme, Éditeur Armand Colin, 2014, Pages 101 à 126.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.1.2.1. La société de personnes : on distingue :

- **La société en nom collectif (SNC)** : Dans ce type de société de personnes, les relations entre les associés reposent sur la confiance mutuelle. Les associés ne peuvent pas céder leurs parts sociales, et en cas de décès d'un associé, la société prend fin. Le patrimoine des associés est assimilé au patrimoine de l'entreprise.

- **Les sociétés en commandite simple (SCS)** : Cette forme de société fait une distinction entre les sociétaires en fonction de leurs parts et de leurs statuts. On distingue le commanditaire (Il apporte tout ou partie du capital et reçoit une part des bénéfices en fonction de son investissement. En cas de faillite, sa responsabilité est limitée à son apport financier. Il n'a pas de rôle actif dans la gestion de l'entreprise, mais il exerce un contrôle financier). Et, le commandité (Il est responsable de la gestion de l'entreprise et sa responsabilité est illimitée, engageant l'ensemble de ses biens personnels).

2.1.2.2. Les sociétés de capitaux :

Parmi les types de sociétés de plus grande envergure, on distingue trois catégories principales où les associés ont une responsabilité limitée en fonction de leurs apports en capital. Ces catégories sont les suivantes :

- **La société anonyme (SA)** : C'est une forme juridique où les actionnaires sont des personnes anonymes, et la mort d'un actionnaire n'entraîne pas la dissolution de l'entreprise. Les patrimoines des actionnaires et de l'entreprise sont séparés. Une SA doit avoir au moins sept actionnaires et son capital est divisé en actions, qui sont des titres de propriété librement échangeables. Les actionnaires sont responsables des dettes de l'entreprise seulement jusqu'à concurrence de leurs apports en capital.

- **La société à responsabilité limitée** : La SARL a été créée dans le but de permettre aux petits entrepreneurs de limiter leur responsabilité aux capitaux investis dans leur entreprise. Elle combine des caractéristiques à la fois de la société de personnes et de la société de capitaux. Les relations entre les associés reposent sur la confiance et elle présente des similitudes avec la société anonyme.

- **La société en commandité par actions** : est une forme juridique moins courante, qui est utilisée principalement par les entreprises de taille moyenne. Les parts sociales dans cette

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

société sont représentées sous forme d'actions. Elle comprend deux types d'associés distincts : les commandités et les commanditaires.

Tableau 01 : Les caractéristiques des principales sociétés commerciales.

Nom de la société	SNC	SARL	SPA
Type de société	Société de personne	Société intermédiaire	Société de capitaux
Apporteurs	Associés	Associés	Actionnaires
Nombre d'associés	Au moins 2	2 à 50	Au moins 7
Rapport entre les associés	Considération des personnes	Considération des personnes	Capitaux
Nature des titres détenus	Part sociales	Part sociales	Actions
Capital minimum en DA	Aucune exigence	100.000,00	-Au moins 5 000 000 DA, en cas d'appel public à l'épargne au moins 1 000 000 DA
Responsabilité des associés	Illimitée	Limitée aux apports	Limitées aux apports
Mode de gestion	Un ou plusieurs gérants	Un ou plusieurs gérants	Conseil d'administration et direction générale ou conseil de surveillance et directoire

Source : Etabli à partir du code de commerce algérien Décret législatif n° 93-08 du 25 avril 1993 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75- 59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce, P 3.

2.2. Classification selon les origines des capitaux

La définition de ces entreprises, selon la propriété du capital¹, est donnée comme suit :

2.2.1. Les entreprises privées :

Dans le secteur privé, il existe deux formes juridiques d'entreprises : l'entreprise individuelle et l'entreprise sociétaire, qui peut prendre la forme d'une société de personnes ou d'une société de capitaux.

2.2.2. Les entreprises publiques :

Les entreprises publiques sont des sociétés sous le contrôle de l'État ou des collectivités publiques, formant le secteur public. Elles peuvent prendre différentes formes juridiques, telles

¹ Article : "Les différentes sources de financement des entreprises" par La Finance Pour Tous ? Disponible sur : <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/sources-de-financement-des-entreprises/> Consulté le 30 avril 2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

que les régies, les établissements publics, les sociétés nationales et les sociétés d'économie mixte.

L'État crée des entreprises publiques dans le but de contrôler des activités essentielles pour la prospérité ou la sécurité nationale, de satisfaire les citoyens et de les protéger dans l'intérêt général, de combler les lacunes d'initiative privée dans des secteurs à haut risque mais néanmoins importants pour la nation, d'influencer l'économie dans son ensemble grâce aux entreprises publiques, et de préserver l'emploi en cas de crise dans certaines industries.

2.2.3. Les coopératives et les mutuelles :

Les coopératives et les mutuelles sont des entreprises où la propriété est détenue collectivement par les membres.

Bien qu'elles opèrent dans le système capitaliste, elles se distinguent par leurs règles internes distinctives. Tout d'abord, l'adhésion à ces entreprises est volontaire, ce qui signifie que les individus choisissent librement de devenir membres. Ensuite, les décisions au sein de ces organisations sont prises collectivement et démocratiquement, permettant à chaque membre de participer activement au processus décisionnel. De plus, chaque membre dispose du même pouvoir de décision, garantissant l'égalité entre les participants. Enfin, contrairement à une recherche de profits au bénéfice de quelques-uns, le but des coopératives et des mutuelles est de promouvoir l'intérêt de l'ensemble des membres de la communauté.

Le secteur coopératif englobe différents types de coopératives, tels que les coopératives agricoles, les coopératives de production, les coopératives de consommation, les coopératives de distribution, les coopératives de transport, etc. Elles sont nombreuses dans le secteur des services, notamment dans les domaines des assurances, des banques et des associations.

2.3. Classification selon les critères économiques :

2.3.1. La classification selon le secteur d'activité :

Nous pouvons classer les entreprises en fonction de leur domaine d'activité principal dans l'un des trois secteurs suivants¹ :

- **Le secteur primaire** : Il englobe les activités où le facteur naturel joue un rôle prépondérant, telles que l'agriculture, la pêche et l'industrie extractive.

¹ L'Organisation des Nations unies (ONU) publie un système de classification des industries (ISIC - International Standard Industrial Classification) qui est utilisé à l'échelle internationale.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- **Le secteur secondaire** : Il concerne la transformation des biens matériels, comme l'industrie, le textile et l'électricité.

- **Le secteur tertiaire** : Il regroupe les entreprises qui fournissent des services, tels que la distribution, la banque, les assurances.

Cependant, cette classification est devenue moins significative dans les économies de marché développées, car le secteur primaire occupe une place de plus en plus réduite. De plus, il peut y avoir une difficulté de délimitation, comme dans le cas de la production agricole.

2.3.2. Le secteur, la branche et la filière :

2.3.2.1. Le secteur :

Les entreprises sont regroupées en secteurs en fonction de leurs activités similaires. Chaque entreprise appartient à un seul secteur, déterminé par son activité principale, c'est-à-dire celle qui contribue le plus à son chiffre d'affaires. Lorsqu'une entreprise change d'activité principale, elle change également de secteur.

2.3.2.2. La branche :

La branche est un concept plus spécifique que celui du secteur. Elle regroupe uniquement les entreprises travaillant avec les mêmes matières premières à la même étape de la production pour produire des biens similaires. Les entreprises d'une même branche font face aux mêmes défis, utilisent la même technologie et les mêmes matières premières, et sont donc confrontées au même marché principal.

Le concept de branche est associé à la notion économique de produit, et il est important de noter que les entreprises peuvent être impliquées dans la production de plusieurs biens, ce qui peut les amener à appartenir à plusieurs branches.

2.3.2.3. La filière :

D'après la définition de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement, une filière désigne une chaîne d'activités techniques ordonnées, allant du début à la fin du processus de fabrication d'un produit. On peut également définir une filière comme une série d'opérations interconnectées, allant de la production initiale (amont) à la mise à disposition du produit final aux utilisateurs (aval).

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.4. Classification selon la dimension (la taille)

Différents critères sont utilisés pour évaluer la taille des entreprises et les distinguer en petites et moyennes entreprises, grandes entreprises et groupes commerciaux ou industriels. Les principaux critères couramment utilisés comprennent :

2.4.1. Le chiffre d'affaires :

Il permet d'estimer la valeur des ventes réalisées par l'entreprise sur le marché. Toutefois, il convient de noter que le chiffre d'affaires seul ne suffit pas à évaluer la performance de l'entreprise, car celle-ci peut réaliser un chiffre d'affaires élevé tout en enregistrant des pertes.

De plus, il convient de souligner que le chiffre d'affaires n'est pas toujours un indicateur pertinent pour certaines entreprises, notamment celles opérant dans les secteurs bancaires et des assurances.

2.4.2. Les effectifs :

Un autre critère important pour évaluer la taille des entreprises est le nombre d'employés. Dans les secteurs de l'industrie et du commerce, il est courant d'utiliser les effectifs comme indicateur. On considère généralement comme ¹:

- La petite entreprise :

Sont caractérisées par un effectif compris entre cinq et dix personnes. Elles sont généralement détenues par des personnes physiques qui assument la responsabilité totale des dettes de l'entreprise avec leur patrimoine personnel. Les petites entreprises comprennent notamment les entreprises artisanales, qui ont moins de dix salariés et se spécialisent dans la réparation, la transformation, les services, ou d'autres activités ne relevant pas de la revente directe de produits.

- La moyenne entreprise :

Regroupe généralement plusieurs centaines de salariés, avec un maximum habituel de cinq cents employés. Toutefois, il convient de souligner que la définition des moyennes

¹ La loi n° 01-12 du correspondant au 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001, publié sur le Journal Officiel N°80 de 26 Décembre 2001.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

entreprises peut varier selon les pays. Par exemple, en Algérie, on estime souvent qu'une entreprise de taille moyenne emploie entre 50 et 250 salariés.

- La grande entreprise :

Les grandes entreprises se caractérisent par un effectif comprenant plusieurs milliers de salariés. Ces entreprises peuvent mettre en œuvre différentes stratégies de délocalisation de la production, telles que l'importation à l'étranger pour accéder à de nouveaux marchés en éliminant les barrières douanières, la réduction des coûts en bénéficiant d'une main-d'œuvre moins chère et d'un approvisionnement plus facile, ainsi que l'exploitation opportuniste des différences entre les législations nationales en termes de droit du travail, de normes environnementales et de rapatriement des bénéfices réalisés.

-Très grande entreprise :

Elle se distinguent par leur effectif, qui compte plusieurs centaines de milliers de salariés. Elles se caractérisent également par leur importance financière considérable. Dans ces entreprises, il est essentiel d'organiser et de motiver les employés autour d'un objectif commun. Leur développement et leur croissance reposent sur l'abandon de la spécialisation et la mise en concurrence de nouveaux produits. Leurs activités s'étendent sur des marchés nationaux, voire internationaux, afin de réduire les coûts. Elles sont en mesure de modifier leur environnement et disposent des ressources financières nécessaires pour le faire.

- Groupe :

Ont des ensembles d'entreprises ou de sociétés qui sont soumises au contrôle stratégique, plus ou moins étroit, d'une société mère. Lorsqu'une grande entreprise diversifie ses produits, elle se transforme en un groupe composé de plusieurs sociétés qui entretiennent des relations financières et économiques et sont contrôlées soit par une société mère, soit par une société de portefeuille (Holding).

Il convient de noter que de nos jours, l'utilisation du nombre de salariés n'est plus un critère décisif pour évaluer la taille d'une entreprise. Cela est principalement dû à l'introduction de technologies de pointe telles que la robotisation, qui ont considérablement modifié les modes de production et réduit la dépendance à l'égard de la main-d'œuvre humaine.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.4.3. La valeur ajoutée :

La VA représente la différence entre le chiffre d'affaires d'une entreprise et le coût d'achat des matières premières et des services fournis par d'autres entreprises. Elle est considérée comme une mesure plus précise de la valeur créée par l'entreprise. Cependant, en pratique, la valeur ajoutée est moins couramment utilisée en raison de sa difficulté à être obtenue et calculée avec précision.

2.4.4. L'actif immobilisé :

C'est une estimation comptable des biens durables détenus par une entreprise. Il a une importance significative, en particulier lorsqu'il s'agit de comparer des entreprises opérant dans la même branche et utilisant des technologies similaires.

Finalement, aucun critère n'est pleinement satisfaisant par lui-même. De plus, chaque économiste a sa propre approche de classification. Ainsi, pour obtenir un classement pertinent et précis, il est nécessaire de combiner plusieurs critères simultanément.

3. Les nouvelles formes d'entreprises :

3.1. Les holdings :

Elles sont des entreprises qui détiennent une participation majoritaire dans les capitaux des filiales d'un groupe de sociétés, leur permettant ainsi de contrôler ces filiales. Leur objectif principal est de générer des revenus sous forme de dividendes et de prendre des décisions dans les affaires de ces filiales¹.

3.2. Les conglomérats :

Elles sont des regroupements d'entreprises diversifiées, dont le développement est assuré par des partenariats ou des fusions avec d'autres sociétés. Ces conglomérats peuvent englober des entreprises opérant dans des secteurs différents et variés, avec pour objectif de profiter des synergies entre ces différentes activités².

¹ Article : "Les holdings : définition, fonctionnement et enjeux" par Le Journal du Net, Disponible sur : <https://www.journaldunet.fr/business/guide-de-l-entreprise/1193302-holdings-definition-et-role/>

² Article : "Les conglomérats : définition, caractéristiques et exemples" par Le Figaro, Disponible sur : <https://www.lefigaro.fr/societes/les-conglomerats-definition-caracteristiques-et-exemples-20211102>

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

3.3. Les cartels :

Ils sont également appelés ententes, font référence à des accords, qu'ils soient implicites ou explicites, conclus entre deux ou plusieurs sociétés sur des aspects spécifiques tels que la limitation des prix, des quantités produites, la répartition des débouchés, des parts de marché ou des bénéfices. Un exemple notable de cartel est l'OPEP.

3.4. Les trusts :

Ils désignent une pratique où les actionnaires confient leurs capitaux à des financiers qui gèrent les risques en investissant dans différents secteurs d'activité. L'objectif du trust est d'acquérir un monopole sur un produit ou un secteur spécifique)¹. Cependant, les lois anti-trust ont été mises en place pour réguler cette pratique.

3.5. Les multinationales :

Les multinationales sont de grandes entreprises ou groupes d'entreprises qui opèrent dans plusieurs pays distincts. Elles sont liées juridiquement entre elles et investissent directement à l'étranger. Les multinationales sont présentes dans divers secteurs tels que les matières premières (comme le pétrole et le gaz), l'industrie (comme l'automobile et la fabrication), l'agroalimentaire (comme Nestlé, Michelin, Coca-Cola, General Motors, Mitsubishi, etc.) ainsi que dans les services tels que la banque, le tourisme et l'assurance (comme BNP Paribas, Société Générale, etc.).

4. Objectifs de l'entreprise et finalités :

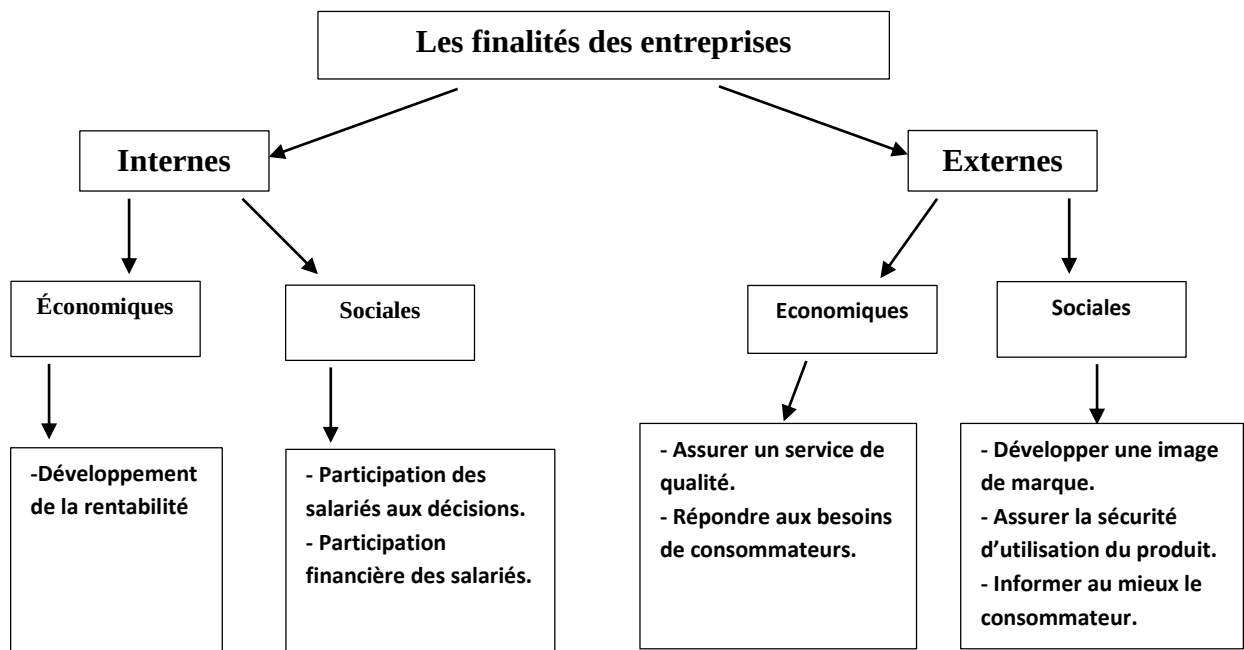
4.1. La finalité des entreprises :

Les entreprises ont des finalités et définissent des objectifs à atteindre. La notion de finalité peut être définie comme sa raison d'être. C'est le but général qui justifie son existence. Quelle que soit sa taille ou son activité, la finalité d'une entreprise, dans le système capitaliste, consiste à générer des profits. Comme montré par la figure (1)², les finalités sont de deux ordres (économiques et sociaux) et sont de deux natures (externes et internes).

¹ Article : "Les trusts : définition, caractéristiques et réglementation" par Le Monde du Droit, Disponible sur : <https://www.lemondedudroit.fr/droit-des-affaires/251-organisation-de-lentreprise/56302-les-trusts-definition-caracteristiques-et-reglementation.html>

² <http://tsgentreprise.blogspot.com/> Consulté le 02/05/2023.

Figure 01 : Les finalités des entreprises.



Source : <http://tsgentreprise.blogspot.com/> , consulté le 02 mai 2023.

4.2. Les objectifs de l'entreprise :

La notion d'objectif est étroitement liée à l'entreprise, car son but est de servir ses intérêts. Par exemple, un objectif précis pourrait consister à augmenter la part de marché de l'entreprise de 20 %. Dans cette optique, les objectifs sont quantifiables, ce qui permet d'évaluer leur réalisation et de s'assurer qu'ils sont respectés. Les objectifs peuvent être exprimés de manière quantitative ou qualitative, mais ils doivent être mesurables. Ils sont de deux ordres à long terme et à court terme¹.

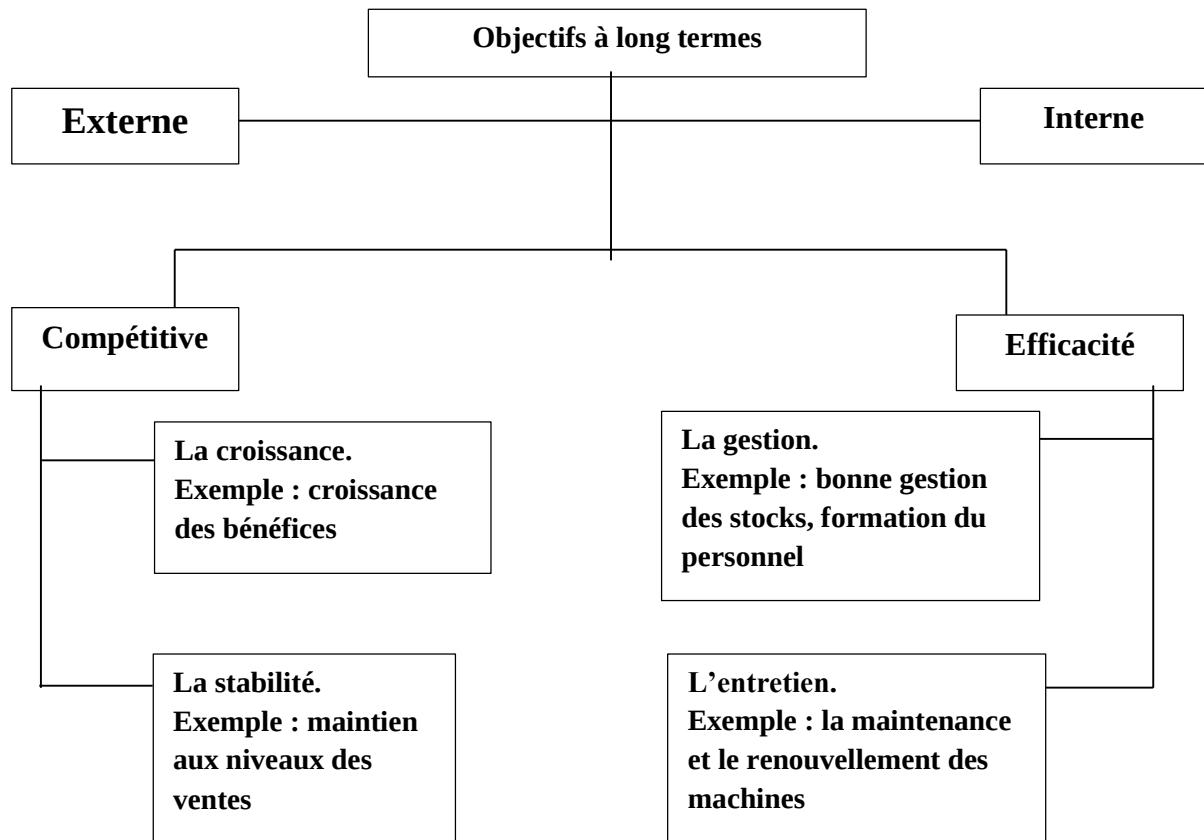
4.2.1. Les objectifs à long terme :

Ils sont nécessaires car les entreprises ne peuvent s'établir à une politique à court terme de réaction à son environnement. Les entreprises à travers la fixation d'objectifs à Long Terme (LT) doivent tracer les grandes lignes, orientations d'avenir.

Les objectifs à LT selon la figure (02) peuvent être externes et internes.

¹ <http://tsgentreprise.blogspot.com/> Consulté le 02/05/2023.

Figure 02 : Les objectifs à long termes.

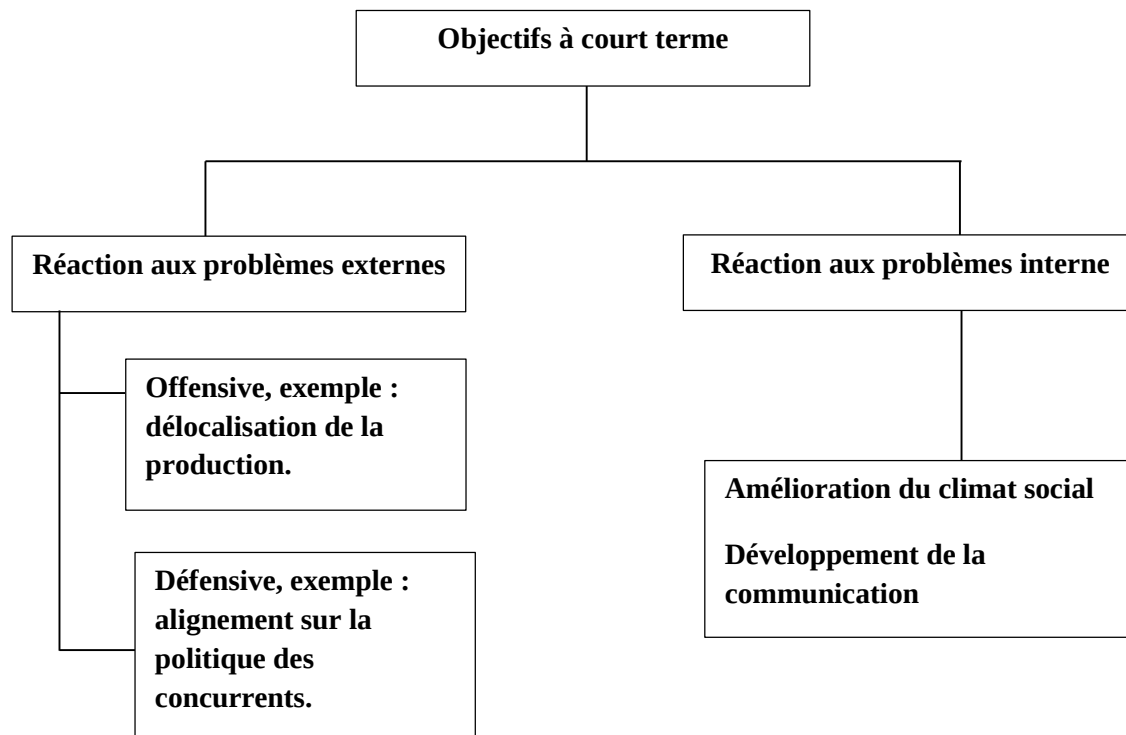


Source : <http://tsgentreprise.blogspot.com/> , consulté le 02/05/2023.

4.2.2. Les objectifs à Court Terme (CT) :

Ils répondent aux problèmes conjoncturels auxquels les entreprises sont confrontées pendant une certaine période, par exemple jusqu'à la semaine ou le mois prochain. Ces objectifs font souvent office d'étapes intermédiaires à des objectifs majeurs. Ils sont donc généralement plus simples à atteindre d'adaptation de l'entreprise dépend sa survie.

Figure 03 : Les objectifs à court terme.



Source : <http://tsgentreprise.blogspot.com/> ,consulté le 02/05/2023.

5. Définition et classification des produits de l'entreprise :

Les entreprises sont diverses dans leur nature et leur objet, étant donné que leurs activités se concentrent sur la production de biens ou de services, ainsi que leur commercialisation. La classification des produits et des activités des entreprises peut être effectuée en fonction de différents critères¹.

5.1. Définition d'un produit :

Un produit, qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service, peut être défini comme un ensemble de bénéfices offerts aux utilisateurs. Ces bénéfices peuvent être de nature subjective, perceptuelle ou psychologique, ainsi que de nature objective, tangible ou physique.

¹ <https://www.cci.fr/web/creation-d-entreprise/developper-son-activite/definition-et-classification-des-produits> , Consulté le 28 avril 2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Les produits et les services sont conçus dans le but de répondre aux besoins des consommateurs. Ils peuvent revêtir différentes formes en fonction de leurs caractéristiques, comme nous le présenterons par la suite.

5.2. Classification des produits et services de l'entreprise :

Les produits et services de l'entreprise peuvent être classifiés en fonction de leur usure, de leur degré ou durée de destruction, ainsi que de leur utilisation.

5.2.1. Les biens matériels :

Ils se décomposent en biens directs et biens indirects.

5.2.1.1. Les biens directs ou de consommation finale :

Ils regroupent les biens qui peuvent directement satisfaire les besoins des agents économiques. Selon le degré d'usure ou de destruction, on distingue deux types de biens :

- **Les biens non durables ou périssables** : Ces biens sont destinés à être consommés ou détruits dès leur premier usage. Leur durée de vie est limitée, et ils perdent leur valeur ou leur utilité après une utilisation.

- **Les biens durables** : Ces biens ont une durée de vie plus longue. Ils sont conçus pour être utilisés de manière répétée pendant une période prolongée sans perdre leur valeur ou leur utilité de manière significative.

5.2.1.2. Les biens indirects ou bien de production :

Ils peuvent également être classifiés en deux types :

- **Les biens de consommation intermédiaire** : Il s'agit de matières premières et de produits semi-finis qui nécessitent une transformation pour devenir des produits prêts à être consommés finalement. Ces produits sont des biens consommables nécessaires à la production. Pour leur transformation, ils requièrent l'utilisation de sources d'énergie qui sont consommées et qui contribuent à améliorer leurs caractéristiques afin d'obtenir des produits finis.

- **Les biens d'équipement** : Ce sont des biens durables qui peuvent être utilisés à plusieurs reprises dans la fabrication d'autres biens. Ils servent à soutenir le processus de production et peuvent inclure des machines, des outils, des véhicules, ou d'autres équipements nécessaires à la production d'autres biens.

5.2.2. Les biens immatériels :

Ils font référence à des activités relevant du secteur tertiaire, tels que les opérations de distribution et les services fournis par les administrations publiques. On peut les distinguer en deux catégories :

- **Services de production** : Il s'agit des services utilisés par une entreprise dans le cadre de sa production, tels que le transport des matières premières vers la production, les services logistiques, ou encore les services de maintenance et de réparation.

- **Services de consommation** : Ces services sont destinés à être consommés directement par les utilisateurs finaux. Ils comprennent des services tels que les soins de santé, les services de divertissement, les services bancaires, etc.

Section 02 : Cadre conceptuel sur les PME et les micro-entreprises

Dans cette section, nous abordons les Petites et Moyennes Entreprises ainsi que les microentreprises, qui sont considérées comme un type de PME en Algérie selon la loi n°01-18 du 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise. Notre objectif est de mettre en évidence les caractéristiques distinctives de ces entreprises et leur rôle économique. Nous examinons en détail les critères qui définissent les PME, tels que leur taille, leur chiffre d'affaires, leur effectif et leur structure organisationnelle spécifiques. En outre, nous nous intéressons spécifiquement à la classification des microentreprises et aux critères qui les distinguent des autres types d'entreprises.

1. Cadre générale sur les Petites et Moyennes Entreprises :

1.1. Définition de la Petite et Moyenne Entreprise :

Une petite et moyenne entreprise (PME) est généralement une entreprise de taille modeste, souvent privée, qui emploie un nombre limité de personnes. Ce nombre varie selon le système statistique national.

Selon la définition en aux Etats-Unis, une PME est une entreprise employant jusqu'à 500 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13,5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 millions de dollars dans la construction).

En Chine, l'expression « petites et moyennes entreprises (PME) » fait référence à « différentes formes d'entreprises relevant de régimes de propriété différents, établies sur le territoire de la République populaire de Chine, qui répondent aux besoins sociaux et créent des possibilités d'emploi, et qui se conforment aux politiques industrielles de l'État »¹.

Au Japon la PME est définie en se servant des critères comme le nombre des travailleurs, le capital et le secteur d'activité, c'est-à-dire considère comme PME une sorte d'entreprise qui n'emploie pas plus de 300 salariés pour l'industrie manufacturière et à 50 pour le commerce et les services. En termes de capital, la distinction est à 50 millions de yens pour l'industrie et à 10 millions de yens pour le commerce et les services.

¹Lei Z hang et Wei Xia, L'intégration des petites et moyennes entreprises dans les flux commerciaux mondiaux : le cas de la Chine.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Selon l'Union Européenne, la PME est une entreprise comprenant entre 10 et 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total de bilan ne dépasse pas 43 millions d'euros¹.

Ce n'est qu'en 2001, que l'Algérie a adopté la charte de Bologne sur les PME, et défini les types de PME dans la loi n°01-18 du 20/12/2001 comme suit : « La PME, quel que soit son statut juridique, est une entreprise de production de biens et/ou services employant une (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance ».

1.2. La typologie des PME :

Les catégories d'entreprises en fonction de leur effectif, de leur chiffre d'affaires et du total de leur bilan, selon la recommandation de l'Union Européenne du 6 mai 2003. Il distingue trois types de PME² :

-Les micro-entreprises :

Sont définies comme ayant moins de 10 employés, un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros et un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros. Elles représentent les plus petites structures d'entreprise.

-Les petites entreprises :

Sont caractérisées par un effectif inférieur à 50 employés, un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions d'euros et un total de bilan inférieur à 10 millions d'euros. Elles sont légèrement plus grandes que les micro-entreprises, mais restent de petite taille.

-Les moyennes entreprises :

Ont un effectif inférieur à 250 employés, un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros et un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros. Elles sont les plus grandes des trois catégories, mais restent encore de taille relativement modeste par rapport aux grandes entreprises.

¹ La recommandation du 6 mai 2003 de l'Union Européenne.

² Loi no 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Ces catégories sont importantes car elles ont des besoins et des défis spécifiques en termes de gestion, de financement et de développement. La recommandation de l'Union Européenne vise à fournir un cadre commun pour la reconnaissance et le soutien des PME à travers l'Europe, en fonction de leur taille et de leurs caractéristiques.

Tableau 02 : Définition de l'union Européenne des PME.

Catégorie d'entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire	Total du bilan
Moyenne	< 250	< 50 million d'Euros	< 43 million d'Euros
Petite	< 50	< 10 million d'Euros	< 10 million d'Euros
Micro	< 10	< 2 million d'Euros	< 2 million d'Euros

Source : La recommandation du 6 mai 2003 de l'Union Européenne.

En se basant sur la loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI, loi 18-01-2001, on distingue trois catégories d'entreprises en Algérie :

- Les très petites entreprises :

Sont définies comme ayant un effectif de 1 à 9 employés, un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars algériens et un total de bilan inférieur à 10 millions de dinars algériens. Elles représentent les plus petites structures d'entreprise en termes de taille et de ressources financières.

- Les petites entreprises :

Sont caractérisées par un effectif de 10 à 49 employés, un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de dinars algériens et un total de bilan inférieur à 100 millions de dinars algériens. Elles sont légèrement plus grandes que les très petites entreprises, mais restent de taille modeste.

Les moyennes entreprises :

Ont un effectif de 50 à 250 employés, un chiffre d'affaires compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars algériens, et un total de bilan de 100 à 500 millions de dinars algériens. Elles sont plus grandes que les petites entreprises, mais demeurent encore de taille relativement limitée par rapport aux grandes entreprises.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Le tableau n°02 permet de classer les entreprises en Algérie en fonction de leur taille et de leurs performances financières, ce qui est important pour la compréhension des spécificités et des enjeux auxquels elles sont confrontées. La loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI en Algérie vise à soutenir et à promouvoir le développement de ces entreprises en leur accordant des avantages et des mesures spécifiques adaptées à leur taille et à leurs besoins.

Tableau n° 03 : La typologie des PME/PMI en Algérie.

Catégorie d'entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire (DA)	Total du bilan (DA)
Très petite	01 – 09	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10 – 49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50 – 250	200 millions – 02 milliards	(100 – 500) Millions

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI ; loi 18-01-2001.

1.3. Caractéristiques et spécificités des PME :

La définition de la PME peut varier d'un pays à l'autre en raison des différences dans les réglementations et les normes économiques spécifiques à chaque pays. Cependant, il existe certaines caractéristiques communes que l'on retrouve généralement dans les PME à travers le monde. Voici une reformulation des points que nous allons examiner successivement :

1.3.1. Capacités bénéfiques des PME : on peut citer ¹ :

- **La gestion et la prise de décision centralisées :** Dans les petites entreprises, la gestion et la prise de décision sont souvent concentrées, ce qui crée une dépendance importante à l'égard du dirigeant. Celui-ci joue un rôle central dans la PME en assumant la responsabilité technique et financière, tout en contrôlant son développement. En effet, le dirigeant de la PME est souvent l'entrepreneur lui-même, ainsi que le manager et l'organisateur de l'entreprise. Cela signifie qu'il exerce un contrôle direct sur toutes les activités et opérations de la PME.

- **Une moindre spécialisation des tâches et un nombre limité de niveaux hiérarchiques :** Dans les petites entreprises, il y a généralement une moindre spécialisation des tâches. Le chef d'entreprise assume plusieurs fonctions de direction, tandis que les employés subordonnés

¹ AMICHI Lydia, financement des PME, Mémoire de fin d'étude, option : finance université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2009, P16- P27.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

exercent des tâches polyvalentes, ce qui rend leur rôle interne plus flexible au sein de l'entreprise.

En plus que le nombre réduit de niveaux hiérarchiques favorise une polyvalence élevée des individus au sein de l'entreprise. Cela permet à une personne ou à une équipe de prendre en compte simultanément les différentes dimensions de l'innovation, ce qui est facilité par cette structure organisationnelle.

- **Les systèmes d'information externe et interne simples** : Le système d'information externe dans les petites entreprises est simplifié en raison de la proximité du marché. Contrairement aux grandes entreprises, les petites entreprises n'ont souvent pas besoin d'études de marché complexes et coûteuses, qui peuvent être obsolètes au moment de leur achèvement. Ainsi, le système d'information interne simple est dû à la circulation et à la diffusion facile et rapide de l'information grâce au contact direct et au dialogue entre la direction et les employés, ce qui favorise un meilleur contrôle.

- **Le marché des PME est souvent local** : Le marché des PME est généralement de portée locale. La majorité des PME ont peu de présence sur les marchés étrangers et l'exportation est limitée. De plus, l'une des principales caractéristiques des petites entreprises est leur incapacité à exercer un monopole sur le marché.

1.3.2. Faiblesses intrinsèques des PME : généralement sont les suivantes¹ :

- **L'autonomie** : L'autonomie reste pour un grand nombre de PME très relative, du fait de leur orientation, principalement, vers la sous-traitance par rapport aux grands groupes.

- **La fragilité de leur structure financière** : La fragilité de la structure financière des PME se manifeste principalement par une prédominance de l'endettement à court terme dans la majorité de leurs bilans.

- **Le manque de notoriété** : Les PME sont en général peu connues, aussi bien du public que des éventuels partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, administrateurs, banques ...), ce qui engendre un manque de confiance de ces derniers à son égard.

¹ Op. cit., AMICHI Lydia, P16- P27.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- **La dépendance des PME :** Les dirigeants des PME ont souvent une préférence pour maintenir l'entreprise en tant qu'entreprise familiale, ce qui peut les inciter à adopter une approche prudente et à être réticents à prendre des risques d'investissement importants. De plus, certaines PME qui travaillent pour de grandes entreprises peuvent être confrontées à une dépendance et à un pouvoir de négociation limités en raison de leur relation de dépendance vis-à-vis de ces grandes entreprises.

- **Défis de recrutement et de financement des PME :** Les PME font face à des difficultés pour attirer des compétences professionnelles qualifiées qui préfèrent travailler pour de grandes entreprises en raison de divers facteurs tels que les salaires et les perspectives de carrière. De plus, elles rencontrent des obstacles dans la recherche de financement en raison des exigences élevées des prêts bancaires. Par souci de préserver leur autonomie de gestion, elles sont réticentes à recourir au crédit interentreprises.

2. Aperçu sur les micro- entreprises :

2.1. Définition de la micro-entreprise :

Il est difficile de donner une définition précise de la micro-entreprise, car il n'existe pas de définition officielle du terme. Cependant, on peut assimiler la micro-entreprise à une entreprise selon la définition générale, en tenant compte de ses critères et de ses objectifs économiques, sociaux et politiques.

Une micro-entreprise est une forme d'entreprise individuelle qui est soumise à un régime d'imposition forfaitaire plutôt qu'au régime réel. Elle bénéficie également de formalités comptables et fiscales simplifiées, ce qui allège les obligations administratives.

Les micro-entreprises sont souvent similaires à des entreprises individuelles et elles jouent un rôle prépondérant dans les pays émergents, où le développement économique repose en grande partie sur elles. D'après la Commission européenne, les micro-entreprises sont des entreprises qui emploient moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan ne dépasse pas 2 millions d'euros¹.

En Algérie, la définition des PME et ME est celle adoptée par l'union européenne en 1996. Elle est reprise par la loi n°01-18 du 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, à très petite entreprise ou ME, « est définie comme

¹ La recommandation du 6 mai 2003 de l'Union Européenne.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

une entreprise employant de 1 à 9 employées et réaliser un chiffre d'affaire inférieurs à 20 millions de dinars ou dont le totale du bilan annuel n'excède pas 10 million de dinars »¹.

Tableau n°04 : Précision de la définition de la ME en Algérie.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Totale bilan (DA)
Très petite entreprise	De 1 à 9	< 20 millions	<10 million

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI ; loi 18-01-2001.

2.2. Principes de la micro-entreprise :

La promotion des micro-entreprises repose sur une approche novatrice de la création d'activités et d'emplois, fondée sur les principes suivants ²:

- **La responsabilisation des entrepreneurs** : Les entrepreneurs potentiels sont encouragés à prendre pleinement conscience de la nature de leur projet d'activité, des moyens à mettre en œuvre et du statut de micro-entreprise à créer. Ils sont responsables de leurs décisions et de leurs actions.

- **La liberté d'intervention et de décision** : Les partenaires impliqués dans le processus, tels que les banques, les entreprises et les collectivités, doivent respecter la liberté d'intervention et de décision des entrepreneurs. Ils ne peuvent imposer des obligations que dans le cadre des règles établies, en tenant compte de leurs avantages et de leur volonté de soutenir l'esprit d'initiative et d'entreprise.

- **Le soutien de l'État** : L'État apporte un soutien varié aux micro-entreprises, mais il ne peut en aucun cas se substituer au promoteur d'un projet de création de micro-entreprise. L'État veille également à la mise en œuvre de principes de gestion transparente des procédures financières.

Cette approche vise à favoriser l'autonomie et l'initiative des entrepreneurs, tout en garantissant un environnement favorable à la création et au développement des micro-entreprises.

¹ Loi no 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

² Article : "Les principes de la micro-entreprise" sur le site de l'Agence France Entrepreneur, Disponible sur : <https://www.afecreation.fr/pid1957/principes-de-la-micro-entreprise.html>

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.3. Les caractéristiques de micro-entreprise :

Une entreprise peut être considérée comme une micro-entreprise si elle présente les caractéristiques suivantes¹ :

- **Flexibilité** : La micro-entreprise est capable de s'adapter facilement aux particularités locales et aux conditions économiques changeantes. Elle peut être implantée, déplacée et transformée sans difficulté majeure². De plus, elle peut disparaître et renaître rapidement sous une autre forme avec un autre objet social.
- **Investissement et coût de l'emploi réduits** : La micro-entreprise vise à minimiser les dépenses d'investissement, ce qui se traduit par des ressources financières limitées. De même, elle crée généralement un nombre restreint d'emplois directs.
- **Projet porté par un entrepreneur engagé** : La micro-entreprise est fondée sur une idée de projet soigneusement élaborée par un entrepreneur potentiel qui manifeste une réelle volonté de réussite. Pour le prouver, cet entrepreneur n'hésite pas à investir une part importante de son patrimoine financier, immobilier et technique.
- **L'utilisation des ressources disponibles** : La micro-entreprise tire parti des connaissances et des directives disponibles, en respectant les limites généralement acceptées. Dans certaines régions et spécialités, elle peut bénéficier de crédits avantageux pour l'importation d'équipements, avec des taux d'intérêt préférentiels.
- **Cadre juridique et organisationnel favorable** : Elle dispose d'une structure juridique et organisationnelle qui facilite son développement dans une économie de marché en évolution.

2.4. L'importance et le rôle de micro-entreprise

ME jouent un rôle significatif dans l'économie d'un pays en tant que moteur de création d'emplois et de génération de revenus. Leur contribution est d'une importance primordiale, tant du point de vue politique que sur les plans économiques et sociaux, car elles contribuent au développement global.

¹ Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME, Dans Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (no 5), pages 37 à 46.

² Thomas Rouveure, Compétences et pouvoir d'agir du dirigeant de micro-entreprise, Dans Entreprendre & Innover 2018/2 (n° 37), pages 105 à 118.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.4.1. Sur le plan économique

Les micro-entreprises ont un effet d'entraînement important en contribuant au développement des ressources nationales et en soutenant d'autres activités telles que l'agriculture et l'artisanat. Elles favorisent la diversification industrielle et permettent l'exploitation de ressources sous-utilisées, ce qui contribue à la formation de capitaux.

De plus, en offrant une alternative locale à l'importation pour des produits en faible demande, elles facilitent la substitution des importations. Les micro-entreprises jouent ainsi un rôle clé dans la valorisation des ressources nationales, la croissance du secteur tertiaire et la diversification industrielle¹.

2.4.2. Sur le plan politique

Elle favorise l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs nationaux et contribue à la création et au renforcement d'un tissu économique adapté aux besoins du pays.

2.4.3. Sur le plan social

Par la création des emplois pour les personnes vulnérables et en contribuant à la réduction de la pauvreté. Elles permettent aux individus de subvenir à leurs besoins et d'améliorer leur niveau de vie, tout en proposant des solutions durables pour améliorer leur qualité de vie². Les micro-entreprises jouent ainsi un rôle essentiel dans la construction d'une société plus équitable et prospère.

2.5. Les objectifs des micro-entreprises :

Les micro-entreprises ont des objectifs divers dès leur création, qui peuvent varier en fonction de leur statut juridique et de l'environnement socio-politique.

D'une part, ils peuvent inclure la production de biens et/ou de services marchands et la maximisation du profit, tout en tenant compte d'un double projet économique et humain. En effet, selon Antoine Riboud, la performance d'une entreprise repose également sur un projet humain. D'autre part, ils peuvent également inclure la création d'emplois, la réduction du

¹ Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME, Dans Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (no 5), pages 37 à 46.

² Gérard Duchene, Philippe Rusin, Micro-entreprises, croissance et mutations de l'emploi dans les pays en transition, Dans Revue économique 2002/3 (Vol. 53), pages 637 à 646.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

chômage, l'insertion économique et sociale des jeunes, ainsi que le soutien à la croissance économique.

Les objectifs des microentreprises soulignent leur importance au sein d'une économie, bien que ces objectifs puissent différer en fonction du statut juridique et de l'environnement dans lequel elles opèrent.

2.6. Les typologies de la micro-entreprise :

2.6.1. Selon la forme juridique :

Dans le secteur privé les micro-entreprises peuvent prendre plusieurs formes juridiques, parmi les on peut citer¹ :

2.6.1.1. Les entreprises à risque illimité :

- **L'entreprise individuelle (EI)** : Elle est détenue par une personne physique qui utilise ses propres ressources pour exercer son activité. Cette personne est responsable de ses biens en cas de faillite et est l'unique bénéficiaire des profits réalisés par l'entreprise. Elle est considérée comme un salarié et est soumise à l'impôt sur le revenu (IR).

- **La société en nom collectif (SNC)** : Elle est une forme de société où tous les associés sont des commerçants et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Les associés apportent des parts sociales et sont personnellement responsables du paiement des dettes et de la répartition des profits.

- **Les sociétés en commandité simple (SCS)** : Elle est une forme de société commerciale qui se compose de deux types d'associés : les commandités et les commanditaires.

- **Les sociétés civiles (SC)** : Elles sont des sociétés relevant du droit civil, souvent constituées dans le but de gérer des biens immobiliers ou agricoles. Elles sont dirigées par un ou plusieurs gérants et les associés sont responsables indéfiniment des dettes de la société.

2.6.1.2. Les entreprises à risque limité :

- **Société à responsabilité limitée (SARL)** : Elle est une forme de société commerciale où la responsabilité des associés est limitée à leurs apports. Elle peut être constituée par une ou

¹ Loi no 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

plusieurs personnes physiques ou morales, avec un nombre d'associés compris entre 2 et 50. Chaque associé ne supporte les pertes éventuelles de la société qu'à hauteur de son apport.

- **Les sociétés à un seul associé** : est une SARL avec un seul associé, qui peut être une personne physique ou morale. Elle offre la possibilité de séparer le patrimoine de l'entreprise de celui du propriétaire, limitant ainsi sa responsabilité aux apports en capital. Toutefois, les banques peuvent demander une garantie personnelle du propriétaire pour les emprunts.

- **La société par action (SPA)** : Elle est une entreprise à but lucratif où une personne morale constitue une entité distincte de ses actionnaires. Son objectif est de réaliser des bénéfices distribués aux actionnaires sous forme de dividendes. La gestion est assurée par les associés ou des personnes nommées par eux, en fonction de leurs parts. Les micro-entreprises ont souvent une taille et un capital insuffisants pour choisir cette forme juridique.

2.6.2. Selon la taille et la dimension :

En Algérie, les typologies de micro-entreprises en fonction de leur dimension et taille peuvent être les suivantes :

- **Micro-entreprise individuelle** : Elle est gérée par une seule personne, qui exerce une activité économique de petite envergure. Les effectifs sont généralement limités à l'entrepreneur lui-même, sans employés. Le chiffre d'affaires et le total du bilan sont relativement faibles¹.

- **Micro-entreprise familiale** : Elle implique la participation de membres d'une même famille dans la gestion et les opérations. Les effectifs peuvent inclure des membres de la famille qui travaillent dans l'entreprise. Le chiffre d'affaires et le total du bilan varient en fonction de l'activité spécifique de l'entreprise.

- **Micro-entreprise artisanale** : Elle se concentre sur des activités artisanales et de production de biens. Les effectifs sont généralement limités, avec un nombre restreint d'artisans ou d'ouvriers qualifiés. Le chiffre d'affaires et le total du bilan peuvent varier en fonction de la taille et de la portée de l'entreprise.

- **Micro-entreprise technologique ou start-up** : Elle se concentre sur les innovations technologiques et la création de nouveaux produits ou services. Les effectifs peuvent être relativement faibles, avec une équipe réduite de spécialistes techniques et de professionnels. Le

¹ Guide pratique : "Créer et gérer sa micro-entreprise individuelle" par l'Agence France Entrepreneur, Disponible sur : <https://www.afecreation.fr/pid293/creer-et-gerer-sa-micro-entreprise-individuelle.html>

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

chiffre d'affaires et le total du bilan peuvent augmenter rapidement en fonction de la croissance de l'entreprise et de sa capacité à attirer des investissements¹.

- **Micro-entreprise commerciale** : Il s'agit d'une entreprise qui se spécialise dans le commerce de biens ou de services. Les effectifs peuvent varier en fonction de la taille de l'entreprise et de ses besoins en personnel pour la vente, la logistique et d'autres activités commerciales. Le chiffre d'affaires et le total du bilan dépendent du volume de ventes et des transactions réalisées.

Il convient de souligner que cette typologie n'est pas exhaustive et que d'autres catégories de micro-entreprises peuvent exister en fonction de critères spécifiques utilisés pour les classer. De plus, les seuils définissant une micro-entreprise peuvent varier d'un pays à l'autre en fonction des législations et des normes en vigueur.

2.6.3. Selon le secteur d'activité :

Selon le secteur d'activité, on distingue trois principaux secteurs² :

- **Le secteur primaire** : Il est principalement axé sur la production de matières premières et d'aliments. Il comprend l'agriculture, l'élevage, la pêche, la foresterie et l'exploitation minière.

- **Le secteur secondaire** : Il regroupe les activités de transformation et de fabrication. Il comprend l'industrie, la construction, la production d'énergie, etc.

- **Le secteur tertiaire** : Il aussi appelé le secteur des services, il englobe les activités liées aux services et à la prestation de services. Cela comprend le commerce de détail, le commerce de gros, les services professionnels, les services financiers, l'hôtellerie, la restauration, le transport, les activités immobilières, les services de santé, l'éducation, etc.

Certaines entreprises peuvent également opérer dans plusieurs secteurs simultanément. L'appartenance à un secteur donné est déterminée en fonction de l'activité principale de l'entreprise, tandis que l'appartenance à une branche peut être utilisée pour différencier les divers produits ou services proposés par une entreprise.

¹ Marion Flécher, Des cadres en quête de prestige. L'engagement entrepreneurial des créateurs et créatrices de start-up, Dans Formation emploi 2023/1 (n° 161), pages 83 à 87.

² L'Organisation des Nations unies (ONU) publie un système de classification des industries (ISIC - International Standard Industrial Classification) qui est utilisé à l'échelle internationale.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

2.7. Les difficultés des ME :

Les ME jouent un rôle important dans l'économie, la politique et le tissu social des pays du monde entier en tant que sources d'emplois, de revenus et de recettes d'exportation.

Néanmoins, les micro-entreprises dans les pays en développement font face à des obstacles en raison de la faible qualité des ressources financières, humaines et institutionnelles à leur disposition. Ces difficultés sont comme suivies¹ :

- Manque de représentation et de dialogue institutionnalisé entre le secteur public et privé, limitant leur capacité à influencer les politiques gouvernementales.
- Préjugés défavorables et manque de confiance mutuelle entre les secteurs public et privé.
- Absence de législation appropriée sur les droits de propriété et leur application, entravant l'accès au crédit.
- Manque d'informations sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie, et difficulté d'accès à ces marchés.
- Forte présence du secteur informel et complexité des réglementations, décourageant les entreprises informelles à rejoindre le secteur formel.

Ces obstacles entravent considérablement le développement et la croissance des micro-entreprises, ayant un impact négatif sur leur progression.

Dans section met en évidence les caractéristiques générales des PME et des micro-entreprises, qui représentent la majorité écrasante des entreprises à l'échelle mondiale. Elles jouent un rôle essentiel dans la création de richesse et d'emplois au sein de leur pays, et cela s'applique particulièrement à notre pays, l'Algérie.

¹ MALOUM.Y et MEFIAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option Economie et Gestion d'Entreprise, UMMTO, 2013, P68.

Section 03 : La PME et la micro-entreprise en Algérie

Dans cette section, nous examinons les conditions et les étapes essentielles pour la création d'une micro-entreprise, qui est considérée comme un type de PME en Algérie en vertu de la loi n°01-18 du 12 décembre 2001. Nous nous intéressons également aux dispositifs d'aide mis en place par le gouvernement algérien pour soutenir la création de PME, en mettant en évidence le rôle et l'importance de ces entreprises dans l'économie nationale. Notre objectif est de fournir un aperçu complet de la création et du soutien des micro-entreprises et des PME en Algérie, en mettant en avant leur impact sur le développement économique du pays.

1. Les étapes de création d'une micro-entreprise en Algérie :

La création d'une micro-entreprise implique la réunion de trois éléments essentiels : les ressources humaines, économiques et financières. Elle repose sur la mobilisation des facteurs de production, la production de biens ou de services destinés à la vente, ainsi que la distribution de revenus en échange de l'utilisation de ces facteurs.

1.1. Les conditions de création d'une micro-entreprise :

Les conditions de la création d'une micro-entreprise reposent essentiellement sur les trois dimensions suivantes¹ :

1.1.1. La dimension humaine de la micro-entreprise :

L'aspect humain joue un rôle important dans le succès d'une micro-entreprise. Dans la création et la gestion d'une micro-entreprise, il est essentiel de bien comprendre ses propres motivations, compétences et limites afin de choisir un projet d'entreprise qui correspond à ses aspirations et capacités. Il est également important d'avoir une vision à long terme pour anticiper les problèmes potentiels qui pourraient survenir à la fois lors de la réalisation du projet et pendant l'exploitation de la micro-entreprise.

¹ Dominique Siegel, Quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise ?, Dans La Revue des Sciences de Gestion 2006/3 (n°219), pages 35 à 44.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

1.1.2. La dimension économique de la micro-entreprise :

La première responsabilité d'une micro-entreprise consiste à produire des biens et des services, ce qui nécessite l'acquisition de moyens de production. Ces moyens de production comprennent :

- Des terrains de construction et des fonds de commerce.
- Des équipements, des outillages et des véhicules.
- Des brevets et des licences.
- Des matières premières.

Chacun de ces moyens de production remplit une fonction spécifique et a une durée de vie différente. Par exemple, les terrains et les constructions sont utilisés pendant de nombreuses années, tandis que les équipements et les outillages servent à produire une quantité importante de biens ou de services et sont remplacés après une certaine période d'utilisation. Quant aux matières premières, elles sont consommées lors de la fabrication du produit et doivent être renouvelées.

Les premiers éléments sont appelés "actifs immobilisés" et sont financés par des "crédits à moyen et long terme". En revanche, les seconds sont appelés "actifs circulants" et sont financés par des "crédits à court terme".

1.1.3. La dimension financière de la micro-entreprise :

La dimension financière d'une micro-entreprise est essentielle pour acquérir les moyens de production nécessaires. Les fonds apportés par les propriétaires ne sont généralement pas suffisants, ce qui amène souvent l'entreprise à recourir à des emprunts auprès d'organismes financiers ou de particuliers.

Les ressources financières de la micro-entreprise se répartissent en deux catégories :

- **Les capitaux propres**, qui sont constitués des fonds apportés par les propriétaires de l'entreprise.
- **Les bailleurs de fonds**, qui comprennent : Les dettes à moyen et long terme (MLT), qui doivent être remboursées sur une période supérieure à un an. En plus, les dettes à court terme (CT), qui doivent être remboursées dans les douze prochains mois.

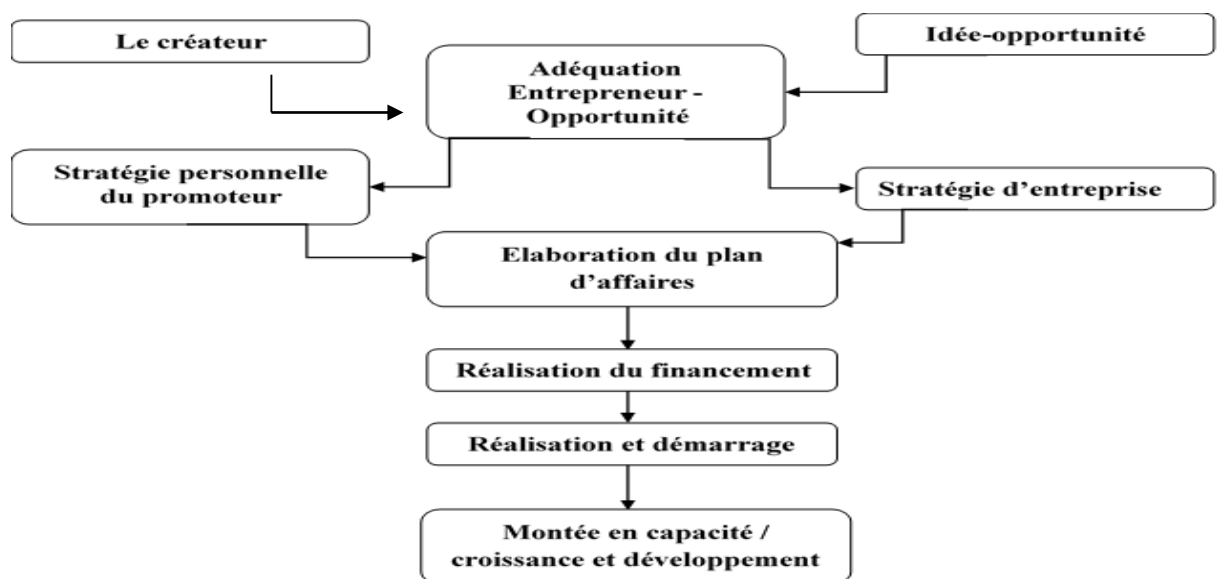
CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Ainsi, la micro-entreprise doit mobiliser ces différentes ressources financières afin de financer ses activités et assurer sa croissance.

1.2. Les Étapes de la création d'une micro-entreprise :

Pour créer une micro-entreprise, l'entrepreneur passe par les étapes suivantes¹ :

Figure 04 : Les étapes de la création d'une micro-entreprise.



Source : [www.harvard.edu.jo/creation d'entreprises/](http://www.harvard.edu.jo/creation%20d'entreprises/) , consulté le 19 mai 2023.

1.2.1. Trouver une idée de projet :

La première étape consiste à trouver une idée de projet en se basant sur ses propres atouts, intérêts et motivations, ainsi que sur les grandes tendances du marché. C'est une période où une idée de projet se développe et se consolide. La concrétisation d'une idée de projet se traduit par une proposition qui répond à de réelles opportunités d'investissement.

1.2.2. Évaluer l'idée :

L'étape d'évaluation de l'idée de création d'une micro-entreprise est essentielle et peut être réalisée à l'aide d'un outil d'évaluation de projet. Cette étape permet de juger du potentiel du projet et de la capacité à le mener à bien. Elle vise à sortir le projet de sa phase conceptuelle et comprend les actions suivantes :

¹ Du site officiel du ministère de la finance algérienne : <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/documentation2020> , Consulté le 20 mai 2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- Collecter des informations sur le secteur d'activité et le marché afin de mieux comprendre les opportunités et les défis.
- S'assurer de la viabilité du projet en évaluant la disponibilité des ressources nécessaires, notamment les moyens de production et les équipements.
- Déterminer les besoins financiers estimés et évaluer les dépenses prévues ainsi que les revenus escomptés.

Ces évaluations permettent d' avoir une vision plus concrète du projet et de prendre des décisions éclairées quant à sa faisabilité et son potentiel de rentabilité.

1.2.3. Réaliser une étude de marché :

L'étude de marché est une démarche visant à analyser l'offre et la demande sur un marché spécifique. Son objectif est de fournir les informations nécessaires pour élaborer la stratégie commerciale d'une entreprise ou un plan d'actions marketing. Les principaux éléments de l'étude de marché sont les suivants :

- Collecte et analyse d'informations afin de déterminer la rencontre entre l'offre et la demande sur le marché étudié.
- Acquisition d'une connaissance approfondie du secteur dans lequel la micro-entreprise évoluera, ainsi que des besoins réels de ce marché.
- Réalisation d'une étude quantitative par le biais de sondages pour effectuer une analyse statistique du marché et déterminer la zone d'achalandage.
- Réalisation d'une étude qualitative également basée sur des sondages, mais avec une approche plus axée sur l'analyse des discours et moins focalisée sur les statistiques. Cette étude permet d'obtenir des informations plus détaillées.

1.2.4. Réaliser un plan d'affaires :

Un plan d'affaires, également connu sous le nom de business plan, est un document qui présente de manière financière et opérationnelle le modèle économique du créateur d'entreprise. Sa construction nécessite une préalable détermination de la façon dont l'entreprise apportera de la valeur et générera des revenus.

Le plan d'affaires se présente sous la forme d'un document écrit qui décrit en détail le projet, démontrant sa viabilité et sa faisabilité. Il est généralement composé de deux parties :

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- La première partie du plan d'affaires :

Elle comprend une présentation détaillée du projet de création d'entreprise, en mettant l'accent sur sa déclinaison opérationnelle. Les éléments importants à inclure dans cette partie sont les suivants :

- Un résumé du projet, qui offre une présentation concise et précise de l'entreprise.
- Une présentation de l'équipe projet, en mettant en avant les compétences et l'expérience des membres clés de l'équipe.
- Une explication du modèle économique, détaillant comment l'entreprise prévoit de générer des revenus et de créer de la valeur.
- Un plan d'action, décrivant les étapes clés à suivre pour la mise en œuvre du projet, avec un calendrier prévisionnel.
- Les modalités juridiques et financières du projet, incluant les aspects liés à la structure juridique de l'entreprise, aux financements nécessaires et aux prévisions financières.

L'objectif de cette partie est de donner une vision claire et complète du projet, en démontrant sa faisabilité et en mettant en évidence les éléments clés de sa mise en œuvre.

- La seconde partie du plan d'affaires :

Elle est consacrée à l'étude financière du projet de création d'entreprise, également appelée prévisionnel financier. Cette section comprend plusieurs tableaux permettant au créateur d'entreprise d'analyser la situation financière de son projet. Voici les principaux éléments inclus :

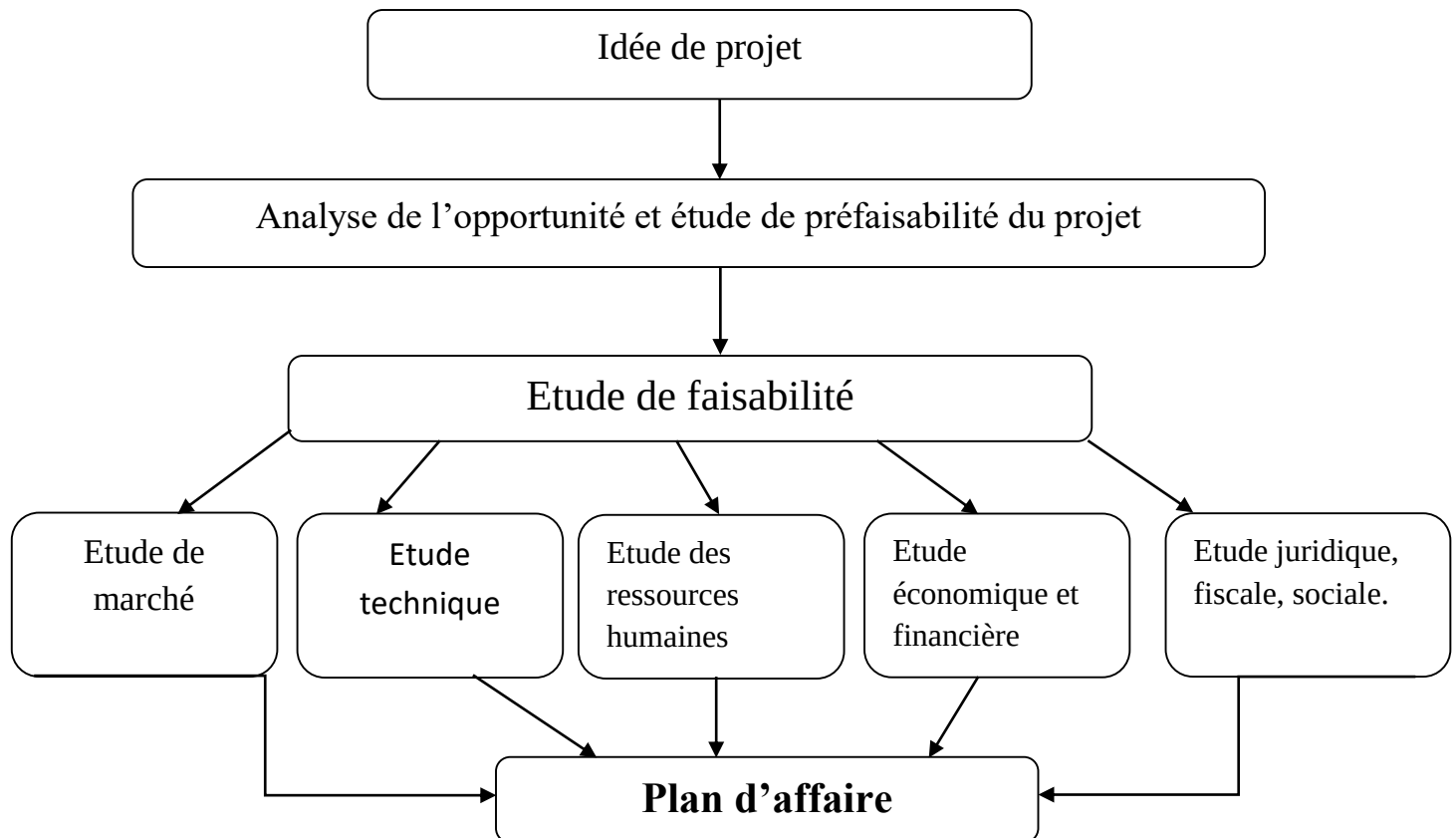
- Un compte de résultat qui évalue la rentabilité du projet et présente les différentes composantes de ses revenus et dépenses.
- Un plan de financement qui vérifie l'équilibre financier du projet en détaillant les besoins de financement et les ressources mobilisées.
- Un budget de trésorerie qui permet de prévoir le solde théorique de trésorerie de l'entreprise à la fin de chaque mois.
- Un bilan qui donne un aperçu du patrimoine de l'entreprise à la fin de la période de prévision, en incluant les actifs, les passifs et les capitaux propres.

Ces éléments financiers sont essentiels pour évaluer la viabilité financière du projet, anticiper les besoins en fonds de roulement et prendre des décisions éclairées en matière de gestion financière.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

L'étude financière du plan d'affaires permet de démontrer la faisabilité économique et la rentabilité potentielle de la micro-entreprise.

Figure 05 : Schématisation du plan d'affaire.



Source : [www.harvard.edu.jo/creation d'entreprises/](http://www.harvard.edu.jo/creation%20d%27entreprises/), consulté le 19 mai 2023.

1.2.4. Choisir un statut juridique adapté :

Le choix de la forme juridique est le point de départ du projet de création d'entreprise, notamment pour les sociétés. Ce choix déterminera des éléments tels que le nombre d'associés, le régime fiscal, le régime social, l'apport en capital social et le degré de responsabilité envers l'entreprise (séparation du patrimoine personnel et professionnel).

Les différents aspects mentionnés seront soumis à des variations en fonction du statut juridique sélectionné pour la micro-entreprise.

1.2.5. Réaliser les formalités nécessaires auprès de l'administration :

Les démarches administratives constituent une étape essentielle lors de la création d'une entreprise. Elles impliquent la complétion de formulaires et la fourniture de divers justificatifs, tels que :

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- Choix d'une dénomination pour l'entreprise.
- Présentation de l'acte de propriété, du bail de location ou de la domiciliation.
- Création des statuts de l'entreprise.
- Publication de l'annonce légale au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL).
- Paiement du timbre fiscal requis.
- Paiement des droits d'inscription au registre de commerce.
- Immatriculation de l'entreprise auprès du Centre National du Registre du Commerce.
- Déclaration d'existence aux services fiscaux.
- Obtention du numéro d'identification statistique (NIS).
- Déclaration d'activité à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CASNOS).
- Ouverture d'un compte bancaire dédié à l'entreprise.

Ces étapes administratives sont nécessaires pour établir la légalité et la reconnaissance officielle de l'entreprise, notamment la micro-entreprise.

2. Les organismes d'aide de l'État algérien pour la création de PME et ME :

En Algérie, l'aide à la création des PME et micro-entreprises se matérialise à travers diverses mesures qui se regroupent principalement en trois catégories : les dispositifs d'aide à la création d'entreprise, les régimes d'incitation à l'investissement et l'aide à l'accès au financement via les fonds de garantie des crédits bancaires (présenter en chapitre 02) et les structures d'appui et d'animation économique locale.

Dans le cadre de la création de micro-entreprises en Algérie, nous allons maintenant aborder cinq dispositifs majeurs d'aide :

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

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) a été créée dans le but de lutter contre le chômage en encourageant l'auto-emploi, le travail à domicile, les activités artisanales et les métiers, en mettant l'accent sur la population féminine. Elle vise également à stabiliser les populations rurales dans leurs régions d'origine en favorisant l'émergence d'activités économiques, culturelles et de production de biens et services.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Le dispositif de l'ANGEM propose deux formules de financement, dont l'une implique la collaboration avec l'une des cinq banques publiques partenaires. La première formule consiste en des prêts pour l'achat de matières premières (ANGEM - Promoteur) qui sont des microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM. Ces prêts ne dépassent pas 100 000 DA (ou 250 000 DA dans dix wilayas du Sud). Ils sont destinés à financer les individus disposant d'un petit équipement et d'outils, mais qui manquent de ressources financières pour l'achat de matières premières. La durée de remboursement ne peut dépasser 36 mois.

La deuxième formule est le financement triangulaire (ANGEM - Banque - Promoteur) qui concerne des crédits accordés par la banque et l'ANGEM pour la création d'activités, l'acquisition de petits équipements, les matières premières de démarrage et les frais liés au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA. Le financement est réparti comme suit : un prêt bancaire de 70% avec un taux d'intérêt subventionné à 100%, un prêt non rémunéré de l'ANGEM de 29%, et une contribution personnelle de 1%. Les délais de remboursement peuvent s'étendre jusqu'à 8 ans avec une période de grâce de trois (3) ans pour le remboursement du crédit bancaire¹.

2.2. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) :

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI), créée le 20 août 2001 suite à la révision du code des investissements de 1993, est un établissement public à caractère administratif qui accompagne les investisseurs nationaux et étrangers. Ses principales missions sont les suivantes :

- Informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents dans la mise en œuvre de leurs projets d'investissement.
- Accorder des avantages aux investisseurs tels que des exonérations des droits de douane, la franchise de TVA, l'exonération de la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) et de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS).
- Gérer le fonds d'appui à l'investissement.
- Gérer le portefeuille foncier et immobilier.

¹ <https://www.angem.dz/article/aides-et-avantages-accordes-aux-beneficiaires-du-micro-credit/> , consulté le 13/05/2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

L'ANDI joue un rôle essentiel dans la promotion et le développement des investissements en Algérie en offrant un accompagnement complet aux investisseurs et en facilitant les démarches administratives.

2.3. La Caisse Nationale d'Allocations Chômage (CNAC) :

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a mis en œuvre un dispositif de financement destiné aux demandeurs d'emploi âgés de 35 à 50 ans, leur permettant d'obtenir des montants d'investissement pouvant atteindre 10 millions de dinars algériens. Ce dispositif offre également la possibilité d'étendre les capacités de production de biens et de services. Il comprend à la fois un système de prêts et un système d'accompagnement.

La CNAC a trois missions principales : indemniser les salariés qui perdent leur emploi pour des raisons économiques, mettre en place des mesures d'aide à la recherche d'emploi ou à la reconversion professionnelle, et financer la création d'activités par des demandeurs d'emploi.

Les fonds propres peuvent être apportés sous forme de biens ou d'argent liquide. Le Prêt Non Rémunéré n'est accordé qu'une seule fois, au moment du lancement du projet¹.

2.4. L'Agence Nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat (ANADE) :

L'ANADE est une institution publique créée en 1997 et placée sous la tutelle du ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale jusqu'au 22 novembre 2020. Suite à un décret exécutif, elle relève actuellement du Service du Ministère délégué au Premier Ministre chargé des microentreprises.

L'ANADE vise à accompagner les jeunes dans la création de microentreprises de production et de services, avec une limite d'âge fixée à 40 ans et un investissement inférieur ou égal à 1 000 000 DA. Ses missions comprennent l'orientation et la formation des promoteurs, l'assistance dans l'étude du projet, l'aide à l'obtention de crédits, la formation aux techniques de gestion d'entreprise et le soutien au démarrage.

Pour bénéficier de l'aide de l'ANADE, il faut remplir certaines conditions telles que l'âge entre 19 et 40 ans, une qualification professionnelle liée au projet, un apport personnel déterminé et la nationalité algérienne.

¹ https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Organisation.aspx , consulté le 14 mai 2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Les avantages offerts comprennent un prêt sans intérêt de l'ANADE et un prêt bancaire bonifié à 100% dans le cadre du financement triangulaire. Le délai de remboursement peut aller jusqu'à 13 ans, avec des prêts spécifiques pour l'acquisition de véhicules ateliers et la prise en charge des loyers. D'autres avantages comprennent la bonification du taux d'intérêt bancaire, l'application d'un taux réduit des droits de douane pour les équipements importés, l'exonération des droits de mutation et des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des microentreprises.

En ce qui concerne le financement, il existe trois types : l'autofinancement, le financement triangulaire impliquant l'ANADE, la banque et le promoteur, et le financement mixte avec la participation du promoteur et de l'ANADE¹.

2.5. Fonds de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises :

Le Fonds de Garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise (FGAR) est un établissement public, créé par le Décret Exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002 en application des dispositions de l'article 14 de la loi d'orientation pour la promotion de la PME, N° 01-18 du 12 décembre 2001, et modifiée selon la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME.

Il a été mis en place par l'État pour soutenir les PME dans l'accès aux crédits d'investissement. Il offre des garanties pour des projets tels que la création d'entreprises, la rénovation d'équipements, l'extension ou le développement d'activité, les prises de participation, ainsi que le conseil et l'assistance aux PME.

Son objectif est de promouvoir en priorité les PME qui sont créatrices de biens ou de services inexistants en Algérie, qui génèrent une forte valeur ajoutée, qui utilisent des technologies innovantes ou un savoir-faire spécifique, qui exploitent les ressources naturelles locales, qui contribuent à la réduction des importations et/ou à l'augmentation des exportations, qui créent des emplois et qui font appel aux compétences des jeunes diplômés².

Le FGAR joue un rôle essentiel en garantissant les programmes et initiatives mis en place en faveur des PME, en collaboration avec les institutions internationales. Il contribue ainsi

¹ https://promoteur.anade.dz/ME_Difficile/ME_Difficile_Maintenance
https://promoteur.anade.dz/documents/documents_utiles

Consultées le 15 mai 2023.

² <https://www.fgar.dz/portal/fr/content/crit%C3%A8res-d%C3%A9ligibilit%C3%A9-fgar> , Consulté le 15 mai 2023.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

à renforcer le secteur des micro-entreprises en Algérie en facilitant leur accès au financement nécessaire à leur développement et à leur croissance.

3. La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale :

La progression des différentes catégories de PME en Algérie, qu'il s'agisse des moyennes, des petites ou des micro-entreprises, revêt une importance capitale. Elle favorise la croissance économique, le développement et la modernisation du tissu productif local, tout en réduisant la dépendance aux fluctuations des prix du pétrole et à la demande mondiale.

Ces entreprises jouent un rôle essentiel dans la libéralisation de l'économie algérienne, en la préservant des contraintes liées aux hydrocarbures et à la demande internationale.

3.1. L'évolution démographique de la PME en Algérie :

La PME algérienne profite d'une place importante dans l'économie puisque la population des entreprises algériennes compte environ 1,3 millions PME en 2021, qui emploient plus de 3,1 millions de personnes. Environ 98% d'entre elles sont des micro-entreprises, avec un effectif inférieur à 10 personnes, un chiffre d'affaires inférieur à 20 MDZD et un bilan inférieur à 10 MDZD.

Durant la dernière décennie, les PME ont connu une évolution très importante passant de 607 297 en 2010 à 1 286 365 en 2021. Les PME privées sont plus dynamiques, elles passent de 606 737 en 2010 à 1 286 140 en 2021, contrairement aux PME publiques dont le nombre a chuté de 560 en 2010 à 225 PME durant l'année 2021. Cette chute s'explique par le fait que l'Etat poursuit un processus de privatisation depuis 1990 et exprime la volonté de passer à l'économie de marché ainsi le retrait de l'Etat de la sphère de production en laissant celle-ci à l'initiative privée¹.

3.2. L'évolution sectorielle de la PME en Algérie :

L'activité de ces PME se concentre dans des secteurs d'activités économiques différents. Elle se présente, pour le secteur privé, comme suit :

- Agriculture : représentant 0,62% du total des PME privées.
- Hydrocarbures, Énergie, Mines et services liés : représentant 0,25% des PME privées.

¹ Du bulletin d'information statistiques de la PME réalisé par la Direction Générale de la Vielle Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information du Ministère d'Industrie Algérienne, Editions Mars 2022.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

- BTPH (Bâtiment et Travaux Publics et Hydraulique) : soit 15,50% des PME privées.
- Industries manufacturières : représentant 8,55% du total des PME privées.
- Services, y compris les professions libérales représentant 51,48% du total des PME privées.
- Artisanat : représentant 23,61% du total des PME privées.

Les services, y compris les professions libérales, représentent la part la plus importante, avec 51,48% du total des PME privées¹

Tableau 05 : Répartition des PME privées par secteur d'activité.

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	7 927	0.62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines	3 241	0.25
III	BTPH	199 318	15.50
IV	Industries manufacturières	109 919	8.55
V	Services (dont les professions libérales)	662 130	51.48
VI	Artisanat	303 605	21.61
	Total Général	1 286 140	100.00

Source : CNAS/CASNOS.

Ainsi, es PME publiques en Algérie sont actives dans différents secteurs économiques, et voici leur répartition par secteur d'activité : l'agriculture : (36.89%), l'industrie (32.00%), les services (24.44%), BTPH (5.78%) et les mines et carrières (0.89%)².

Ces données mettent en évidence l'évolution sectorielle des PME en Algérie, avec une prédominance des PME privées dans les services, l'artisanat et le BTPH, tandis que les PME publiques sont présentes dans divers secteurs, notamment l'industrie, l'agriculture.

Tableau n°06 : Répartition des PME publiques par secteur d'activités.

Secteurs d'activités	Nombre	%
Industrie	72	32.00
Services	55	24.44
Agriculture	83	36.89
BTPH	13	5.78
Mines et carrières	2	0.89
Total	225	100.00

Source : ECOFIE.

¹ Fait à partie Les statistiques des établissements CNAS et CASNOS pour l'année 2021 en Algérie.

² Fait à partie Les statistiques établi par l'ECOFIE pour l'année 2021 en Algérie.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

3.3. L'évolution géographique de la PME en Algérie :

En 2021, selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), la région du Nord regroupe, 894 882 PME, soit près de 69,57 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 283 416 PME soit 22,03 %, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 108 068 PME représentant 8,40% du total.

Selon les dernières statistiques de l'Office National des Statistiques (ONS) sur la démographie, la densité moyenne des PME en Algérie est d'environ 28 PME pour 1 000 habitants, en incluant tous les statuts juridiques. Cependant, il existe des variations significatives d'une région à l'autre du pays :

- Dans le nord du pays, la densité est de 32 PME privées pour 1000 habitants.
- Dans les Hauts Plateaux, la densité est de 22 PME privées pour 1000 habitants.
- Dans la région du Sud, la densité est de 25 PME privées pour 1 000 habitants.

Ces chiffres indiquent une disparité régionale en termes de présence des PME, avec une concentration relativement plus élevée dans le nord de l'Algérie¹.

3.4. Rôle des PME dans le développement économique algérien :

Personne ne peut remettre en question l'importance essentiels des PME dans toutes les économies. Elles jouent un rôle fondamental en favorisant la croissance et le développement économique grâce à leurs contributions suivantes :

3.4.1. La création de la valeur ajoutée :

La valeur ajoutée représente la mesure de la création de valeur par une entreprise, calculée en soustrayant les coûts d'achat des biens nécessaires à la production des ventes réalisées².

¹ Fait à partie les statistiques établis par la CNAS, CASNOS et l'ECOFIE pour l'année 2021 en Algérie.

² Pierre RAMAGE, Analyse et diagnostic financier, Editions d'Organisation, Paris, 2001, P 145.

CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises

Tableau n° 07 : Evolution de la VA par secteur juridique (2015-2020).

(Valeurs en milliards de DA)

Secteur juridique	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Part du Public dans VA	1313,36 14,22%	1414,65 14,23%	1291,14 12,775%	1352,21 12,51%	1449,22 12,66%	1959,91 12,23%
Part de Privé dans la VA	7924,51 85,78%	8529,27 85,77%	8815,62 87,225%	9524,41 87,49%	10 000,3 87,34%	9326,55 87,77%
TOTAL	9237,87 100%	9943,92 100%	10106,76 100%	10886,62 100%	11450,6 100%	10626,46 100%

Source : Tableau construit des données des bulletins des statistiques de ministère de la PME (2015-2020).

L'analyse des données concernant la répartition de la valeur ajoutée (hors hydrocarbures) met en évidence une légère augmentation de la contribution de la PME privée à la création de valeur ajoutée au cours de la période 2015-2020. En effet, sa part est passée de 85,78% en 2015 à 87,77% en 2020. En revanche, la contribution de la PME publique a connu une diminution, passant de 14,22% en 2015 à 12,23% en 2020¹.

3.4.2. La création d'emploi :

Malgré l'augmentation continue du taux de chômage en Algérie, qui est passé de 11,38% en 2019 à 14,24% en 2020, puis à 14,54% en 2021, le secteur des PME a contribué de manière significative à la création d'emplois, en particulier dans le secteur privé et artisanal. En effet, on observe une augmentation de 4% de la population des PME entre 2020 et 2021, dans tous les secteurs juridiques confondus, ce qui représente une croissance nette totale de 55 292 PME².

Tableau 08 : L'évolution de la population globale des PME (2020/2021)

Années	Année 2020	Année 2021	L'évaluation
Population globale de la PME	1 231 073	1 286 365	4%

Source : CNAS/CASNOS/ECOFIE.

¹ Fait à partir des bulletins des statistiques de ministère de la PME (2015-2020).

² Fait à partir des statistiques établies par la CNAS, CASNOS et l'ECOFIE pour les années 2020 et 2021 en Algérie.

3.4.3. La participation à la distribution des revenus :

La valeur ajoutée créée par chaque PME est utilisée pour couvrir les rémunérations des employés, les services liés au processus de production et les frais administratifs. Cette valeur ajoutée permet de rémunérer la main-d'œuvre, le capital et les ressources financières, sous forme de salaires, de dividendes ou d'intérêts. Elle sert également à compenser les services fournis par les institutions financières, tels que les intérêts sur les prêts. De plus, une partie de cette valeur ajoutée est versée sous forme d'impôts pour soutenir le fonctionnement des administrations publiques.

Dans cette section, nous avons examiné les différentes étapes de création des micro-entreprises et PME en Algérie, ainsi que les mesures de soutien mises en place par l'Etat algérien pour faciliter leur création. Nous avons également souligné le rôle important de ces types d'entreprises dans l'économie nationale en fournissant des statistiques récentes à l'appui.

Conclusion

En conclusion, les entreprises, qu'elles soient de petite, moyenne ou grande taille, jouent un rôle crucial dans le développement économique à l'échelle mondiale. Elles contribuent à la création d'emplois, à la croissance économique, à l'innovation et à la stimulation des échanges commerciaux. Les PME et micro-entreprises en particulier sont des acteurs essentiels de ce processus, tant au niveau mondial que dans le contexte spécifique de l'Algérie.

En se concentrant sur les PME et micro-entreprises en Algérie, nous avons pu constater leur importance en termes de statistiques économiques. Ces entreprises représentent une part significative du tissu économique du pays, contribuant à la création d'emplois et à la génération de valeur ajoutée. Les dispositifs d'aide et de financement mis en place par le gouvernement et d'autres organismes ont joué un rôle fondamental dans le soutien de ces entreprises en leur fournissant les ressources nécessaires pour leur développement et leur croissance.

Cependant, malgré ces dispositifs d'aide, les PME et micro-entreprises en Algérie font face à des contraintes et des défis importants. Ces contraintes peuvent être liées à l'accès limité aux financements, à l'absence de compétences spécialisées, aux difficultés d'accès aux marchés, et bien d'autres encore. Ces obstacles entravent leur développement potentiel et leur capacité à contribuer pleinement à l'économie nationale.

Dans le prochain chapitre, nous allons approfondir l'analyse des besoins, des types et des sources de financement spécifiques aux micro-entreprises en Algérie, tout en examinant de près les contraintes auxquelles elles sont confrontées. En identifiant ces contraintes et en proposant des solutions adaptées, nous pourrions renforcer le soutien apporté aux micro-entreprises et favoriser leur développement durable. Cette approche aura un impact positif non seulement sur la stimulation de l'économie nationale, mais aussi sur la création d'emplois, la réduction du chômage et la promotion de l'inclusion économique.

Chapitre II :
Financement et contraintes des
micro-entreprises

Introduction

Les micro-entreprises ne peuvent être simplement considérées comme des versions réduites des grandes entreprises. Elles possèdent leurs propres atouts, tels que la flexibilité, l'efficacité et la simplicité des relations sociales, mais elles sont également confrontées à divers obstacles qui limitent leurs capacités de production et de commercialisation.

Les ME jouent un rôle crucial dans la croissance économique et l'emploi, mais elles doivent élargir leurs sources de financement pour réduire leur vulnérabilité face à la volatilité. Afin d'assurer leur pérennité, ces entreprises ont besoin de ressources financières adéquates, quelles que soient leur taille, leur secteur d'activité et leurs processus de production. Cependant, il existe un décalage entre les dépenses engagées pour l'activité (investissements, achats de matières premières, rémunération de la main-d'œuvre) et les recettes générées.

Pour combler ce décalage, les très petites entreprises ont accès à diverses sources de financement à long et moyen terme, tant internes (autofinancement, augmentation du capital) qu'externes tels que les ressources bancaires. D'ailleurs, les banques jouent un rôle fondamental en tant qu'intermédiaires financiers entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de capitaux, notamment en fournissant de crédit.

Ce dernier est considéré comme une expression de confiance, mais il comporte également des risques. Les banques doivent donc respecter des critères et des conditions spécifiques lors de l'octroi de crédit afin de minimiser ces risques.

On a consacré ce chapitre pour présenter les besoins de financement, les sources de financement disponibles et les défis rencontrés par les micro-entreprises en Algérie.

Finalement, ce chapitre sera divisé en trois sections. La première abordera les besoins et les sources de financement des micro-entreprises en Algérie. La deuxième présentera des informations générales sur les banques et le crédit bancaire, en mettant l'accent sur l'importance du financement bancaire pour les micro-entreprises et la relation entre les banques et ces dernières. La dernière section se concentrera sur les difficultés de financement rencontrées par les micro-entreprises en général, et plus particulièrement sur les contraintes liées au financement bancaire, en mettant en évidence l'évaluation et la gestion des risques de crédit.

Section 01 : Les besoins et les sources de financement des micro-entreprises.

Les microentreprises jouent un rôle crucial dans l'économie en créant des emplois et stimulant la croissance. Elles ont besoin de ressources financières pour soutenir leurs investissements et leurs activités opérationnelles. Bien que certaines ressources puissent être générées en interne, les microentreprises font souvent appel à des sources de financement externes pour favoriser leur expansion. Cela peut inclure des prêts bancaires, des investissements en capital, des subventions gouvernementales et des partenariats avec d'autres acteurs économiques.

L'accès à ces différentes sources de financement est essentiel pour renforcer leur capacité à investir, à se développer et à contribuer durablement à l'économie. Les institutions financières, les organismes gouvernementaux et les programmes de microfinance jouent un rôle clé en fournissant des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des microentreprises, facilitant ainsi leur croissance et leur développement à long terme.

Lors de première section, nous aborderons les spécificités de financement des micro-entreprises en Algérie, en examinant les différents besoins et sources de financement qui leur sont propres.

1. Les besoins de financement des micro-entreprises :

1.1. La notion de financement :

« Selon la théorie financière classique, développée notamment par Modigliani et Miller, la valeur d'une entreprise est indépendante de la structure de son capital. La décision d'investir ou non dans un projet créateur de valeur pour l'entreprise devrait être prise indépendamment de celle du choix de son financement »¹.

Alors, le financement désigne l'ensemble des mécanismes utilisés par les agents économiques tels que les États, les entreprises et les particuliers, pour obtenir les ressources nécessaires afin de financer leur trésorerie et leurs besoins d'investissements à court, moyen ou long terme. Les principales sources de financement comprennent les crédits bancaires ainsi que l'émission de titres utilisée par les États, les collectivités et les entreprises. En résumé, le financement est un processus par lequel les acteurs économiques obtiennent les fonds nécessaires pour soutenir leurs activités et leurs projets.

¹ CAPPELLETTI Laurent, HOARAU Christian, Finance & Contrôle au quotidien : 100 fiches, édition Dunod, 2013, P167 - P172.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Le financement est une opération qui met en relation les agents économiques à besoin de financement (lorsque leur épargne est inférieure à leurs dépenses d'investissements) et les agents économiques à capacité de financement (lorsque leur épargne est supérieure à leurs dépenses d'investissements).

1.2. Les besoins de financement :

Les micro-entreprises font face à des besoins de financement de plus en plus importants, tant pour leurs investissements que pour leurs activités opérationnelles, ce qui confère une grande importance au financement de ces besoins.

1.2.1. Les besoins de financement liés à l'investissement :

Une micro-entreprise doit faire face à des besoins d'investissement variés dès sa création, en acquérant des biens à long terme. Tout au long de son existence, elle doit continuer à investir pour assurer sa pérennité et développer ses installations.

L'investissement est défini comme l'engagement d'un capital dans des opérations qui génèrent des gains futurs répartis sur une période prolongée. Il joue un rôle essentiel en tant que moteur principal du développement et de la croissance des micro-entreprises, en contribuant à leur expansion et à leur prospérité. L'investissement est une composante clé pour assurer le succès à long terme de la micro-entreprise¹.

La micro-entreprise, ou quel que soit la taille de l'entreprise, elle peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements² :

- Investissements de remplacement : Il s'agit de maintenir les capacités de production existantes en remplaçant du matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par du matériel neuf. Ces investissements sont fréquents.

- Investissements d'expansion ou de capacité : Ils visent à améliorer la productivité, à moderniser et à innover. L'objectif est d'augmenter la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de proposer de nouveaux produits en installant une capacité nouvelle ou additionnelle.

- Investissements de rationalisation : Ces investissements visent à rationaliser la production et à réduire les coûts de fabrication.

- Investissements dans le capital humain : Il s'agit d'investissements dans la formation et l'amélioration des conditions de travail, qui visent à valoriser le capital humain de l'entreprise.

¹ MOURGUES Nathalie, Le choix des investissements dans l'entreprise, Edition Economica, 1994, P 15.

² GINGLINGER Edith, Gestion financière de l'entreprise », Edition Dalloz, 1991, P44- P46.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

En général, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens tangibles ou intangibles. C'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir de générer à l'avenir des revenus supérieurs aux dépenses engendrées par cet investissement.

1.2.2. Les besoins d'exploitation :

La micro-entreprise, quels que soient son efficacité ou sa structure financière, est généralement confrontée à des problèmes de trésorerie, que ce soit de manière temporaire ou structurelle. Ces problèmes surviennent car elle doit constamment assurer le financement de ses actifs circulants à court terme, tels que les stocks, les crédits accordés aux clients et les différentes créances. Pour faire face à cette situation, la petite entreprise a recours à des crédits spécifiques appelés "crédits de trésorerie" qui permettent de rétablir l'équilibre financier dans un délai court.

Ces crédits sont des instruments financiers utilisés par les micro-entreprises pour résoudre les problèmes de trésorerie liés au financement de leurs actifs circulants. Ils sont utilisés lorsque l'entreprise ne dispose pas de fonds de roulement suffisants pour couvrir ces besoins financiers à court terme. Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit ¹:

- Les stocks : Les entreprises doivent disposer de stocks de produits finis pour répondre à la demande de la clientèle, ainsi que de stocks de matières premières pour assurer la production. Cependant, la détention de stocks engendre des coûts pour l'entreprise, ce qui rend une gestion efficace et rationnelle de ces stocks nécessaire. L'objectif est de limiter les coûts et, par conséquent, minimiser les besoins de financement.

- Les besoins de trésorerie : Les entreprises doivent faire face à des dépenses importantes telles que les salaires, l'entretien du matériel, les impôts et taxes, ainsi que les frais divers de gestion. Le paiement de ces charges peut perturber le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Ainsi, cette activité génère des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement, des décaissements des charges et des encaissements des recettes.

Il convient de souligner que les besoins de financement liés à l'exploitation peuvent différer selon la nature de la micro-entreprise et son secteur d'activité. Une gestion appropriée de ces besoins de financement est cruciale pour garantir la stabilité financière et le fonctionnement optimal de l'entité.

¹ ROUSSELOT P. et VERDIE J-F, La gestion de la trésorerie, Edition Dunod, Paris, 2011, P10 – P24.

1.3. Les spécificités de financement des micro-entreprises :

« Pourtant, les MTPE sont non seulement nombreuses mais elles jouent également un rôle déterminant dans la création d'emplois et la stimulation de la croissance dans les pays en développement. Aussi, elles sont généralement associées à la flexibilité, à une organisation hiérarchique plus simple, à un circuit de décision plus rapide et à plus de dynamisme »¹. Dans ce contexte, nous présentons une synthèse des plus importantes spécificités de financement des micro-entreprises :

1.3.1. La flexibilité

La flexibilité peut être décrite comme la capacité à s'ajuster rapidement aux changements qualitatifs et quantitatifs de l'environnement. Cette capacité d'adaptation à la conjoncture revêt une importance particulière, en particulier pour les micros et très petites entreprises.

En effet, les grandes entreprises sont souvent caractérisées par une structure rigide qui entrave leur capacité à s'adapter rapidement aux changements, étant souvent ralenties par leur bureaucratie interne et la lenteur de leur communication. En revanche, les MTPE, en raison de leur structure plus légère et de leur prise de décision plus rapide, sont plus aptes à réagir aux déséquilibres économiques de manière adaptée, en fonction de leur situation respective.

1.3.2. Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement :

Les micro-entreprises peuvent opter pour des stratégies telles que l'innovation, la mise en réseau ou l'internationalisation afin de faire face aux contraintes environnementales et de renforcer leur compétitivité sur le marché.

- Les MTPE flexibles peuvent bénéficier des soutiens publics à l'innovation, qui couvrent à la fois les aspects technologiques et organisationnels. Ces soutiens leur permettent de saisir des opportunités, de développer de nouvelles idées et de mettre en œuvre des améliorations, en s'appuyant sur les informations complexes et accumulées provenant des clients et des changements environnementaux. Cela leur permet d'innover, de s'adapter aux demandes changeantes du marché et de renforcer leur compétitivité².

¹KAOUTOING Sadjo, WAMBE Thérèse Maï Django, La croissance de Micro et Très Petites Entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement, Dans Management & Avenir 2017/1 (N° 91), pages 65 à 85.

² JULIEN Pierre-André, ANDRIAMBELOSON Éric, RAMANGALAHY Charles, Réseaux, signaux faibles et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre, actes du 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal, octobre, 2002.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- Le réseau est défini par Giovanna CEGIE, comme « un groupe d'entreprises qui coopèrent dans le cadre d'un projet de développement conjoint, qui se complètent les unes les autres et se spécialisent afin de résoudre des problèmes communs, réaliser l'efficacité collective et conquérir des marchés situés hors de leur portée individuelles ». La mise en réseau permet à chaque petite entreprise de lutter contre ses problèmes liés à la taille et améliorer sa productivité¹.

- Les ME et les PME sont actives dans le commerce extérieur malgré certaines difficultés liées à la distribution et au financement international. Leur souplesse décisionnelle et leur réactivité leur permettent souvent de profiter des meilleures opportunités, surtout sur les marchés à cycle de vie court.

I.3.3. Les aides des Etats :

En raison des insuffisances de ressources et de la vulnérabilité des ME et PME dans un environnement économique turbulent et en période de crise, de nombreux États subventionnent directement ou indirectement les entreprises de petite taille afin de leur créer un environnement favorable. Ces aides gouvernementales peuvent intervenir lors de la création et de la phase initiale de développement, ainsi que sur le long terme pour faciliter les changements structurels nécessaires².

Lors de la phase de création et de la montée en compétitivité, les petites entreprises sont particulièrement vulnérables, notamment en ce qui concerne le financement. Lors des phases de changement structurel, elles ont besoin de soutien en termes de conseils, d'expertises variées et d'aide à l'exportation. Toutefois, pour les autres aspects, elles doivent généralement être capables de se défendre sur le marché libre avec leurs propres moyens, même si elles peuvent parfois faire face aux conséquences de leurs faiblesses ou de leurs inefficiences.

2. Les sources de financement :

Pour répondre aux besoins de financement exprimés par une micro-entreprise à chaque étape de sa vie, il existe une variété de ressources financières parmi lesquelles le dirigeant doit choisir en tenant compte du besoin spécifique ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de l'entreprise, ainsi que d'autres facteurs tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixes. Les

¹ CEGIE Giovanna, MARCO DINI, mise en groupes et en réseaux des PME dans les pays en développement : expérience de l'ONUDI en la matière, ONUDI, mars 1999, in www.scholar.google.com, consulté le 25.05.2023.

² AIT SI SAID Radia, PME et système bancaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou, Mémoire de magister en Sciences Economiques, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2005, P 08 – P13.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

sources de financement de l'entreprise peuvent être regroupées en deux catégories principales selon leur origine : internes (liées à la propriété de l'entreprise : l'autofinancement) ou externes à l'entreprise tels que le microcrédit, le financement bancaire et l'introduction en bourse.

2.1. Financement interne :

2.1.1. L'autofinancement :

L'autofinancement est une opération par laquelle une entreprise finance son capital fixe sans recourir à des capitaux externes. Il s'agit d'un surplus financier généré par les activités de production et d'échange de l'entreprise, représentant la richesse qu'elle crée. L'autofinancement constitue une ressource interne essentielle utilisée pour financer tout ou partie des investissements, répondre aux besoins croissants en fonds de roulement et augmenter les liquidités de l'entreprise. « L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »¹.

Toute type d'entreprise qui se développe uniquement grâce à l'autofinancement n'aura pas besoin de faire appel à des actionnaires ou au marché financier pour obtenir des fonds.

L'autofinancement présente divers avantages pour une entreprise², tels que :

- L'autofinancement confère à l'entreprise une autonomie financière.
- L'autofinancement accroît les capitaux propres de l'entreprise, ce qui lui permet d'avoir une capacité d'endettement plus élevée.
- Contrairement à d'autres modes de financement, l'autofinancement est une source de financement périodique générée par les ME de manière régulière.
- Il est perçu comme une ressource gratuite car il n'entraîne pas de paiement d'intérêts.
- Il facilite la gestion des ME et influence les décisions d'investissement de l'entreprise.

Lorsqu'une petite entreprise choisit l'autofinancement, elle évite les coûts associés aux transactions sur le marché. Ces coûts comprennent les commissions de courtage, les taxes, les frais liés à la publicité et à l'impression des titres, ainsi que les dépenses liées aux exigences légales en matière d'information et de publicité. En optant pour l'autofinancement, l'entreprise évite ces frais et contraintes liés aux opérations externes sur le marché³.

¹ JULIEN. P-A, MARCHESNAY. M : « La petite entreprise », Edition G. Vermette, 1987, P189 - P192.

² LUC Bernet-Ralland, Principes des techniques bancaire, Édition Dunod, 24ème édition, Paris, 2004, P233-P234.

³ MADDOUCHE Yacine, La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque d'Algérie, Mémoire de magister en Sciences Economiques, option management des entreprises, UMMTO, 2012, P 126.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

L'autofinancement est généralement considéré comme une forme de financement interne. Cependant, dans le cas spécifique de l'augmentation du capital, l'autofinancement peut être considéré comme une forme de financement externe. Lorsque l'entreprise émet de nouvelles actions ou des parts sociales pour attirer des fonds supplémentaires des investisseurs externes, l'autofinancement devient une combinaison de ressources internes et externes, puisque de nouveaux capitaux sont injectés dans l'entreprise. Ainsi, dans ce contexte, l'autofinancement dans le cadre de l'augmentation de capital implique à la fois l'utilisation des bénéfices internes et l'apport de ressources financières externes.

2.2. Financement externe :

2.2.1. Le capital-risque :

Le capital-risque est une forme de financement où des investisseurs fournissent des fonds à des entreprises en démarrage ou à des projets innovants ayant un fort potentiel de croissance. Les investisseurs en capital-risque, appelés capital-risqueurs, prennent des participations dans ces entreprises en échange de leur investissement. Ils prennent ainsi un risque financier en espérant obtenir des rendements élevés à long terme, généralement par le biais de la vente de leurs participations lorsque l'entreprise atteint une valorisation plus élevée. Le capital-risque est souvent associé aux secteurs de la technologie et de l'innovation, où les risques et les opportunités de croissance sont plus importants.

Il est défini par SHILSON comme étant : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes »¹.

Le capital-risque est un outil financier largement reconnu et utilisé pour soutenir les micro-entreprises, en particulier celles axées sur l'innovation. Bien qu'il ait suscité un grand intérêt dans les économies développées, il rencontre des obstacles pour s'établir dans le contexte financier en Algérie.

Au cours de cette section, nous avons constaté la diversité des options de financement disponibles pour répondre aux besoins des micro-entreprises. Parmi ces options, l'endettement

¹ Cité par : WITTERWULGHE Robert, La PME : une entreprise humaine, Edition De Boeck Université, 1998, P142.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

bancaire se distingue comme un instrument financier offrant davantage de flexibilité et moins de contraintes par rapport aux autres formes de financement. Afin de faciliter l'accès des micro-entreprises à des ressources financières adéquates, il est crucial que les banques comprennent pleinement les risques associés à leurs financements.

2.2.2. Le financement bancaire :

« Les établissements bancaires jouent un rôle essentiel, qu'il s'agisse de couvrir les besoins en fonds de roulement d'exploitation, de fournir un grand nombre de services (conseil), ou de maintenir l'exploitation en cas de difficulté. Les banques, en offrant du crédit de long terme, favorisent également les opérations de restructuration et de croissance de la société. Elles aident aussi les sociétés à accéder aux prêts subventionnés ou aux capitaux de première installation. Ce type de financement s'avère particulièrement important pour les investissements des entreprises... »¹. Par ailleurs, Le financement bancaire est une option de financement externe qui aide à compenser les lacunes en capitaux propres et à maintenir l'équilibre financier des entreprises.

Des études montrent que, après l'autofinancement, les MTPE se tournent principalement vers l'endettement bancaire. Plusieurs facteurs expliquent cette situation. Le recours direct aux marchés financiers entraîne des coûts supplémentaires, ce qui constitue une barrière à leur entrée.

De plus, l'accès direct des petites entreprises au marché financier est entravé par l'opacité de l'information de leur part. Le manque de transparence, souvent voulu par les dirigeants, crée une asymétrie d'information entre le propriétaire-dirigeant et le marché. Cependant, cette asymétrie est moins présente dans la relation Banque-ME, car les banques peuvent compenser le manque d'information par une connaissance personnalisée de l'entrepreneur et par des garanties qui réduisent leur risque².

En raison de leur taille, les microentreprises ont généralement du mal à accéder directement aux marchés financiers et à leurs produits. Par conséquent, les banques sont leur principale source de financement externe indirect par emprunt bancaire qu'est très avantageux aux micro-entreprises, car il est flexible en termes d'ajustement aux besoins de financement (souplesse de financement) et peut être rentable tant que les revenus excèdent les coûts liés au remboursement de la dette.

¹ HIKMI Ahmed, PARNAUDEAU Miia, Le rôle du financement bancaire dans le processus d'innovation : le cas de quatre pays européens, Dans Vie & sciences de l'entreprise 2008/1 (N° 178), pages 91 à 112.

² CIEPLY Sylvie, « Quel avenir pour la relation banque – entreprise ? », Édition EMS, 2018, pages 8 à 13.

2.2.3. Le marché financier : L'introduction en bourse

Pour obtenir des fonds pour ses besoins de financement, une micro-entreprise peut directement solliciter les acteurs disposant de capacités de financement. Cela se fait généralement sur le marché financier, qui constitue le moyen par lequel l'entreprise peut obtenir les capitaux nécessaires pour couvrir ses besoins.

Le marché financier peut être défini comme un lieu où les acteurs disposant de capacités de financement prêtent directement des fonds aux acteurs ayant des besoins de financement tels que les entreprises, en utilisant des instruments financiers appelés titres¹. Un titre, par définition, est un actif financier qui peut prendre la forme d'une action, d'une obligation, d'un titre de créance. Il peut être émis par une société ou par un Etat.

Ce marché se compose de deux parties : le marché primaire, où de nouveaux titres sont émis, tels que des actions (représentant une part de propriété d'une entreprise) ou des obligations (titres de créance négociables utilisés pour emprunter de l'argent), et le marché secondaire, également appelé bourse des valeurs mobilières, où les titres déjà émis sont échangés.

Le marché financier valorise les actifs financiers en fonction des anticipations des investisseurs sur leurs revenus futurs. Dans un marché efficient, les prix des actifs reflètent leur valeur réelle, ce qui fournit des indications précieuses aux investisseurs. Les investisseurs choisissent les valeurs mobilières en fonction des risques perçus et des perspectives de rentabilité, en tenant compte de leurs revenus, de leurs besoins de consommation et de leur tolérance au risque².

Pour les micro-entreprises, une valorisation précise permet de déterminer les attentes de revenus et de la rentabilité. Cela permet de déterminer le coût du capital de la micro-entreprise et de décider des investissements à entreprendre.

Alors, le financement externe direct via le marché financier offre aux entreprises un accès à des ressources importantes, une diversification des sources de financement, la possibilité de valoriser et de liquider leurs actifs, ainsi qu'un accès à un large éventail d'investisseurs. Ces avantages peuvent contribuer au développement et à la croissance des micro-entreprises.

¹ BERKAL Safia, Les relations banques/entreprises publiques : portes et limites : Cas de la banque nationale d'Algérie et l'entreprise leader meuble Taboukert, Thèse de Magister en Gestion des entreprises, Tizi Ouzou, 2012, pages 13 -14.

² GILLET Roland, Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier, Edition Dalloz, Paris, 2003, P70- P94.

Section 02 : Le financement bancaire des micro-entreprises.

La banque est une institution historique datant de l'Antiquité. Les premières formes de banque étaient des temples où l'argent était conservé, où les marchands pouvaient emprunter de l'argent pour financer leurs activités commerciales.

D'après les historiens, le plus ancien établissement bancaire connu remonte à 3200 ans avant notre ère, au temple d'Uruk en Mésopotamie. Le temple collectait les dons et les offrandes qu'il utilisait pour accorder des prêts à intérêt. Les premières règles de codification en matière de prêts ont été établies sous le règne de Hammourabi, roi de la première dynastie de Babylone. Mais après l'effondrement des empires romain et grec, les signes d'activité bancaire ont été détruits (de Ve siècle jusqu'au XIIe siècle). Par ailleurs, au Moyen Âge, les banquiers italiens ont développé les premiers systèmes bancaires modernes, tels que les lettres de change et les comptes courants. Depuis lors, les banques se sont développées pour devenir des acteurs clés de l'économie, fournissant des services financiers tels que les prêts, les investissements et les services de gestion de patrimoine à une clientèle de plus en plus large¹.

Aujourd'hui, les banques ont un rôle central dans la finance internationale, en fournissant des différents crédits bancaires aux financements des entreprises et les différents projets d'infrastructure. C'est pourquoi, nous avons jugé nécessaire de mettre l'accent sur « la banque » et « le crédit bancaire ».

Dans cette seconde section, nous allons présenter en globale la banque, avant de souligner l'importance des crédits bancaires dans la finance.

1. Cadre conceptuel sur la banque :

1.1. Généralités sur la banque :

En premier lieu, on définit de la banque à travers deux approches distinctes, ses différents types, ainsi que les rôles de cette institution financière.

1.1.1. Définition de la banque :

La Banque est constituée d'une variété d'organisations, de statuts et d'activités très différents. Afin de mieux comprendre les caractéristiques spécifiques de l'entreprise bancaire, on adopte trois approches distinctes : une approche théorique qui considère la banque comme un intermédiaire financier, ainsi qu'une approche institutionnelle qui la considère comme une institution financière, c'est-à-dire un établissement de crédit.

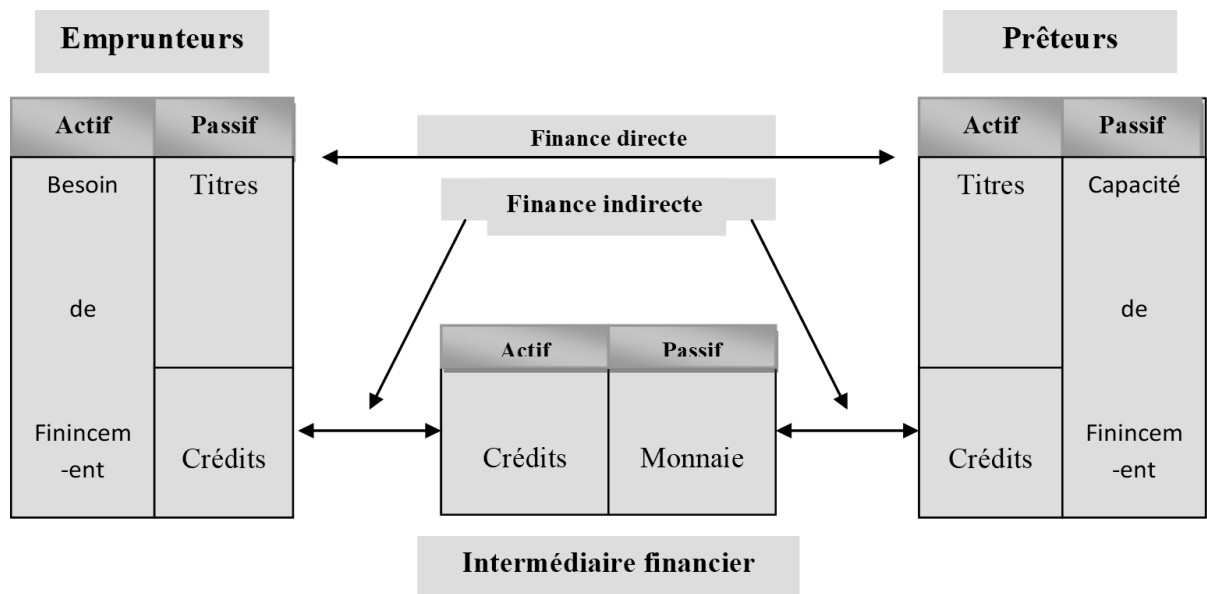
¹ ACHILLE Dauphin-Meunier, « Histoire de la banque », édition PUF, 5ème édition, Paris en 1975, P11-P19.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

1.1.1.1. L'approche théorique : l'intermédiation financière

Pour financer l'économie, il faut mettre en relation deux types d'agents économiques. Les premiers ont des revenus excédentaires qu'ils veulent investir pour les faire fructifier, comme les ménages. Les seconds ont besoin de financement car ils dépensent plus que leurs revenus pour réaliser des projets, tels que les entreprises. Ces derniers s'adressent aux premiers pour emprunter leurs excédents selon deux processus de financement qui coexistent en permanence : la finance directe et la finance indirecte. La figure ci-dessous synthétise¹ :

Figure N°06 : Finance directe – Finance indirecte.



Source : S. COUSSERGUES, « Gestion de la banque », éd. DUNOD, P04.

- La finance directe :

Elle implique une confrontation directe entre l'offre et la demande de capitaux sans passer par un intermédiaire financier. Les agents économiques obtiennent leur financement en émettant des titres sur le marché financier.

- La finance indirecte :

C'est l'intervention d'un tiers qui agit en tant qu'intermédiaire entre les prêteurs et les emprunteurs pour faciliter les échanges financiers. Généralement, les banques jouent le rôle d'intermédiaires financiers en collectant des fonds auprès des prêteurs qu'elles redistribuent ensuite sous forme de crédits aux emprunteurs qui ont des besoins de financement. Grâce à ce processus, la finance indirecte permet de surmonter les défauts de la finance directe².

¹ DE COUSSERGUES Sylvie, « Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie », Edition DUNOD, 4ème édition, Paris 2005, P 04.

² DE SERVIGNY Arnaud et ZELENKO Ivan, Le risque de crédit : face à la crise, édition DUNOD, 4ème édition, Paris 2010, P 56.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

1.1.1.2. Approche institutionnelle : établissement de crédit :

Cette approche permet de définir la banque comme une institution ayant un caractère spécifique et appartenant à un secteur hautement réglementé et soumis à une législation précise.

On peut définir la banque selon la législation algérienne soulignant l'article 70 de l'ordonnance n°03-11 de 26 Aout 2003 relative à la monnaie et le crédit la banque est définie comme suit : « Seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle toutes les opérations décrites aux articles 66 à 68 ci-dessus »¹.

Ainsi, le dictionnaire LAROUSSE procède à une définition plus simple de la banque, comme un « établissement financier qui reçoit des fonds de public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement »².

1.1.2. Les activités bancaires :

En se référant au « LIVRE V : Organisation bancaire » de l'ordonnance n°03-11 de 26 Aout 2003 relative à la monnaie et le crédit, il est possible de distinguer trois types d'activités que les banques sont autorisées à effectuer.

1.1.2.1. Les opérations de banque :

D'après l'article 66 de l'ordonnance n°03-11 sur la monnaie et le crédit « Les opérations de banque comprennent la réception de fonds de public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».³

C'est-à-dire les établissements de crédit ont un monopole sur trois catégories d'opérations bancaires : la réception de fonds de public, la distribution de crédits et la mise à disposition des moyens de paiement et leur gestion. La réception de fonds de public consiste à accepter les dépôts de la clientèle et à les restituer à tout moment sur demande. La distribution de crédits consiste à accorder un prêt d'argent à une personne ou une entreprise contre une rémunération. La mise à disposition des moyens de paiement facilite l'utilisation de l'argent par les clients bancaires en leur permettant d'émettre des chèques, de retirer de l'argent liquide, de payer avec des cartes bancaires ou de réaliser des virements.

1.1.2.2. Les opérations connexes :

Les activités connexes regroupent toutes les opérations supplémentaires menées par un établissement financier ou un établissement de crédit qui ne constituent pas leur activité principale, restent liées d'une manière ou d'une autre à leur activité principale. Ces activités sont

¹ <https://www.commerce.gov.dz/reglementation/ordonnance-n-deg-03-11>, Consulté le 04 mai 2023.

² <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque>, Consulté le 04 mai 2023.

³ <https://www.commerce.gov.dz/reglementation/ordonnance-n-deg-03-11>, Consulté le 05 mai 2023.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

des extensions des opérations de la banque et la plupart d'entre elles sont la prestation de services.

L'article 72 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit énumère les activités connexes qui englobent les opérations suivantes¹:

- Les opérations de change ;
- Les opérations sur l'or, métaux précieux et pièces ;
- Placement, souscription, achat, gestion et vente de valeurs mobilières et de produits financiers ;
- Conseil et assistance pour la gestion de patrimoine ;
- Conseil, gestion financière, ingénierie financière et services divers destinés à faciliter la création et le développement d'entreprises ou d'équipements, conformément aux dispositions légales en vigueur.

1.1.2.3. La prise de participation :

Elle se réfère à la détention durable d'actions émises par des sociétés, établissements de crédit ou autres entreprises pour des raisons stratégiques. Cela implique de devenir un associé ou actionnaire en souscrivant des titres émis ou en achetant certains de ses titres déjà émis.² Les prises de participations sont réglementées par l'article 69 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

1.2. Les typologies des métiers de la banque :

Les banques sont impliquées dans les transactions financières et les opérations monétaires sur les marchés financiers. Elles peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces différentes catégories permet de mieux comprendre les activités principales et les fonctions d'une banque. On peut les classer comme suit³ :

1.2.1. La banque de dépôts :

Les banques de dépôts sont des établissements de crédit agréés qui ont pour activité principale de recevoir des fonds remboursables du public et d'octroyer des crédits. Elles peuvent également proposer des moyens de paiement et des services d'investissement tels que des comptes d'épargne, des livrets ou des contrats d'assurance vie.

¹ <https://www.commerce.gov.dz/reglementation/ordonnance-n-deg-03-11> , Consulté le 05 mai 2023.

² <https://www.commerce.gov.dz/reglementation/ordonnance-n-deg-03-11> , Consulté le 05 mai 2023.

³ L'article de Xavier BLANDIN, Privatisations et banques, Revue d'économie financière, publié par l'Association d'économie financière, 1998, P 213 – P 230.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

1.2.2. La banque commerciale :

La banque commerciale, également appelée corporate banking consiste à offrir des services financiers aux entreprises et aux grandes institutions, telles que les gouvernements et les organisations non gouvernementales. Les services proposés incluent des prêts, des financements structurés, des produits de trésorerie, des services de paiement, des solutions d'investissement et de placement, ainsi que des services de gestion des risques financiers. La banque commerciale repose sur une connaissance approfondie des secteurs d'activité et de la situation financière de chaque client pour proposer des solutions financières spécifiques et adaptées à leurs besoins.

1.2.3. La banque d'investissement :

Elle également concentre sur les opérations liées au haut de bilan des clients. Cela comprend le conseil en fusions-acquisitions, l'évaluation de la cible, la négociation et la mise en place du financement si nécessaire. La banque d'investissement inclut également les opérations de financement de marché telles que le financement par actions, le financement par obligations et la titrisation de créances. Le banquier conseille son client sur la solution de financement la plus adaptée à son cas et conçoit les caractéristiques du produit à émettre.

1.2.4. Les banques d'affaires :

Les banques d'affaires sont spécialisées dans les opérations de marché et ne traitent qu'avec les entreprises. Elles ont une activité principale de conseil financier, d'intermédiation et d'exécution d'opérations de haut de bilan. Elles ont aussi une activité d'ingénierie financière et de montage d'opérations de fusion-acquisition. Elles ont besoin de moins de capitaux propres que les établissements de crédit finançant l'économie réelle et se refinancent sur le marché interbancaire lorsqu'elles ont besoin de capitaux.

Ainsi, on peut citer des autres types tels que :

1.2.5. La banque centrale :

La banque centrale est une institution publique indépendante possédant une personnalité morale et une autonomie financière. Elle est chargée de la création de la monnaie nationale et de la régulation de la quantité de liquidités en circulation dans un pays, et son capital appartient directement à l'État.¹

¹ KADIR Nassim et AMMOUR Benhalim, « La politique monétaire de la banque centrale européenne face à la crise des subprimes », Thèse de magister en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2013, P 03.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

1.2.6. Les banques en ligne :

Elles proposent des services bancaires exclusivement en ligne, sans agence physique. Elles sont souvent moins chères que les banques traditionnelles et proposent des tarifs attractifs pour les services courants comme les virements, les paiements et les cartes bancaires¹.

1.3. Les rôles de la banque :

Bien que la définition précédente ne prenne pas en compte les nombreux services proposés par les banques, elle met en évidence leur rôle d'intermédiaire financier par la collecte des capitaux pour leur propre compte et à les utiliser de manière responsable dans des opérations de crédit. En outre, les banques jouent un rôle économique important en contribuant au financement tant du secteur public que du secteur privé, grâce à leur capacité à collecter de l'épargne et à la mettre à la disposition des agents économiques qui en ont besoin.

1.3.1. La collecte des dépôts :

Les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit d'en disposer pour son propre compte mais ils sont chargés de les restituer². Il existe deux notions de dépôts à savoir ³:

1.3.1.1. Les dépôts à vue :

En tant qu'outil de gestion de trésorerie courante, les dépôts à vue permettent aux ménages et aux entreprises de déposer de l'argent, de transférer des moyens de paiement et de gérer leur budget. Les fonds sont immédiatement disponibles pour de nouvelles dépenses et peuvent être retirés à tout moment sans délai.

1.3.1.2. Les dépôts à terme :

Un compte à terme est un instrument financier qui permet à un client de déposer une somme d'argent pour une durée déterminée auprès d'une institution financière en échange d'un taux d'intérêt connu à l'avance. Ce compte est géré par la banque qui doit rémunérer le client en conséquence. Le taux d'intérêt proposé dépend de la durée de placement, du montant investi et de la devise choisie. Les fonds ainsi collectés par les banques constituent la majorité de leurs ressources qui leur permettent d'accorder des crédits.

1.3.1.3. Les dépôts en compte d'épargne :

Les comptes d'épargne sont des carnets personnalisés au nom du titulaire, où les dépôts et les retraits sont enregistrés et génèrent des intérêts sur le solde disponible. Ces comptes

¹ Investopedia, "Online banking", Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/o/onlinebanking.asp>

² De l'article 67 de l'ordonnance n°03-11 de 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit.

³ BOUDGHENE Yassine, DE KEULENEER Éric, Pratiques et techniques bancaire, édition Larcier, 2ème édition, Bruxelles 2016, P 82-P 85.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

permettent les dépôts à tout moment, mais certains retraits peuvent nécessiter un préavis en fonction du montant demandé par le titulaire.

1.3.2. La distribution des crédits :

La banque collecte les fonds déposés par ses clients sous forme de dépôt à vue ou à terme, qui constituent des ressources importantes. Toutefois, ces fonds ne doivent pas rester inactifs dans les caisses de la banque. En effet, la loi autorise la banque à utiliser une partie de ces fonds, sous sa responsabilité, pour octroyer des crédits aux agents économiques solvables ayant besoin de capitaux pour leurs projets d'investissement, de production ou de consommation. En collectant les ressources disponibles et en centralisant les demandes de crédit, la banque permet l'utilisation optimale de tous les capitaux, quelle que soit leur durée de disponibilité et leur montant¹.

1.3.3. La création de la monnaie :

La création de la monnaie est généralement gérée par la banque centrale d'un pays, institution publique placée au centre du système monétaire et bancaire d'un pays, ce que l'article 04 de l'ordonnance n°03-11 de 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit stipule². Les banques créent de la monnaie en prêtant les dépôts restants, ce qui génère un effet multiplicateur. Le montant de monnaie créé dépend des réserves obligatoires déposées auprès de la banque centrale. Les banques prêtent et recyclent l'excédent de monnaie dans le système financier et gagnent en moyenne 1% à 2% sur leurs prêts et titres.

1.3.4. Canal de transmission de la politique monétaire :

La transmission de la politique monétaire se fait principalement par les banques, qui facilitent les flux monétaires sur les marchés et peuvent être affectées par les mesures prises par la banque centrale pour contrôler la masse monétaire. Les banques peuvent également modifier leur réserve obligatoire et leurs actifs liquides pour contrôler leur propre offre de prêt et contribuer ainsi à l'effet de levier monétaire. Cependant, une confiance et une solidité financière élevées sont nécessaires pour que les banques puissent continuer à fonctionner efficacement et à honorer leurs obligations³.

2. Aspects théoriques sur le crédit bancaire :

En second lieu, on présente les différentes définitions, caractéristiques de crédit bancaire et son rôle. Ainsi, les types de crédit accordés par les banques.

¹ De l'article 68 de l'ordonnance n°03-11 de 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit.

² <http://lexalgeria.free.fr/monnaie.htm> , consulté le 08 mai 2023.

³ BERNOU Nacer, Eléments d'économie bancaire : activité, théorie et réglementation, thèse de doctorat en science économique, Université lumière – Lyon 2, France, 2005, P238, PDF.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

2.1. Définition du crédit bancaire :

Le crédit implique la confiance accordée à quelqu'un en lui permettant d'utiliser immédiatement un bien réel ou du pouvoir d'achat, en échange de la promesse de restitution du même bien ou d'un équivalent à une date ultérieure. Cette promesse est généralement accompagnée d'une rémunération pour le service rendu et le risque encouru, qui peut entraîner une perte partielle ou totale. Cette définition met en exergue :

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance ;
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger couru ;
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale.

2.1.1. Définition économique :

Le crédit vient du mot latin « credere » qui signifie, faire « confiance ». La confiance est la base de toute décision de crédit, elle s'acquière par une promesse¹.

« Le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »².

En économie, le crédit désigne des transactions en nature ou en espèce effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai convenu par avance.

2.1.2. Définition juridique :

Le crédit au sens de l'article 112 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit est : « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend de l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tels qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat notamment les crédits-bails »³.

Faire crédit implique de faire confiance en mettant à disposition un bien réel ou du pouvoir d'achat, avec la promesse de restitution du même bien dans un délai convenu. Le service rendu est rémunéré en fonction de la période, du risque encouru, ainsi que le type et la nature du service lui-même.

¹ BENHALIMA Ammour, Pratiques des techniques bancaires, référence à l'Algérie, édition DAHLAB, 1997, P.55.

² MONNIER P., MAHIER-LFRANCOIS S., Techniques bancaires, édition Dunod, Malaoff, 2018, P 222.

³ <https://www.commerce.gov.dz/reglementation/ordonnance-n-deg-03-11> , Consulté le 19 mai 2023.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

2.2. Le rôle du crédit bancaire :

Le crédit joue un rôle essentiel dans les économies en facilitant les échanges, stimulant la production, favorisant le développement et agissant comme un instrument de création monétaire.¹ En effet, le crédit possède plusieurs rôles qui sont :

2.2.1. Permet l'échange

Le crédit permet aux entreprises d'anticiper leurs revenus, assurant ainsi la continuité de leur processus de production et de commercialisation sur les marchés nationaux et internationaux.

2.2.2. Stimule la production

Le crédit facilite la modernisation de l'activité de production en permettant aux entreprises d'acquérir de nouvelles technologies et de renouveler leurs équipements. Cela leur permet d'améliorer la qualité et la quantité de leur production. Par la suite, cette production est consommée par les ménages grâce aux crédits à la consommation accordée par les banques, ce qui stimule les achats et favorise ainsi le développement du secteur de production.

2.2.3. Permet d'amplifier le développement

Le rôle multiplicateur du crédit se produit lorsque les effets d'un prêt ne se limitent pas seulement à l'agent économique bénéficiaire, mais se propagent également indirectement à d'autres agents. Cela signifie que le crédit peut avoir un impact plus large sur l'économie en stimulant l'activité et en favorisant la croissance.

2.3. Les caractéristiques des crédits bancaires :

Les crédits peuvent être classés en fonction de plusieurs critères, parmi lesquels la durée (souvent le critère le plus utilisé), le bénéficiaire et la destination².

2.3.1. La durée :

La durée du crédit dépend du type d'opération pour laquelle il est utilisé. Le crédit à très court terme est utilisé par les banques pour ajuster leur trésorerie quotidiennement. Le crédit à moyen terme a une durée de deux à sept ans, tandis que le crédit à long terme, utilisé par les ménages, les entreprises et les administrations publiques, a une durée supérieure à sept ans.

¹ VERNIMMEN Pierre, « Finance d'entreprise », 6ème édition, Edition Dalloz, Paris, 2005, P318.

² MESSAOUDI Nacer, Analyse de la gestion des risques crédit bancaire, mémoire de master, option banque et marché financier, Université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2016, P 24.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

2.3.2. Les bénéficiaires :

Ce sont essentiellement les ménages, les différentes entreprises et les administrations publiques.

2.3.3. La destination :

L'utilisation des fonds mis à disposition est un élément clé à prendre en compte. Les ménages peuvent choisir d'emprunter pour acquérir des biens tels que des équipements électroménagers ou le crédit immobilier. De leur côté, les entreprises peuvent avoir besoin de capitaux pour financer leurs investissements (crédit d'investissement) ou soutenir leurs activités courantes (crédit de trésorerie, d'escompte, etc...).

3. La relation Banque/ME et le financement des micro-entreprises :

3.1. La relation entre la banque et les micro-entreprises :

Dans de nombreux pays, les évolutions dans les pratiques de financement et le développement des services bancaires dédiés aux micro-entreprises ont engendré une profonde transformation de l'approche adoptée par les institutions financières à l'égard de cette clientèle en plein essor.

Pour les économies avancées, les motivations du partenariat entre les banques et les micro-entreprises ont subi des changements en raison des évolutions de l'intermédiation bancaire traditionnelle. Pour les entrepreneurs, cette adaptation du système financier se traduit par une plus grande flexibilité des solutions offertes, une prise en compte plus globale et flexible de leurs besoins, ainsi que l'émergence de services bancaires véritablement personnalisés.

Cette évolution de la relation entre les banques et leurs clients se caractérise par une gamme élargie de services accordés aux micro-entreprises, une écoute attentive de leurs besoins et une personnalisation de la relation. Ces changements sont motivés par la pression concurrentielle dans le secteur bancaire.

Dans les pays en voie de développement tels que l'Algérie, les motivations du partenariat entre les banques et les micro-entreprises peuvent également connaître des évolutions significatives. Ces pays font face à des défis spécifiques liés au développement économique et à la promotion de l'entrepreneuriat local. Les banques peuvent jouer un rôle crucial en fournissant des services financiers adaptés aux besoins des micro-entreprises, favorisant ainsi leur croissance et leur développement.

Dans ce contexte, les banques peuvent être motivées par plusieurs facteurs pour établir une relation solide avec les micro-entreprises en Algérie. Parmi ces motivations figurent la

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

recherche de nouvelles opportunités commerciales, l'expansion de leur portefeuille de clients, la promotion de l'inclusion financière, la contribution au développement économique local et la satisfaction des exigences réglementaires. Les banques peuvent également être stimulées par la concurrence croissante sur le marché bancaire, les incitant à améliorer leurs offres de services et à mieux répondre aux besoins des micro-entreprises¹.

Pour les entrepreneurs en Algérie, une relation renforcée avec les banques peut offrir des avantages tels qu'un accès plus facile au financement, des solutions de gestion de trésorerie, des conseils financiers et une expertise technique. Ces services adaptés peuvent contribuer à renforcer les capacités des micro-entreprises, à accroître leur productivité et à favoriser leur croissance durable.

La relation entre la banque et la microentreprise est une relation de type client-fournisseur basée sur l'intérêt mutuel. La banque propose une gamme variée de services en tant qu'intermédiaire financier entre les épargnants et les emprunteurs, afin de répondre aux besoins spécifiques de chaque client. Dans les contextes industriel, commercial ou de prestation de services, cette relation se concrétise souvent par l'octroi de crédits².

L'établissement d'une relation de confiance mutuelle entre une micro-entreprise et sa banque est d'une importance primordiale et se développe au fil du temps. Pour évaluer la qualité de cette relation, le banquier examine l'historique de celle-ci, en prenant en compte des éléments tels que la durée de la relation, les engagements accordés et leur réalisation, ainsi que les transactions financières effectuées avec la banque. Les principaux éléments permettant d'évaluer la solidité et la stabilité de la relation entre la micro-entreprise et sa banque, sont³ :

3.1.1. Les mouvements d'affaires confiés :

Le mouvement d'affaires confié par un client à sa banque est un indicateur de la relation de confiance et de fidélité entre les deux parties. Il est calculé en rapportant le mouvement confié au chiffre d'affaires déclaré de l'entreprise.

Mouvement d'affaires = Mouvements crédit + versements + virements reçus+ remises de chèques et effets

Il est important de noter que certaines banques exigent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles.

¹ AIT SI SAID Radia, PME et système bancaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou, Mémoires de magister en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2005, P 15 – P23.

² BERNET-ROLLANDE Luc ; Principes de technique bancaire », 25ème édition, Dunod, Paris, 1999.

³ Documents interne de la BEA, annexe n°02 de mars 2015.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

3.1.2. Le niveau d'utilisation des crédits octroyés :

Pour évaluer la correspondance entre les besoins réels du client et les besoins exprimés, le banquier peut examiner le niveau d'utilisation des crédits accordés. Cet examen permettra d'avoir une idée précise des besoins réels du client, notamment lorsqu'il renouvelle ses demandes de crédit.

3.1.3. Les incidents de paiement :

Pour évaluer la moralité et l'honorabilité du client, le banquier doit examiner les éventuels incidents de paiement survenus. Il vérifiera si le client a enregistré des incidents de paiement avec la banque elle-même, ainsi qu'avec d'autres institutions financières. Cela peut être réalisé en consultant le compte courant du client, en utilisant les services juridiques de la banque et en se référant aux fichiers des centrales de la Banque d'Algérie. Les informations recherchées concernent les chèques impayés, les chèques sans provision, les retards de remboursement des crédits antérieurs et les dépassements des lignes de crédit. De plus, le banquier vérifiera si le client a fait l'objet d'une saisie-arrêt ou d'un avis à tiers détenteur. Cette analyse de la relation entre la banque et le client est essentielle pour évaluer la qualité du client et prendre une décision éclairée.

Il est essentiel pour le banquier d'identifier et de comprendre clairement le client dans le cadre de son évaluation du risque de crédit. Cette étape constitue le point de départ pour révéler la véritable réalité de l'entreprise à travers ses chiffres. Cela permettra au banquier d'évaluer la crédibilité des données qu'il doit analyser, une fois qu'il aura acquis une connaissance approfondie du client.

3.2. Le financement bancaire des micro-entreprises :

Il existe plusieurs types de crédit bancaire. Cependant, notre attention sera principalement portée sur les crédits accordés aux entreprises, notamment les microentreprises, car ils sont les principaux demandeurs de crédit.

Les différents types de crédits sont accordés en fonction des besoins spécifiques de chaque micro-entreprise et de la durée de remboursement souhaitée.

3.2.1. Crédit d'exploitation (directs) :

Pour assurer le bon déroulement de son cycle d'exploitation, une entreprise ne peut subvenir à ses besoins. A cet effet, elle peut solliciter sa banque pour des crédits d'exploitation à court terme. Quand ces crédits sont sollicités par l'entreprise sans qu'elle explique l'objet précis, ceux-ci sont dits « Globaux ». Par contre, lorsque leur objet est clairement avancé par l'entreprise et qu'il porte sur des postes précis de l'actif circulant, les crédits d'exploitation sont dits « Spécifiques »¹. On peut citer :

- **Facilité de caisse** : est une autorisation accordée à une entreprise pour faire face à des problèmes temporaires de trésorerie. Elle est généralement valide pour une période d'un an, mais ne doit être utilisée que pour une durée très limitée, telle qu'une échéance de fin de mois. Son remboursement est effectué chaque mois à partir des rentrées d'argent différées. La facilité de caisse est conçue pour financer les besoins fluctuants en fonds de roulement de l'entreprise et son montant est généralement inférieur à un mois de chiffre d'affaires².

- **Découvert** : un crédit accordé à court terme, généralement de quelques semaines à quelques mois, permettant à une entreprise de disposer de fonds avant d'en recevoir de nouvelles rentrées. Il peut être utilisé lorsque l'entreprise attend des paiements importants ou lorsque les associés ne peuvent pas ou ne veulent pas injecter davantage de fonds. La banque exige souvent des garanties et la caution des associés pour accorder un découvert. Cependant, le découvert n'est pas toujours formalisé par un contrat écrit et peut être révoqué par la banque en cas de besoin critique de l'entreprise³.

- **Crédit relais** : « Comme son nom l'indique, est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »⁴. Un type de découvert utilisé pour anticiper une rentrée de fonds à venir, comme la vente d'un bien immobilier ou l'augmentation du capital.

¹ SMAIL Lila, Gestion de risque de contrepartie dans la relation banque-PME, mémoire de master, option finance, université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2016, P 12.

² BERNET-ROLLANDE L, Principes des techniques bancaires, édition Dunod, 25ème édition, P 287.

³ Op. cit., BERNET-ROLLANDE L, P 287.

⁴ Op. cit., BERNET-ROLLANDE L, P 235.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- **Crédit compagnie** : Un crédit accordé pour couvrir un décalage important entre les dépenses et les rentrées d'une entreprise, notamment en cas d'activité saisonnière ou de charges exceptionnelles¹.

Il existe aussi des crédit d'exploitation spécifique, tels que :

- **Avance sur marchandises** : Un crédit qui permet à une entreprise de financer son stock en utilisant les marchandises comme garantie².

- **Avance sur marché public** : Un crédit accordé aux entreprises de travaux publics, basé sur des garanties fournies par des marchés délégués ou nantis.

- **Avance sur titres** : Un crédit qui permet à un détenteur de titres (placements, actions, obligations, etc.) d'obtenir une avance sur la valeur de ces titres³.

- **Avance sur factures** : Un crédit consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques.

- **Escompte commercial** : C'est une opération par laquelle une entreprise transfère ses effets de commerce (lettre de change, billet à ordre) à une banque avant leur échéance, en échange d'un crédit correspondant à la valeur des effets diminuée des agios perçus par la banque. L'escompte implique généralement trois parties : le fournisseur, le client et la banque. Le fournisseur émet la lettre de change sur son client, qui s'engage à posséder les fonds au moment de l'échéance. Dans le cas du billet à ordre, le client signe une reconnaissance de dette. L'opération d'escompte se déroule de la manière suivante⁴ : l'entreprise remet l'effet de commerce à sa banque, qui crédite le compte de l'entreprise du montant de l'effet moins une rémunération. À l'échéance, la banque encaisse l'effet, et le client règle la banque.

- **Factoring (affacturage)** : Un contrat par lequel une société d'affacturage rachète les créances d'un fournisseur sur ses clients moyennant une rémunération.

¹ Op. cit., BERNET-ROLLANDE L, P 288.

² CHALES Amélie et REDOR Etienne, Le financement des entreprises, édition Economica, 2009, P 95.

³ Op. cit., BERNET-ROLLANDE L, P 314.

⁴ BOUDGHENE Yassine, DE KEULENEER Eric, Pratiques et techniques bancaire, édition Larcier, 2ème édition Bruxelles 2016, P (48-51).

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

3.2.2. Crédit d'exploitation par signature (indirects) :

Des crédits octroyés à tous les types des entreprises sur la base de garanties fournies par des tiers. Dans ce cas, la banque accorde le crédit en se basant sur la signature d'une personne ou d'une entité qui se porte caution pour l'emprunteur. Les créanciers indirects sont responsables du remboursement du prêt en cas de défaut de l'emprunteur. Ils sont :

- **Aval** : L'engagement d'un tiers (généralement une banque) à garantir le paiement d'un effet de commerce, tel qu'une lettre de change ou un chèque¹.
- **Acceptation** : L'engagement d'une banque d'honorer une lettre de change tirée sur elle à l'échéance.
- **Cautionnement** : L'article 645 du code civil définit le cautionnement comme suit : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier, à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y pas satisfait lui-même »². L'engagement d'une banque à satisfaire une obligation si le débiteur ne peut pas le faire lui-même.

3.2.3. Crédit d'investissement :

Un investissement implique des dépenses actuelles qui généreront des bénéfices futurs. Il s'agit d'une opération qui transforme des ressources en un projet industriel ou financier dans le but d'obtenir des gains sur plusieurs périodes afin de faire croître l'entreprise. Les investisseurs ont souvent recours aux banques pour financer leurs projets, qu'il s'agisse de créer une nouvelle entreprise, d'étendre ou de renouveler les moyens de production, ou d'acquérir du matériel et des équipements. Ainsi, le crédit d'investissement peut être défini comme le financement de l'actif immobilisé du bilan, c'est-à-dire le financement du haut de bilan³.

Il peut prendre différentes formes telles que le crédit à moyen terme (sa durée est égale ou supérieure à deux ans et qui ne dépasse pas sept ans), le crédit à long terme qu'a une durée allant de sept à vingt ans ou le crédit-bail.

Pour le crédit-bail « est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une

¹ Op. cit., CHALES Amélie, REDOR Etienne, P 79.

² <https://www.joradp.dz/trv/fcivil.pdf> , consulté le 02 Juin 2023.

³Op. cit., BOUDGHENE Y., DE KEULENEER E., P59-P63.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat »¹.

En conséquence, Le crédit-bail se distingue des autres formes de financement et de location. Il ne s'agit ni d'une vente à tempérament, car l'utilisateur ne devient pas propriétaire du bien financé, ni d'une simple location, car le locataire a la possibilité d'acheter le bien. De plus, il ne s'agit pas d'une location-vente, car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien après une période déterminée. Les deux principales formes de crédit-bail sont le crédit-bail mobilier, qui concerne la location d'équipements et de matériels, et le crédit-bail immobilier, qui concerne la location de biens immobiliers à usage professionnel.

3.2.4. Le microcrédit :

Le microcrédit se distingue par des conditions de remboursement flexibles et des taux d'intérêt généralement plus élevés que les prêts traditionnels. Il vise à soutenir les entrepreneurs en leur offrant un accès au capital malgré un historique de crédit limité ou l'absence de garanties.²

Par définition, Le microcrédit, c'est un type de prêt financier spécialement conçu pour les personnes à faible revenu ou exclues du système bancaire traditionnel. Son objectif principal est d'aider ces individus à créer ou développer de petites entreprises. Les montants de prêt accordés sont généralement modestes et sont souvent utilisés pour financer des activités commerciales informelles ou des microentreprises.

Le microcrédit fait partie intégrante de la microfinance, qui représente un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre les prêteurs et les emprunteurs.

Il existe deux formes principales de microcrédit : le microcrédit professionnel, destiné à soutenir la création d'entreprises ou d'activités pour les personnes en difficulté, et le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation, à l'emploi et au logement, favorisant ainsi leur insertion sociale.

¹ Op. cit., BERNET-ROLLANDE L, Paris, 1999, P344.

² Marinette Kamaha Njiwa, Serge Valant Gandja, Utilité de l'accompagnement entrepreneurial dans le cadre du microcrédit en France : une analyse du point de vue des bénéficiaires, la Revue de l'Entrepreneuriat 2019/3-4 (Vol. 18), pages 81 à 105.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Le microcrédit présente plusieurs avantages ¹ :

- Il vise les personnes à bas revenus, bénéficiaires d'aides sociales, créateurs d'entreprises, travailleurs indépendants et micro-entreprises qui n'ont pas accès aux services bancaires.
- Les institutions financières adoptent une démarche visant à couvrir progressivement leurs coûts, permettant aux emprunteurs de bénéficier de prêts adaptés à leurs besoins et de développer leur capacité de remboursement.
- Le microcrédit favorise la création d'emplois en soutenant les activités économiques des emprunteurs, ce qui stimule l'économie locale et réduit le chômage.
- Le microcrédit encourage l'esprit d'entreprise en fournissant aux individus les ressources financières nécessaires pour démarrer ou développer leurs propres activités.

En conséquent, le MC fournit un soutien financier aux emprunteurs qui ne peuvent pas accéder aux prêts traditionnels en raison de leur situation économique précaire.

A travers cette section, nous avons exposé les différents aspects liés à la banque et le crédit bancaire, ainsi que la relation entre les banque et les micro-entreprise. En plus, nous avons déterminer les modes et le rôle de financement bancaire des micro-entreprises.

¹ SECK Fall François, Panorama de la relation banques/institutions de microfinances à travers le monde, Dans Revue tiers monde 2009/3 (n°199), pages 485 à 500.

Section 03 : Les contraintes et défis du financement des micro-entreprises.

Nous avons mis en évidence l'importance des crédits bancaires en tant que source de financement pour les micro-entreprises. Cependant, il est essentiel de reconnaître que cette activité bancaire comporte également des risques spécifiques, en particulier en ce qui concerne les risques de crédit.

Dans cette section, nous aborderons les contraintes de financement auxquelles les micro-entreprises sont confrontées en Algérie, ainsi que les différents risques bancaires, en mettant l'accent sur la gestion et l'évaluation de risque crédit.

1. Les difficultés de financement des micro-entreprises :

Les petites entreprises sont confrontées à quatre contraintes majeures en matière de financement, ce qui peut entraîner une restriction financière (ou des difficultés d'accès au financement externe, notamment bancaire). Ces contraintes sont les suivantes

1.1. La difficulté à engendrer des fonds propres :

La génération de fonds propres représente une difficulté persistante pour les micro-entreprises. Cette contrainte essentielle découle de la convergence de deux logiques distinctes, celle de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et celle des investisseurs externes, principalement les banques¹.

La faiblesse des fonds propres des PME a plusieurs effets négatifs sur leur accès au financement bancaire. Premièrement, cela envoie un signal négatif quant à la responsabilité de l'entrepreneur-dirigeant. Deuxièmement, la faiblesse des fonds propres fragilise la solvabilité des entreprises, car ils ne peuvent pas être utilisés comme amortissement et ne garantissent pas des conditions de prêt favorables.

¹ ROGER, A., les difficultés de financement des PME industrielles : du diagnostic à l'identification des actions correctives, De Revue française de gestion, 119(1), 1998, P20-P35.

1.2. La contrainte de production d'information :

Les ME sont confrontées à une contrainte de production d'information plus élevée par rapport aux grandes entreprises dans l'économie actuelle, largement basée sur l'information. Cette contrainte repose généralement sur trois fondements principaux¹ :

- Défaut d'expertise lié à un modèle de capitalisme davantage familial que managérial.
- Défaut d'accès aux marchés financiers qui fournissent des informations publiques.
- Absence de notations spécialisées pour évaluer la situation financière des ME.

Les ME font face à une contrainte de production d'information élevée en raison de l'insuffisance de leurs fonds propres. Cela conduit les institutions financières à rationner les prêts ou à adopter des approches standardisées qui ne tiennent pas compte des particularités de chaque micro-entreprise. Cette contrainte génère des coûts d'agence et de justification pour les ME, qui doivent fournir des informations et des signaux pour obtenir un accès au crédit.

1.3. La contrainte de temporalité par l'effet réputation :

La contrainte de temporalité des micro-entreprises est liée à l'effet réputation, qui se manifeste de deux manières principales.

Premièrement, les entreprises de qualité élevée bénéficient d'une relation de clientèle à long terme avec les banques, ce qui leur permet de transmettre des informations pertinentes. Cependant, les jeunes entreprises et les ME innovantes ont du mal à bénéficier de cette relation durable.

Deuxièmement, les entreprises qui n'ont jamais fait défaut peuvent obtenir des taux d'intérêt plus bas par rapport aux nouveaux emprunteurs. La réputation devient donc un actif de valeur, favorisant les comportements routiniers et l'aversion au risque des ME.

En conséquence, la contrainte de temporalité limite l'accès des jeunes entreprises à l'effet réputation et favorise les comportements sécurisants plutôt que l'innovation.

¹ BOUSQUET, M. P., les difficultés de financement des PME : spécificités, causes et remèdes. Revue d'économie financière, (49), 1998, P141-P147.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

1.4. La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la micro-entreprise :

Les petites entreprises rencontrent une contrainte liée à la spécificité de certains de leurs actifs¹. Un actif spécifique présente deux caractéristiques clés :

- Sa capacité de négociation est limitée en raison de la faible liquidité de son marché secondaire.

- Cet actif spécifique a peu de potentiel en tant que garantie en raison de son lien intrinsèque avec la PME. Sa transférabilité est naturellement restreinte.

Ainsi, pour minimiser les coûts de transaction, le contrat de financement optimal repose sur le financement de l'innovation en interne ou par le biais d'appels aux marchés.

2. Les risque de l'activité bancaire :

En général, les banques sont confrontées à trois principaux risques dans le cadre de leur activité : le risque de contrepartie, le risque de liquidité et le risque de marché. En plus de ceux-ci, il convient de mentionner deux autres types de risques qui ont également une importance significative et des conséquences majeures sur l'activité bancaire, à savoir le risque opérationnel et le risque de solvabilité.

2.1. Le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie, également connu sous le nom de risque de crédit ou risque de signature, est une forme de risque auquel les institutions financières sont exposées. Il découle de leur rôle d'intermédiation traditionnel dans le financement de l'économie.

Pour Henri CALVET² : « le risque pays est le risque de non remboursement de la créance détenue sur un débiteur privé ou public en raison de la situation économique et : ou politique du pays dans lequel est situé le débiteur, et ce, quelle que soit la situation financière de ce débiteur ». De ce fait, le risque pays se décompose en deux catégories :

¹ MADOUCHE.Y : « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magister, P 118- P 121.

² CALVET Henri, établissement de crédit : appréciation, évaluation, et méthodologie de l'analyse financière, Edition Economica, 1997, p92

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

2.1.1. Le risque souverain :

Le risque souverain désigne la possibilité qu'un État ne puisse pas honorer ses obligations envers les créanciers étrangers ou nationaux, que ce soit sa dette extérieure en devises ou sa dette intérieure en monnaie locale. Il peut également résulter de décisions prises par l'État concernant les actifs détenus par des entreprises locales ou étrangères, telles que des nationalisations, des expropriations ou des interruptions abusives d'approvisionnement.

Ce type de risque inclut également les risques liés à la guerre, à l'instabilité politique ou aux catastrophes naturelles.

2.1.2. Le risque de transfert et de convertibilité :

Il survient lorsque l'État ne fournit pas les devises nécessaires aux débiteurs privés pour qu'ils puissent rembourser leurs dettes. Cela peut être dû à des contrôles stricts imposés par l'État sur les transferts et la convertibilité des devises, lorsqu'il manque de devises pour ses propres besoins. Ce risque peut entraîner de graves difficultés financières pour les banques. Lorsque le risque de crédit se concrétise, la banque peut amortir les pertes en constituant des provisions ou en puisant dans ses fonds propres, ses réserves ou même son capital. Cependant, si la banque est contrainte de puiser de manière significative dans ses fonds propres pour couvrir ses pertes, elle risque de se retrouver en faillite et de disparaître.

2.2. Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité, également appelé "risque d'illiquidité", représente l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à ses engagements ou à ses échéances en mobilisant ses actifs à un moment donné¹. Ce risque se matérialise lorsque des retraits massifs de dépôts par les clients surviennent, généralement en raison d'une crise de confiance, ce qui rend l'établissement incapable de lever des fonds sur le marché.

2.3. Le risque de marché :

Ce risque peut être défini comme « étant l'éventualité de variations défavorables de la valeur de marché des positions prises pendant l'horizon d'investissement »².

¹ BESSIS Joël, gestion des risques et gestion actif-passif des banques, Edition Dalloz, Paris, 1995, P 44.

² MARTEAU Didier, gestion de risques sur opérations de marché, Edition ESKA, Paris 1997, P 57.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Le risque de marché, considéré comme le plus complexe parmi les risques financiers, englobe les risques de liquidité, de taux d'intérêt, de change et de contrepartie associés au portefeuille de négociation qui est destiné à la revente.

2.4. Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel concerne l'ensemble des processus de gestion d'une banque. Il se caractérise par la possibilité de subir des pertes dues à des lacunes ou des défauts liés aux procédures, aux personnels et aux systèmes internes, ainsi qu'à des événements externes.

Selon la réglementation algérienne, définie dans le règlement 2002-2003, il est décrit comme le résultat de lacunes dans la conception, l'organisation et la mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information, couvrant tous les événements liés aux opérations de la banque ou de l'établissement financier concerné¹.

2.5. Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité, appelé aussi risque « d'insolvabilité », occupe une place primordiale, car il concerne la survie même de la banque, et qui est dû à la manifestation d'un ou de plusieurs risques. « Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles »².

La solvabilité d'une banque dépend de la disponibilité de ses fonds propres et de la gestion des différents risques auxquels elle est exposée, tels que les risques de contrepartie, de marché et de liquidité. Les fonds propres jouent un rôle crucial en garantissant la solvabilité de la banque face à ces risques. Ainsi, la capacité de la banque à absorber les pertes dépend de manière significative de ses fonds propres. Cependant, l'équilibre entre les fonds propres et les risques est un défi complexe qui nécessite une gestion efficace pour assurer la solidité financière de la banque.

3. Le risque de crédit : identification et évaluation

L'activité principale des banques est l'intermédiation, qui consiste à collecter des dépôts et à accorder des prêts en échange. Cependant, cette activité comporte des risques divers, qui

¹ Règlement 03/2002 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

² Op. cit., BESSIS Joël, P 19.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

deviennent de plus en plus importants en raison de la concurrence accrue dans de nombreux secteurs et de la mondialisation croissante. Le risque de contrepartie est fondamental dans le cadre de cette intermédiation.

3.1. Identification du risque de crédit :

Pour une gestion optimale, la banque doit comprendre la nature du risque auquel elle est confrontée. Cela implique d'identifier clairement le risque de contrepartie, de comprendre ses différentes formes et de déterminer les facteurs qui en sont à l'origine. Une fois ces étapes réalisées, la banque peut évaluer le risque de manière pertinente afin de le gérer de manière optimale.

3.1.1. Définition de risque de crédit (de contrepartie) :

Ce risque est le premier risque qu'une banque doit supporter. Il désigne « le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable »¹.

Le risque de contrepartie se réfère à la possibilité de subir une perte si la contrepartie ne parvient pas à honorer ses engagements. Les formes de ce risque peuvent être classées en trois catégories :

- **Le risque de contrepartie sur l'emprunteur** : Il concerne les risques associés aux clients (particuliers et entreprises) auxquels des prêts sont accordés ou aux placements effectués sur les marchés financiers.

- **Le risque de contrepartie sur le prêteur** : Le risque de contrepartie lié au prêteur concerne les risques associés aux garanties potentielles fournies par des contreparties afin de sécuriser le financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés.

- **Le risque de contrepartie sur les produits dérivés** : Le risque de contrepartie lié aux produits dérivés englobe l'utilisation de contrats à terme, de contrats de change, de swaps de change ou de taux, ainsi que d'options de change ou de taux. Ces instruments financiers dérivés

¹ CALVET Henri, établissement de crédit : appréciation, évaluation, et méthodologie de l'analyse financière, Edition Economica, 1997, P79.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

sont utilisés dans le but de se protéger contre les risques ou de spéculer sur les variations de prix, et leur valeur dépend de celle d'autres marchés.

3.1.2. Les factures de risque de contrepartie :

La banque est exposée au risque de contrepartie en raison de la détention de portefeuilles de créances sur divers acteurs économiques tels que les particuliers, les entreprises (y compris les micro-entreprises), les établissements de crédit et l'État.

Les facteurs de risque associés au risque de contrepartie, qui peuvent influencer la valeur du portefeuille de créances et des engagements de la banque, comprennent les variations du taux de change, du cours de change (pour les opérations internationales), du prix d'un actif et de la volatilité des sous-jacents¹ (dans le cas du risque de contrepartie sur les instruments dérivés).

3.2. Les situations du risque de crédit :

Accorder du crédit signifie accorder sa confiance en donnant volontairement la disponibilité immédiate d'un bien tangible ou d'un pouvoir d'achat, en échange de la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, sera restitué dans un délai spécifié, généralement avec une rémunération pour le service rendu et les risques encourus, risques de perte partielle ou totale inhérents à la nature même du service².

Cette définition met en évidence le risque associé aux opérations de crédit, qui consiste en la possibilité de subir une perte partielle ou totale sur un prêt. Dans le risque de crédit, on peut distinguer deux situations de défaillance de l'emprunteur, qui se manifestent par un défaut ou un retard dans le paiement du capital et/ou des intérêts.

Ainsi, il existe deux situations de risque de crédit³ :

3.2.1. Le risque de non remboursement :

Le risque de non-remboursement est le principal souci des banquiers lorsqu'ils accordent une ligne de crédit pour le financement de l'exportation ou des investissements. Ce risque survient lorsque le client, en raison d'une détérioration de sa situation financière ou par

¹ ARTUS, P., GUILLOUX-NEFUSSI, S., le risque de contrepartie. Revue d'économie financière, 2001, P23- P40.

² MEDAR, R., TAILLARD, J. P., Modèles et évaluation du risque de crédit. Revue Française de Gestion, 32(166), 2006, P 127- P140.

³ DURRE, A., NYHOLM, Modélisation du risque de crédit. Revue économique, 58(3), 2007, P585 - P595.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

mauvaise foi, devient incapable ou refuse de rembourser les prêts qui lui ont été accordés. Le banquier engage des fonds qui ne lui appartiennent pas et dont il est lui-même redevable envers ses déposants.

Le risque de non-remboursement est causé par l'insolvabilité du débiteur et son comportement futur incertain. Il est principalement lié au risque de l'entreprise, car ce sont les entreprises qui sollicitent le plus de crédit et qui sont les plus susceptibles de faire défaut dans leurs remboursements. Ce risque est également influencé par le secteur d'activité du débiteur, les fluctuations des cours des matières premières, la concurrence internationale et les facteurs socio-économiques.

Le banquier doit donc effectuer une analyse approfondie du bilan de l'entreprise et de la situation du marché, en évaluant à la fois des aspects quantitatifs et qualitatifs, avant de prendre toute décision d'octroi de crédit.

3.2.2. Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation, également connu sous le nom de risque de trésorerie, se situe dans la relation entre la banque et ses déposants. Il est inhérent à toute opération de crédit car le banquier prête avec les fonds des déposants. Ce risque est lié à la politique de crédit de la banque et peut être causé par une mauvaise gestion de la distribution des prêts. Même un simple retard de remboursement peut être préjudiciable à la banque.

Si ces retards et déséquilibres se multiplient en raison d'une mauvaise gestion ou de circonstances imprévisibles, cela peut entraîner une immobilisation des capitaux, perturbant la trésorerie de la banque et la mettant en situation de cessation de paiement. Cette immobilisation des capitaux se traduit par l'incapacité de la banque à convertir son portefeuille de prêts en liquidités pour répondre aux retraits des déposants et continuer à financer sa clientèle.

Ainsi, le risque d'immobilisation empêche le banquier de faire face aux demandes de retraits des déposants et de répondre aux demandes de crédit de sa clientèle, bloquant ainsi l'activité de la banque. Ce risque est propre au secteur bancaire.

La profession bancaire est donc confrontée à de nombreux risques spécifiques qui peuvent, à tout moment, mettre la banque en situation d'insolvabilité et de faillite.

3.3. Evaluation du risque de crédit :

Le risque de crédit prédomine dans le secteur bancaire et nécessite la mise en place de procédures de quantification. Sa mesure implique l'évaluation de la solvabilité actuelle et future de la contrepartie, en utilisant des méthodes appropriées à sa qualité.

Les banques emploient différentes approches, tant traditionnelles que novatrices, pour évaluer ce risque et le gérer efficacement.

3.3.1. L'approche traditionnelle d'évaluation : l'analyse financière

L'analyse financière joue un rôle essentiel dans l'évaluation préalable de la contrepartie et de sa capacité à respecter ses engagements. Cette approche traditionnelle repose sur le diagnostic financier de l'entreprise demandeuse de crédit.

On présente les différents apports conceptuels sur la démarche de l'analyse financière :

3.3.1.1. Analyse des bilans prévisionnels :

Le bilan prévisionnel est un outil comptable utilisé par les entrepreneurs pour estimer la santé financière future de leur entreprise. Il permet de simuler l'état patrimonial après quelques années d'activité et d'évaluer la viabilité financière du projet.

En réalisant un prévisionnel financier complet comprenant le bilan, le compte de résultat, la trésorerie et le plan d'investissement, il devient possible d'ajuster et de justifier les besoins de financement auprès des investisseurs¹.

Le bilan prévisionnel est généralement établi par un expert-comptable et constitue un élément essentiel du business plan.

¹RAMAGE Pierre, Analyse et diagnostic financier, Edition d'Organisation, 2001, P 63.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

3.3.1.2. L'analyse de l'équilibre financier :

3.3.1.2.1. Le fonds de roulement (FRN) :

C'est une notion d'équité du bilan fonctionnel d'une entreprise, il existe le fonds de roulement net globale et le fonds de roulement financier¹. Il est calculé comme suit : **FR = (capitaux propres + capitaux empruntés à moyen et long terme) – actif immobilisé**

- **Interprétation :**

- Si **FRN > 0**, il y a un excédent de ressources de longue durée à la disposition de l'entreprise après financement des actifs fixes, pouvant être utilisé pour financer d'autres besoins de l'entreprise tels que son cycle d'exploitation.
- Si **FRN = 0** : l'entreprise n'a pas de marge de sécurité.
- Si **FRN < 0**, il y a alors manque de ressources de longue durée pour financer les actifs fixes qui sont financés en partie par les ressources de courte durée, c'est une situation de déséquilibre.

3.3.1.2.2. Le besoin en fond de roulement (BFR) :

Il reflète la capacité de l'entreprise à générer les ressources nécessaires au financement de son cycle d'exploitation sans devoir recourir au financement externe². Il se calcule comme suit : **BFR = Actif circulant - Passif circulant**

- **Interprétation :**

- Si **BFR > 0** : il y a un besoin de financement.
- Si **BFR < 0** : existence de ressources d'exploitation, ce qui signifie que c'est une situation de déséquilibre à court terme
- Si **BFR=0** : les ressources d'exploitation couvrent tout juste les besoins d'exploitation, c'est une situation d'équilibre

3.3.1.2.3. Trésorerie nette (TN) :

C'est le baromètre de la situation financière de l'entreprise comme elle correspond aux disponibilités à vue³. Elle se calcule comme suit :

¹ Op. cit., RAMAGE Pierre, P 71.

² Op. cit., RAMAGE Pierre, P 72 – P 73.

³ Op cit., RAMAGE Pierre, P 74.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Trésorerie nette = trésorerie actif – trésorerie passif

Il existe également une relation entre le FR et BFR et la trésorerie nette.

Trésorerie nette = fond de roulement – besoin en fond de roulement

- **Interprétation :**

- Si **TN >0** : La situation financière semble saine étant donné qu'elle se trouve en mesure de financer des dépenses nouvelles sans avoir recours à un mode de financement externe.
- Si **TN <0** : La situation financière est déficitaire, donc elle doit absolument avoir recours à des modes de financements à court terme pour pallier cette situation (concours bancaire).

3.3.1.3. L'analyse par la méthode des ratios :

Un ratio est un rapport entre deux grandeurs caractéristiques de l'activité de l'entreprise, de sa situation économique ou de ses performances. Pour être significative, l'analyse en termes de ratios doit respecter un certain nombre de principes :

- Les ratios utilisés doivent être peu nombreux mais assez significatifs,
- Il faut les présenter de manière croissante afin de pouvoir suivre l'évolution d'une entreprise à travers un certain nombre de ratios,
- Il faut éviter les jugements en valeurs absolues des ratios ou leur donner une portée future très importante puisqu'ils ont été construits sur les bases de données passées.

3.3.1.3.1. Ratios de structure financière :

Les ratios de structure financière sont ¹:

$$R1 = VI / \sum \text{Actif}$$

$$R2 = VE / \sum \text{Actif}$$

$$R3 = VR / \sum \text{Actif}$$

$$R4 = VD / \sum \text{Actif}$$

$$R5 = \text{Fonds propres} / \sum \text{Passif}$$

$$R6 = DLMT / \sum \text{Passif}$$

$$R7 = DCT / \sum \text{Passif}$$

Ces ratios nous renseignent sur :

- La vocation de l'entreprise (Si le taux de VI se situe entre 50% et 60% ; l'entreprise est à vocation industrielle ; si ce taux est supérieur à 50% donc elle est à vocation mixte, et s'il est inférieur à 50% dans ce cas-là elle est à vocation commerciale.)

¹ SANSRI Brahim, Analyse financière, Alger, 1996, P 42.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- L'autonomie financière de l'entreprise.
- La gestion de la liquidité de l'entreprise.
- La crédibilité (capacité d'endettement) de l'entreprise.
- La gestion des flux d'encaissement et de décaissement.
- L'impact des charges financières sur la rentabilité de l'entreprise.

3.3.1.3.2. Ratios de solvabilité :

Ils permettent d'apprécier le degré du risque financier et servent également de base à l'analyse financière pour estimer le financement qui sera nécessaire et les conditions dont il faudra l'assortir.

- **Le Ratio d'autonomie financière (R.A.F)** : Il mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter. Et aussi il indique le degré de l'Indépendance de l'entreprise vis -à vis ces créanciers. Ce ratio doit être supérieur ou égale à 1. Il se calcule par la formule suivante :

$$\text{Ratio d'Autonomie Financière} = \text{Capitaux Propres (CP)} / \text{Somme des Dettes}$$

- **Le ratio de solvabilité générale (R.S.G)** : Il mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ces dettes à court et long terme. Il doit être supérieur ou égale à 1, car en cas de faillite ou liquidation, l'entreprise peut payer ces dettes par la vente de ces actifs comme dernière solution. Il se calcule comme suit :

$$\text{Ratio de Solvabilité Générale} = \text{Somme des Actifs} / \text{Somme des Dettes}$$

3.3.1.3.3. Ratio d'endettement :

Le ratio d'endettement également appelé ratio de crédibilité est un indicateur à suivre régulièrement afin de contrôler la dépendance de l'entreprise vis-à-vis de l'extérieur¹.

$$R1 = \text{Fonds Propres} / \text{DLMT} * 100$$

Si $R \geq 100\%$: l'entreprise peut rembourser la totalité de ses DLMT grâce à ses fonds propres, donc elle est crédible.

¹ Op. cit., SANSRI Brahim, P 46.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

3.3.1.4. L'analyse de l'activité et de la rentabilité :

Lorsqu'on veut suivre dans le temps l'évolution de la situation financière de l'entreprise on parle d'une analyse dynamique. Dans ce cas, l'entreprise doit suivre les étapes suivantes pour affiner son analyse :

3.3.1.4.1. Etude de la capacité d'autofinancement (CAF) :

La capacité d'autofinancement représente la ressource dégagée aux cours d'un exercice, par l'ensemble des opérations de gestion¹.

D'ailleurs, la CAF est indispensable au sein d'une entreprise, elle permet ²:

- De rémunérer les associés, de couvrir les pertes probables et les risques ;
- De renouveler, d'accroître les investissements et d'augmenter le fond de roulement ;
- De rembourser les dettes financières ;
- De mesurer la capacité de développement et l'indépendance financière de l'entreprise.

Il existe deux méthodes différentes de calcul de la capacité d'autofinancement d'une entreprise³ :

• **La méthode soustractive** : Elle est déterminée à partir de l'excédent brut d'exploitation (EBE).

Tableau N° 9 : Calcul de CAF à partir de la méthode soustractive.

Libellé	Montant
EBE +Transferts de charges (d'exploitation) +Autres produits (d'exploitation) - Autres charges (d'exploitation) +/-Quotes-parts de résultat sur opérations faites en communs +Produits financiers - Charges financières +Produits exceptionnels -Charges exceptionnelles - Participations des salariés aux résultats -Impôts sur les bénéfices	
La capacité d'autofinancement	

Source : Op. cit., RAMAGE Pierre, P 14 – P 17.

¹ Op. cit., SANSRI Brahim, P 32.

² Op. cit., RAMAGE Pierre, P 13.

³ Op. cit., RAMAGE Pierre, P 14 – P 17.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- **La méthode additive** : Le calcul s'effectue à partir des éléments suivants :

Tableau N° 10 : Calcul de CAF à partir de la méthode additive.

Libelle	Montant
Résultat net de l'exercice +Dotation aux amortissements, dépréciations et provisions - Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions +Valeur comptable des éléments d'actif cédés -Produits des cessions d'éléments d'actif immobilisés -Quotes-parts des subventions d'investissement virées au résultat de l'exercice	
La capacité d'autofinancement	

Source : Op. cit., RAMAGE Pierre, P 14 – P 17.

Par détention l'autofinancement est le surplus monétaire conservé par l'entreprise après distribution des dividendes. Il est consacré à : maintenir le patrimoine et le niveau d'activité et financer une partie de la croissance¹. On calcule par la formule suivante :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividende}$$

3.3.1.4.2. L'analyse de la rentabilité :

L'effet de levier désigne l'utilisation de l'endettement pour augmenter la capacité d'investissement d'une entreprise, d'un organisme financier ou d'un particulier et l'impact de cette utilisation sur la rentabilité des capitaux propres investis².

L'effet de levier fonctionne de la manière suivante : si les investissements financés par l'endettement génèrent un rendement supérieur au coût de l'endettement, alors la rentabilité économique de l'entreprise sera augmentée. En d'autres termes, l'effet de levier permet d'amplifier les résultats financiers.

$$\text{Rentabilité financière} = \text{rentabilité économique} + \text{effet de levier}$$

donc : **L'effet de levier = rentabilité financière – rentabilité économique**

Trois situations peuvent se présenter :

- **L'effet de levier est positif** : la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, donc on peut dire que l'endettement est favorable, à-dire l'entreprise peut s'endetter.

¹ Op cite, RAMAGE Pierre, P 274.

² Op cite, SANSRI Brahim, P 31.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- **L'effet de levier est négatif** : Dans ce cas, la rentabilité financière est inférieure à la rentabilité économique, donc le coût de l'endettement n'est pas couvert par la rentabilité économique c'est-à-dire l'endettement est défavorable, cela signifie que l'entreprise ne peut pas rejeter des dettes.
- **L'effet de levier est nul** : Dans ce cas, l'endettement est neutre, c'est-à-dire la rentabilité financière est égale à la rentabilité économique¹.

En complément de l'analyse financière, les banques utilisent des méthodes supplémentaires telles que le scoring statistique pour prendre des décisions en matière de crédit bancaire. Cette méthode peut être utilisée pour évaluer le risque présenté par une entreprise, notamment pour les micro-entreprise².

3.3.2. Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit :

En plus de l'analyse financière, diverses méthodes ont été développées pour évaluer le risque de crédit et anticiper la défaillance des emprunteurs à l'avenir. Parmi ces méthodes figurent la notation, le RAROC (Rendement Ajusté au Risque Economique), la VAR (Value at Risk) et les modèles d'évaluation du risque de crédit.

3.3.2.1. La notation ou « le rating » :

La notation est un moyen d'évaluer le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de celui-ci à rembourser ses obligations financières à court ou à long terme. La notation fournit une information synthétique sur la solidité et la solvabilité de la contrepartie, ce qui en fait un outil décisionnel précieux. Elle peut être attribuée par des agences de notation spécialisées (notation externe) ou établie en interne par les banques elles-mêmes (notation interne).

Elle est un processus qui consiste à évaluer le niveau de risque associé à un titre de créance. Cette évaluation est synthétisée sous la forme d'une note, qui permet de classer les titres en fonction de leurs caractéristiques spécifiques ainsi que des garanties offertes par l'émetteur³.

¹ Op. cit., SANSRI Brahim, P 32.

² MADOUCHE.Y : « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magister, 2012, P 56 – P58.

³ CARRET, P., HARITCHABALET, C., La régulation des agences de rating. Revue d'économie financière, 63(2), 2001, P121- P145.

3.2.2.2. Le RAROC Risk Adjusted Return on Capital :

Les banques utilisent des indicateurs pour évaluer la rentabilité de leurs opérations. Cependant, cette évaluation peut être biaisée car elle ne tient pas compte du niveau de risque associé à ces opérations. C'est pourquoi de nouvelles méthodologies, comme les méthodes RAPM (Risk Adjusted Performance Measurement), ont été développées. Ces méthodes permettent de mettre en relation le rendement d'un actif avec sa consommation en capital économique, et éventuellement de comparer cette performance au coût du capital de la banque.

Parmi ces méthodes RAPM, on retrouve le RAROC (la rentabilité ajustée du risque) qui mesure la rentabilité ajustée du risque, rapportée au capital économique. Il est calculé ainsi :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat provisions économiques} / \text{fonds propres économiques}$$

Les provisions économiques sont estimées en fonction des pertes moyennes, tandis que les fonds propres économiques correspondent aux fonds nécessaires pour garantir la solvabilité de l'établissement. Ces fonds sont considérés comme couvrant les pertes imprévues ou inattendues.

Le calcul du ratio peut être effectué de la manière suivante :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat pertes moyennes} / \text{pertes inattendues}$$

Les banques des pays développés appliquent une méthode qui consiste à exiger un RAROC d'au moins 25% pour toute nouvelle opération de crédit, afin d'évaluer le risque de contrepartie des PME¹, notamment les micro-entreprises.

3.2.2.3. La value At Risk :

La VAR, initialement utilisée par les institutions financières pour évaluer les risques de marché, est devenue une méthode de référence dans la gestion des risques. Son application s'étend désormais pour traiter d'autres types de risques.

Les banques cherchent à développer des systèmes VAR qui leur permettent de gérer de manière intégrée les risques de crédit, de marché et autres auxquels elles sont exposées.

¹ Op. cit., MADOUCHE.Y , P 64.

3.2.2.4. Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit :

Un modèle interne d'évaluation du risque de crédit est utilisé par les banques pour estimer les pertes potentielles associées à leurs portefeuilles de crédits.

Ces modèles, initialement développés pour évaluer les risques de marché, ont été adaptés à partir de 1995 pour évaluer le risque de contrepartie conformément aux nouveaux ratios de solvabilité. Ils servent à déterminer le niveau de fonds propres nécessaires pour couvrir ce risque et allouer les fonds propres aux différents risques, en prennent l'ensemble du portefeuille de crédits plutôt que des contreparties individuelles.

Parmi ces modèles, on trouve le modèle "CreditMetrics" proposé par la banque américaine J.P. Morgan en 1997, ainsi que le modèle KMV¹.

3.3. La gestion du risque de crédit :

Dans un contexte de concurrence accrue dans les activités de crédit, la gestion des risques devient essentielle pour les banques. Cette gestion permet à la banque d'anticiper les pertes moyennes futures et d'établir le niveau de marge nécessaire pour couvrir ces pertes. En plus, elle fournit à la banque une estimation statistique du plafond des pertes auxquelles elle pourrait être exposée².

Pour atteindre ces objectifs, la banque se base sur des outils traditionnels tels que les règles prudentielles, ainsi que sur de nouveaux outils tels que la titrisation, pour gérer le risque de crédit (risque de contrepartie).

3.3.1. Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit :

La gestion du risque de crédit occupe une place centrale dans l'activité bancaire, permettant une meilleure connaissance des clients et une optimisation du rapport rendement/risque des prêts accordés. Au-delà de l'identification et de la mesure des risques, la gestion du risque est une étape essentielle qui comprend un ensemble d'actions visant à maintenir les risques dans les limites établies.

¹ DELESALLE, M., Les modèles de risque de crédit : CreditMetrics, KMV et autres. Analyse Financière, 10(41), 2005, P42 - P46.

² DE SERVIGNY A., LE RISQUE DE CREDIT : nouveaux enjeux bancaires, 2e Edition DUNOD, 2003, P 4.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Les banques privilégient généralement les moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie, parmi lesquels figurent :

3.3.1.1. La réglementation prudentielle :

L'accord de Bâle de 1988 avait pour objectif de réduire les faillites bancaires et de renforcer la stabilité du système bancaire international en établissant des critères minimaux de capital. Il visait également à promouvoir une concurrence équitable. Cet accord fixait des exigences de solvabilité pour les établissements de crédit, en tenant compte de l'ampleur et de la nature des risques encourus, en mettant initialement l'accent sur le risque de crédit et en incluant ensuite les risques de marché dans l'amendement de 1996. Les principales règles de prudence en matière de crédit comprenaient le respect du ratio de solvabilité appelé ratio Cooke et des règles de diversification des risques¹.

Le ratio Cooke se calcul comme suit :

$$\text{Fonds propres réglementaire} / \text{actifs à risques pondérés} \geq 8 \%$$

La nouvelle version de l'accord de Bâle, appelée Bâle II, introduit un nouveau ratio pour remplacer le ratio Cooke. Ce nouveau ratio est appelé ratio McDonough, et sa formule est la suivante :

$$\text{Fonds propres réglementaire} / \text{R. de crédits} + \text{R. de marché} + \text{R. opérationnel} \geq 8 \%$$

3.3.1.2. La diversification :

La diversification est une stratégie essentielle pour réduire les risques auxquels les banques sont exposées. En répartissant les risques entre un grand nombre de contreparties, les banques peuvent minimiser la probabilité de subir des pertes importantes. Les risques de contrepartie étant généralement faiblement corrélés, cette diversification permet d'améliorer la résilience de la banque.

En revanche, une concentration excessive des risques sur un petit nombre de contreparties peut compromettre la gestion de la banque et mettre en péril sa pérennité en cas de défaillance d'une contrepartie importante. C'est pourquoi la diversification est

¹ BENAMGHAR M., BENHALIMA A., La réglementation prudentielle des banques et des établissements financiers en Algérie et son degré d'adéquation aux bale 1 et bale 2, Thèse de Magister en Monnaie- Finance- Banque, Tizi Ouzou, 2012, P17 – P24.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

particulièrement bénéfique dans le cas des micro-entreprises, qui appartiennent à un univers d'entreprises variées.

3.3.1.3. La prise de garanties :

Les garanties sont des mécanismes de protection qui permettent aux créanciers de se prémunir contre une perte financière potentielle. Elles sont utilisées pour anticiper et couvrir les risques de non-remboursement d'un crédit. Les garanties sont généralement mises en place lors de l'octroi du financement ou lorsque la situation financière de la contrepartie se détériore.

Les principales formes des garanties réelles, à savoir :

- **L'hypothèque** : est un contrat¹ qui confère au créancier un droit réel sur un immeuble, permettant d'être remboursé prioritairement sur le produit de la vente de cet immeuble. Il existe trois types d'hypothèques : l'hypothèque conventionnelle (établie par un contrat notarié), l'hypothèque légale (établie par le législateur sans nécessiter d'acte authentique) et l'hypothèque judiciaire (établie en vertu d'un jugement). Certains biens, tels que ceux en indivision, les immeubles appartenant à l'État et faisant partie du domaine public, et les biens déclarés inaliénables et insaisissables par la loi, ne peuvent être hypothéqués.
- **Le nantissement** : est un contrat² par lequel une personne s'engage à remettre au créancier un objet en garantie d'une dette, lui conférant un droit réel sur cet objet. Le nantissement doit être établi par acte notarié et ne peut porter que sur des biens meubles (corporels ou incorporels). Parmi les formes de nantissement courantes, on trouve le nantissement du fonds de commerce, de l'outillage et du matériel d'équipements, des véhicules, des actifs financiers et des marchés publics.
- **Le gage**³ : est l'affectation d'un bien en garantie d'une créance. Selon le code civil, les dettes du débiteur ont pour gage l'ensemble de ses biens. En l'absence d'un droit de préférence établi par la loi, tous les créanciers sont traités de manière équitable concernant ce gage.

Ainsi, les garanties personnelles sont des engagements pris par une tierce personne pour honorer les obligations du débiteur principal en cas de non-paiement. Ces garanties permettent

¹ L'article 882 du code civil algérien.

² L'article 948 du code civil algérien.

³ L'article 188 du code civil algérien.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

aux créanciers de poursuivre cette tierce personne. Deux formes courantes de garanties personnelles sont :

- **Le cautionnement** : est un contrat ¹par lequel une personne se porte garant de l'exécution d'une obligation et s'engage à la satisfaire si le débiteur principal ne le fait pas. Il doit être constaté par écrit et peut prendre deux formes : le cautionnement simple, où la caution peut bénéficier de la discussion (demander au créancier de poursuivre d'abord le débiteur principal) et de la division (en cas de pluralité de cautions, demander la répartition des poursuites entre elles), et le cautionnement solidaire, où le créancier peut poursuivre indéfiniment le débiteur principal ou la caution.
- **L'aval** : est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'une créance, généralement un effet de commerce. Il peut être exprimé par la mention "bon pour aval" sur l'effet ou par un acte séparé².

3.3.1.4. Les garanties des compagnies d'assurance :

Les banques et les entreprises peuvent minimiser leur exposition aux risques en utilisant des garanties offertes par les compagnies d'assurance. Une assurance-crédit peut être souscrite pour se prémunir contre le risque d'insolvabilité des contreparties. Ces assurances³ sont fournies par des compagnies locales pour les contreparties nationales, et par des compagnies d'assurance des opérations extérieures pour les contreparties étrangères.

En cas d'irrecouvrable de la créance, la compagnie d'assurance ne rembourse qu'une partie de la perte subie. L'assurance-crédit ne garantit que sur le court ou le moyen terme et fournit également des informations sur la solvabilité des contreparties.

3.3.1.5. Le provisionnement :

Les provisions sont des charges qui visent à couvrir la diminution de la valeur des expositions sur les contreparties, notamment les ME. Elles sont constituées lors de l'octroi des crédits, en fonction de la qualité de la contrepartie. Les crédits accordés font l'objet d'un suivi régulier, et si une créance devient douteuse, c'est-à-dire qu'elle présente un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel, des provisions sont constituées.

¹ L'article 644 du Code Civil algérien.

² L'article 409 du code de commerce algérien.

³ GOLVAN Yves, Dictionnaire marketing : banque assurance, Paris, Dunod, 1988, P23.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

Leur montant est alors calculé sur la base du montant de la créance nette des garanties obtenues, autrement dit sur la base de l'exposition nette, comme suit :

$$\text{Montant de la provision} = \text{Exposition nette} \times \text{probabilité de défaut}$$

3.3.2. Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit :

En complément des méthodes et produits de gestion traditionnels, deux grandes catégories d'instruments ont émergé : la titrisation et les dérivés de crédit.

3.3.2.1. La titrisation des créances bancaires :

La titrisation est une technique financière permettant à une entreprise de céder des actifs et de recevoir des liquidités en contrepartie. Dans le cas de la titrisation des créances bancaires, les actifs vendus sont des prêts bancaires, tels que des crédits au logement ou à la consommation à taux élevés et difficiles à refinancer¹.

Cette opération permet à la banque de réduire son exposition au risque en transférant une partie de ses créances. En conséquence, l'actif de la banque diminue, ce qui peut entraîner une réduction des fonds propres, améliorant ainsi leur rentabilité.

3.3.2.2. La gestion par les dérivés de crédit :

On peut définir un produit dérivé de crédit comme un instrument financier négocié sur le marché, dont les flux associés sont liés à l'évolution de la qualité de crédit de l'émetteur d'un actif sous-jacent. Ce produit dérivé est coté dans une fourchette de prix et permet aux investisseurs de prendre des positions spéculatives ou de se protéger contre les risques de crédit². Il existe trois types de dérivés de produit :

- **Les Crédits Default Swaps « CDS »** : est « un contrat financier bilatéral par lequel une partie (l'acheteur de protection) paie de manière périodique une prime sur un montant notionnel, afin d'obtenir du vendeur de la protection un paiement contingent à la suite d'un événement de crédit sur l'emprunteur »³.

¹ DE COUSSERGUES Sylvie, Gestion bancaire : du diagnostic à la stratégie, 4ème Edition, DUNOD, 2005, P176.

² MARTEAU Didier, gestion de risques sur opérations de marché, Edition ESKA, Paris 1997, P 82 - P83.

³Op. cit., DE SERVIGNY A., P 152.

CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises

- **Le Total Rate of Return Swap «TR »** : Les banques utilisent des produits tels que la titrisation et les dérivés de crédit pour diversifier leurs portefeuilles et transférer une partie du risque sur la performance d'un actif sous-jacent, sans en transférer la propriété.

Grâce à ces instruments, la banque peut se couvrir contre le risque de contrepartie lié à ses créances en transférant les flux financiers associés (principal, intérêt, commissions) à un investisseur. En échange de cette protection, la banque verse un coupon périodique à l'acheteur de la protection. À l'échéance, si la valeur notionnelle est positive, la banque paie une appréciation au vendeur de la protection. Dans le cas contraire, c'est le vendeur qui compense la banque pour la dépréciation.

- **Le Crédit Linked Notes « CLN »** : Cet instrument n'est que le traitement d'un CDS sous forme de valeurs mobilières, les investisseurs investissent sur des valeurs mobilières dont le rendement est lié à la performance de produits¹.

Afin de se protéger contre le risque de contrepartie, une banque émet des obligations d'une valeur équivalente à celle de la créance, en offrant une rémunération. À l'échéance, si la contrepartie n'a pas fait défaut, la banque rembourse l'intégralité du capital aux investisseurs. En revanche, en cas de défaut, seule une fraction du montant initial est remboursée.

Dans cette dernière section, nous avons examiné les différentes contraintes auxquelles sont confrontées les micro-entreprises en matière de financement, en mettant en évidence le risque de contrepartie dans le contexte bancaire. Malgré ces difficultés, il est essentiel d'avoir un accès au financement bancaire en Algérie pour soutenir le développement de ces entreprises, notamment sur les marchés financiers, ce qui contribue à la croissance économique du pays.

¹ THOMAS, P., Les Credit Linked Notes : Instrument de gestion des risques de crédit. Revue Banque, (724),2010, P56 - P58.

Conclusion

Les micro-entreprises sont essentielles pour la croissance économique et la création d'emplois, mais elles font face à des difficultés de financement en raison de la volatilité du marché du crédit. Pour remédier à cette situation, différentes mesures peuvent être prises, telles que le développement de fonds de garantie pour sécuriser les crédits accordés aux ME, la promotion de nouveaux segments de marchés financiers tels que le microcrédit et le capital-risque, ainsi que l'échange d'informations entre prêteurs pour mieux évaluer la qualité des emprunteurs.

Les ME ont souvent besoin de services financiers car elles ne disposent pas de fonds suffisants pour réaliser d'importants investissements, elles ont un accès limité aux marchés financiers accessibles aux grandes entreprises et elles peuvent manquer de compétences financières internes. Dans ce contexte, les banques sont généralement le principal fournisseur de services financiers pour ce type d'entreprise.

Cependant, malgré les différentes sources de financement disponibles, les ME rencontrent toujours des difficultés pour assurer leur suivi et leur développement. Les banques, en tant qu'intermédiaires financiers, cherchent à concilier la satisfaction de leur clientèle avec la rentabilité en gérant efficacement leur liquidité pour assurer leur pérennité et leur croissance. Toutefois, elles doivent faire face aux risques financiers qui sont inhérents à leur activité et nécessitent une gestion active.

Parmi les risques auxquels les banques sont confrontées, le risque de crédit ou le risque de contrepartie est un élément essentiel de leur activité de prêt. Ce risque peut varier du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts associés. Afin de minimiser ces problèmes de non-remboursement, les banques utilisent des outils traditionnels tels que l'analyse financière de l'entreprise emprunteuse, ainsi que des nouvelles méthodes d'évaluation comme le rating et le RAROC, tout en exigeant des garanties.

Pour conclure, les ME rencontrent des difficultés de financement, mais des mesures telles que le développement de fonds de garantie et la promotion de nouveaux segments de marchés financiers peuvent contribuer à résoudre ces problèmes. Les banques, quant à elles, doivent gérer de manière proactive le risque de crédit en utilisant des outils d'évaluation et des techniques de gestion adaptées.

Chapitre III :

Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Introduction :

Le développement des micro-entreprises est considéré comme essentiel pour promouvoir le secteur privé, lutter contre la pauvreté et le chômage. L'État et les partenaires au développement s'engagent à soutenir les promoteurs en fournissant des ressources adéquates. Cependant, ce soutien seul ne suffit pas à assurer la pérennité des micro-entreprises, car elles ont besoin de financement de la part des institutions financières. Le soutien des partenaires financiers est nécessaire pour atteindre les objectifs des micro-entreprises. Malheureusement, les banques tels que la Banque Extérieure d'Algérie ne montrent pas un grand intérêt pour le financement du secteur des micro-entreprises en raison du risque élevé associé à cette clientèle et du manque de garanties fiables de la part des promoteurs.

Ce chapitre sera consacré à la présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), qui est l'organisme d'accueil, ainsi qu'au processus d'analyse suivi par cette banque pour prendre la décision finale concernant l'octroi de crédit. Une étude empirique menée sur un échantillon de dossiers de crédit refusés pour les micro-entreprises au sein de la BEA de Tizi-Ouzou sera également exposée. De plus, nous procéderons à une analyse financière d'une micro-entreprise ayant sollicité un crédit auprès de la BEA de Tizi-Ouzou. L'objectif principal de ce chapitre est de mettre en évidence l'impact du risque et des garanties sur la décision d'octroi de crédit au niveau de la BEA.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BEA 034 de Tizi-Ouzou »

Cette section est consacrée à la présentation de notre terrain d'étude en relatant brièvement son histoire, son organisation ainsi que ses missions. Pour finir, nous présenterons la fonction crédit au niveau de la BEA 34, où nous avons effectué notre stage pratique

1. Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie :

1.1. Historique de la Banque Extérieure d'Algérie :

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n°67.204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du crédit Lyonnais. Elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

Entre 1963 et 1966, plusieurs banques ont vu le jour ; tels que la CNEP en Août 1964, la BNA en Juin 1966 et le CPA en septembre de la même année.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa Situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu Cependant sa Structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour Objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

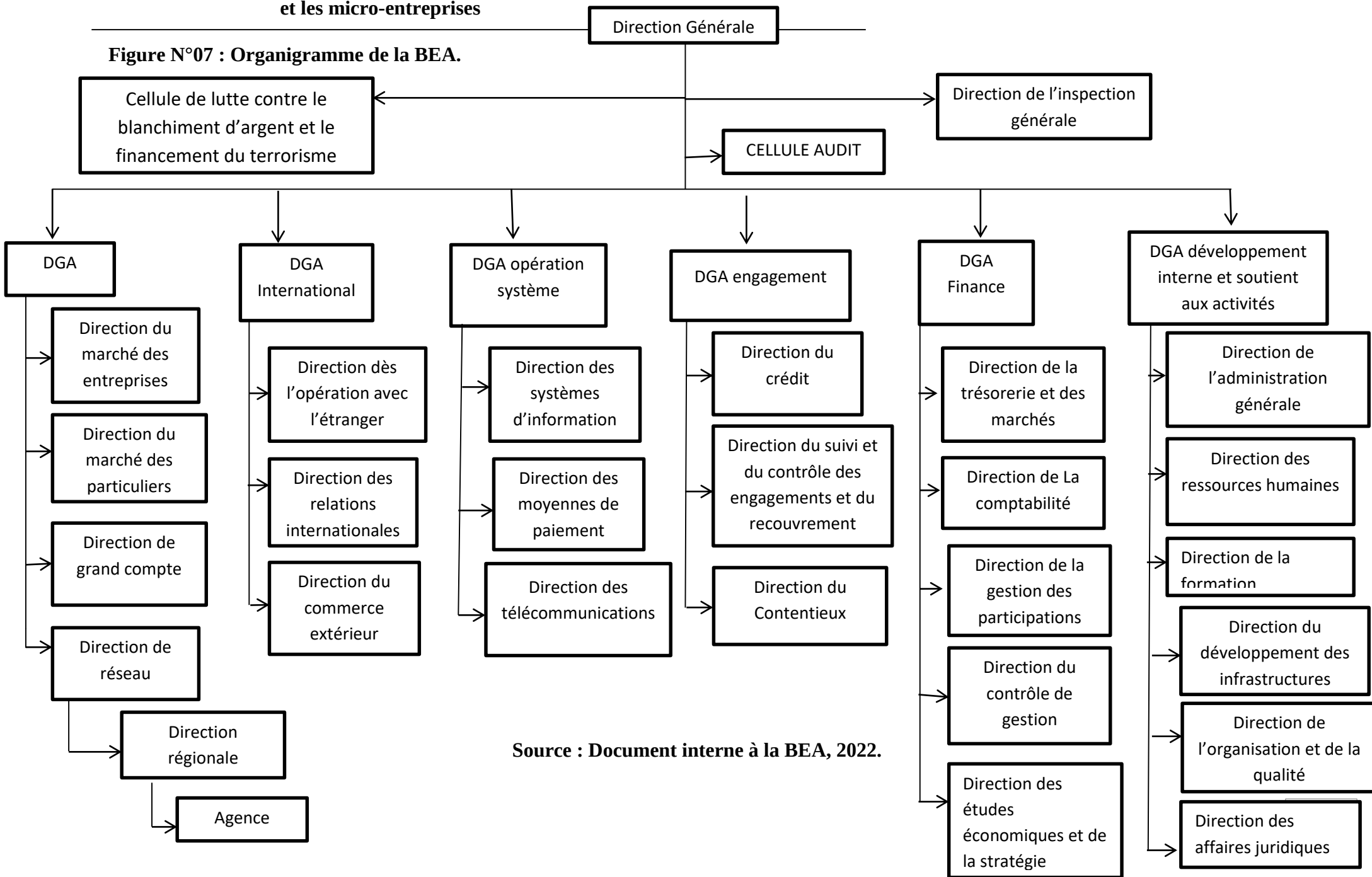
extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA.

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001.

Actuellement, la BEA est organisée selon l'organigramme, avec la Direction générale en tête, suivie des cellules stratégiques essentielles comme la cellule de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, la cellule audit et la direction de l'inspection générale. Ensuite, les différentes DGA et leurs départements sont répertoriés. L'ensemble de cet organigramme est détaillé dans la figure N°07.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

Figure N°07 : Organigramme de la BEA.



CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

1.2. Organisation générale de la BEA :

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un président directeur général(PDG) assisté par un directeur général adjoint (DGA) et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers. Actuellement suite à la décision réglementaire N°01 /DG du 02 /01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes ci-après désignées :

- La fonction de finance et développement ;
- La fonction engagement ;
- La fonction Internationale ;
- La fonction secrétariat Général ;
- La fonction contrôle ;
- Le Président Directeur (PDG) qui est assisté par :
 - Trois directeurs généraux adjoint chargés de superviser et coordonner les fonctions finances et développement, engagement et internationale ;
 - Un secrétaire générale chargé de superviser et coordonner les structures gestionnaires des moyens de la banque ;
 - La direction de l'Inspiration Générale est directement rattachée à la présidence.

1.2.1. La Direction Générale Adjointe Finance & Développement Regroupe :

- La cellule stratégique ;
- La cellule organisation ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction de l'informatique ;
- La direction de la trésorerie ;
- La direction du contrôle de gestion.

1.2.2. La Direction Générale Adjointe Engagement Regroupe :

- La direction centrale du réseau ;
- La direction des engagements des grandes entreprises ;
- La direction des engagements des PME ;

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

- La direction du contentieux.

1.2.3. La Direction Générale Adjointe Internationale Regroupe :

- La direction des filiales, participations et des relations internationales ;
- La direction de commerce extérieur ;
- La direction des opérations avec l'étranger.

1.2.4 Le Secrétariat générale regroupe :

- La direction des ressources humaines et de la formation ;
- La direction de l'administration générale ;
- La direction des études juridique ;
- La direction de la communication ;
- La cellule « sécurité ».

Le président Directeur Générale assure deux fonction au sein de la banque l'une, en qualité de président du conseil d'administration et l'autre, en l'autre, en tant que Directeur Général dont, les missions sont reprises dans les statuts de la banque datés du 05 février 1989.

1.3. La Clientèle Ciblée :

La clientèle de la banque extérieure d'Algérie est constituée :

- Des entreprises des secteurs de l'Energie, de la chimie, de l'Industrie lourde, des Industries légères, du commerce, des services et des transports ;
- Des entreprises privées activant dans les secteurs des Industrie de transformation des bâtiments et des travaux publics ;
- Des professions dont le nombre s'accroît considérablement et qui trouvent auprès de la banque conseil et assistance ;
- Des non résidant : personnes physique et morales ;
- Des déposants fortement représentés au sein du réseau de la banque extérieure d'Algérie.

Tous les secteurs peuvent trouver auprès de la banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

2. Les missions et le nouveau contexte économique de la BEA :

2.1. Les missions de la BEA :

Il est important de rappeler que la principale activité déployée par la banque et le traitement de toutes les opérations de banque, de change de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

La banque extérieure d'Algérie peut entrer autre :

- Consentir sous toutes formes, des crédits, des prêts ou des avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation ;
- Financer, par tout le monde, les opérations de commerce extérieur ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise de forme, à la garantie, ou placement ou la négociation de toutes valeurs immobilières ;
- Traiter toutes opérations de change ;
- Contracter tout emprunt, prêt, nantissement, de devises étrangères ;
- Remplir le rôle correspond d'autres banque ;
- Participer dans tout entreprise ayant pour objectif similaire ou de nature de développer ses propres affaires ;
- Gérer directement ou indirectement sous quelques formes que soit les opérations rentrent dans son objectif

2.2. Le nouveau contexte économique

La BEA va devoir très rapidement s'adapter à un contexte économique en cours de mutation, elle doit assimiler et mettre en pratique les nouvelles règles de jeu, prendre des initiatives et en fin accroître parallèlement son officine.

La BEA attentive au remodelage rapide et profond du tissu économique veillera particulièrement à :

- Instaurer de nouvelles relations avec la clientèle basée principalement sur les principes de la commercialisation et de l'équilibre des intérêts ;
- Améliorer sensiblement la qualité de ses prestations.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

A cet égard, il est important souligner que la BEA entend intervenir, de manière plus active sous des formes diverses et innovatrices, dans le financement de la création de richesse en faisant appel à des critères admis et reconnus qui seront progressivement réhabilités dans l'intérêt de l'entreprise et de l'économie nationale.

3. Présentation de l'agence BEA 034 :

L'agence BEA 034 a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la Direction d'Algérie. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Avec un effectif de 46 employés, travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 034 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients.

Les agences de l'établissement bancaire constituant la BEA sont classées, selon le volume d'activités (selon leurs CA, du plus important au moins important qui est en fonction des pouvoirs attribués, en trois (03) catégories en plus des agences principales :

- Les agences « 1ère catégorie » ;
- Les agences « 2ème catégorie » ;
- Les agences « 3ème catégorie ».

L'agence BEA 034 sise à Tizi-Ouzou, est une agence de 1ère catégorie, habilitée à effectuer toute opération de banque au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

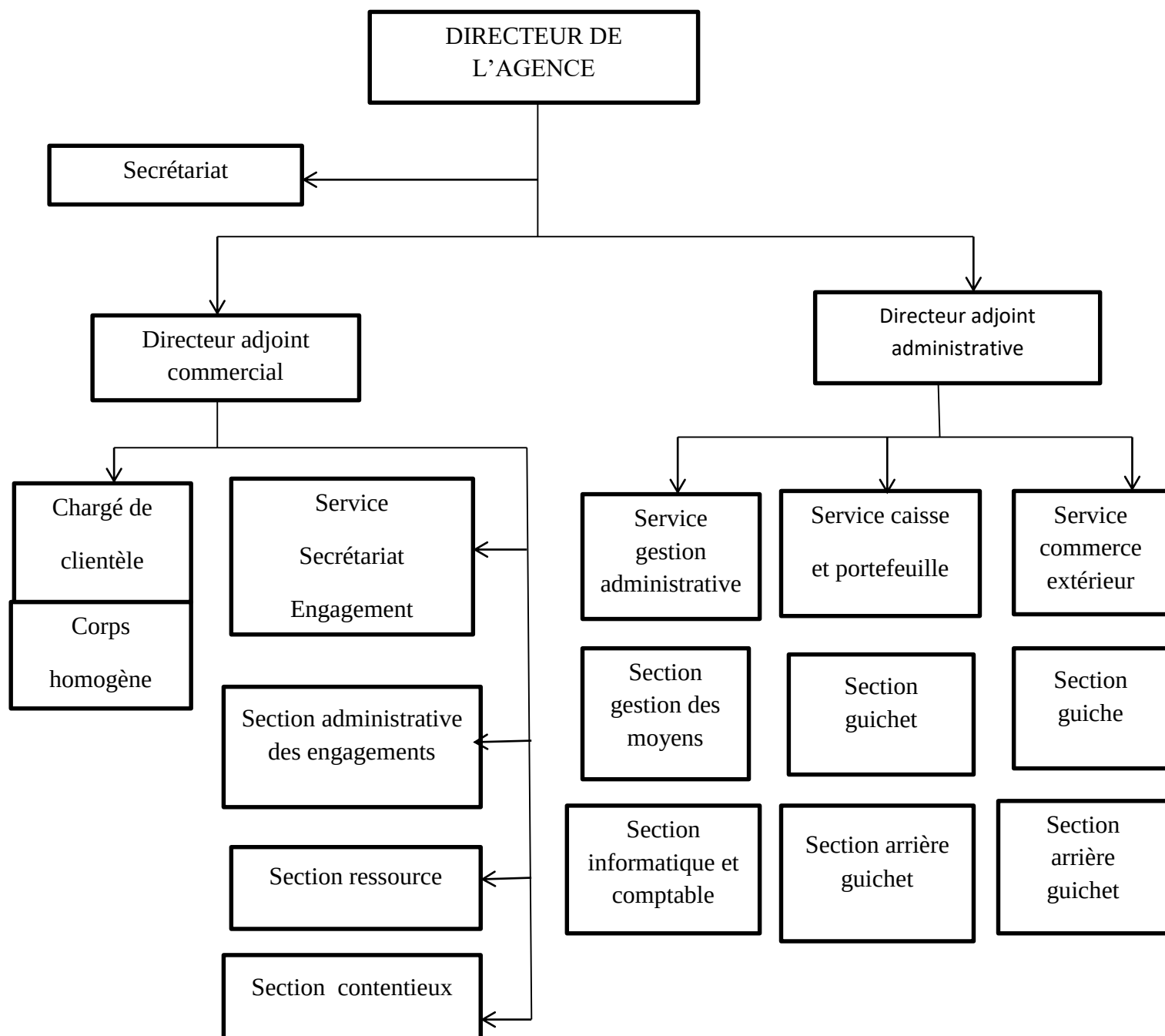
Dans ce cadre, cette l'agence, comme toute autre agence, constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure, grâce à d'efficaces structures d'accueil et de traitement, de satisfaire la clientèle quels que soient sa nature et son secteur d'activité, mais aussi, elle se doit de remplir un certain nombre de missions s'insérant dans son champ de compétence à savoir :

- Traitement des opérations de caisse (opération espèce et les opérations par compte) ;
- Démarche commerciale et montage des dossiers de crédit ;
- Fonctions administratives (gestion des moyens humains, généraux, la comptabilité et le contrôle comptable).

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

Afin de traiter l'ensemble de ses opérations d'une part, et accomplir convenablement ses missions d'autre part en répondant au mieux à ses engagements, l'agence BEA 034 s'est dotée d'un modèle d'organisation performant présenté par l'organigramme suivant :

Figure N°08 : L'organigramme de l'agence BEA 034.



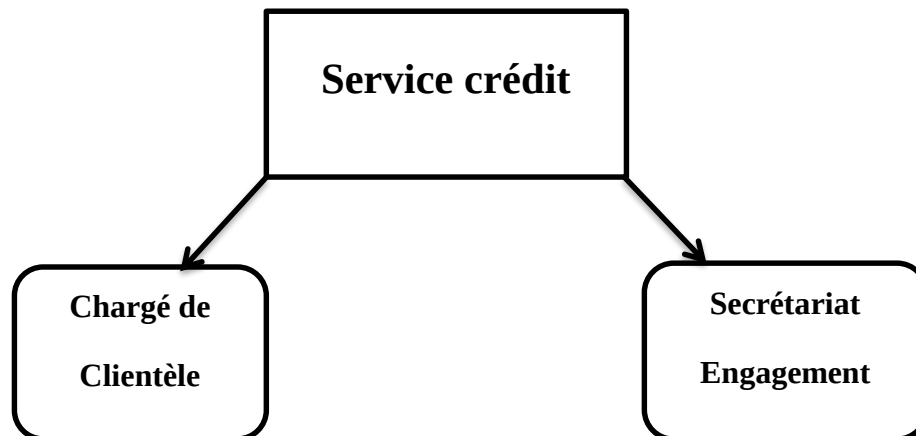
Source : Document interne de la BEA 034, 2022.

3.1. Place et rôle du service crédit au niveau de l'agence BEA :

3.1.1. Organisation du service crédit au niveau de la BEA 034 :

Le service crédit est soumis à l'autorité du directeur d'agence. Il est constitué des entités suivantes :

FigureN°09 : Organisation du service crédit de la BEA 034.



Source : Documentation interne de la BEA 034, 2022.

- Le « corps homogène chargés de clientèle » dans le cadre de la relation clientèle.
- Le « secrétariat engagement » : ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et enfin de recueil des garanties. Il est constitué de deux (02) sections :
 - Section administration des engagements ;
 - Section contentieux.

3.1.2 Rôle du service crédit

Le service crédit accomplit les missions qui lui sont assignées par le biais de ses deux (02) sous services.

- Les chargés de clientèle Ils ont pour mission :
 - D'élaborer un plan de démarche pour réalisation des objectifs commerciaux qui leur sont fixés ;
 - D'assister et conseiller la clientèle de l'agence en matière de financement ;
 - D'effectuer les montages des dossiers de crédits de la clientèle et de les instruire (particuliers et PME) ;

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

- De contrôler la conformité des dossiers reçus au plan fiscal, administratif et comptable ;
 - D'étudier les demandes de crédit, émettre un avis motivé et proposer les concours à mettre en place ;
 - De soumettre pour appréciation et décision de la Direction d'Agence, les dossiers de crédit étudiés ;
 - D'étudier et transmettre à la hiérarchie, sous la responsabilité du directeur, pour la décision des demandes de crédit ne relevant pas des pouvoirs de l'agence ;
 - De suivre, conjointement avec le secrétariat engagement, l'utilisation des crédits et leur remboursement à l'échéance.
- **Secrétariat engagement** : Il est chargé de :
 - Assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ;
 - Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relative au crédit ;
 - Veiller à l'application et au respect des procédures de traitement des engagements
 - **La section administration des engagements** :

Elle est chargée de :

- Traiter toutes les instructions relatives au fonctionnement d'un client et/ ou de compte (condition, classification des dossiers de la clientèle relation, crédit, etc.) ;
- Gérer et centraliser les autorisations de crédit ;
- Transmettre et suivre les dossiers instruits ;
- Tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagements par signature (caution, aval, etc.) ;
- Etablir et délivrer les actes d'engagement (conventions de crédit, actes de Caution, etc.) ;
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leurs remboursements à l'échéance ;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés ;
- Recueillir les garanties exigées à la mise en place des crédits ;
- Transmettre les dossiers réglementaires « contrôle à la posteriori » à la BA
- Etablir les états de performances de l'agence ;
- Etablir les statistiques de l'agence en matière de l'engagement et d'impayés.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

- **La section contentieuse**

Elle est chargée de :

- Conserver la documentation juridique de la clientèle ;
- Gérer la documentation juridique de l'agence ;
- Conserver dans les dossiers de la clientèle les copies d'actes de garanties ;
- Traiter les créances douteuses et /ou compromises de l'agence.

4. Les relations fonctionnelles hiérarchisées par niveaux de délégation

Ces délégations concernent les PME, les entreprises individuelles et les professions libérales. Au niveau de la BEA 034 de Tizi-Ouzou, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêté en fonction du montant par le Président Directeur Général. Elles sont accordées aux :

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- Directeur général adjoint engagement(DGA) ;
- Président directeur général (PDG).

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un exemplaire à la direction de l'engagement des PME ;
- Un exemplaire à la direction de rattachement ;
- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décision appropriées, il est mis en place deux types de comités de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel :**

Qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant permanence du PDG, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du directeur des engagements de PME, selon le cas ;

- **Un comité de crédit itinérant :**

Qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

Nous avons vu dans ce chapitre que l'entreprise joue un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. Pour satisfaire ses besoins au cours de son processus d'activité, elle se tourne vers la banque qui est considérée comme son partenaire le plus privilégié en lui offrant des financements à travers la prestation de crédit. Toutefois, le rôle de la banque ne s'arrête pas là, il s'étend à un autre domaine : la prestation de service qui peut être d'ordre matériel ou d'ingénierie financière.

De ce fait, la banque elle aussi assume un rôle très important dans le développement de l'économie nationale en venant en aide aux entreprises pour la réalisation de leurs projets d'investissement, et le financement de leurs cycles d'exploitation.

Section 02 : Évaluation des dossiers de crédit d'investissement et résultats d'analyse empirique.

Cette section présente une vue d'ensemble complète de l'évaluation des dossiers de crédit d'investissement pour les micro-entreprises au sein de la BEA de Tizi-Ouzou. Chaque étape du processus est détaillée, depuis l'identification de demandeur de crédit et son environnement du dossier jusqu'à la décision finale d'octroi du crédit. Nous partagerons les résultats de notre analyse empirique menée au sein de la BEA Tizi-Ouzou, qui porte sur un échantillon de 11 demandes de crédit provenant de micro-entreprises ne répondant pas aux critères requis.

1. Les étapes d'évaluation d'un dossier de crédit d'investissement :

L'analyse d'un dossier de crédit pour une micro-entreprise au sein de la BEA de Tizi-Ouzou implique plusieurs étapes, comme suit :

1.1. Identification de demandeur de crédit et son environnement :

Dans un premier temps, le banquier au sein de la BEA de Tizi-Ouzou doit identifier le demandeur de crédit et comprendre son environnement professionnel, en évaluant son historique, son aspect juridique, et son organisation interne.

Ensuite, une analyse économique approfondie est réalisée, en examinant les moyens de production, les produits, le marché, les partenaires et les concurrents de l'entreprise.

Enfin, la relation entre la banque et le demandeur de crédit est également évaluée, en considérant les mouvements d'affaires confiés, le niveau d'utilisation des crédits octroyés et les incidents de paiement.

1.2. L'évaluation d'un dossier de crédit d'investissement :

Lorsque les micro-entreprises décident d'investir, elles nécessitent un financement important. La BEA joue un rôle important en fournissant un soutien financier, mais elle doit réaliser une analyse approfondie de la rentabilité et de la viabilité du projet afin de prendre une décision éclairée. Cette étude économique et technique permet d'évaluer la rentabilité financière et la faisabilité du projet.

1.2.1. L'étude technico-économique :

L'étude technico-économique d'un investissement comprend plusieurs volets importants :

- **Données générales de conjoncture** : Informations sur l'état économique et social de la zone géographique du projet, incluant la branche d'activité, ses perspectives et ses caractéristiques spécifiques.
- **Présentation du projet** : Contexte du projet, objectif principal, et caractéristiques clés, incluant l'historique, le cadre physique, juridique et fiscal, les organismes intéressés, et l'impact environnemental.
- **Aspects commerciaux liés au projet** : Évaluation du marché, de la concurrence, de la structure de prix, des parts de marché potentielles, de la distribution actuelle, de la stratégie marketing, des perspectives d'évolution du marché, et des spécificités de l'approvisionnement.
- **Description technique du projet** : Présentation détaillée du processus de fabrication, des investissements nécessaires, des modalités de réalisation, de la description technique de l'exploitation, des consommations liées à l'activité, des rendements des équipements de production, et d'un calendrier de réalisation.
- **Coût du projet** : Présentation détaillée des coûts d'investissement, avec une décomposition selon différentes rubriques comptables telles que les études, les frais préliminaires, les terrains, le matériel, les provisions pour imprévus, et le fonds de roulement. L'estimation précise des coûts permet d'évaluer les coûts réels par rapport aux estimations initiales et d'apprécier les prix pratiqués par rapport aux coûts de revient.
- **Financement** : Structure de financement envisagée, avec l'allocation des différentes sources de financement aux postes spécifiques du projet. Par exemple, mention d'un financement intégral d'une machine de production par la banque. Cette structure de financement est présentée dans le plan de financement prévu dans l'étude technico-économique.

1.2.2. L'analyse de la viabilité du projet :

Avant d'évaluer la rentabilité financière d'un projet d'investissement, il est obligatoire de s'assurer de sa viabilité en faisant les analyses suivantes au sein de la BEA de Tizi-Ouzou ¹ :

- L'analyse du marché :

Elle comprend l'évaluation de la demande passée et présente, ainsi que la prévision de la demande future, ainsi que l'analyse de l'offre passée et présente, et la prévision de l'offre

¹ Documents interne de la BEA, annexe n°02 de mars 2015

future, afin d'obtenir une compréhension approfondie de la dynamique du marché dans lequel le projet sera développé.

-L'analyse commerciale :

Elle englobe une évaluation approfondie du produit, incluant sa nature, son adéquation aux besoins du marché, son rapport qualité/prix, ainsi que la présence de produits de substitution et son cycle de vie. Elle comprend également une évaluation du prix, en considérant la compétitivité, les contraintes réglementaires et la distribution, ainsi qu'une évaluation de la distribution, en examinant le mode et la densité du réseau, ainsi que le service après-vente. Enfin, l'analyse commerciale comprend une évaluation de la communication, en étudiant les supports publicitaires utilisés, les coûts associés et la notoriété du produit.

- L'analyse technique :

Elle se concentre sur la vérification du processus de production, des coûts associés, de la disponibilité des matières premières et de la capacité de production. Elle vise également à adapter les moyens de production en fonction de la demande des biens et services, à identifier les besoins spécifiques de l'entreprise, à analyser la localisation de l'unité de production et à prendre en compte les délais de réalisation pour assurer une planification efficace.

- L'appréciation des coûts d'investissement et d'exploitation :

Il consiste à identifier et estimer de manière précise les coûts associés au projet, en mettant l'accent sur les aspects les plus importants grâce à l'application de la loi de Pareto stipule que 80% des effets sont généralement causés par 20% des causes. Il est essentiel de reconnaître l'importance de l'aspect technique dans la performance globale de la micro-entreprise, car il influe sur son niveau d'activité et sa compétitivité.

1.2.3. L'analyse de la rentabilité du projet :

L'évaluation de la rentabilité d'un projet se divise en deux phases : l'analyse de la rentabilité intrinsèque du projet et l'analyse de la rentabilité après financement².

Dans la première phase, le banquier au sein de la BEA de Tizi-Ouzou analyse les actifs et passifs du bilan prévisionnel, effectue des calculs liés au fonds de roulement, au besoin en

² Documents interne de la BEA, annexe n°02 de mars 2015

fonds de roulement et à la trésorerie nette, ainsi que des ratios de structures financières, de solvabilité et d'endettement. Enfin, il analyse rentabilité de client en calculant l'effet de levier.

La deuxième phase consiste à déterminer la structure de financement appropriée et à évaluer la rentabilité des capitaux investis en analysant les flux nets de trésorerie après le financement et en utilisant différents critères de rentabilité et de liquidité, tout en prenant en compte des éléments tels que le plan de financement, l'échéancier de remboursement, les frais financiers, le remboursement de l'emprunt et les dividendes.

1.2.4. Les risques liés à une opération de crédit :

La BEA banque est exposée à plusieurs risques lorsqu'elle accorde des crédits. Le risque de non-remboursement est l'un des principaux risques auxquels elle est confrontée. Il y a également le risque d'immobilisation, où les fonds prêtés peuvent être bloqués pendant une certaine période. Le risque de taux fait référence à la fluctuation des taux d'intérêt, pouvant affecter la rentabilité de l'opération de crédit. De plus, le risque de change est présent lorsque les prêts sont accordés dans une monnaie différente de celle du débiteur.

1.2.5. Les moyens de prévention des risques de crédit :

Pour se prémunir contre ces risques, la banque met en place diverses mesures de protection. Elle applique des règles prudentielles qui fixent des limites et des normes en matière de prêts. Le recueil de garanties joue également un rôle important, avec des garanties réelles telles que l'hypothèque, le nantissement et le gage, ainsi que des garanties personnelles comme le cautionnement et l'aval. En outre, la banque peut demander d'autres garanties telles que des assurances pour renforcer sa protection. Ces mesures permettent à la BEA banque de gérer les risques liés aux opérations de crédit et de sécuriser ses activités.

1.3. La décision finale de mise en place du crédit :

Le chargé d'étude de la BEA effectue une analyse approfondie pour prendre une décision finale quant à l'approbation ou au refus du crédit, qui est ensuite communiquée au client.

Cette décision s'appuie sur une procédure rigoureuse, impliquant le comité de crédit pour les demandes qui dépassent les pouvoirs de délégation. En cas d'approbation, une autorisation de crédit est établie, détaillant les conditions et garanties requises. Une fois les conditions vérifiées et les garanties recueillies, le client signe la convention de crédit et la chaîne de billets à ordre. Les fonds sont mobilisés, le compte du client est approvisionné et le plan

d'amortissement est confirmé. En cas de refus, la BEA communique les motifs de rejet au client. Tout au long de la durée du crédit, une gestion attentive est assurée.

2. Etude empirique sur les demandes de micro-entreprises non éligibles :

2.1. La méthodologie de collecte de données et analyse des résultats :

Pour répondre à notre problématique de départ concernant le financement des micro-entreprises, nous avons adopté une méthodologie approfondie. Cette méthodologie repose sur une approche empirique et comporte les étapes suivantes :

- La recherche documentaire :

Elle joue un rôle essentiel dans notre démarche de mémoire, car elle nous permet d'examiner de manière méthodique et approfondie l'ensemble des documents disponibles au sein de la BEA de Tizi-Ouzou. Nous avons consacré une attention particulière à l'analyse des rapports, des études technico-économiques des clients, des statistiques, ainsi que d'autres sources d'information pertinente. Cette démarche nous permet d'obtenir une vision complète et détaillée de la situation du financement des micro-entreprises dans la région, en exploitant les données et les analyses déjà effectuées au sein de la banque. Ces informations documentaires sont essentielles pour étayer notre étude et contribuer à la formulation de recommandations précises et adaptées à la réalité locale.

- La collecte des données :

Elle constitue une étape cruciale de notre approche empirique. Pour sélectionner les dossiers pertinents, nous avons pris en compte plusieurs critères, tels que les dossiers non éligibles au financement selon l'analyse de la BEA de Tizi-Ouzou, incluant des mentions telles que des avis défavorables, des garanties insuffisantes, une activité non rentable, des antécédents clients négatifs, un manque d'apports personnels, des flux nets insuffisants, un projet risqué, ou encore un plan de financement peu explicite.

De plus, nous avons ciblé les dossiers concernant les micro-entreprises privées, quel que soit leur secteur d'activité, déposés entre le 1er janvier 2021 et le 31 juin 2021. Nous avons également inclus les dossiers de crédit d'investissement à moyen terme (CMT) ainsi que les dossiers de crédit d'exploitation à court terme (CCT). Cette sélection rigoureuse des dossiers nous permet d'obtenir des données représentatives et significatives pour notre analyse.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

- Définition de l'échantillon étudié :

Après avoir collecté les données, on a concentré sur des dossiers qui ne répondaient pas aux caractéristiques spécifiées selon l'analyse des demandes de crédits effectué au sein de la BEA de Tizi-Ouzou, nous avons procédé à la définition de notre échantillon d'étude. Cet échantillon est composé de 11 dossiers refusés de demande de crédit provenant de micro-entreprises.

Dans un souci de confidentialité et de respect de la vie professionnelle des entreprises concernées, nous avons choisi de préserver leur anonymat. Ainsi, nous avons attribué à chaque micro-entreprise une dénomination sous forme de chiffres romains (**I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI**). D'ailleurs, cette approche nous permet de préserver la confidentialité des données tout en maintenant la représentativité et la diversité de notre échantillon pour mener notre analyse de manière approfondie.

Tableau n 11 : Les caractéristiques des micro-entreprise de notre échantillon.

Micro-entreprise	Secteur d'activité	Effectif	Chiffre d'affaire (KDa)
I	Services (services informatiques)	01	12.392
II	Transport (transport public des marchandises)	03	17.840
III	Transport (transport des voyageurs)	02	9.103
IV	Services (location de véhicules) - Annexe N°2 et N°3	01	5.000
V	Services (services informatiques)	01	13.000
VI	Transport (services de livraison)	06	18.199
VII	Transport (transport des voyageurs)	01	4.500
VIII	Services (location de véhicules de mariage)	01	11.200
IX	Transport (services de livraison)	04	14.267
X	Transport (transport public des marchandises)	03	12.040
XI	Services (services informatiques)	02	7.401

Source : Etabli par nous-même, à partir des dossiers consultés au sein du BEA T-O, juin 2023.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

Le tableau présente les caractéristiques d'un échantillon spécifique de micro-entreprises en BEA. Voici quelques commentaires supplémentaires sur les données fournies :

- L'échantillon est principalement composé de micro-entreprises opérant dans les secteurs des services informatiques, du transport (public des marchandises, des voyageurs et services de livraison) et de la location de véhicules. Ces secteurs semblent être populaires parmi les micro-entrepreneurs en Algérie.
- Les micro-entreprises de cet échantillon emploient de 1 à 6 personnes. Il est important de noter que la législation en Algérie limite généralement l'effectif des micro-entreprises à un maximum de 9 employés.
- Les montants de chiffre d'affaires varient de 4 500 KDa à 18 199 KDa, avec une moyenne de 12 268 KDa. Il convient de souligner que, selon la réglementation en Algérie, les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars algériens (KDa) sont considérées comme des micro-entreprises. Ainsi, toutes les entreprises de cet échantillon répondent à la définition de micro-entreprise en termes de chiffre d'affaires.

Notre échantillon d'étude concerne un certain nombre de dossiers de financement de micro-entreprises rejetés par la BEA. Nous constatons que :

- La totalité des entreprises de notre échantillon sont constituées de micro-entreprises, représentant environ 100% de la totalité de notre échantillon.
- Le secteur des services informatiques représente environ 25% de notre échantillon.
- Le secteur du transport, incluant le transport public des marchandises, le transport des voyageurs et les services de livraison, représente environ 60% de notre échantillon.
- La plupart des entreprises de notre échantillon sont des nouvelles créations, représentant environ 70% de la totalité de notre échantillon.

2.2. Les types de crédit sollicité des micro-entreprises de notre échantillon :

Le tableau ci-dessous présente les types de crédit sollicités par les micro-entreprises de l'échantillon, ainsi que l'objet du crédit et le montant du crédit en milliers de dinars algériens (kDa). On peut présenter les observations suivantes sur les données fournies :

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises

- Les micro-entreprises utilisent les crédits pour différents objets, notamment l'acquisition d'équipements, d'un matériel roulant, ainsi que pour faire face à des déficits temporaires de trésorerie ou au décalage de trésorerie.
- Les montants de crédit varient de 983 kDa à 14 000 kDa. Il est intéressant de noter que les montants de crédit sollicités sont assez élevés, ce qui peut indiquer des besoins importants en financement pour les micro-entreprises de cet échantillon.

Tableau N°12 : Les types de crédit sollicité.

Micro-entreprise	Types de crédit sollicité	Objet de crédit	Montant de crédit (kDa)
I	CCT	Acquisition des équipements	1.498
II	CMT	Acquisition d'un matériel roulant	4.083
III	CCT	Faire face à un déficit temporaire de trésorerie	1.000
IV	CMT	Acquisition d'un matériel roulant	8.163
V	CCT	Acquisition des équipements	9.129
VI	CMT	Acquisition d'un matériel roulant	3.987
VII	CCT	Faire face au décalage de trésorerie	2.608
VIII	CMT	Acquisition des voitures de luxe	14.000
IX	CMT	Acquisition des équipements	11.930
X	CCT	Faire face au décalage de trésorerie	3.471
XI	CCT	Acquisition des équipements	1.719

Source : Etabli par nous-même, à partir des dossiers consultés au sein du BEA T-O, juin 2023.

Par l'analyse du tableau permet d'aboutir aux conclusions suivantes :

- Les crédits sollicités par les promoteurs de notre échantillon sont des crédits CMT (crédit d'investissement) et des CCT (crédit d'exploitation).
- Les entreprises I, IV, VI, VIII et IX ont sollicité la banque pour un crédit à moyen terme (CMT) pour l'objet d'acquisition d'un matériel roulant, d'équipements et de voitures de luxe, qui représente 45,45 % de notre échantillon.
- Les entreprises II, III, V, VII, X et XI ont sollicité la banque pour un crédit à court terme (CCT) pour l'objet d'acquisition des équipements, faire face à un déficit temporaire de trésorerie et faire face au décalage de trésorerie, qui représente 54,55 % de notre échantillon.

2.3. Les types des garanties présentées des micro-entreprises de notre échantillon :

Dans le cadre des demandes de crédit bancaire auprès de la BEA, les micro-entreprises de notre échantillon ont présenté différentes garanties. Ces garanties comprennent le nantissement de matériel, le gage de matériel roulant, le nantissement de matériel à acquérir, le nantissement de marché et la garantie personnelle (aval personnel). Chaque micro-entreprise a proposé une garantie spécifique en fonction de sa situation. Voici les types de garanties présentées par les micro-entreprises, ainsi que les montants correspondants :

Tableau N°13 : Les types des garanties présentées.

Micro-entreprises	Type de garantie présentée	Montant du garantie (KDa)
I	Nantissement de matériel	1.390
II	Gage de matériel roulant	2.873
III	Nantissement du matériel	1.100
IV	Gage de matériel roulant	7.489
V	Garantie personnelle (Aval personnel)	9.000
VI	-Nantissement de matériel à acquérir - Nantissement de marché	4.130
VII	Gage de matériel roulant	2.405
VIII	- Nantissement des équipements à acquérir - Gage de matériel roulant	15.100
IX	Garantie personnelle (Aval personnel)	10.000
X	Gage de matériel roulant	3.460
XI	Nantissement de matériel	1.000

Source : Etabli par nous-même, à partir des dossiers consultés au sein du BEA T-O, juin 2023.

2.4. Présentation et analyse des résultats :

La méthodologie utilisée dans notre étude a abordé plusieurs aspects, y compris l'analyse des dossiers afin de comprendre les problèmes de financement auxquels les micro-entreprises sont confrontées au sein de la BEA 034. Cette analyse approfondie des dossiers a permis de synthétiser les motifs évoqués par la BEA 034 en se concentrant sur deux variables essentielles : le risque et la garantie. En dépouillant ces dossiers, nous avons obtenu les résultats suivants :

2.4.1. Estimation des motifs de refus du financement bancaire des micro-entreprises :

On présente les motifs de refus de financement bancaire des micro-entreprises de notre échantillon, évaluées comme présentant un risque élevé. Ces derniers sont généralement utilisés par les banques pour évaluer le risque associé à un crédit et prendre une décision de financement.

Tableau N°14 : Motifs de rejet du financement bancaires pour les micro-entreprises.

Micro-entreprise	Evaluation des risques	Motif de refus
I	Risque élevé	Insuffisance de garanties
II	Risque élevé	Insuffisance de garanties
III	Risque élevé	Mauvais antécédent
IV	Risque élevé	Insuffisance de garanties
V	Risque élevé	Insuffisance de garanties
VI	Risque élevé	Projet non rentable
VII	Risque élevé	Insuffisance des garanties réelles
VIII	Risque élevé	Activité saisonnière
IX	Risque élevé	Projet non rentable
X	Risque élevé	Insuffisance des garanties réelles
XI	Risque élevé	Insuffisance de garanties

Source : Etabli par nous-même, à partir des dossiers consultés au sein du BEA T-O, juin 2023.

2.4.2. Interprétation des résultats :

- **L'influence de l'évaluation de risque :**

➤ **Pour les micro-entreprises VI et IX :** Leurs demandes de crédit ont été refusées malgré qu'elles aient proposé suffisamment de garanties. Selon l'analyse financière effectuée par la banque, les projets de ces micro-entreprises sont considérés comme non rentables en raison de la concurrence féroce dans leurs secteurs respectifs. Cela représente un risque élevé pour la banque car la capacité de remboursement des promoteurs serait insuffisante.

➤ **Pour la micro-entreprise VIII :** Sa demandes de crédit a été refusée même si les garanties proposées couvrent le montant des crédits sollicités. L'analyse financière réalisée par la banque indique que ces micro-entreprises sont engagées dans des activités saisonnières qui ne durent que quelques mois dans l'année. Cela représente un risque élevé pour la banque car la capacité de remboursement des promoteurs serait insuffisante.

➤ **Pour la micro-entreprise III :** Sa demande de crédit a été refusée même si le montant des garanties proposées couvre totalement le montant du crédit sollicité. Après consultation de la centrale des risques, le projet est jugé non rentable car cette micro-entreprise a d'autres engagements non remboursés, ce qui représente un risque de non-remboursement pour la banque.

- **Influence des garanties :**

➤ **Pour les micro-entreprises VII et X :** Leurs demandes de crédit ont été refusées à cause de l'insuffisance des garanties réelles qui rend le risque très élevé pour le banquier, où les garanties proposées par les promoteurs ne couvrent pas les risques de remboursement de montant total des prêts en cas de défaillance de ces derniers, ce qui implique que la capacité de remboursement de ces promoteurs est moins élevée.

➤ **Pour les micro-entreprises I, II, IV, V et X :** Leurs demandes de crédit ont été refusées car, les garanties qu'ils ont proposées sont insuffisantes pour couvrir le montant total des crédits sollicités, par exemple pour l'entreprise « IV » elle a sollicité un crédit à moyen terme d'un montant de 8.162.900 DA, pour l'acquisition d'un matériel roulant, et les garanties qu'elle a

proposées sont de 7.489.000 DA et la banque exige en matière de garanties (réelles ou personnelles) un montant total égale ou supérieur au montant de crédit sollicité.

2.4.3. Synthèse :

L'analyse des motifs de rejet de financement des micro-entreprises dans notre échantillon conduit aux conclusions suivantes :

- L'analyse financière joue un rôle crucial dans le travail des banquiers, car elle permet d'identifier les différents risques liés à l'activité bancaire. Cependant, elle peut constituer un obstacle à l'obtention de financement.
- Les promoteurs doivent proposer des garanties qui couvrent intégralement le montant de l'engagement afin de minimiser le risque. En d'autres termes, plus les garanties sont importantes, moins le risque est élevé. Il est essentiel que les garanties soient équivalentes ou supérieures au montant du crédit sollicité.
- Malgré la présence de garanties (réelles ou personnelles) solides, certains dossiers ont été refusés en raison de risques jugés trop élevés par la banque. Cela indique que d'autres facteurs, en plus des garanties, sont pris en compte dans l'évaluation du risque de crédit.
- Les banquiers sont préoccupés par la réduction maximale du risque de crédit, même s'il est impossible d'éliminer complètement ce risque. Leur objectif est de minimiser les risques au maximum.

En conclusion, la BEA accorde une grande importance à l'analyse approfondie des demandes de crédit, en mettant l'accent sur les micro-entreprises. Notre échantillon a révélé des refus de crédit motivés par des considérations de risque et de garanties. Ainsi, des motifs de rejet liés à la rentabilité déduite grâce à l'analyse financière qui sera développée dans la prochaine section.

Section 03 : Etude financière d'une demande de crédit par une micro-entreprise auprès de la BEA.

Dans cette section, nous allons entreprendre une analyse technico-financière d'un dossier de demande de crédit d'investissement pour une micro-entreprise à la BEA de Tizi-Ouzou, où nous avons effectué notre stage pratique. Parmi l'échantillon de 11 micro-entreprises de la section précédente, nous nous concentrerons sur le cas de la micro-entreprise dénommée « **IV** » en raison de la disponibilité des documents internes fournis par la BEA 034 de T-O.

1. L'étude technico-économique d'un cas de demande de crédit d'investissement par une micro-entreprise auprès de la BEA de Tizi-Ouzou :

La première étape dans la demande d'un crédit d'investissement pour une micro-entreprise est l'analyse technico-économique, car elle offre un aperçu du contexte économique dans lequel ce financement sera utilisé.

1.1. Présentation de l'entreprise :

Notre étude portera sur une micro-entreprise que nous avons dénommé « **IV** », qui demandé un crédit d'investissement de moyen terme au niveau de la BEA 034 de la Wilaya de Tizi-Ouzou, elle est spécialisée dans la location de véhicule.

1.2. L'analyse technico-économique et l'analyse de la viabilité de la demande de crédit de la micro-entreprise « **IV » :**

Avant la validation du projet de création de l'entreprise, la BEA est tenue de faire une analyse technico-économique et une analyse de la viabilité de projet.

Dans un premier temps ; une présentation des promoteurs est faite. Cette présentation résumera : le nom ; prénom ; date et lieu de naissance ; la situation familiale ; adresse, le diplôme, l'expérience professionnelle du promoteur. Dans notre cas, afin de préserver la confidentialité et le respect de la vie professionnelle du prometteur, nous avons décidé de préserver l'anonymat.

Par ailleurs, une présentation du projet sera réalisée et ses objectifs économiques, qui décrira le type de crédit demandé, la localisation de la micro-entreprise ainsi que son effectif.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Dans notre cas, la micro-entreprise est située au centre-ville d'Ouadhias et compte un seul employé. Elle sollicite un crédit d'investissement à moyen terme.

Et enfin, une étude commerciale et une analyse du marché doit être élaborée par l'analyse de la demande, l'offre et le marché potentiel du projet, le niveau de concurrence, les canaux de distribution, et la politique de promotion. Ainsi que l'analyse technique et l'appréciation des coûts d'investissement et d'exploitation. Cette assurance de la viabilité du projet est obligatoire pour évaluer la capacité du projet de micro-entreprise à être rentable et durable sur le plan financier.

2. L'analyse de la santé financière de la micro-entreprise « IV » :

Le diagnostic financier a un rôle important. Il permet de comprendre l'évolution passée de l'entreprise et de juger son potentiel de développement.

Dans ce qui suit, nous analyserons la situation financière de l'entreprise « IV ».

2.1. Analyse des bilans prévisionnels

En tenant compte des bilans comptables prévisionnels de l'entreprise, nous avons pu établir les bilans financiers suivants :

Tableau N° 15 : Actifs des bilans financiers (libellé en DZD).

Actif	01	02	03	04	05	06	07
VI	13 060 640	9 795 480	6 530 320	3 265 160	0,00	0,00	0,00
Autres immobilisations corporelles	13 060 640	9 795 480	6 530 320	3 265 160	0,00	0,00	0,00
VE	94 880	2 059 703	4 984 835	6 530 183	10 924 470	13 122 731	19 816 731
Clients et comptes rattachés	0,00	1 593 716	4 869 255	5 591 095	8 144 005	9 445 800	14 112 777
Autres débiteur	94 880	465 987	115 580	939 088	2 780 365	3 666 931	5 703 954
VD	860 707	4 198 101	4 988 520	7 652 028	8 449 907	11 455 880	8 437 503
Disponibilités	860 707	4 198 101	4 988 520	7 652 028	8 449 907	11 455 880	8 437 503
Total actif	14 016 227	16 053 284	16 503 675	17 447 371	19 374 277	24 568 611	28 254 234

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans prévisionnels.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Tableau N°16 : Passifs des bilans financiers (libellé en DZD).

Passif	01	02	03	04	05	06	07
Capitaux permanents	5 853 327	7 694 386	9 392 305	11 653 795	14 626 238	20 794 243	24 382 204
Capitaux propres	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Rapport à nouveau	0,00	657 329	1 456 087	2 040 542	3 130 614	4 354 156	7 568 057
Résultat d'exercice	853 327	2 037 057	2 936 218	4 613 253	6 495 624	11 440 087	11 814 147
DLMT	8 162 900	8 162 900	6 530 400	4 897 900	3 265 400	1 632 900	0,00
Emprunt bancaire	8 162 900	8 162 900	6 530 400	4 897 900	3 265 400	1 632 900	0,00
DCT	0,00	195 998	580 970	895 676	1 482 639	2 141 468	3 872 030
IRG bénéfice	0,00	195 998	580 970	895 676	1 482 639	2 141 468	3 872 030
Total passif	14 016 277	16 053 284	16 503 675	17 447 371	19 374 277	24 568 611	28 254 234

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans prévisionnels.

L'établissement des bilans financiers ci-dessus, nous ont permis d'établir les bilans en grandes masses. Dans ce qui suit, nous analyserons et apporterons des commentaires sur les différentes masses du bilan.

Tableau N°17 : Actif des bilans financiers condensés (Libellé en DZD).

Actif	01	02	03	04	05	06	07
VI	13 060 640	9 795 480	6 530 320	3 265 160	0,00	0,00	0,00
VE	94 880	2 059 703	4 984 835	6 530 183	10 924 470	13 122 731	19 816 731
VD	860 707	4 198 101	4 988 520	7 652 028	8 449 907	11 455 880	8 437 503
Total actif	14 016 227	16 053 284	16 503 675	17 447 371	19 374 277	24 568 611	28 254 234

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans financiers.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Tableau N°18 : Passif des bilans financiers condensés (Libellé en DZD).

Passif	01	02	03	04	05	06	07
FP	5 853 327	7 694 386	9 392 305	11 653 795	14 626 238	20 794 243	24 382 204
DLMT	8 162 900	8 162 900	6 530 400	4 897 900	3 265 400	1 632 900	0,00
DCT	0,00	195 998	580 970	895 676	1 482 639	2 141 468	3 872 030
Total passif	14 016 277	16 053 284	16 503 675	17 447 371	19 374 277	24 568 611	28 254 234

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans financiers.

Au niveau de l'actif :

D'après les informations du tableau ci-dessus, nous pouvons conclure que les emplois de la micro-entreprise **IV** sont en fluctuation positive. Le total de l'actif affiche une tendance à la hausse au fil des périodes, passant de 14 016 227 DZD à 28 254 234 DZD. Cela peut indiquer une croissance globale de la valeur totale des actifs de la micro-entreprise au fil du temps.

La hausse de l'Actif est principalement attribuable à la diminution des immobilisations (VI) et à l'augmentation des valeurs d'exploitations (VE) et des disponibilités (VD).

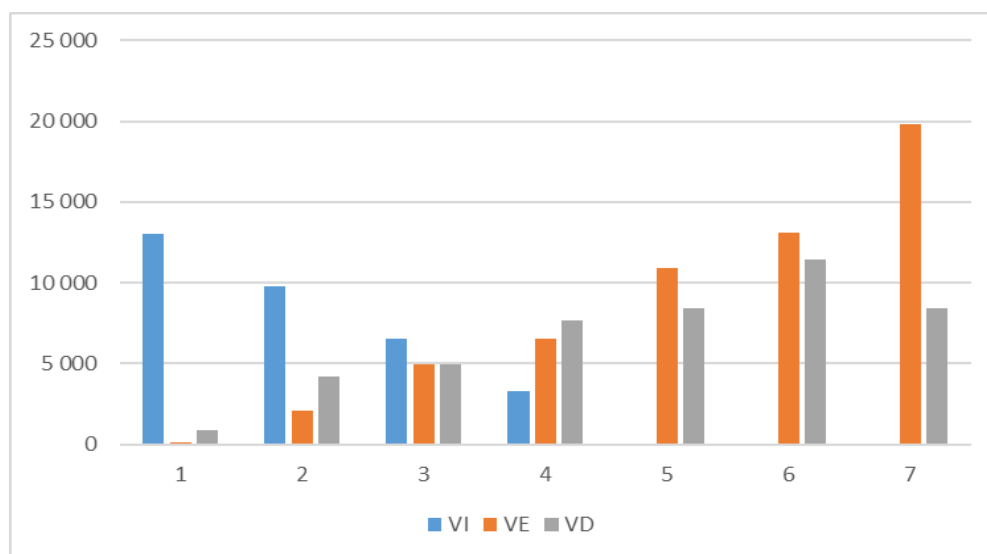
Au niveau du passif :

Une observation importante réside dans l'augmentation simultanée des ressources de la micro-entreprise de notre échantillon et de son actif. Cela dénote une croissance des fonds disponibles et des éléments d'actif au fil du temps. Cette évolution positive suggère une amélioration de la situation financière et des perspectives de développement de la micro-entreprise **VI**.

L'augmentation du passif est principalement attribuable à la croissance des capitaux propres, qui intègre les bénéfices reportés de la micro-entreprise. Cette inclusion des bénéfices accumulés contribue à renforcer les ressources financières de la micro-entreprise.

Parallèlement, la réduction des dettes à long et moyen terme témoigne du remboursement progressif du crédit contracté auprès de la BEA sur une période de sept ans. Cette diminution des dettes reflète la gestion efficace de la micro-entreprise en termes de remboursement de ses obligations financières, ce qui renforce sa stabilité et sa capacité à mobiliser des ressources pour financer son développement.

Graphe N°1 : Les emplois des bilans financiers.



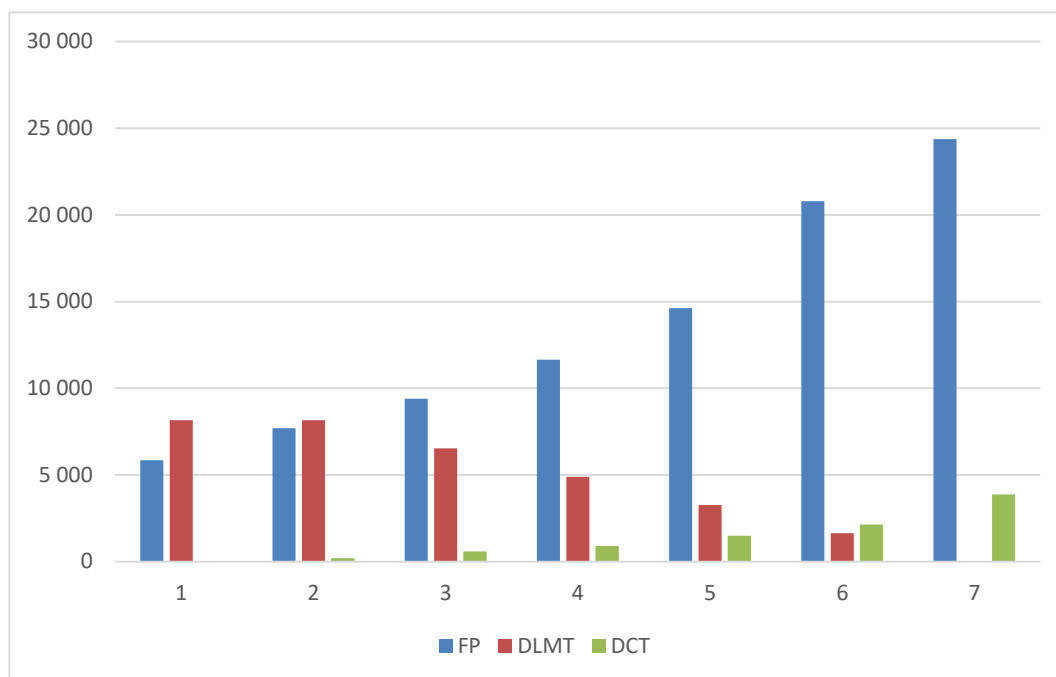
Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans de grandes masses.

Le graphique fournit une représentation visuelle claire du niveau de chaque valeur pour chaque année. Ils permettent d'observer facilement l'évolution de la valeur immobilisée (VI), des valeurs d'exploitation (VE) et des valeurs disponibles (VD) au fil du temps. Ces graphiques facilitent ainsi la compréhension et l'analyse des variations des différentes catégories d'actifs de la micro-entreprise d'une année à l'autre.

Au cours des trois premières années, les valeurs des immobilisations dépassent celles des disponibilités et des valeurs réalisables au sein de la micro-entreprise. Cette tendance s'explique par le choix de la micro-entreprise d'investir dans l'acquisition de biens matériels qui sont les différents véhicules. Ces immobilisations sont essentielles pour le développement de l'activité de la micro-entreprise et lui permettent d'accroître et sa présence sur le marché. La stratégie d'investissement dans les biens matériels démontre la volonté de la micro-entreprise de se positionner favorablement pour répondre à la demande et saisir de nouvelles opportunités de croissance.

À partir de la quatrième année, les valeurs disponibles et les valeurs réalisables deviennent prédominantes par rapport aux immobilisations au sein de la micro-entreprise. Cette évolution suggère un changement de stratégie, avec une plus grande attention accordée à la liquidité et à la gestion des flux de trésorerie. Il est probable que la micro-entreprise ait privilégié la conversion de ses actifs en liquidités afin de faire face à des besoins opérationnels ou d'exploiter de nouvelles opportunités d'affaires.

Graphe N° 2 : Les ressources des bilans financiers.



Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans de grandes masses.

Le graphique fournit une représentation visuelle claire du niveau de chaque valeur pour chaque année. Ils permettent d'observer facilement l'évolution des capitaux parements (CP), des dettes au long et moyen terme (DLMT) et des dettes au court terme (DLT) au fil du temps. Ces graphiques facilitent ainsi la compréhension et l'analyse des variations des différentes catégories de passif de la micro-entreprise d'une année à l'autre.

Au fil de la période considérée, la valeur des capitaux propres de la micro-entreprise augmente de manière significative grâce à l'inclusion des bénéfices reportés. Cette pratique consiste à réintégrer les bénéfices réalisés dans les capitaux permanents, renforçant ainsi la capacité financière de l'entreprise.

Parallèlement, les DLMT diminuent progressivement jusqu'à leur disparition complète lors de la dernière année. Cette réduction des DLMT témoigne de la capacité de la micro-entreprise à rembourser ses emprunts contractés auprès de la BEA 034 de Tizi-Ouzou.

En revanche, les dettes à court terme (DCT) connaissent une estimation d'augmentation. Cette augmentation est principalement attribuable à la composante de l'impôt sur le revenu des bénéfices (IRG bénéfice) dans les DCT. La valeur de l'IRG bénéfice augmente parallèlement à la croissance des bénéfices réalisés par la micro-entreprise. Cette situation souligne l'impact positif de la performance financière de l'entreprise sur ses obligations fiscales à court terme.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

2.2. L'analyse de la structure financière de la micro-entreprise « IV » :

2.2.1. L'analyse de la structure financière :

L'établissement des bilans financiers condensés, nous a permis d'analyser l'équilibre financier de cette entreprise (sa santé financière) et cela à travers le calcul du fonds de roulement ($FR = \text{capitaux permanents} - \text{actifs immobilisés}$), Besoin en fonds de roulement ($BFR = \text{Actifs courants} - \text{dettes à court terme}$) et la trésorerie nette ($TN = FR - BFR$), qui sont récapitulés dans le tableau suivant :

Tableau N°19 : L'équilibre financier prévisionnel.

ANNEE	1	2	3	4	5	6	7
FR	955 587	6 061 806	9 392 385	13 286 535	17 891 638	22 427 143	24 382 204
BFR	94 880	1 863 705	4 403 865	5 634 507	9 441 831	10 981 263	15 944 701
TN	860 707	4 198 101	4 988 520	7 652 028	8 449 907	11 445 880	8 437 503

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans en grandes masses.

- **Interprétation du fonds de roulement (FR) :**

La micro-entreprise « IV » démontre une solidité financière grâce à son Fond de Roulement (FR) positif et en constante augmentation. Ce FR croissant indique sa capacité à couvrir ses engagements à long terme et à maintenir une base financière solide. Cette situation favorable lui permet également de financer ses activités de croissance et d'investissement. En accumulant des ressources stables supérieures à ses emplois stables, « IV » est en mesure de soutenir sa croissance future et d'investir dans de nouvelles opportunités. Cette tendance positive reflète une gestion financière efficace et une vision à long terme de l'entreprise.

En conséquence, cette micro-entreprise est bien positionnée pour poursuivre son développement et sa réussite sur le marché.

- **Interprétation du besoin en fond de roulement (BFR) :**

La micro-entreprise « IV » présente un besoin en fonds de roulement (BFR) positif tout au long de la période de 7 années.

Ce BFR positif reflète la nécessité pour l'entreprise d'avoir des liquidités suffisantes pour soutenir ses opérations courantes et répondre à ses obligations à court terme. Cette situation

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

peut être influencée par des délais de paiement accordés aux clients, ce qui se traduit par des créances clients considérées comme des ressources immobilisées. Ainsi, la gestion des flux de trésorerie et la politique de crédit sont des éléments importants à prendre en compte pour assurer une gestion adéquate du BFR positif de cette micro-entreprise.

- Interprétation de la trésorerie nette (TN)

La micro-entreprise « IV » présente un excédent de liquidités, ce qui reflète une situation financière favorable. L'entreprise dispose de liquidités suffisantes grâce à ses disponibilités, ce qui témoigne d'un équilibre financier solide. Cette situation indique que l'entreprise est en mesure de faire face à ses obligations financières et de maintenir une trésorerie stable.

2.2.2. L'analyse par la méthode des ratios :

La technique des ratios est une méthode utilisée pour évaluer les performances d'une micro-entreprise en regroupant plusieurs indicateurs clés. Ci-dessous on présentera les ratios les plus significatifs.

2.2.2.1. Les ratios de la structure financière :

PS : on ne peut pas calculer le R2, car dans ce cas la valeur réalisable est inexistante.

Tableau N°20 : Les ratios de la structure financière.

Ratios	01	02	03	04	05	06	07
R1 = VI / Σ Actif	93,18%	61,01%	39 ;56%	18,71%	0,00%	0,00%	0,00%
R2=VE / Σ Actif	0,67%	12 ,83%	30,20%	37,42%	56,38%	53,41%	70,13%
R4=VD / Σ Actif	6.14%	25,15%	30,22%	43,85%	43,61%	46,62%	29,86%
R5= Fonds propres / Σ Passif	41,71%	47,93%	56,91%	66,79%	75,49%	84,63%	86, 29%
R6 =DLMT / Σ Passif	58,23%	50,84%	39,50%	28,07%	16,85%	6,64%	0,00%
R7=DCT/ Σ Passif	0,00%	1,22%	3,52%	5,13%	7,65%	8,71%	13,70%

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans financiers condensé.

- Interprétation R1 :

Nous constatons que la part des immobilisations dans le bilan de la micro-entreprise « IV » diminue d'une année à une autre. En effet, elle a atteint 93.18% pendant sa première année, ce qui est justifiée pour une entreprise récemment créée car elle a besoin d'acquérir des immobilisations pour pratiquer son activité. Dès la deuxième année, nous enregistrons une baisse remarquable dans le taux des VI, jusqu'à ce qu'elle atteigne 0,00% lors de la huitième année, ce qui peut être expliquée qu'elle a déjà acquis toutes les immobilisations dont elle en a besoin, elle les renouvèlera seulement si nécessaire.

Ce taux étant supérieur à 50% pendant l'année 1 et 2, cette micro-entreprise a respecté la norme de sa vocation commerciale. Dès la troisième année ce taux est inférieur à 50 %, ce qui implique le non-respect de sa vocation.

- Interprétation R2 :

Le ratio R2 indique la proportion des éléments d'exploitation par rapport à l'ensemble de l'actif de la micro-entreprise. Il montre une évolution croissante au fil des années, de 0,67% à 70,13%. Cette augmentation progressive peut indiquer une croissance de l'activité opérationnelle de l'entreprise au fil du temps, avec une part de plus en plus importante des éléments d'exploitation dans son actif global.

- Interprétation R4 :

La part des disponibilités dans le bilan de la micro-entreprise « IV » augmente d'une année à une autre, jusqu'à ce qu'elle atteigne 46.62 % lors de la sixième année, puis une démunissions à 29,86% en dernière année. Ces taux étant supérieur à 5% ne respectent pas la norme, ce qui implique qu'elle a une gestion irrationnelle de sa liquidité.

- Interprétation R5 :

D'après les résultats obtenus, nous constatons que les fonds propres ont plus élevé d'une année à une autre. Pendant les deux premières années, la micro-entreprise « IV » n'arrive pas à couvrir la totalité de ses dettes avec ses capitaux propres. Puisque ces ratios sont inférieurs à 50%, elle ne dispose pas d'autonomie financière.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Dès la troisième année, le taux de R5 est supérieur à 50 %, donc elle détient une forte capacité d'autonomie financière, ce qui implique qu'elle est indépendante vis-à-vis de l'extérieur.

- Interprétation R6 :

La part des DLMT dans le passif du bilan de cette micro-entreprise est en baisse permanente, ce qui est favorable pour cette dernière car elle ne dépendra pas des institutions et organismes de crédit. Malgré cette baisse, les DLMT restent significantes par rapport au total des ressources. Durant les deux premières années, les DLMT sont supérieures aux capitaux propres donc l'entreprise « IV » ne dispose pas d'une capacité d'endettement. Contrairement aux autres années, les fonds propres couvrent les DLMT ce qui implique qu'elle a une capacité d'endettement significative.

- Interprétation R7 :

Malgré une augmentation progressive au fil du temps, la part des DCT dans les ressources de la micro-entreprise "IV" reste minoritaire. Cette hausse est directement attribuable aux dettes fiscales liées à l'impôt sur le revenu généré par les bénéfices réalisés par la micro-entreprise. Cette observation suggère que l'entreprise connaît une croissance de ses bénéfices, ce qui se traduit par une augmentation de ses obligations fiscales.

2.2.2.2. Ratio de solvabilité :

Tableau N°21 : Ratio de solvabilité.

Année ratio	1	2	3	4	5	6	7
R= $\frac{\sum \text{Emplois}}{\sum \text{Dettes}}$	171,70%	192,05%	232,07%	301,15%	408,04%	650,93%	729,70%

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans financiers condensés.

Avec des ratios supérieurs à 100 %, il est observé que l'actif de la micro-entreprise « IV » couvre largement ses dettes. Cette situation indique que l'entreprise est bien solvable, ce qui signifie qu'elle a la capacité de rembourser ses obligations financières grâce à la valeur de ses actifs. Cela est un bon indicateur de la santé financière de la micro-entreprise « IV ».

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

2.2.2.3. Ratio d'endettement :

Tableau N°22 : Ratio d'endettement.

Année Ratio	1	2	3	4	5	6	7
R1= Fonds Propres / DLMT	71,70%	94,26%	143,82%	237,93%	447,91%	1273,45%	/

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir des bilans financiers condensés.

Les ratios obtenus durant les deux premières années sont inférieurs à 100 %, la micro-entreprise « IV » ne peut pas rembourser la totalité de ses DLMT grâce à ses capitaux propres, ce qui signifie qu'elle n'est pas crédible. A partir de la troisième année, ce ratio est supérieur à 100 %, ce qui implique que cette entreprise peut rembourser la totalité de ses DLMT grâce à ses fonds propres et est donc crédible. Pour la dernière année, on ne peut pas calculer ce ratio car les DLMT sont nul en conséquent la micro-entreprise « IV » a remboursé la totalité de ces dettes à long et moyen terme.

2.2.2.4. Analyse des ratios de rentabilité :

A partir du tableau des comptes de résultat (TCR) et des bilans prévisionnels, nous avons pu établir le ratio de rentabilité :

Tableau N° 23 : Ratio de la rentabilité économique.

Année Ratio	1	2	3	4	5	6	7
R= résultat net / total actif	0,060	0,126	0,177	0,264	0,335	0,465	0,418

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir du compte de résultat et des bilans prévisionnel.

Nous constatons un taux de rentabilité économique positif et en augmentation permanente sur les sept années, avec une légère diminution en dernière année, peut indiquer une performance solide de l'entreprise. Cette tendance est attribuable à une augmentation des résultats nets, reflétant une amélioration de la rentabilité opérationnelle. Malgré la baisse légère en dernière année, la rentabilité économique globale reste positive, soulignant la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices par rapport à ses actifs.

Tableau N°24 : Ratio de la rentabilité financière.

Année Ratio	1	2	3	4	5	6	7
R= résultat net / capitaux propres	0,170	0,407	0,587	0,922	1,299	2,288	2,362

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir du TCR et des bilans prévisionnels.

Les résultats indiquent que le taux de rentabilité financière est positif pour les sept années, avec une légère diminution en dernière année. Cette tendance positive est attribuée aux résultats positifs générés par l'entreprise, démontrant sa capacité à générer des bénéfices par rapport à ses capitaux propres ou à ses investissements totaux. Malgré la légère diminution en dernière année, la rentabilité financière globale reste positive, ce qui témoigne de la performance solide de l'entreprise sur la période considérée.

2.3. L'analyse des cash-flow :

A partir du tableau des comptes de résultat (TCR) prévisionnels, nous avons pu établir le tableau des cash-flows suivant :

Tableau N°25: Les cash-flows.

Cash-flows Années	Cash-flows Nets	Cash-flows cumulés
1	4 118 487	4 118 487
2	5 302 217	9 420 704
3	6 201 378	15 622 082
4	7 878 413	23 500 495
5	9 760 784	33 261 279
6	11 440 087	44 701 366
7	11 814 147	56 515 513

Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des TCR prévisionnels.

CHAPITRE III : Analyse de la relation entre « la BEA 034 de Tizi-Ouzou » et les micro-entreprises.

Les résultats montrent que les cash-flows nets et cumulés sont positifs et en constante augmentation sur les sept années, démontrant la solidité financière et la durabilité de la micro-entreprise « IV ». Cette tendance positive indique sa capacité à générer des flux de trésorerie suffisants pour couvrir ses obligations financières et soutenir sa croissance future.

En conséquence, la micro-entreprise « IV » est considérée comme solvable et viable à long terme.

2.4. L'analyse de la rentabilité de la micro-entreprise :

Pour analyser la rentabilité d'une entreprise au sein de la BEA de Tizi-Ouzou, on fait recours à l'effet de levier. Celui-ci désigne l'utilisation de l'endettement pour augmenter sa capacité d'investissement.

Sachant que : effet de levier = rentabilité financière – rentabilité économique

Tableau N°26 : L'effet de levier.

Années EL	1	2	3	4	5	6	7
EL= RF-RE	0,110	0,281	0,410	0,658	0,964	1,823	1,944

Source : Etabli par nous-mêmes, à partir du tableau N 23 et N 24.

D'après les résultats obtenus, nous avons constaté que l'effet de levier est positif pendant les sept années, ce qui signifie que la micro-entreprise peut s'endetter. Ainsi, nous pouvons dire que l'endettement a un effet positif sur la rentabilité et peut être utilisé afin d'augmenter la capacité d'endettement de la micro-entreprise « IV ».

3. Synthèse :

En réalisant une analyse financière approfondie de la micro-entreprise « IV » à partir des bilans prévisionnels, des comptes de résultats, des ratios et des cash-flows sur sept années, nous avons pu obtenir une vision globale de la situation de cette entreprise. Cette analyse nous a permis d'évaluer sa santé financière, de déterminer sa rentabilité et de mesurer sa capacité à rembourser un crédit.

Après avoir analysé la santé financière de la micro-entreprise « IV », il est conclu que sa structure financière est solide, ce qui lui permet de maintenir un équilibre financier. Cette constatation indique que l'entreprise est capable de faire face à ses obligations financières et de

gérer efficacement ses ressources. Par conséquent, le projet de cette entreprise est considéré comme rentable.

Mais, la BEA a refusé la demande de crédit d'investissement pour cette entreprise selon le motif « **insuffisance de garanties** ». La micro-entreprise « IV » elle a sollicité un crédit à moyen terme d'un montant de 8.162.900 DA pour l'acquisition des véhicules. Mais, elle a proposé des garanties de 7.489.000 DA, alors que la BEA exige en matière de garanties (réelles ou personnelles) un montant total égale ou supérieur au montant de crédit sollicité. Cependant, la solution pour cette micro-entreprise est très simple, elle doit présenter un montant de garanties supérieur à celui de crédit sollicité.

Cette situation met en évidence l'importance des garanties pour la BEA, car elles servent à sécuriser les prêts et à réduire les risques de défaut de paiement. Les garanties offrent une protection financière à la banque en cas de non-remboursement de l'emprunteur, en lui permettant de récupérer une partie ou la totalité des fonds prêtés. Elles agissent comme une assurance pour la banque, lui permettant d'atténuer les risques financiers associés à l'octroi de crédits. En exigeant des garanties adéquates, la BEA cherche à se prémunir contre les éventuelles pertes financières et à assurer la pérennité de ses activités. Ainsi, les garanties jouent un rôle essentiel dans la prise de décision de la BEA en matière de crédit, lui permettant d'évaluer la solvabilité et la capacité de remboursement des emprunteurs tout en protégeant ses propres intérêts financiers.

En conclusion, après avoir effectué une étude technico-économique, évalué la viabilité de la demande de crédit et analysé la situation financière de la micro-entreprise « IV », nous avons obtenu des résultats positifs et conclu que le projet était rentable. Cependant, la BEA de Tizi-Ouzou a refusé la demande de crédit en raison de l'insuffisance des garanties présentées par rapport au montant sollicité, qui servent à couvrir le risque de non-remboursement. Cela souligne l'importance des garanties et de l'évaluation des risques dans le processus de décision de la BEA en matière d'octroi de crédit.

Conclusion :

Il est important de comprendre qu'il n'existe pas de droit automatique à l'obtention d'un crédit. Les établissements financiers jouissent de la liberté contractuelle, ce qui signifie qu'ils peuvent choisir librement d'accorder ou de refuser un prêt, ainsi que de sélectionner leurs emprunteurs. Par conséquent, ils sont tenus de justifier leur refus conformément à la législation en vigueur. La décision d'accorder un crédit dépendra des politiques internes de l'établissement financier en matière d'octroi de crédit.

Avant de financer un projet, les banques effectuent une analyse approfondie qui comprend la collecte de documents fournis par le client ainsi qu'une évaluation de l'environnement du projet, de sa viabilité et de sa rentabilité. L'objectif est de s'assurer que les fonds alloués serviront à financer les investissements nécessaires, à soutenir la croissance, à rembourser les dettes et à faire face aux fluctuations et aux imprévus.

Les résultats de notre étude empirique et de notre analyse financière révèlent que le financement des micro-entreprises au sein de la BEA 034 de Tizi-Ouzou est bloqué en raison des risques associés et de l'insuffisance des garanties fournies. Les garanties ne sont considérées que comme des éléments secondaires par la banque, tandis que l'évaluation des risques constitue l'aspect le plus important dans le processus de décision d'octroi de crédit aux micro-entreprises.

Afin de répondre aux besoins spécifiques des micro-entreprises et à faciliter leur accès aux ressources financières nécessaires, nous recommandons l'introduction de nouveaux outils adaptés tels que des lignes de crédit et des mécanismes de garantie des prêts, le développement de mesures incitatives pour sécuriser les crédits et réduire l'aversion au risque des banques, l'augmentation des ressources dédiées aux micro-entreprises au sein des banques et la création de départements spécialisés pour diversifier les sources de financement disponibles.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les micro-entreprises en Algérie, tout comme dans le monde entier, font face à des difficultés de financement en raison de leur petite taille et pour d'autres facteurs. L'étude réalisée pour l'identification des obstacles rencontrés par les micro-entreprises algériennes lorsqu'elles cherchent à obtenir un financement auprès des banques, en se concentrant sur le cas spécifique de la BEA de Tizi-Ouzou.

Ces obstacles résultent de responsabilités partagées entre la banque et les entreprises, ainsi que de facteurs externes. Les ressources financières limitées et la complexité des procédures de demande de crédit constituent les principaux défis entravant le développement des micro-entreprises. La prise de décision des banquiers en matière de crédit est complexe, car ils doivent trouver un équilibre entre la gestion des risques, la satisfaction des besoins des clients et la génération de revenus bancaires.

Le financement des micro-entreprises est une activité risquée qui nécessite une analyse minutieuse et une préparation approfondie. Les banquiers doivent collecter un ensemble d'informations sur l'entreprise ainsi que sur le projet à financer afin de réduire au maximum le risque lié au financement. Ils doivent suivre la procédure établie par leur banque pour obtenir le maximum d'informations. Ces informations seront ensuite consignées dans le dossier de demande de crédit, qui permettra aux professionnels compétents de prendre une décision sur la faisabilité et la pertinence du projet à financer. En cas d'acceptation, les conditions du prêt doivent être clairement précisées au client, tandis que dans le cas contraire, les motifs du refus doivent également être communiqués. Ces démarches confirment notre hypothèse selon laquelle l'évaluation des risques constitue un obstacle dans l'octroi de crédit aux micro-entreprises.

De plus, les garanties jouent un rôle fondamental dans le financement des micro-entreprises en permettant aux banques de se protéger contre les risques de crédit. Cependant, la plupart des micro-entreprises ne sont pas en mesure de fournir des garanties suffisantes pour couvrir leurs engagements. Cela confirme notre deuxième hypothèse selon laquelle les garanties représentent une charge importante pour les micro-entreprises, compte tenu de leur fragilité et vulnérabilité, lorsqu'elles sollicitent des prêts et crédits bancaires. Les problèmes et les contraintes de financement auxquels elles sont confrontées sont généralement liés à cette question des garanties.

Conclusion générale

Le problème de financement des micro-entreprises ne se limite pas uniquement aux garanties, mais également aux risques associés. D'autres facteurs tels que l'historique de crédit, l'environnement des affaires et le système de gouvernance ont également un impact négatif sur l'obtention de financements pour les micro-entreprises. Bien que les garanties soient nécessaires dans toute demande de crédit, la décision finale d'accepter ou de refuser un prêt est basée sur l'évaluation des risques associés à chaque demande.

Dans l'ensemble, nous pouvons donc considérer que nos objectifs ont été raisonnablement atteints, bien que notre étude présente certaines limites.

L'étude de la décision d'octroi de crédit bancaire revêt une grande importance, surtout compte tenu des montants impliqués. Il est obligatoire d'identifier les principaux facteurs tels que le risque et les garanties qui influencent la décision finale d'accepter ou de refuser à un client la demande ou le renouvellement de ses crédits. Cette décision n'est pas prise de manière aléatoire. Comme mentionné précédemment, le banquier suit une procédure établie par la banque afin d'obtenir une idée précise du projet à financer et de garantir la pérennité de l'entreprise.

De ce fait, les risques et les garanties sont des éléments essentiels qui jouent un rôle déterminant dans les problèmes de financement rencontrés par les micro-entreprises. Ces variables sont les principaux facteurs responsables de ces difficultés de financement.

L'accès au financement bancaire pour les micro-entreprises est indispensable pour favoriser leur développement et, par conséquent, stimuler l'économie dans son ensemble. Afin de promouvoir davantage le financement des micro-entreprises, il est essentiel que des efforts importants soient déployés tant du côté des entreprises que des institutions financières.

Globalement, les micro-entreprises algériennes ont contribué partiellement à la réalisation de certains objectifs tels que la création d'emplois et la réponse aux besoins de certains secteurs. Cependant, elles sont encore loin d'atteindre les objectifs stratégiques tels que maintenir un niveau de compétitivité face à la concurrence internationale et générer des revenus pour équilibrer la balance des paiements en dehors du secteur des hydrocarbures. Pour atteindre ces objectifs, des efforts accrus et un soutien supplémentaire sont nécessaires.

Liste des annexes

Liste des annexes

Annexe 01:

- Processus de cheminement d'un dossier de crédit au niveau de la BEA 034

Annexe 02 :

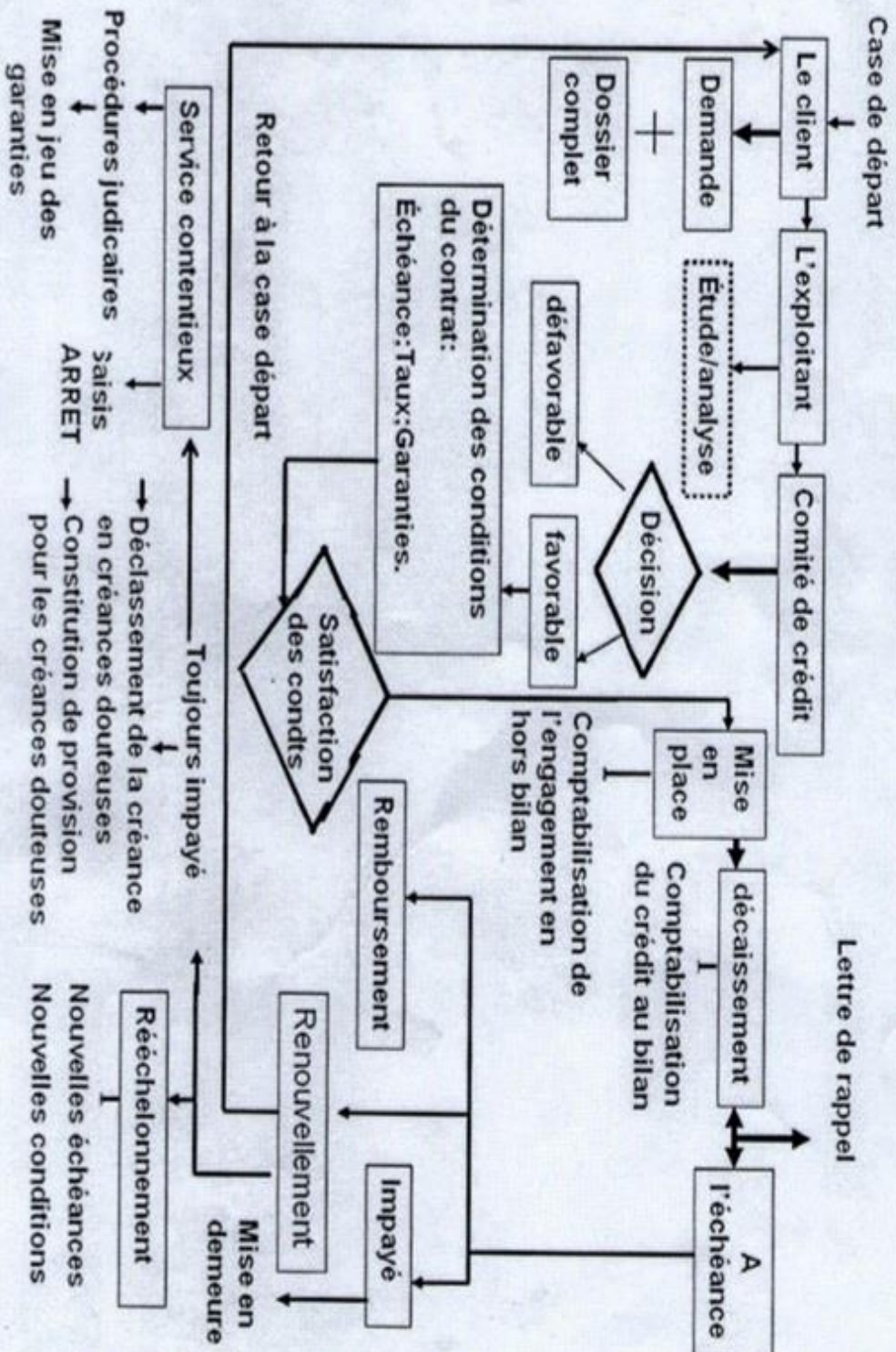
- Bilans prévisionnels de la micro-entreprise « IV »

Annexe 03 :

- TCR prévisionnels de la micro-entreprise « IV »

Annexe 01

Processus de cheminement d'un dossier de crédit.



Source : conception personnel. 2.

Annexe 02

Annexe 02 :

01 ère Année - Prévisionnel			
Actif	Montant Brute	Amortis/Provision	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	3 265 160,00	13 060 640,00
Mobilier			
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	3 265 160,00	13 060 640,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00		0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés			
Autres débiteur	94 880,00		94 880,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	860 707,00		860 707,00
TOTAL II	955 587,00		955 587,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	17 281 387,00	3 265 160,00	14 016 227,00

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agréé
63 Bd Krim Belkacem
1121 OUZOU

02 ème Année - Prévisionnel			
Actif	Montant Brute	Amortis/Provision	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	6 530 320,00	9 795 480,00
Mobilier de bureau			
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	6 530 320,00	9 795 480,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	1 593 716,00		1 593 716,00
Autres débiteur	465 987,00		465 987,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	4 198 101,00		4 198 101,00
TOTAL II	6 257 804,00	0,00	6 257 804,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	22 583 604,00	6 530 320,00	16 053 284,00

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agréé
63 Bd Krim Belkacem
1121 OUZOU

03 éme Année - Prévisionnel

Actif	Montant Brute	Amortis/Provisi	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	9 795 480,00	6 530 320,00
Mobilier de bureau			0,00
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	9 795 480,00	6 530 320,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	4 869 255,00		4 869 255,00
Autres débiteur	115 580,00		115 580,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	4 988 520,00		4 988 520,00
TOTAL III	9 973 355,00	0,00	9 973 355,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	26 299 155,00	9 795 480,00	16 503 675,00

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agrée
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

04 éme Année - Prévisionnel

Actif	Montant Brute	Amortis/Provisi	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	13 060 640,00	3 265 160,00
Mobilier de bureau			
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	13 060 640,00	3 265 160,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	5 591 095,00		5 591 095,00
Autres débiteur	939 088,00		939 088,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	7 652 028,00		7 652 028,00
TOTAL III	14 182 211,00	0,00	14 182 211,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	30 508 011,00	13 060 640,00	17 447 371,00

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agrée
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

05 ème Année - Prévisionnel

Actif	Montant Brute	Amortis/Provisio	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	16 325 800,00	0,00
Mobilier de bureau			0,00
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	16 325 800,00	0,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	8 144 005,00		8 144 005,00
Autres débiteur	2 780 365,00		2 780 365,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	8 449 907,00		8 449 907,00
TOTAL III	19 374 277,00	0,00	19 374 277,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	35 700 077,00	16 325 800,00	19 374 277,00

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agrée
CS, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

06 éme Année - Prévisionnel

Actif	Montant Brute	Amortis/Provisio	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	16 325 800,00	
Mobilier de bureau			0,00
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	16 325 800,00	0,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	9 445 800,00		9 445 800,00
Autres débiteur	3 666 931,00		3 666 931,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	11 455 880,00		11 455 880,00
TOTAL III	24 568 611,00	0,00	24 568 611,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	40 894 411,00	16 325 800,00	24 568 611,00

Mohammed ALIAF
Commissaire aux Comptes
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

07 éme Année - Prévisionnel

Actif	Montant Brute	Amortis/Provision	Montant Net
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement			
Brevets et licences			
Fonds commercial (1)			
Avances et acomptes			
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Autres Immobilisations corporelles	16 325 800,00	16 325 800,00	
Mobilier de bureau			0,00
Amortissements / Provisions			
Total I	16 325 800,00	16 325 800,00	0,00
Stocks et en-cours			
Matières premières			
TOTAL II	0,00	0,00	0,00
Avances et acomptes versés sur commandes			
Créances			
Clients et comptes rattachés	14 112 777,00		14 112 777,00
Autres débiteur	5 703 954,00		5 703 954,00
Capital souscrit appelé et non versé			
Disponibilités	8 437 503,00		8 437 503,00
TOTAL III	28 254 234,00	0,00	28 254 234,00
Charges constatées d'avance (3)			
Charges à répartir sur plusieurs exercices III			
Primes de remboursement des obligations IV			
Ecart de conversion Actif V			
TOTAL GENERAL Actif	44 580 034,00	16 325 800,00	28 254 234,00

Mohammed ALIAF
Commissaire aux Comptes
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

01 ère Année - Prévisionnel

Capitaux propres	Passif	
Capital		5 000 000,00
Réserves		
Réserves légales		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres		
Report à nouveau		
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)		853 327,00
Subvention d'investissement		
Provisions réglementées		
	TOTAL I	5 853 327,00
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
	TOTAL II	0,00
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
	TOTAL III	0,00
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)		8 162 900,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)		
Impôts		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		
Compte courant associés		
Autres dettes Impot IRG Bénéfice		
Produits constatés d'avance		
	TOTAL IV	8 162 900,00
		14 016 227,00
TOTAL Général Passif		

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agréé
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

02 ème Année - Prévisionnel

Capitaux propres	Passif	
Capital		5 000 000,00
Réserves		
Réserves légales		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres		
Report à nouveau		657 329,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)		2 037 057,00
Subvention d'investissement		
Provisions règlementées		
	TOTAL I	7 694 386,00
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
	TOTAL II	
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
	TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)		8 162 900,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		
Compte courant associés		
Autres dettes Impot IRG Bénéfice		195 998,00
Produits constatés d'avance		
	TOTAL IV	8 358 898,00
		16 053 284,00
TOTAL Général Passif		

Mohammed ATTAF
Commissaire aux Comptes
Comptable Agréé
C3, Bd Krim Belkacem
TIZI-OUZOU

03 éme Année - Prévisionnel	
Capitaux propres	Passif
Capital	5 000 000,00
Réserves	
Réserves légales	
Réserves statutaires ou contractuelles	
Réserves réglementées	
Autres	1 456 087,00
Report à nouveau	2 936 218,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	
Subvention d'investissement	
Provisions règlementées	
TOTAL I	9 392 305,00
Produits des émissions de titres participatifs	
Avances conditionnées	
TOTAL II	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)	6 530 400,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)	
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	
Compte courant associés	580 970,00
Autres dettes Impot IRG Bénéfice	
Produits constatés d'avance	
TOTAL IV	7 111 370,00
TOTAL Général Passif	16 503 675,00

04 éme Année - Prévisionnel	
Capitaux propres	Passif
Capital	5 000 000,00
Réserves	
Réserves légales	
Réserves statutaires ou contractuelles	
Réserves réglementées	
Autres	
Report à nouveau	2 040 542,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	4 613 253,00
Subvention d'investissement	
Provisions règlementées	
TOTAL I	11 653 795,00
Produits des émissions de titres participatifs	
Avances conditionnées	
TOTAL II	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)	4 897 900,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)	
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	
Compte courant associés	895 676,00
Autres dettes Impot IRG Bénéfice	
Produits constatés d'avance	
TOTAL IV	5 793 576,00
TOTAL Général Passif	17 447 371,00

05 ème Année - Prévisionnel

Passif	
Capitaux propres	
Capital	5 000 000,00
Réserves	
Réserves légales	
Réserves statutaires ou contractuelles	
Réserves réglementées	
Autres	
Report à nouveau	3 130 614,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	6 495 624,00
Subvention d'investissement	
Provisions réglementées	
TOTAL I	14 626 238,00
Produits des émissions de titres participatifs	
Avances conditionnées	
TOTAL II	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)	3 265 400,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)	
Impôts IBS	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	
Compte courant associés	
Autres dettes Impot IRG Bénéfice	1 482 639,00
Produits constatés d'avance	
TOTAL IV	4 748 039,00
TOTAL Général Passif	19 374 277,00

06 ème Année - Prévisionnel

Passif	
Capitaux propres	
Capital	5 000 000,00
Report à nouveau	
Réserves légales	
Réserves statutaires ou contractuelles	
Réserves réglementées	
Autres	
Report à nouveau	4 354 156,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	11 440 087,00
Subvention d'investissement	
Provisions réglementées	
TOTAL I	20 794 243,00
Produits des émissions de titres participatifs	
Avances conditionnées	
TOTAL II	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)	1 632 900,00
Emprunts et dettes financières diverses (5)	
Impôts IBS	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	
Compte courant associés	
Autres dettes Impot IRG Bénéfice	2 141 468,00
Produits constatés d'avance	
TOTAL IV	3 774 368,00
TOTAL Général Passif	24 568 611,00

07 éme Année - Prévisionnel

Passif	
Capitaux propres	
Capital	5 000 000,00
Report à nouveau	
Réserves légales	
Réserves statutaires ou contractuelles	
Réserves réglementées	
Autres	
Report à nouveau	7 568 057,00
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	11 814 147,00
Subvention d'investissement	
Provisions réglementées	
TOTAL I	24 382 204,00
Produits des émissions de titres participatifs	
Avances conditionnées	
TOTAL II	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL III	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits (4)	
Emprunts et dettes financières diverses (5)	
Impôts IBS	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	
Compte courant associés	
Autres dettes Impôt IRG Bénéfice	3 872 030,00
Produits constatés d'avance	
TOTAL IV	3 872 030,00
TOTAL Général Passif	28 254 234,00

Mohammed ATTAF
 Commissaire aux Comptes
 Comptable Agréé
 C3, Bd Krim Belkacem
 TIZI-OUZOU

Annexe 03

TCR condensé

Désignation	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année	6ème année	7ème année
Location de véhicule	9 100 000,00	10 465 000,00	12 034 750,00	13 839 983,00	15 915 957,00	18 303 350,00	19 048 853,00
fournitures consommées	787 780,00	896 098,00	1 199 109,00	1 301 685,00	1 561 709,00	1 799 823,00	2 147 717,70
Services	1 590 448,00	1 627 000,00	1 665 950,00	1 769 885,00	1 755 017,00	1 892 297,70	1 900 936,00
Valeur ajoutée	6 721 772,00	7 941 902,00	9 169 691,00	10 768 413,00	12 599 231,00	14 611 229,30	15 000 199,30
Impôts sur Chiffre d'affaire	182 000,00	218 400,00	262 080,00	276 800,00	318 319,00	366 067,00	380 977,00
Frais personnel	1 956 000,00	1 956 000,00	2 334 000,00	2 334 000,00	2 334 000,00	2 712 000,00	2 712 000,00
Dotation amortis	3 265 160,00	3 265 160,00	3 265 160,00	3 265 160,00	3 265 160,00		
Agios Bancaires	465 285,00	465 285,00	372 233,00	279 180,00	186 128,00	93 075,30	93 075,30
résultat net	853 327,00	2 037 057,00	2 936 218,00	4 613 253,00	6 495 624,00	11 440 087,00	11 814 147,00
Cash Flow	4 118 487,00	5 302 217,00	6 201 378,00	7 878 413,00	9 760 784,00	11 440 087,00	11 814 147,00
Cash Flow cumulé	4 118 487,00	9 420 704,00	15 622 082,00	23 500 495,00	33 261 279,00	44 701 366,00	56 515 513,00

Liste des figures et tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°	Intitulé	Page
01	Les caractéristiques des principales sociétés commerciales	10
02	Définition de l'union Européenne des PME	24
03	La typologie des PME/PMI en Algérie	25
04	Précision de la définition de la ME en Algérie	28
05	Répartition des PME privées par secteur d'activité	46
06	Répartition des PME publiques par secteur d'activités	46
07	Evolution de la VA par secteur juridique (2015-2020)	48
08	L'évolution de la population globale des PME (2020/2021)	48
09	Calcul de CAF à partir de la méthode soustractive	90
10	Calcul de CAF à partir de la méthode additive	91
11	Caractéristiques des micro-entreprise de notre échantillon	118
12	Les types de crédit sollicité	120
13	Les types des garanties présentées	122
14	Motifs de rejet du financement bancaires pour les ME	123
15	Actifs des bilans financiers (libellé en DZD)	127
16	Passifs des bilans financiers (libellé en DZD)	128
17	Actif des bilans financiers condensés (Libellé en DZD)	128
18	Passif des bilans financiers condensés (Libellé en DZD)	129
19	L'équilibre financier prévisionnel	132
20	Les ratios de la structure financière	133
21	Ratio de solvabilité	135
22	Ratio d'endettement	136
23	Ratio de la rentabilité économique	136
24	Ratio de la rentabilité financière	137
25	Les cash-flows	137
26	L'effet de levier	138

Liste des graphes :

Graphe N°	Intitulé	Page
01	Les emplois des bilans financiers	130
02	Les ressources des bilans financiers	131

Liste des figures :

<i>Figure N°</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
01	Les finalités des entreprises	17
02	Les objectifs à long termes	18
03	Les objectifs à court terme	19
04	Les étapes de la création d'une micro-entreprise	37
05	Schématisation du plan d'affaire	40
06	Finance directe – Finance indirecte	62
07	Organigramme de la BEA	103
08	L'organigramme de l'agence BEA 34	108
09	Organisation du service crédit de la BEA 34	109

Références bibliographiques

Références bibliographiques

• Ouvrages :

- ACHILLE Dauphin-Meunier, « Histoire de la banque », édition PUF, 5ème édition, Paris, 1975.
- BENHALIMA Ammour, Pratiques des techniques bancaires, référence à l'Algérie, édition DAHLAB, 1997.
- BERNET-ROLLANDE Luc ; Principes de technique bancaire », 23ème édition, Dunod, Paris, 1999.
- BESSIS Joël, gestion des risques et gestion actif-passif des banques, Edition Dalloz, Paris, 1995.
- BOUDGHENE Y., DE KEULENEER E., Pratiques et techniques bancaire, édition Larcier, 2ème édition Bruxelles 2016.
- BRESSY. G, KONKUYT C., Economie d'entreprise, Edition Dalloz, 7ème Edition, Paris, 2004.
- CALVET Henri, établissement de crédit : appréciation, évaluation, et méthodologie de l'analyse financière, Edition Economica, 1997.
- CAPPELLETTI Laurent, HOARAU Christian, Finance & Contrôle au quotidien : 100 fiches, édition Dunod, 2013.
- CHALES Amélie et REDOR Etienne, Le financement des entreprises, édition Economica, 2009.
- CIEPLY Sylvie, « Quel avenir pour la relation banque – entreprise ? », Édition EMS, 2018.
- DE COUSSERGUES S., « Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie », Edition DUNOD, 4ème édition, Paris 2005.
- DE SERVIGNY A., LE RISQUE DE CREDIT : nouveaux enjeux bancaires, 2e Edition DUNOD, 2003.
- DE SERVIGNY Arnaud et ZELENKO Ivan, Le risque de crédit : face à la crise, édition DUNOD, 4ème édition, Paris 2010.
- GILLET Roland, Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier, Edition Dalloz, Paris, 2003.
- GINGLINGER Edith, Gestion financière de l'entreprise », Edition Dalloz, 1991.
- GOLVAN Yves, Dictionnaire marketing : banque assurance, Paris, Dunod, 1988.
- JULIEN. P-A, MARCHESNAY. M : « La petite entreprise », Edition G. Vermette, 1987.
- LUC Bernet-Ralland, Principes des techniques bancaire, Édition Dunod, 24ème édition, Paris, 2004.
- MAGALI Chaudey, Analyse économique de la firme, Éditeur Armand Colin, 2014.

- MARTEAU Didier, gestion de risques sur opérations de marché, Edition ESKA, Paris 1997.
- MONNIER P., MAHIER-LFRANCOIS S., Techniques bancaires, édition Dunod, Malaoff, 2018.
- MOURGUES Nathalie, Le choix des investissements dans l'entreprise, Edition Economica, 1994.
- PERROUX François, Recherche et activité économique, Edition Colin, Paris, 1969.
- RAMAGE Pierre, Analyse et diagnostic financier, Edition d'Organisation, 2001.
- ROUSSELOT P. et VERDIE J-F, La gestion de la trésorerie, Edition Dunod, Paris, 2011.
- SANSRI Brahim, Analyse financière, Alger, 1996.
- VERNIMMEN Pierre, « Finance d'entreprise », 6eme édition, Edition Dalloz, Paris, 2005.
- WITTERWULGHE Robert, La PME : une entreprise humaine, Edition De Boeck Université.

• **Mémoires et Thèses :**

- AIT SI SAID Radia, PME et système bancaire dans la wilaya de Tizi-Ouzou, Mémoire de magister en Sciences Economiques, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2005.
- AMICHI Lydia, financement des PME, Mémoire de fin d'étude, option : finance université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2009, P16- P27.
- BENAMGHAR M., La réglementation prudentielle des banques et des établissements financiers en Algérie et son degré d'adéquation aux bale I et bale II, Mémoire de Magister en Monnaie- Finance- Banque, Tizi Ouzou, 2012.
- BERKAL Safia, Les relations banques/entreprises publiques : portes et limites : Cas de la banque nationale d'Algérie et l'entreprise leader meuble Taboukert, Mémoire de Magister en Gestion des entreprises, Tizi Ouzou, 2012.
- BERNOU Nacer, Eléments d'économie bancaire : activité, théorie et réglementation, Thèse de doctorat en science économique, Université lumière – Lyon 2, France, 2005.
- KADIR Nassim et AMMOUR Benhalim, « La politique monétaire de la banque centrale européenne face à la crise des subprimes », Mémoire de magister en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2013.
- MADDOUCHE Yacine, La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque d'Algérie, Mémoire de magister en Sciences Economiques, option management des entreprises, UMMTO, 2012.
- MALOUM.Y et MEFLAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option Economie et Gestion d'Entreprise, UMMTO, 2013.
- MESSAOUDI Nacer, Analyse de la gestion des risques crédit bancaire, mémoire de master, option banque et marché financier, Université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2016.
- SMAIL Lila, Gestion de risque de contrepartie dans la relation banque-PME, mémoire de master, option finance, université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2016.

- **Articles et revus :**

- ARTUS, P., GUILLOUX-NEFUSSI, S., le risque de contrepartie. Revue d'économie financière, 2001.
- BOUSQUET, M. P., les difficultés de financement des PME : spécificités, causes et remèdes. Revue d'économie financière, (49), 1998.
- Caractéristiques et importance des PME, Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (no 5).
- CARRET, P., HARITCHABALET, C., La régulation des agences de rating. Revue d'économie financière, 63(2), 2001.
- DELESALLE, M., Les modèles de risque de crédit : CreditMetrics, KMV et autres. Analyse Financière, 10(41), 2005.
- Dominique Siegel, Quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise ? La Revue des Sciences de Gestion 2006/3 (n°219).
- DUCHENE Gérard, RUSIN Philippe, Micro-entreprises, croissance et mutations de l'emploi dans les pays en transition, Dans Revue économique 2002/3 (Vol. 53).
- DURRE, A., NYHOLM, Modélisation du risque de crédit. Revue économique, 58(3), 2007.
- HIKMI Ahmed, PARNAUDEAU Mia, Le rôle du financement bancaire dans le processus d'innovation : le cas de quatre pays européens, Dans Vie & sciences de l'entreprise 2008/1 (N° 178).
- Marion Flécher, Des cadres en quête de prestige. L'engagement entrepreneurial des créateurs et créatrices de start-up, Dans Formation emploi 2023/1 (n° 161).
- MEDAR, R., TAILLARD, J. P., Modèles et évaluation du risque de crédit. Revue Française de Gestion, 32(166), 2006.

- **Autres :**

- Articles du code civil algérien
- Articles du code de commerce algérien
- Bulletin d'information statistiques de la PME réalise par la Direction Générale de la Vielle Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information du Ministère d'Industrie Algérienne, Editions Mars 2022.
- Bulletins des statistiques de ministère de la PME (2015-2020).
- Documents interne de la BEA, annexe n°02 de mars 2015
- Loi n° 01-12 du correspondant au 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001, publié sur le Journal Officiel N°80 de 26 Décembre 2001.
- Loi no 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.
- Ordonnance n°03-11 de 26 aout 2003 relative à la monnaie et le crédit.
- Organisation des Nations unies (ONU) publie un système de classification des industries (ISIC - International Standard Industrial Classification) qui est utilisé à l'échelle internationale

- Recommandation du 6 mai 2003 de l'Union Européenne.
- Règlement 03/2002 du 14 novembre 2002 pourtant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.
- Statistiques établi par l'ECOFIE pour l'année 2021 en Algérie.
- Statistiques établis par la CNAS, CASNOS et l'ECOFIE pour les années 2020 et 2021 en Algérie.

- **Sites intentes :**

Conglomerats : définition, caractéristiques et exemples" par Le Figaro, Disponible sur : <https://www.lefigaro.fr/societes/les-conglomerats-definition-caracteristiques-et-exemples-2021110>

Fonctions au sein de l'entreprise : rôles et interactions" par Entreprendre.fr ? Disponible sur : <https://www.entreprendre.fr/fonctions-entreprise-roles-interactions/> ;

Guide pratique : "Créer et gérer sa micro-entreprise individuelle" par l'Agence France Entrepreneur, Disponible sur : <https://www.afecreation.fr/pid293/creer-et-gerer-sa-micro-entreprise-individuelle.html> ;

Holdings : définition, fonctionnement et enjeux" par Le Journal du Net, Disponible sur : <https://www.journaldunet.fr/business/guide-de-l-entreprise/1193302-holdings-definition-et-role/> ;

<http://lexalgeria.free.fr/monnaie.htm> ;

<http://tsgentreprise.blogspot.com/> ;

https://promoteur.anade.dz/documents/documents_utiles ;

https://promoteur.anade.dz/ME_Difficile/ME_Difficile_Maintenance ;

<https://www.angem.dz/article/aides-et-avantages-accordes-aux-beneficiaires-du-micro-credit/> ;

<https://www.cci.fr/web/creation-d-entreprise/developper-son-activite/definition-et-classification-des-produits> ;

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Organisation.aspx ;

<https://www.industrie.gov.dz/fr/soutien-pme/> ;

<https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/sources-de-financement-des-entreprise> ;

<https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque> ;

Investopedia, "Online banking", Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/o/onlinebanking.asp> ;

Principes de la micro-entreprise" sur le site de l'Agence France Entrepreneur, Disponible sur : <https://www.afecreation.fr/pid1957/principes-de-la-micro-entreprise.html> ;

Site officiel ministère de finance algérienne : <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/documentation2020> .

Table des matières

Table des matières

Liste des abréviations

Introduction générale.....	01
CHAPITRE I : Cadre général sur les micro-entreprises.....	05
Introduction.....	05
Section 01 : Généralités sur l'entreprise.....	06
1. Définition de l'entreprise.....	06
1.1. Définition de l'entreprise.....	06
1.2. L'évolution de la notion d'entreprise.....	06
1.2.1. Pour la théorie néoclassique.....	06
1.2.2. La théorie du coût de transaction	06
1.2.3. La théorie de l'agence.....	06
2. La classification des entreprises.....	08
2.1. Classification selon la forme juridique.....	08
2.1.1. L'entreprise individuelle.....	08
2.1.2. L'entreprise sociétaire.....	08
2.1.2.1. La société de personnes.....	09
2.1.2.2. Les sociétés de capitaux.....	09
2.2. Classification selon les origines des capitaux.....	10
2.2.1. Les entreprises privées.....	10
2.2.2. Les entreprises publiques.....	10
2.2.3. Les coopératives et les mutuelles.....	11
2.3. Classification selon les critères économiques.....	11
2.3.1. La classification selon le secteur d'activité.....	11
2.3.2. Le secteur, la branche et la filière.....	12
2.3.2.1. Le secteur.....	12
2.3.2.2. La branche.....	12

2.3.2.3. La filière.....	12
2.4. Classification selon la dimension (la taille).....	13
2.4.1. Le chiffre d'affaires.....	13
2.4.2. Les effectifs.....	13
2.4.3. La valeur ajoutée.....	15
2.4.4. L'actif immobilisé.....	15
3. Les nouvelles formes d'entreprises.....	15
3.1. Les holdings.....	15
3.2. Les conglomérats.....	15
3.3. Les cartels.....	16
3.4. Les trusts.....	16
3.5. Les multinationales.....	16
4. Objectifs de l'entreprise et finalités.....	16
4.1. La finalité des entreprises.....	16
4.2. Les objectifs de l'entreprise.....	17
4.2.1. Les objectifs à long terme.....	17
4.2.2. Les objectifs à Court Terme (CT)	18
5. Définition et classification des produits de l'entreprise.....	19
5.1. Définition d'un produit.....	19
5.2. Classification des produits et services de l'entreprise.....	20
5.2.1. Les biens matériels.....	20
5.2.1.1. Les biens directs ou de consommation finale.....	20
5.2.1.2. Les biens indirects ou bien de production.....	20
5.2.2. Les biens immatériels.....	21
Section 02 : Cadre conceptuel sur les PME et les micro-entreprises.....	22
1. Cadre générale sur les Petites et Moyennes Entreprises.....	22
1.1. Définition de la Petite et Moyenne Entreprise.....	22
1.2. La typologie des PME.....	23

1.3. Caractéristiques et spécificités des PME.....	25
1.3.1. Capacités bénéfiques des PME.....	25
1.3.2. Faiblesses intrinsèques des PME.....	26
2. Aperçu sur les micro-entreprises.....	27
2.1. Définition de la micro-entreprise.....	27
2.2. Principes de la micro-entreprise.....	28
2.3. Les caractéristiques de micro-entreprise.....	29
2.4. L'importance et le rôle de micro-entreprise.....	29
2.4.1. Sur le plan économique.....	30
2.4.2. Sur le plan politique.....	30
2.4.3. Sur le plan social.....	30
2.5. Les objectifs des micro-entreprises	30
2.6. Les typologies de la micro-entreprise.....	31
2.6.1. Selon la forme juridique.....	31
2.6.1.1. Les entreprises à risque illimité.....	31
2.6.1.2. Les entreprises à risque limité.....	31
2.6.2. Selon la taille et la dimension.....	32
2.6.3. Selon le secteur d'activité.....	33
2.7. Les difficultés des ME.....	34
Section 03 : La PME et la micro-entreprise en Algérie.....	35
1. Les étapes de création d'une micro-entreprise en Algérie.....	35
1.1. Les conditions de création d'une micro-entreprise.....	35
1.1.1. La dimension humaine de la micro-entreprise.....	35
1.1.2. La dimension économique de la micro-entreprise.....	36
1.1.3. La dimension financière de la micro-entreprise.....	36
1.2. Les Étapes de la création d'une micro-entreprise.....	37
1.2.1. Trouver une idée de projet.....	37

1.2.2. Évaluer l'idée.....	37
1.2.3. Réaliser une étude de marché.....	38
1.2.4. Réaliser un plan d'affaires.....	38
1.2.4. Choisir un statut juridique adapté.....	40
1.2.5. Réaliser les formalités nécessaires auprès de l'administration.....	40
2. Les organismes d'aide de l'État algérien pour la création de PME et ME.....	41
2.1. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).....	41
2.2. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).....	42
2.3. La Caisse Nationale d'Allocations Chômage (CNAC).....	43
2.4. L'Agence Nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat (ANADE).....	43
2.5. Fonds de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises.....	44
3. La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale.....	45
3.1. L'évolution démographique de la PME en Algérie.....	45
3.2. L'évolution sectorielle de la PME en Algérie.....	45
3.3. L'évolution géographique de la PME en Algérie.....	47
3.4. Rôle des PME dans le développement économique algérien.....	47
3.4.1. La création de la valeur ajoutée.....	47
3.4.2. La création d'emploi.....	48
3.4.3. La participation à la distribution des revenus.....	49
Conclusion.....	50
 CHAPITRE II : Financement et contraintes des micro-entreprises.....	51
Introduction.....	51
Section 01 : Les besoins et les sources de financement des micro-entreprises.....	52
1. Les besoins de financement des micro-entreprises.....	52
1.1. La notion de financement.....	52
1.2. Les besoins de financement.....	53

1.2.1. Les besoins de financement liés à l'investissement	53
1.2.2. Les besoins d'exploitation.....	54
1.3. Les spécificités de financement des micro-entreprises.....	55
1.3.1. La flexibilité.....	55
1.3.2. Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement.....	55
1.3.3. Les aides des Etats.....	56
2. Les sources de financement.....	56
2.1. Financement interne.....	57
2.1.1. L'autofinancement.....	57
2.2. Financement externe.....	58
2.2.1. Le capital-risque.....	58
2.2.2. Le financement bancaire.....	59
2.2.3. Le marché financier : L'introduction en bourse.....	60
Section 02 : Le financement bancaire des micro-entreprises.....	61
1. Cadre conceptuel sur la banque.....	61
1.1. Généralités sur la banque.....	61
1.1.1. Définition de la banque.....	61
1.1.1.1. L'approche théorique : l'intermédiation financière.....	62
1.1.1.2. Approche institutionnelle : établissement de crédit.....	63
1.1.2. Les activités bancaires	63
1.1.2.1. Les opérations de banque	63
1.1.2.2. Les opérations connexes	63
1.1.2.3. La prise de participation.....	64
1.2. Les typologies des métiers de la banque	64
1.2.1. La banque de dépôts.....	64
1.2.2. La banque commerciale.....	65
1.2.3. La banque d'investissement	65

1.2.4. Les banques d'affaires	65
1.2.4. Les banques d'affaires	65
1.2.5. La banque centrale	65
1.2.6. Les banques en ligne	66
1.3. Les rôles de la banque.....	66
1.3.1. La collecte des dépôts	66
1.3.1.1. Les dépôts à vue.....	66
1.3.1.2. Les dépôts à terme.....	66
1.3.1.3. Les dépôts en compte d'épargne.....	66
1.3.2. La distribution des crédits.....	67
1.3.3. La création de la monnaie	67
1.3.4. Canal de transmission de la politique monétaire.....	67
2. Aspects théoriques sur le crédit bancaire.....	67
2.1. Définition du crédit bancaire.....	68
2.1.1. Définition économique.....	68
2.1.2. Définition juridique	68
2.2. Le rôle du crédit bancaire.....	69
2.2.1. Permet l'échange.....	69
2.2.2. Stimule la production.....	69
2.2.3. Permet d'amplifier le développement.....	69
2.3. Les caractéristiques des crédits bancaires.....	69
2.3.1. La durée.....	69
2.3.2. Les bénéficiaires.....	70
2.3.3. La destination.....	70
3. La relation Banque/ME et le financement des micro-entreprises.....	70
3.1. La relation entre la banque et les micro-entreprises.....	70
3.1.1. Les mouvements d'affaires confiés	71

3.1.2. Le niveau d'utilisation des crédits octroyés.....	72
3.1.3. Les incidents de paiement.....	72
3.2. Le financement bancaire des micro-entreprises.....	72
3.2.1. Crédit d'exploitation (directs)	73
3.2.2. Crédit d'exploitation par signature (indirects)	75
3.2.3. Crédit d'investissement.....	75
3.2.4. Le microcrédit.....	76
Section 03 : Les contraintes et défis du financement des micro-entreprises.....	78
1. Les difficultés de financement des micro-entreprises	78
1.1. La difficulté à engendrer des fonds propres.....	78
1.2. La contrainte de production d'information.....	79
1.3. La contrainte de temporalité par l'effet réputation.....	79
1.4. La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la micro-entreprise.....	80
2. Les risque de l'activité bancaire.....	80
2.1. Le risque de contrepartie.....	80
2.1.1. Le risque souverain.....	81
2.1.2. Le risque de transfert et de convertibilité.....	81
2.2. Le risque de liquidité.....	81
2.3. Le risque de marché.....	81
2.4. Le risque opérationnel.....	82
2.5. Le risque de solvabilité.....	82
3. Le risque de crédit : identification et évaluation	82
3.1. Identification du risque de crédit.....	83
3.1.1. Définition de risque de crédit (de contrepartie)	83
3.1.2. Les factures de risque de contrepartie.....	84
3.2. Les situations du risque de crédit.....	84
3.2.1. Le risque de non remboursement.....	84

3.2.2. Le risque d'immobilisation.....	85
3.3. Evaluation du risque de crédit.....	86
3.3.1. L'approche traditionnelle d'évaluation : l'analyse financière.....	86
3.3.1.1. Analyse des bilans prévisionnels	86
3.3.1.2. L'analyse de l'équilibre financier	87
3.3.1.2.1. Le fonds de roulement (FRN)	87
3.3.1.2.2. Le besoin en fond de roulement (BFR)	87
3.3.1.2.3. Trésorerie nette (TN)	87
3.3.1.3. L'analyse par la méthode des ratios.....	88
3.3.1.3.1. Ratios de structure financière.....	88
3.3.1.3.2. Ratios de solvabilité.....	89
3.3.1.3.3. Ratio d'endettement.....	89
3.3.1.4. L'analyse de l'activité et de la rentabilité.....	90
3.3.1.4.1. Etude de la capacité d'autofinancement (CAF)	90
3.3.1.4.2. L'analyse de la rentabilité	91
3.3.2. Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit.....	92
3.3.2.1. La notation ou « le rating »	92
3.3.2.2. Le RAROC: Risk Adjusted Return on Capital.....	93
3.3.2.3. La value At Risk.....	93
3.3.2.4. Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.....	94
3.3. La gestion du risque de crédit.....	94
3.3.1. Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit.....	94
3.3.1.1. La réglementation prudentielle.....	95
3.3.1.2. La diversification.....	95
3.3.1.3. La prise de garanties.....	96
3.3.1.4. Les garanties des compagnies d'assurance.....	97
3.3.1.5. Le provisionnement.....	97

3.3.2. Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit.....	98
3.3.2.1. La titrisation des créances bancaires.....	98
3.3.2.2. La gestion par les dérivés de crédit.....	98
Conclusion.....	99
 Chapitre III : Analyse de la relation entre la banque et les micro-entreprises au sein de la BEA de Tizi-Ouzou.....	100
Introduction.....	100
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BEA 034 ».....	101
1. Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie	101
1.1. Historique et présentation de la Banque Extérieure d'Algérie.....	101
1.2. Organisation générale de la BEA.....	104
1.2.1. La Direction Générale Adjointe Finance & Développement Regroupe.....	104
1.2.2. La Direction Générale Adjointe Engagement Regroupe.....	104
1.2.3. La Direction Générales Adjointe Internationale Regroupe.....	105
1.2.4. Le Secrétariat générale regroupe.....	105
1.3. La Clientèle Ciblée.....	105
2. Les missions et le nouveau contexte économique de la BEA.....	106
2.1. Les missions de la BEA.....	106
2.2. Le nouveau contexte économique.....	106
3. Présentation de l'agence BEA 34.....	107
3.1. Place et rôle du service crédit au niveau de l'agence BEA.....	109
3.1.1. Organisation du service crédit au niveau de la BEA 34.....	109
3.1.2. Rôle du service crédit.....	109
4. Les relations fonctionnelles hiérarchisées par niveaux de délégation.....	111
Section 02 : Évaluation des dossiers de crédit d'investissement et résultats d'analyse empirique.....	113
1. Les étapes d'évaluation d'un dossier de crédit d'investissement.....	113
1.1. Identification de demandeur de crédit et son environnement.....	113

1.2. L'évaluation d'un dossier de crédit d'investissement.....	113
1.2.1. L'étude technico-économique.....	113
1.2.2. L'analyse de la viabilité du projet.....	114
1.2.3. L'analyse de la rentabilité du projet.....	115
1.2.4. Les risques liés à une opération de crédit.....	116
1.2.5. Les moyens de prévention des risques de crédit.....	116
1.3. La décision finale de mise en place du crédit.....	116
2. Etude empirique sur les demandes de micro-entreprises non éligibles.....	117
2.1. La méthodologie de collecte de données et analyse des résultats.....	117
2.2. Les types de crédit sollicité des micro-entreprises de notre échantillon.....	119
2.3. Les types des garanties présentées des micro-entreprises de notre échantillon.....	121
2.4. Présentation et analyse des résultats.....	122
2.4.1. Estimation des motifs refus du financement bancaire des micro-entreprises.....	123
2.4.2. Interprétation des résultats.....	124
2.4.3. Synthèse.....	125
Section 03 : Etude financière d'une demande de crédit par une micro-entreprise auprès de la BEA.	126
1. L'étude technico-économique d'un cas de demande de crédit d'investissement par une micro-entreprise auprès de la BEA de Tizi-Ouzou.....	126
1.1. Présentation de l'entreprise.....	126
1.2. L'analyse technico-économique et l'analyse de la viabilité de la demande de crédit de la micro-entreprise « IV »	126
2. L'analyse de la santé financière de la micro-entreprise « IV »	127
2.1. Analyse des bilans prévisionnels.....	127
2.2. L'analyse de la structure financière de la micro-entreprise « IV ».....	132
2.2.1. L'analyse de la structure financière	132
2.2.2. L'analyse par la méthode des ratios.....	133
2.2.2.1. Les ratios de la structure financière.....	133
2.2.2.2. Ratio de solvabilité.....	135

2.2.2.3. Ratio d'endettement.....	136
2.2.2.4. Analyse des ratios de rentabilité.....	136
2.3. L'analyse des cash-flow.....	137
2.4. L'analyse de la rentabilité de la micro-entreprise.....	138
3. Synthèse.....	138
Conclusion.....	140
Conclusion générale.....	141

Liste des annexes

Liste des figures et tableaux

Références bibliographiques

Table des matières

Résumé :

Au cours des dernières années, l'ouverture progressive de l'économie algérienne et la transition vers une économie de marché ont donné lieu à une augmentation du nombre de micro-entreprises. Cependant, ces micro-entreprises font face à des défis pour obtenir un financement, tant au niveau national qu'international. En particulier, l'accès au financement bancaire est difficile pour les micro-entreprises en raison des risques associés à l'octroi de crédits et des garanties limitées qu'elles peuvent présenter. Ces contraintes représentent des obstacles significatifs pour le développement et la croissance de ce secteur essentiel de l'économie algérienne.

Mots-clés :

Entreprise, Petite et Moyenne Entreprise, micro-entreprise, banque, financement bancaire, crédit bancaire, contraintes du financement, analyse financière, garanties bancaires, risque bancaire.

ملخص :

خلال السنوات الأخيرة، شهد الاقتصاد الجزائري تطورا تدريجيا و تحولاً نحو الاقتصاد السوقي، و نتيجة لذلك زاد عدد الشركات الصغيرة التي تواجه تحديات في الحصول على التمويل، سواء على المستوى الوطني أو الدولي، حيث تعاني هذه الشركات من صعوبات في الحصول على التمويل خاصة من البنوك بسبب المخاطر المرتبطة بمنح الائتمانات والضمانات المحدودة التي يمكن تقديمها من طرف الشركات الصغيرة. و بالتالي، تعتبر هذه القيود عقبات كبيرة أمام تطوير هذا القطاع الحيوي في الاقتصاد الجزائري .

الكلمات الرئيسية :

الشركة، الشركة الصغيرة والمتوسطة، الشركة الصغيرة، البنك، التمويل المصرفي، الائتمان المصرفي، قيود التمويل، التحليل المالي، الضمانات البنكية، المخاطر المصرفية.