

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE**

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU**

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Financières et Comptabilité

## **Mémoire de fin d'étude**

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

**Spécialité : Finance et Banques**

### Thème

**Le rôle des institutions financières dans le  
financement entrepreneurial en Algérie**

**Cas de la CNEP Banque**

**Réalisé et présenté par :**

M<sup>lle</sup> : Feroudja AOUDJEHAM

**dirigé par :**

Mme Wassila IGUERGAZIZ

**Soutenu publiquement le 02/07/2025 devant les membres de jury :**

- Le président : M. HABBAS, MAA à UMMTO
- Examineur : Mme BOULIFA, MAA à UMMTO
- Rapporteur : Mme Wassila IGUERGAZIZ, MAA à UMMTO

**Promotion 2024 / 2025**

# Remerciements

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers Dieu tout-puissant de m'avoir accordé le courage, la force et la persévérance nécessaires pour mener à bien ce travail de recherche.

Je remercie chaleureusement ma promotrice Madame Wassila IGUERGAZIZ, d'avoir accepté de m'encadrer. Son assistance précieuse, ses orientations avisées et ses conseils pertinents ont été d'une aide inestimable tout au long de l'élaboration de ce mémoire.

Mes remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel de la CNEP Banque, et plus particulièrement au service Crédit aux Entreprises, pour leur assistance précieuse, leur soutien constant et leur disponibilité qui ont grandement facilité la réalisation de cette étude.

## *Dédicace*

*Je dédie ce modeste travail à ma petite ASHLY, que dieu la garde pour moi.*

## Liste des abréviations

AF : Actif fixe

ANDI : Agence nationale du développement de l'investissement

ANGMC : Agence nationale de gestion de micro crédit

ANSEJ : Agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes

BADR : Banque algérienne de développement rural

BDL : Banque de développement local

BEA : Banque extérieur d'Algérie

BFI : Banque de financement et d'investissement

BNA : Banque nationale d'Algérie

CAF : Capacité d'autofinancement

CLT : Crédits à long terme

CMT : Crédits à moyen terme

CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance

CNL : Caisse nationale du logement

CNMA : Caisse nationale de mutualité agricole

C P : Capitaux propre

CPA : Crédit populaire d'Algérie

CSDCA : Caisse de solidarité des départements et communes d'Algérie

DCT : Dettes à court terme

DF : Dettes financier

DLMT : Dettes à long et à moyen terme

Dot aux A et P : Dotation aux amortissements et provision

EBE : Excédent brut d'exploitation

ETB : Entreprise des travaux bâtiment

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité

FR : Fonds de roulement

FP : Fonds propres

FRNG : Fonde de roulement net global

CP: Capitaux permanant

PME : Petit et moyen entreprise

PMI : Petit entreprise industrielle

RAF : Ratio d'autonomie financière

RC : Registre de commerce

RFI : Ratios de financement des immobilisations

RFE : Ratios de financement externe

RIF : Ratio d'indépendance financière

RLI : Ratio de liquidité immédiate

RLG : Ratio de liquidité générale

RLR : Ratio de liquidité réduit

RRE : Ratio de rentabilité économique

RRF : Ratio de rentabilité financière

Rt net : Résultat nette

SARL : Société à responsabilité limité

S Gle : Ratio de solvabilité général

SPA : Société par action

TCR : Tableau de compte de résultat

TMR : Taux moyen de rentabilité

TN : Trésorerie nette

TPE : Très petites entreprises

TTC : Toutes taxes compris

## Liste des tableaux et figures

N° DE TABLEAU	PAGE
Tableau n°01 : évolution estimative du chiffre d'affaire sur la période de crédit	58
Tableau n°02 : TCR prévisionnel.	59
Tableau n° 03 : le cout de l'investissement	65
Tableau n°04 : structure de financement arrêtée par le client.	67
Tableau n°05 : structure de financement arrêtée par la banque	68
Tableau n°06 : quotités de financement pour les professionnels	74
Tableau n° 07 : quotités de financement PRO SANTE	75
Tableau n°08 : quotités de financement pour l'investissement	78
Figure N°01 : la durée de crédit investissement	79

# SOMMAIRE

<b>Introduction générale .....</b>	<b>01</b>
<b>Chapitre I : L'entrepreneuriat en Algérie.....</b>	<b>04</b>
<b>Section 01 : Généralité sur l'entrepreneuriat.....</b>	<b>04</b>
<b>Section 02 : les obstacles entravant le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.....</b>	<b>12</b>
<b>SECTION 03 : Les perspectives de l'Etat pour le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.....</b>	<b>15</b>
<b>Chapitre II : Le Financement bancaire de l'entrepreneuriat.....</b>	<b>22</b>
<b>Section 01 : Présentation du système bancaire algérien.....</b>	<b>22</b>
<b>Section 02 : Les modalités de financement bancaire de l'entrepreneuriat .....</b>	<b>25</b>
<b>Section 03 : Les risques et les moyens de couverture des crédits .....</b>	<b>35</b>
<b>Chapitre III : Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque.....</b>	<b>42</b>
<b>Section 01 : Méthodologie de l'étude empirique.....</b>	<b>42</b>
<b>Section 02 : Le traitement d'un dossier de crédit à la CNEP banque.....</b>	<b>45</b>
<b>Section 03 : Analyse et impact du rôle de la CNEP Banque dans le financement entrepreneurial en Algérie.....</b>	<b>72</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>85</b>

# Introduction générale

## Introduction générale

Depuis son indépendance, l'Algérie a fondé son développement économique essentiellement sur l'exploitation des ressources en hydrocarbures. Cette orientation a certes permis au pays de générer d'importantes recettes en devises, de financer de grands projets d'infrastructure et de soutenir les politiques sociales. Toutefois, ce modèle basé sur une rente pétrolière et gazière s'est révélé limité et vulnérable, notamment face à la volatilité des prix sur les marchés internationaux. La dépendance excessive à cette ressource unique a freiné la création de richesses alternatives, aggravé le déséquilibre de la balance commerciale et fragilisé les finances publiques.

Dans ce contexte, la diversification économique est devenue une priorité nationale. Promouvoir de nouvelles sources de croissance, soutenir l'innovation et encourager la création d'activités productives sont désormais des impératifs stratégiques. C'est dans cette logique que l'entrepreneuriat s'impose comme un levier fondamental, non seulement pour dynamiser l'économie nationale, mais aussi pour favoriser l'emploi, stimuler la compétitivité locale et renforcer l'ancrage de l'Algérie dans l'économie globale.

Cependant, le développement entrepreneurial reste tributaire de plusieurs facteurs, au premier rang desquels figure l'accès au financement. Les porteurs de projets, les auto-entrepreneurs et les PME font souvent face à des obstacles structurels liés au manque de moyens, à la rigidité des procédures ou à l'absence de garanties suffisantes. D'où l'importance du rôle des institutions financières publiques, appelées à jouer un rôle actif dans l'accompagnement et le financement de l'initiative privée.

À ce titre, la CNEP Banque, historiquement orientée vers le financement de l'habitat, a amorcé une stratégie de diversification en s'ouvrant au secteur entrepreneurial. Par son réseau étendu, ses ressources issues de l'épargne des ménages et son engagement dans le financement des professionnels et petites entreprises, elle se positionne comme un acteur stratégique dans le soutien au tissu économique algérien. Ce mémoire s'inscrit ainsi dans une démarche d'analyse du rôle des institutions financières algériennes, en mettant l'accent sur la contribution de la CNEP Banque dans le financement de l'entrepreneuriat et les perspectives d'amélioration de son efficacité. De ce que précède découle la problématique de notre travail :

**Quel rôle jouent les institutions financières dans le soutien et la dynamisation de l'écosystème entrepreneurial en Algérie en l'occurrence la CNEP banque ?**

### Structure de travail

Pour répondre à cette problématique, notre travail s'articulera autour de trois chapitres :

Le premier intitulé L'entrepreneuriat en Algérie : état des lieux, défis et potentiel se concentrera sur le cadre entrepreneurial algérien, les spécificités des PME, ainsi que les principaux défis qu'elles rencontrent, notamment en matière de financement.

Le second intitulé le financement de l'entrepreneuriat en Algérie. Quant à lui, il analysera l'offre de financement des banques, les mécanismes de financement existants et les obstacles rencontrés.

**Enfin, le dernier chapitre illustre** le rôle de la CNEP Banque dans le financement des entreprises, en mettant en exergue l'éventail des produits offerts aux entreprises et aux professionnels.

### Intérêt du choix du sujet

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs considérations. Premièrement, il s'inscrit dans une actualité économique nationale pressante, marquée par la volonté affichée de diversifier l'économie et de promouvoir l'investissement privé, le financement constitue un facteur déterminant pour la réussite des projets entrepreneuriaux. Les institutions financières, notamment les banques publiques, jouent un rôle clé dans l'accompagnement des porteurs de projets, à travers l'octroi de crédits, la mise en place de produits adaptés et le soutien aux dispositifs étatiques. Ce sujet permet ainsi d'évaluer dans quelle mesure ces institutions contribuent concrètement à la création, au développement et à la pérennisation des entreprises, en particulier les PME

Le choix de la CNEP Banque comme objet d'étude s'explique par plusieurs considérations. Tout d'abord, l'accessibilité à l'information a constitué un critère déterminant, la disponibilité des données internes, l'ouverture des responsables à la collaboration et la possibilité de consulter des dossiers réels vont faciliter la conduite de l'enquête. Ensuite, la CNEP Banque occupe une position particulière dans le paysage bancaire algérien, historiquement axée sur le financement de l'habitat, mais s'étant progressivement tournée vers le financement des professionnels et des porteurs de projets dans un contexte de saturation du marché immobilier. Enfin, la banque, en tant qu'institution publique disposant d'un large réseau d'agences à travers le territoire national, joue un rôle stratégique dans la démocratisation de l'accès au crédit, notamment pour les petites entreprises et les jeunes entrepreneurs. Ces éléments font de la CNEP Banque un terrain pertinent pour évaluer l'implication des banques publiques dans la dynamique entrepreneuriale en Algérie.

# Chapitre I

## L'entrepreneuriat

en

## Algérie

## Introduction

Depuis son indépendance en 1962, l'Algérie a adopté un modèle économique initialement planifié et fortement étatisé. Durant les années 1962-1978, l'État a nationalisé les secteurs clés, notamment les hydrocarbures, les mines et les assurances, avec une planification centralisée et la création d'entreprises publiques. Cette période a été marquée par la « révolution agraire » et la gestion socialiste des entreprises.

Dans les années 1980, la chute des prix du pétrole a révélé la fragilité de cette économie dépendante des hydrocarbures, entraînant une crise économique et sociale majeure. Les années 1990 ont vu un début de transition vers une économie de marché, avec la libéralisation et la privatisation progressive, mais l'économie reste dominée par le secteur énergétique, avec une faible industrialisation et une forte dépendance aux importations.

## Section 1 : Généralités sur l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat, souvent perçu comme un pilier de l'économie moderne, est bien plus qu'une simple activité commerciale ; c'est une force transformatrice qui a façonné les civilisations au fil du temps. Cette section inaugurale nous plongera au cœur de ce phénomène complexe. Nous débiterons par un aperçu historique de l'entrepreneuriat, ensuite, nous établirons une définition claire et nuancée de ce qu'est l'entrepreneuriat aujourd'hui, loin des clichés habituels. Nous explorerons également le processus entrepreneurial étape par étape, depuis la germination d'une idée jusqu'à sa concrétisation. Enfin, nous analyserons le rôle crucial que joue l'entrepreneuriat pour nos sociétés, en examinant son impact sur l'innovation, la création d'emplois et le développement économique et social.

### 1. Le concept de l'entrepreneuriat

#### 1.1. Bref historique de l'entrepreneuriat dans la pensée économique

Le terme « entrepreneuriat » est dérivé à l'origine du verbe « entreprendre » et qui veut dire : « Commencer à exécuter une action, en général longue ou complexe »<sup>1</sup>. Quant à son utilisation dans la pensée économique, l'histoire reconnaît à Richard Cantillon (1680-1734) d'être le premier à utiliser le terme entrepreneur dans un contexte économique-dans son unique ouvrage : « Essai sur la nature du commerce en général » publié en 1730, et c'est aussi à lui qu'on doit la première définition des termes : « Entrepreneuriat » et « Entrepreneur » et qui est : «

---

<sup>1</sup> dictionnaire Larousse

...l'entrepreneuriat est un travail indépendant de toute nature »<sup>2</sup> et l'entrepreneur « est celui qui supporte l'incertitude du marché », Cantillon a donc relié l'entrepreneuriat à l'incertitude.

Ensuite, au début du XIXe siècle (1803) l'économiste français Jean-Baptiste Say définit l'entrepreneur comme : intermédiaire entre le savant et l'ouvrier, et il relie ainsi la connaissance à l'industrie.

Presque un siècle plus tard<sup>3</sup>, J.A.Schumpeter définit l'entrepreneur comme l'agent qui innove, et il introduit ainsi l'innovation à l'entrepreneuriat. Les travaux de ces trois penseurs (Cantillon, Say et Schumpeter), ont donné l'équation de base de l'entrepreneuriat<sup>4</sup>:

### **Entrepreneur = Incertitude + Risque + Innovation**

- Cantillon, puis Say, introduisent « l'entrepreneur » au monde de la pensée économique dont la fonction est désormais distincte de celle du capitaliste.
- Cantillon met l'accent sur l'incertitude et sur le risque que doit anticiper l'entrepreneur ; et Say développe une conception plus industrielle de l'entrepreneur, plus liée au processus de production (coordonner les facteurs, organiser la production) et au risque qui en est issu.

### **1.2 Définition de l'entrepreneuriat**

En fait, Il n'y a pas une définition universelle du terme « Entrepreneuriat ». Il existe un nombre énorme de définitions qui ont été données par les chercheurs dans les études universitaires sur ce sujet<sup>5</sup>

Les auteurs qui se réfèrent à Cantillon définissent l'entrepreneuriat : « comme un travail indépendant de toute nature et les entrepreneurs comme des preneurs de risques qui investissent un montant connu sans savoir combien il va générer »<sup>6</sup>.

D'autres auteurs (comme notamment S.Shane et S.Vankataraman, 2000) la définissent par rapport aux opportunités : « *L'entrepreneuriat implique l'étude de sources d'opportunités; les processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités; et l'ensemble des individus qui les découvrent, les évaluent, et les exploitent* » donc, l'entrepreneur n'a pas nécessairement besoin d'être un directeur ou fondateur d'entreprise<sup>7</sup>.

<sup>2</sup> A.Muhumed: 2016, entrepreneurship :what is entrepreneurship, ACADEMIA,

<sup>3</sup> la première conception schumpétérienne de l'entrepreneur, modifiée ensuite dans les autres éditions de son livre : la théorie de l'évolution économique, 1926 et 1934. Pour plus d'informations, consultez Yves Breton, 1984, revue économique, vol 35, N°2

<sup>4</sup> C.Léger jarniou et all, 2013,le grand livre de l'entrepreneuriat, Dunod,

<sup>5</sup> Voir les travaux de :P.J. Peverelli et J.Chanson 2012; Alan Gutermen 2012; Nadim A. et Richard G. 2008

<sup>6</sup> P.J. Peverelli et J. Song 2012: 3; Rothbard 1995: 351.

<sup>7</sup> Shane et Vankataraman (2000)

Frank H Knight (1921) et Peter Drucker (1970) considéraient l'entrepreneuriat : « comme une question de risque à prendre des affaires ».

Drucker ajoute que l'entrepreneuriat signifie : « *la création d'une nouvelle entreprise et quiconque parvient à établir une nouvelle entreprise est un entrepreneur pur et simple* » (Drucker 1985).

Pour d'autres auteurs comme notamment A. Fayolle (Fayolle, 2003)<sup>8</sup>, l'entrepreneuriat est reliée à la situation entrepreneuriale, à l'engagement et à l'innovation : « Une situation entrepreneuriale peut être définie par l'engagement d'une personne (ou de plusieurs personnes) dans un projet de création d'entreprise ou d'activité, le développement d'un produit nouveau ou tout autre innovation (ex : nouveau processus de production, nouveau canal de vente...), l'acquisition d'une entreprise ou d'une activité économique »

Rappelons que l'innovation a été ajoutée aux définitions de l'esprit d'entreprise et de l'entrepreneuriat par Joseph **Schumpeter** en 1934. Il soutient fermement que le rôle de l'entrepreneur était de répondre aux ruptures économiques. Il a défini « *l'entrepreneur comme un individu qui peut exploiter les opportunités de marché grâce à l'innovation technique et / ou organisationnelle* » (Schumpeter, 1934).

Dans les définitions de l'OCDE (en 1997), l'entrepreneuriat est considéré comme « *Le processus dynamique d'identification des opportunités économiques et de mise à profit en développant, produisant et vendant des biens et des services* ».

Cependant, d'après les définitions précédentes, on remarque que le terme Entrepreneuriat se base en fait, sur les trois points suivants :

- l'engagement pour la création ou l'expansion d'une entreprise.
- la prise de risque, l'acceptation de l'incertitude et l'affrontement de l'échec.
- la capacité d'identifier et exploiter de nouvelles opportunités pour produire en innovant sur le Marché des produits ou services.

### 1.3 Le processus entrepreneurial

Il s'agit ici d'identifier les étapes du processus entrepreneurial<sup>9</sup>. Pour la création de son entreprise, l'entrepreneur passe par plusieurs étapes du pré-démarrage au démarrage.

---

<sup>8</sup> F et G, Lemoine « sensibilisation à la création d'entreprise »

<sup>9</sup> Berber.N, 2014« L'entrepreneuriat en Algérie », Mémoire de Magister en Management, Faculté des Sciences Économiques, des Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales, Université d'Oran, page 53

La première phase du processus entrepreneurial est la « propension ». Pour A. Fayolle<sup>10</sup> celle-ci est « *une incitation, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale* ». Elle signifie que l'individu est sensibilisé à l'entrepreneuriat à cause de l'influence de son environnement, la famille, les proches, la formation et de ses expériences entrepreneuriales.

La seconde phase, la propension peut se transformer en intention entrepreneuriale caractérisée par l'existence d'une idée d'un projet d'affaire plus ou moins formalisé, comme elle peut être interrompue et elle ne peut être concrétisée. Bird (1988) définit cette intention entrepreneuriale comme étant « *l'état d'esprit qui dirige l'attention de l'individu et qui le mène à l'action* ».

La troisième phase correspond à la décision d'entreprendre, ce qui veut dire que l'intention de l'individu pour entrer dans le monde des affaires est forte et il veut réellement concrétiser son idée. Mais avant de valider cette décision, il faut s'interroger si vraiment l'idée est faisable ou pas? Est-ce qu'elle est réaliste? Quels sont les différents obstacles qui l'entourent? C'est-à-dire que cette décision va être suivie par des études financières, marketing... etc. tels que:

- **La mise en relation avec le marché**

c'est d'être plus attentif aux éléments économiques parlons ici sur la mise en place sur le marché, la concurrence, la réglementation, canaux et coûts de distribution...etc.

- **La recherche des ressources de base**

si les étapes précédentes sont validées, il faut s'assurer de la disponibilité des ressources, matières premières, financement, équipement de production, le local, la main d'œuvre...etc.

- **Le financement**

pour l'entrepreneur, le financement est « le nerf de la guerre »<sup>11</sup>. Il existe plusieurs sources pour ce dernier, des fonds propres, des fonds provenant des parents des amis qui lui font confiance, soit des fonds provenant de l'état par les organismes de soutien qui aident le développement des jeunes entrepreneurs.

- **Le plan d'affaires**

Est le plan de démarrage, il définit les différentes démarches pour créer et faire fonctionner son entreprise. Il s'agit de mettre dans un ensemble structuré l'idée, ressources, production, mise en marché et les ventes potentielles.

---

<sup>10</sup> Fayolle A, 2000 « Des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat », Université Paris XII, page 405

<sup>11</sup> Julien P-A, Marchesnay M, 1996 « l'entrepreneuriat », Economica, Paris, , page 67

### • La mise de place de l'organisation

Après avoir fini avec les différentes étapes, il s'agit ici de mettre en place l'organisation par la préparation de la production, la location du local, l'installation du matériel, l'embauche des employés et voir les clients potentiels. Il arrive toujours d'avoir des imprévus malgré l'élaboration d'un plan d'affaires précis. Exemple: la non livraison des équipements à temps, le désistement des employés...etc.

La quatrième et dernière phase est l'acte d'entreprendre correspond au démarrage physique de l'activité, la concrétisation qui implique la réalisation du premier produit ou service.

Le processus entrepreneurial n'est pas toujours le même pour toute individu. L'acte de création peut apparaître soudainement (sans avoir de l'intention) à cause d'une insatisfaction professionnelle, d'une opportunité saisie lors d'un travail salarié.

## 2. Les types de l'entrepreneuriat

### 2.1 l'entrepreneuriat individuel

L'entrepreneuriat individuel représente la forme la plus simple et la plus répandue d'initiative économique, en particulier dans les économies émergentes comme l'Algérie. Il s'agit d'un projet porté par une seule personne qui crée, gère et assume l'ensemble des responsabilités liées à son activité professionnelle. Cette forme d'entrepreneuriat se caractérise par une grande autonomie décisionnelle, une simplicité administrative notable, mais aussi par une responsabilité financière souvent illimitée, sauf en cas d'option pour une structure comme l'EURL.

L'entrepreneur individuel exerce généralement dans des domaines tels que l'artisanat, le commerce, les services ou l'agriculture. En Algérie, ce type d'activité est fortement soutenu par les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises (ANADE, CNAC...), notamment pour les jeunes chômeurs ou porteurs de projets.

Bien qu'il permette une insertion rapide dans l'économie, l'entrepreneuriat individuel souffre de limites importantes comme l'accès restreint au financement, l'isolement du porteur de projet, la faible capacité de croissance et la précarité face aux aléas économiques. Il reste cependant une porte d'entrée essentielle vers la formalisation de l'activité et la promotion de l'initiative privée.

### 2.2 L'entrepreneuriat collectif

L'entrepreneuriat collectif désigne une forme d'initiative économique portée par plusieurs personnes s'associant pour créer et gérer ensemble une entreprise. Ce modèle repose sur la mise en commun de ressources, de compétences et de responsabilités, ce qui permet souvent une meilleure répartition des tâches et un partage des risques.

Contrairement à l'entrepreneuriat individuel, l'entrepreneuriat collectif s'appuie sur des structures juridiques comme les sociétés à responsabilité limitée (SARL), les sociétés par actions, ou encore les coopératives, selon les objectifs et la taille du projet. L'entrepreneuriat collectif favorise également la complémentarité entre les associés, ce qui peut renforcer la capacité d'innovation et de développement.

En Algérie, ce type d'entrepreneuriat est encouragé, notamment dans les secteurs de l'agriculture, de l'artisanat ou des services, où des groupes de jeunes ou de diplômés s'associent pour répondre à des besoins locaux. Toutefois, il nécessite une bonne entente entre les partenaires, une organisation claire et un cadre de gouvernance solide pour éviter les conflits et garantir la pérennité du projet.

### **2.3 L'entrepreneuriat social**

L'entrepreneuriat social est une forme d'entrepreneuriat qui place l'objectif social ou environnemental au cœur de son activité, avant la recherche du profit. Il vise à apporter des solutions durables à des problèmes tels que la pauvreté, l'exclusion, le chômage, ou encore la dégradation de l'environnement. L'entrepreneur social agit souvent dans des domaines comme l'éducation, la santé, l'économie solidaire ou l'insertion professionnelle. Les structures juridiques associées à ce type d'entrepreneuriat peuvent être des associations, des coopératives ou des entreprises à but lucratif mais à finalité sociale.

En Algérie, l'entrepreneuriat social prend de l'ampleur, notamment à travers des projets locaux portés par des jeunes souhaitant combiner utilité sociale et autonomie économique. Bien que ce modèle soit encore en développement, il suscite de plus en plus d'intérêt en raison de son impact positif sur la société et son potentiel pour répondre aux défis sociaux actuels. Toutefois, il fait face à des obstacles tels que le manque de financement dédié, l'absence de cadre juridique spécifique et une reconnaissance institutionnelle encore limitée.

### **2.4 L'entrepreneuriat technologique**

L'entrepreneuriat technologique, souvent incarné par le modèle des start-up, se caractérise par l'exploitation d'une innovation technologique, d'un nouveau service ou d'un modèle économique disruptif. Il vise généralement une croissance rapide, une forte capacité d'adaptation et une scalabilité, c'est à dire la possibilité de développer l'activité à grande échelle sans coûts proportionnels. Ce type d'entrepreneuriat repose souvent sur la recherche de financement externe (capital-risque, business angels, fonds d'amorçage) pour soutenir les premières phases du projet, jusqu'à la rentabilité.

En Algérie, l'émergence d'un écosystème dédié aux start-up s'est renforcée ces dernières années, à travers la création d'un ministère délégué aux start-up, l'instauration du label « Start-up », la mise en place d'incubateurs et la facilitation de l'accès au financement via le Fonds algérien des start-up. Ce dynamisme touche des domaines variés tels que les technologies de l'information, la santé, l'agri Tech, la fintech ou encore l'énergie verte. Toutefois, malgré les avancées, les start-up algériennes restent confrontées à des défis liés à la lourdeur administrative, à l'accès limité aux marchés internationaux et au manque de culture de l'investissement privé à risque.

### 2.5 L'intrapreneuriat

L'intrapreneuriat est une forme d'entrepreneuriat exercée à l'intérieur même d'une entreprise existante, par un ou plusieurs salariés qui développent un projet innovant comme s'ils étaient eux-mêmes des entrepreneurs. Il permet aux employés de proposer, tester et concrétiser de nouvelles idées (produits, services, processus) tout en bénéficiant des ressources, du soutien logistique et du cadre de l'entreprise mère. L'intrapreneuriat stimule l'innovation interne, motive les équipes et renforce la compétitivité des entreprises en favorisant une culture de la créativité et de l'initiative. Ce modèle est souvent encouragé dans les grandes entreprises ou les groupes souhaitant se renouveler sans dépendre uniquement des acquisitions externes.

En Algérie, bien que le concept soit encore peu institutionnalisé, certaines entreprises, notamment dans les secteurs des télécommunications, de l'énergie ou des services, commencent à valoriser les idées innovantes émanant de leurs collaborateurs, en créant des cellules d'innovation ou des programmes internes de développement de projets. L'intrapreneuriat représente ainsi une opportunité pour valoriser le potentiel humain et dynamiser l'innovation dans le tissu économique existant.

### 3. Le rôle de l'entrepreneuriat dans la société

L'entrepreneuriat joue un rôle crucial dans le dynamisme et la croissance de l'économie d'un pays. Il est un moteur essentiel de développement économique et social, contribuant à la Prospérité et au bien-être général. Voici les principaux rôles de l'entrepreneuriat<sup>12</sup>.

#### 3.1 Création d'emplois

L'entrepreneuriat offre des opportunités d'emploi à la fois pour les entrepreneurs eux-mêmes (auto-emploi) et pour d'autres personnes. Il peut souvent conduire à une meilleure satisfaction au travail et à plus de flexibilité. De plus, il a le potentiel d'attirer des investissements étrangers, ce qui génère encore plus d'opportunités d'emploi.

---

<sup>12</sup> Schumpeter, J.A. (1934). Théorie de l'évolution économique. Dalloz.

### **3.2 Génération de revenus et réduction des problèmes sociaux**

L'entrepreneuriat contribue à la génération de revenus, ce qui peut aider à atténuer divers problèmes sociaux en améliorant les conditions économiques des individus et des communautés.

### **3.3 Défi personnel**

Pour les individus, l'entrepreneuriat représente un défi personnel stimulant et gratifiant, permettant le développement de compétences et la réalisation de soi.

### **3.4 Productivité accrue et croissance économique**

L'esprit entrepreneurial mène à une augmentation de la productivité au sein de l'économie et contribue de manière significative à la croissance économique globale d'un pays.

### **3.5 Développement de nouvelles industries (en particulier dans les zones rurales)**

L'entrepreneuriat favorise l'émergence de nouvelles industries et de nouveaux secteurs d'activité, notamment dans les régions moins développées, ce qui contribue à un développement territorial plus équilibré.

### **3.6 Augmentation des exportations et réduction de la dépendance aux importations**

En encourageant la production de biens finis à partir de matériaux locaux pour la consommation nationale et l'exportation, l'entrepreneuriat permet de réduire la dépendance d'un pays vis-à-vis des importations et d'accroître sa compétitivité sur les marchés internationaux.

Ces points mettent en lumière les contributions multidimensionnelles de l'entrepreneuriat au développement socio-économique.

En somme, l'entrepreneuriat est un catalyseur de croissance, d'innovation et de bien-être pour un pays, transformant les idées en réalité économique et stimulant la prospérité à long terme.

L'entrepreneuriat dans son ensemble contribue à la richesse sociale d'une société en créant de nouveaux marchés, nouvelles industries, nouvelles technologies, nouvelles formes institutionnelles, nouveaux emplois et une remarquable augmentation de la productivité réelle.

Les emplois créés par l'entrepreneuriat conduisent à leur tour à une répartition équitable des revenus, ce qui se traduit par un niveau de vie plus élevé pour la population. De cette façon, les ressources mises à la disposition du gouvernement augmentent également car l'assiette fiscale s'agrandit. L'augmentation des revenus fiscaux permet aux gouvernements à améliorer les dépenses publiques en termes de services sociaux, comme notamment : la santé et l'enseignement publics, la modernisation des infrastructures et le maintien de l'ordre public.

**Section 2 : Principaux obstacles entravant le développement de l'entrepreneuriat en Algérie**

L'esprit d'entreprise bouillonne en Algérie, porté par une jeunesse dynamique et une volonté de contribuer au développement économique du pays. Cependant, transformer une idée novatrice en une entreprise florissante s'avère souvent un parcours semé d'embûches. Les entrepreneurs algériens doivent composer avec un ensemble de défis systémiques qui peuvent entraver leur progression et, dans certains cas, décourager les initiatives. Cette section se propose d'explorer les principaux obstacles qui jalonnent le chemin de l'entrepreneuriat en Algérie.

**1. Le Poids de l'Administration et de la Réglementation : Un Labyrinthe Bureaucratique**

L'un des défis les plus fréquemment cités par les entrepreneurs algériens est la complexité et la lourdeur des procédures administratives. De la création de l'entreprise à l'obtention des autorisations nécessaires pour exercer une activité, le parcours est souvent long, coûteux et opaque.

**1.1 Des démarches fastidieuses et fragmentées**

La multiplicité des organismes à contacter, la redondance des documents demandés et le manque de coordination entre les administrations entraînent des délais considérables et une perte d'énergie pour les entrepreneurs. L'absence de guichets uniques réellement efficaces et la faible numérisation des services publics exacerbent cette situation.

**1.2 Une instabilité réglementaire déconcertante**

Les changements fréquents dans les lois et les réglementations créent un climat d'incertitude préjudiciable à la planification à long terme et aux décisions d'investissement. Les entrepreneurs peinent à s'adapter à des règles du jeu en constante évolution.

**1.3 Un coût de la conformité élevé**

Les frais administratifs, les honoraires de conseil et le temps consacré aux démarches représentent une charge financière non négligeable, particulièrement pour les jeunes entreprises aux ressources limitées.

### **1.4 La quête ardue du financement : Un frein majeur à la croissance**

L'accès au financement constitue un obstacle majeur pour de nombreux entrepreneurs algériens, qu'ils soient à la phase de démarrage ou en phase d'expansion.

### **1.5 Un système bancaire traditionnellement conservateur**

Les banques algériennes, souvent plus habituées au financement d'entreprises établies, se montrent généralement réticentes à accorder des prêts aux startups et aux projets innovants, perçus comme plus risqués en raison de leur manque d'historique et de garanties solides.

### **1.6 Un écosystème de capital-risque encore embryonnaire**

Bien que la création de l'Algeria Startup Fund (ASF) représente une avancée significative, le marché du capital-risque et de l'investissement providentiel (business angels) demeure peu développé en Algérie. Les alternatives de financement pour les startups en dehors des banques restent limitées.

### **1.7 Des difficultés d'accès aux dispositifs de soutien public**

Bien que les programmes de financement public existent (via l'ANGEM, la CNAC, etc.), les procédures d'éligibilité et de sélection peuvent être complexes et les délais d'obtention des fonds parfois longs, ne répondant pas toujours aux besoins urgents des jeunes entreprises.

## **2. Défis culturels et manque d'accompagnement : Un besoin de mentorat et d'expertise**

L'environnement culturel et le manque de structures d'accompagnement adéquates constituent également des défis importants pour l'entrepreneuriat en Algérie.

### **2.1 Une culture du risque peu développée**

La société algérienne valorise souvent la sécurité de l'emploi salarié, en particulier dans le secteur public. L'entrepreneuriat, avec son lot d'incertitudes et de risques, peut être perçu avec une certaine appréhension. L'échec entrepreneurial peut également être stigmatisé, freinant l'audace et la prise d'initiative.

### **2.2 Un manque de mentorat et de réseaux de soutien**

Les jeunes entrepreneurs ont souvent besoin de conseils, de guidance et de l'expérience de personnes ayant déjà réussi dans le monde des affaires. Les réseaux de mentors expérimentés et les plateformes d'échange entre entrepreneurs sont encore en développement en Algérie.

### **2.3 Des formations en entrepreneuriat perfectibles**

Les cursus de formation ne sont pas toujours alignés sur les besoins concrets du marché et les compétences managériales et techniques nécessaires au succès entrepreneurial peuvent faire défaut.

## **3. Les contraintes du marché et de l'environnement économique : naviguer dans un contexte complexe**

Les spécificités du marché algérien et de l'environnement économique posent également des défis aux entrepreneurs.

### **3.1 Un marché intérieur parfois étroit et un pouvoir d'achat limité**

Bien que l'Algérie possède une population importante, le pouvoir d'achat de certains segments peut être un frein à la croissance de certaines entreprises.

### **3.2 Une concurrence informelle prégnante**

Le secteur informel représente une part significative de l'économie, créant une concurrence souvent déloyale pour les entreprises formelles qui doivent supporter des charges fiscales et sociales.

### **3.3 Des difficultés d'accès aux marchés extérieurs**

Les procédures d'exportation peuvent être complexes et les entreprises algériennes peuvent rencontrer des obstacles pour pénétrer les marchés internationaux en raison de problèmes logistiques, de manque d'information ou de barrières réglementaires.

### **3.4 Des infrastructures et un logistique perfectible**

Des lacunes dans les infrastructures de transport, de communication et d'énergie, ainsi que des défis logistiques, peuvent impacter l'efficacité et la compétitivité des entreprises.

### **4. Les Enjeux de l'innovation et de la technologie : Un retard à combler**

Développer une culture de l'innovation et intégrer les technologies modernes représentent des défis cruciaux pour l'écosystème entrepreneurial algérien.

#### **4.1 Une faible culture de la recherche et développement et des liens limités entre la recherche et l'entreprise**

Le transfert de connaissances et de technologies entre les institutions de recherche et le monde de l'entreprise est encore insuffisant.

#### **4.2 Des difficultés d'accès aux technologies et aux équipements modernes**

L'importation de certaines technologies peut être coûteuse ou soumise à des procédures administratives complexes.

#### **4.3 Une protection de la propriété intellectuelle perfectible**

Un système de protection de la propriété intellectuelle perçu comme peu efficace peut décourager l'innovation et la diffusion des nouvelles idées.

### **Section 3 : Perspectives de l'Etat pour le développement de l'entrepreneuriat en Algérie**

Des stratégies et des mesures ont été prises, afin d'améliorer l'environnement dans lequel la petite et moyenne entreprise opère. Cependant, ces mesures restent insuffisantes pour assurer un décollage effectif des PME algériennes. Ainsi, nous tentons de définir les principaux axes sur lesquels devra s'appuyer le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.

#### **1. Formation entrepreneuriale**

L'État a intégré des modules d'entrepreneuriat dans les programmes universitaires et a établi des Centres de Développement de l'Entrepreneuriat (CDE) pour accompagner les étudiants. La formation professionnelle offre également des parcours axés sur la gestion et la création d'entreprise, notamment pour les jeunes sans emploi.

### 2. Soutien à l'investissement et renforcement du rôle des programmes d'appui à la création d'entreprises

Vu la fragilité naturelle des nouvelles entreprises face à l'environnement dans lequel elles se développent, il est devenu utile de les aider en instaurant des systèmes publics d'appui à la création d'entreprises utilisant une panoplie de leviers ( avantages fiscaux, financement, statuts dérogatoires, etc.) à travers la création des structures d'appui au niveau local qui auront pour objectifs de réduire les contraintes liées au développement des PME et favoriser l'émergence d'un environnement propice à leur croissance et au développement de l'esprit entrepreneurial. Il s'agit donc, des centres de facilitation et des incubateurs et pépinières d'entreprises.

En effet, durant les débuts de création d'une entreprise, l'entrepreneur a besoin de quelqu'un qui l'écoute, l'informe et l'oriente. Souvent, les structures d'appui mettent à la disposition des créateurs potentiels une pléthore de documentations et d'actions, en vue de les informer sur les procédures de création, les formalités à accomplir, les aides dont ils pourront bénéficier, etc., et ce à travers la mise à leur disposition des cellules d'écoute et l'organisation des sessions d'information.

Ainsi, les pépinières d'entreprises, par l'hébergement, l'accompagnement et les services qu'elles assurent aux nouveaux entrepreneurs, elles offrent donc un soutien au créateur d'entreprise pour que sa société se développe et s'insère dans le tissu économique. Les pépinières devraient également permettre de sortir les jeunes entrepreneurs de l'isolement à travers l'organisation par exemple des petits déjeuners, des conférences et des mini-salons sur les thèmes de la fiscalité, des financements ou du recrutement pour que les créateurs puissent s'informer, nouer de nouvelles relations et échanger avec les autres entrepreneurs et les partenaires locaux.

Quant au centre de facilitation, il a été créé pour aider les porteurs de projets pour le démarrage et le développement de leurs projets. Il fournit plusieurs services , notamment ; orientation (instruire et parrainer), accompagnement (aider les investisseurs à surmonter les problèmes rencontrés durant la phase de construction des formalités administratives), conseil (aider les porteurs de projet à élaborer un plan d'affaire), service business plan (vérifier la bonne adéquation entre le projet, le secteur d'activité concerné le profil du candidat et ses motivation), formation (programmer des formations en matière de conseil), etc.

La loi n° 22-18 du 24 juillet 2022 introduit trois régimes d'incitation : les secteurs prioritaires, les zones spécifiques et les investissements structurants. Ces régimes offrent des avantages fiscaux, parafiscaux et douaniers pour encourager les investissements dans des domaines clés tels que l'agriculture, l'industrie, les TIC et les énergies renouvelables.

**3. La législation fiscale**

L'Algérie a opté pour deux types d'incitations à l'investissement avec deux régimes d'octroi d'avantages fiscaux pour éviter l'attribution automatique des avantages fiscaux. Il s'agit du régime général relatif aux investissements en dehors des zones à développer et d'un régime dérogatoire pour les investissements dans les zones à développer. Pour les deux régimes fiscaux, durant la phase de la réalisation du projet, les investisseurs peuvent bénéficier d'un taux réduit des droits de douanes sur les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement, d'une franchise de la taxe sur la valeur ajoutée et d'une exemption des droits de mutation sur acquisition immobilières. Ensuite, pendant la phase d'exploitation, l'investissement bénéficie d'une exonération, entre 5 ans à 10 ans, de l'impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS), de la Taxe sur l'activité Professionnelle (TAP), et de l'impôt sur le Revenu Global (IRG).

**4. Modernisation du système bancaire nationale**

L'essor des projets d'entrepreneuriat requiert la modernisation du système bancaire nationale en l'orientant davantage vers le financement des petits projets par la recherche d'instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME. La Société Financière Internationale recommande dans son rapport de 2010 d'insister sur cinq points clés permettant de répondre au mieux au besoin de financement des PME, à savoir :

- Connaître le marché des PME : les banques doivent obéir à la demande pour répondre aux besoins et aux préférences des clients. On peut penser ici à quantifier les risques sur le marché cible en utilisant les études existantes et les données des banques, segmenter le marché des PME en fonction du profil de risque, et enfin, renforcer les capacités de prévision en recueillant des données sur les facteurs de réussite des PME locales.
- Elaborer des produits et des services adaptés aux besoins des PME : la diversité des produits proposés est importante car cela permet aux banques d'attirer de nouveaux clients ou d'élargir leurs services aux clients existants, et donc d'accroître leur part du marché des PME. La formulation des produits et services fournis a également un impact sur la rentabilité de ce marché. Enfin, le type de produit offert a un impact sur la taille du marché potentiel en permettant aux banques d'atteindre des clients qui ne seraient autrement pas intéressés ou en mesure de satisfaire aux conditions requises pour y avoir accès.

Par ailleurs, l'élaboration de produits et services adaptés aux besoins des PME pose trois principaux enjeux. Tout d'abord, il faut offrir une gamme de produits suffisamment intégrée pour convaincre les PME de traiter avec une seule banque au lieu de s'adresser à différents

établissements pour différentes opérations. Le deuxième enjeu consiste à assurer la rentabilité globale des produits offerts, compte tenu de la difficulté à obtenir des informations sur les PME, notamment par produit. Un troisième enjeu pour l'élaboration de produits et services est d'offrir une gamme suffisamment diversifiée pour attirer une plus vaste clientèle tout en tenant compte des moyens limités dont disposent les banques.

- Attirer et sélectionner les clients : les banques doivent puiser dans toute la mesure du possible dans leur clientèle de détail existante et élargir leur portefeuille en y incluant des PME de différentes tailles et branches d'activité. Cette diversité leur permet de constituer un portefeuille de prêts à échéances différentes et de gérer les risques de crise économique qui pèsent sur telle ou telle branche d'activité.
- Desservir les clients : Il s'agit de satisfaire les besoins des clients existants, à accroître les recettes par le biais des ventes croisées et à gérer le risque en s'attaquant au problème des mauvaises créances. Toutefois, il faut avouer que les PME ont des exigences particulières et apprécient un service attentionné et personnalisé, ce qui peut coûter cher. Face à ces difficultés, les banques doivent mettre en balance l'importance de maîtriser les coûts d'exploitation et le risque d'offrir des services inférieurs aux attentes.
- Gérer l'information et les connaissances : Pour offrir des services viables aux PME, les banques doivent bien gérer l'information et les connaissances -c'est-à-dire tirer les enseignements de l'expérience et les intégrer dans la planification des activités sur ce marché. L'informatique et la gestion de l'information sont les deux principaux moyens d'acquérir ces connaissances. De fait, la mise en place de technologies permettant d'analyser les données concernant un grand nombre de clients pourrait contribuer à résoudre le problème de la rentabilité des services bancaires aux PME.

### **5. Amélioration de la compétitivité des PME**

L'amélioration de la compétitivité des PME algérienne passe particulièrement par leur mise à niveau qui vise la consolidation et la pérennisation de l'entreprise à travers l'émergence d'un environnement attractif. Aussi, la mise à niveau des PME est un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation, en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des réflexes et des comportements d'entrepreneurs, et des méthodes de management dynamiques et innovantes. L'Algérie a entamé un nouveau programme national de mise à niveau de la PME adopté par le Conseil des Ministres le 11 juillet 2010. L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) est chargée de la mise en œuvre de ce programme.

L'amélioration de la compétitivité des PME est conditionnée également par la certification des produits. Elle peut être utilisée par les fournisseurs pour démontrer au marché l'engagement d'une tierce partie ; elle fournit suffisamment de valeur (ajoutée) pour que les fournisseurs puissent effectivement commercialiser les produits. La certification « TEDJ » de produits est une reconnaissance matérialisée par un certificat délivré par l'Institut Algérien de Normalisation (IANOR), qui prouve que le produit certifié TEDJ est fabriqué conformément à des spécifications techniques préalablement fixées dans les normes qui le régissent intégrées dans le règlement particulier du produit en question.<sup>13</sup>

### **6. Amélioration du climat des affaires**

Le développement des PME passe également par l'amélioration du climat des affaires notamment l'accès au financement et le foncier industriel.

### **7. Développement de l'expérience du capital investissement/capital risque**

Le capital investissement est la prise de risque réalisée par des investisseurs en capital qui acceptent de devenir des actionnaires d'une société non cotée, dont ils n'assurent pas la direction mais qu'ils assistent de leur compétence technique un contrôle plus ou moins important. Ce mode de financement du haut de bilan intéresse plus particulièrement les PME qui ne sont pas éligibles au marché financier et dont l'accès au crédit bancaire peut être limité par un manque de fonds propres ou une insuffisance de garanties. La première expérience de l'Algérie en capital risque était la création, en 1991, de la FINALEP/spa (Financière Algéro-Européenne de Participation) à l'initiative de deux banques algérienne ; la Banque de Développement Local (BDL) et le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et de la Caisse Centrale de Coopération Economique (actuelle Agence Française de Développement). Par ailleurs, cette expérience modeste en termes de nombre de participations, mérite d'être encouragée et développée. Le développement du capital risque passe nécessairement par un changement progressif du comportement et des mentalités de nos entrepreneurs et par une sensibilisation sur les avantages de ce mode de financement.

#### **7.1 Renforcement de l'activité du Leasing (crédit-bail)**

Le crédit-bail représente une solution alternative au problème de financement des PME grâce à la grande souplesse d'utilisation pour un financement à 100% du montant de l'investissement sans

---

<sup>13</sup><http://www.ianor.org>

l'exigence d'une garantie réelle. L'absence d'immobilisation au bilan permet de faire passer les loyers en frais généraux, ce qui constitue un avantage fiscal d'autant plus important que la durée du remboursement est rapide. Le crédit-bail est un des modes de financement récemment introduit en Algérie. Le cadre juridique régissant cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'Ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996.

### **7.2 Fonds de garantie des crédits (FGAR)**

Le Fonds de garantie des crédits (FGAR) a été créé en 2004. L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises. Il constitue, de ce fait, un des nombreux instruments d'une politique dont la finalité est l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME.

### **7.3 Le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC)**

De même, le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC) domicilié auprès de l'ANGEM a pour objet de garantir les micro crédits accordés par les banques et établissements financiers, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'ANGEM. En cas d'impossibilité de remboursement, pour le créancier, pour cause de sinistre, le FGMMC couvre, à la diligence des banques et établissements financiers concernés, les créances restant dues, en principal, ainsi que les intérêts, à la date de déclaration du sinistre et à hauteur de 85%.

### **7.4 Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)**

L'agence s'est fixé l'objectif de contribuer à l'émergence d'un marché régulé et transparent au service de l'investissement. Elle assure la gestion des opérations de mise en concession des actifs fonciers. Elle veille aussi à l'observation du marché du foncier économique, par le recensement des disponibilités nationales, par une réflexion sur la problématique de l'adéquation disponibilités/besoins. Ainsi, par la décision du Conseil des Ministres du 22 février 2011, une nouvelle approche est envisagée : création de nouvelles zones industrielles, concession du foncier par la formule du gré à gré et mise en œuvre d'une politique de bonification des prix, selon les régions. Cette approche devra soutenir l'investissement industriel et améliorer l'attractivité des régions et par conséquent contribuer à la résolution du problème du foncier industriel en Algérie.

### **Conclusion :**

L'entrepreneuriat en Algérie est confronté à des défis multidimensionnels qui nécessitent une approche globale et coordonnée. Si les initiatives gouvernementales, à l'image de la création de l'ASF et du développement d'un cadre juridique pour les startups, représentent des avancées significatives, un travail considérable reste à accomplir. La simplification administrative, l'amélioration de l'accès au financement, le renforcement de la culture entrepreneuriale, l'investissement dans l'innovation et la technologie, ainsi que la création d'un environnement économique plus favorable sont autant de leviers essentiels pour libérer le potentiel entrepreneurial de l'Algérie et en faire un moteur de croissance économique durable et diversifiée. La collaboration entre les pouvoirs publics, les acteurs privés, la société civile et les institutions académiques est indispensable pour surmonter ces défis et construire un écosystème entrepreneurial florissant.

# Chapitre II

## Le financement bancaire de l'entrepreneuriat

**Introduction**

Dans le paysage économique mondial, l'entrepreneuriat est universellement reconnu comme le moteur de la croissance, de la diversification et de la création de richesse. Il est le berceau de l'innovation et le principal pourvoyeur d'emplois, en particulier pour les jeunes diplômés. En Algérie, cette réalité est d'autant plus prégnante que le pays s'efforce de transformer son modèle économique, historiquement dépendant des hydrocarbures, vers une économie plus diversifiée et résiliente. Au cœur de cette transformation se trouve un impératif : faciliter l'émergence et le développement des entreprises. Or, la pierre angulaire de toute activité entrepreneuriale est son financement.

C'est ici que le système bancaire algérien occupe une place centrale et non des moindres. Loin d'être un simple acteur parmi d'autres, il incarne un écosystème financier aux caractéristiques uniques, profondément ancré dans l'histoire économique du pays et modelé par des politiques publiques spécifiques. Ses particularités qu'elles soient structurelles, réglementaires ou culturelles ont un impact direct et significatif sur la capacité des entrepreneurs à accéder aux capitaux nécessaires pour démarrer, innover et se développer. Analyser ce système n'est donc pas seulement une question d'examen de chiffres ou de réglementations ; c'est comprendre les leviers et les freins qui déterminent le potentiel entrepreneurial algérien. Ce premier chapitre se propose de décrypter ce contexte spécifique, ses défis inhérents et les perspectives qu'offre les banques pour le financement des entreprises en Algérie.

**Section 1 : présentation du système bancaire algérien**

Le système bancaire algérien a traversé une évolution remarquable depuis l'indépendance en 1962, s'adaptant continuellement aux impératifs économiques et aux exigences de la scène internationale. Son parcours peut être décomposé en trois phases majeures, chacune caractérisée par des orientations stratégiques et des cadres législatifs distincts qui ont profondément modelé son développement.

**1. La Fondation d'un Système Bancaire Nationalisé****1.1 Contexte Post Indépendance et Création des Institutions**

Les décennies qui ont suivi l'indépendance ont été consacrées à la mise en place d'un système bancaire national, indissociablement lié à l'économie centralisée et planifiée de l'Algérie. Dès 1962, la Banque Centrale d'Algérie a vu le jour, assumant un rôle de régulation et de supervision dans un paysage financier où les institutions étaient systématiquement

nationalisées. Ce mouvement a conduit à la création de banques commerciales spécialisées, telles que la Banque Nationale d'Algérie, le Crédit Populaire Algérien et la Banque Extérieure d'Algérie.

### **1.2 L'Émission de la Monnaie Algérienne**

Un événement fondateur de cette période fut l'émission de la monnaie algérienne propre, le dinar algérien, remplaçant l'ancien franc. Cette étape symbolisait non seulement la souveraineté économique du pays, mais donnait aussi à la Banque Centrale un levier essentiel pour la mise en œuvre de la politique monétaire nationale, distincte de celle de l'ancienne puissance coloniale.

### **1.3 Rôle et Caractéristiques du Système**

Le rôle principal de ces institutions bancaires était de servir de guichets de financement pour les entreprises publiques, distribuant des crédits en stricte conformité avec les objectifs du plan national. Dans ce schéma, la rentabilité ou la gestion des risques n'étaient pas des préoccupations majeures ; la priorité absolue était le financement des projets étatiques et l'absorption des déficits publics. Le marché était caractérisé par une quasi-absence de concurrence interbancaire, toutes les entités étant sous le contrôle direct de l'État, et par l'inexistence de marchés financiers développés, le financement se faisant exclusivement par voie bancaire. Cette période d'interventionnisme étatique fort a forgé un système rigide mais essentiel à la construction d'une économie nationale post coloniale.

## **2. L'Ouverture Progressive à la Concurrence**

### **2.1 Le Contexte des Réformes Économiques**

Le début des années 1990 a marqué un tournant décisif pour le système bancaire algérien. Confrontée à des difficultés macroéconomiques et à la chute des prix du pétrole, l'Algérie a entrepris des réformes économiques majeures, s'orientant vers une économie de marché.

### **2.2 L'impact de la Loi n° 90-10**

C'est dans ce contexte que la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit a été promulguée, agissant comme un véritable catalyseur pour cette transition. Cette loi a octroyé une autonomie accrue à la Banque d'Algérie (succédant à la BCA), dont la mission première est devenue le maintien de la stabilité monétaire. Surtout, elle a aboli la spécialisation sectorielle des banques, introduisant le concept de banque universelle et ouvrant la voie à

une libéralisation de l'accès au marché bancaire. Pour la première fois, des banques privées, qu'elles soient nationales ou étrangères, ont été autorisées à s'établir, stimulant l'émergence d'une concurrence tant attendue.

### **2.3 Renforcement du cadre réglementaire**

Parallèlement, la création du Conseil de la Monnaie et du Crédit a renforcé le cadre de régulation et d'implémentation de la politique monétaire. Malgré ces avancées considérables et une volonté affichée d'assainir les banques publiques, cette période n'a pas été exempte de défis, tels que la faiblesse persistante des fonds propres des banques étatiques, un volume conséquent de créances douteuses et un environnement économique encore en quête de stabilité. Néanmoins, cette phase a indubitablement posé les jalons d'un système financier plus dynamique.

## **3. Consolidation, Modernisation et Intégration Internationale du système bancaire algérien**

### **3.1 L'Ordonnance n° 03-11 et l'alignement international**

Depuis 2003, et s'étendant jusqu'aux projections actuelles de 2025, le système bancaire algérien est entré dans une ère de consolidation et de modernisation, cherchant à renforcer sa stabilité et son intégration dans l'économie mondiale. Un jalon important a été posé avec l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la Monnaie et au Crédit, qui a renforcé considérablement la gouvernance et la supervision bancaire. Cette législation a permis d'aligner la réglementation algérienne sur les standards internationaux, notamment les principes de Bâle, imposant des exigences plus strictes en matière de fonds propres, de provisions pour risques et de contrôle interne, tout en mettant l'accent sur la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

### **3.2 Les apports de La Loi monétaire et bancaire de 2023**

Plus récemment, la loi monétaire et bancaire de 2023 est venue approfondir ces réformes, marquant une étape cruciale pour l'avenir du secteur. Cette nouvelle loi introduit des innovations majeures, notamment en facilitant la digitalisation des services bancaires et l'adoption de nouvelles technologies financières (FinTech). Elle vise également à encourager le développement de la finance islamique, offrant un cadre juridique plus clair pour ces produits. La loi de 2023 renforce par ailleurs les dispositifs de protection des consommateurs et améliore

le cadre de la supervision prudentielle, notamment en matière de gestion des risques systémiques. Elle s'inscrit dans une dynamique de modernisation accélérée, cherchant à rendre le système bancaire plus agile et plus inclusif, capable de s'adapter aux défis d'un environnement économique en constante mutation.

### **3.3 Modernisation Technologique et Défis Actuels**

Ces réformes récentes s'accompagnent d'importants investissements dans la modernisation technologique, avec une digitalisation croissante des services bancaires, l'essor de la banque en ligne et des solutions de paiement mobile. Les banques ont également diversifié leurs offres, proposant désormais un éventail plus large de produits et services, allant des crédits à la consommation aux services de conseil aux entreprises. L'ouverture continue aux capitaux étrangers a intensifié la concurrence, bien que les banques publiques conservent une part de marché prépondérante. Actuellement, le système bancaire algérien est confronté à plusieurs défis, notamment la nécessité d'augmenter le taux de bancarisation, de réduire l'ampleur de l'économie informelle et de poursuivre l'adaptation aux évolutions réglementaires et technologiques mondiales. Pour l'horizon 2025, la tendance est à une digitalisation encore plus poussée, à l'intégration de la finance islamique, à un renforcement de la cyber sécurité et à un rôle plus actif dans le financement de la diversification économique du pays, témoignant de sa capacité d'adaptation et de sa résilience face aux mutations du paysage financier global.

## **Section 2: Les modalités de financement bancaire de l'entrepreneuriat**

Dans un contexte économique où l'initiative privée est de plus en plus encouragée, le recours au financement bancaire devient une étape incontournable pour la concrétisation des projets entrepreneuriaux. Les banques, à travers leurs produits et services, accompagnent les porteurs d'idées et les entreprises dans leurs démarches de développement. Cette section se consacre à l'étude des différentes modalités à travers lesquelles les établissements financiers soutiennent l'entrepreneuriat, en tenant compte des exigences pratiques et des particularités du cadre bancaire algérien.

### **1. Le financement de l'investissement**

#### **1.1 le credit a moyen terme**

Le financement à moyen terme s'étend sur une période de deux (02) à sept (07) ans, il finance les projets de création, investissement, extension, renouvellement des équipements, matériels et outillages; cette durée de crédit contient un éventuel différé de paiement et une

durée de crédit selon celle de la vie de l'équipement (durée d'amortissement fiscale) ou la durée du réalisation de projet à financer.

### **1.1.1 Le crédit à moyen terme réescomptable**

Lorsque le débiteur de crédit (emprunteur) souscrit un billet à ordre, la banque sera capable de récupérer ses fonds auprès de la Banque d'Algérie à un taux de réescompte, c'est pourquoi ce concours bancaire est le plus utilisé par les banques, il procure un soulagement à leurs trésoreries et une plus grande liberté d'engagement.

### **1.1.2 Le crédit à moyen terme mobilisable**

Dans ce type de crédit à moyen terme, la Banque d'Algérie est remplacée par le marché financier dans le même processus (hors réescompte) de récupération de fonds engagés en crédit. L'exécution en pratique de cette opération dans le crédit mobilisable sur le marché financier en Algérie n'est pas possible pour le moment.

### **1.1.3 Le crédit à moyen terme non-mobilisable**

Le crédit à moyen terme non mobilisable(direct) est un financement accordé par une banque pour une durée généralement comprise entre 2 et 5 ans, destiné à financer des investissements (achat de matériel, rénovation, etc.). On le qualifie de non mobilisable car il ne peut pas faire l'objet d'un escompte ou d'une cession pour obtenir de la liquidité avant son échéance.

On l'appelle aussi crédit direct car les fonds sont directement versés à l'emprunteur, sans passer par une mobilisation d'effets de commerce ou d'autres instruments. Il s'agit donc d'un engagement ferme de la banque envers l'entreprise.

## **1.2 Le crédit a long terme**

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (07) ans et plus, généralement entre sept et quinze (07-15) ans avec un différé de deux (02) à quatre (04) ans, il s'agit d'immobilisations Lourdes: construction, logement, bâtiment, hôtel, biens à grande valeur.... etc.

Le problème dans ce genre de crédit n'est pas seulement l'importance du montant, mais aussi sa longue durée. En outre la banque ne dispose généralement que des ressources à court terme, en employant ces ressources en CLT, son équilibre financier sera met en péril, ce qui explique le comportement de banques qui invitent d'autre banques à financer ou à partager les risques liés aux crédits à long terme, constituant un « pool » dont la direction des travaux est liée à une banque « chef de file » dans le cadre d'un crédit consortial.

## **1.3 le credit bail**

### **1.3.1 Définition de crédit-bail**

« 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 entreprise, cette dernière

ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat »<sup>14</sup>.

Le crédit-bail n'est pas un acte de vente ferme puisque l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé mais un « locataire ou preneur » bénéficiaire d'un bien mis à sa disposition par un « Bailleur », généralement une banque ou une société de leasing<sup>15</sup>.

### **1.3.2 Les principes de crédit-bail**

- Le locataire doit choisir et prénégocier avec le fournisseur qui lui délivre le bien directement en respectant les conditions mises par le locataire.
- Le crédit-bailleur doit payer le fournisseur directement, le locataire devient utilisateur légal de bien, il doit payer les loyers au bailleur dans les délais en assurant un bon traitement du bien durant la location, ne pas céder, ne pas louer, et de garantir le bien objet de location.
- Le crédit-bailleur (propriétaire du bien loué) doit respecter les délais accordés au locataire et intégrer les charges annexes, ristournes ou autres dans la facture et de transférer la propriété du bien définitivement dans le cas d'achat à la fin de contrat.

### **1.3.3 Les formes de crédit-bail**

#### **1.3.3.1 Le crédit-bail mobilier**

C'est la location d'équipement, véhicule, matériel et outillage par la société de leasing pour un locataire.

#### **1.3.3.3 Le crédit-bail immobilier**

Il pose sur un bien immeuble (magasin, entrepôt) acheté ou construit par la société de leasing au but de le louer à un locataire précis; il est caractérisé par la longue durée de contrat (jusqu'à vingt ans), l'indexation (la valeur résiduelle) et le pré-loyer que le locataire verse à la société pour la construction.

### **1.3.4 Les avantages et les inconvénients de crédit-bail**

#### **1.3.4.1. Les avantages**

Pour le crédit preneur:

---

<sup>14</sup> LUC BERNET-ROLLANDE ; 1999 « Principes de technique bancaire » ; 20<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; p261

<sup>15</sup> 14 LUC BERNET ROLLANDE, 2007 « Principe de technique bancaire », Paris, France, , p257.

Financement extérieur intégral à coût bas et sauvegarde des ressources disponibles sans endettement, ainsi que l'absence d'une garantie.

- Avantage fiscal du moment que le loyer est considéré comme une charge.
- Le locataire peut bénéficier de l'une des trois options à la fin du contrat: acquisition du bien à la valeur résiduelle, abandon du bien, renouvellement du contrat à un moindre coût.

Pour le crédit bailleur:

- La propriété du bien loué.

#### 1.3.4.2. Les inconvénients

Pour le crédit preneur:

- Le bien loué ne peut pas être représenté comme garantie.
- Le coût élevé du crédit-bail.

Pour crédit bailleur:

- Le risque de détérioration, obsolescence du bien et le risque de non-paiement par le locataire dans les dates convenues.

**2. Le financement d'exploitation**

L'activité courante d'une PME se concrétise par des transactions qui à échéance immédiate ou courte donnent lieu à un flux monétaire avec un tiers, les flux d'exploitation s'inscrivent dans une logique répétitive et d'existence sur le marché. Le cycle d'exploitation recouvre une série d'opérations économiques autour d'un bien ou d'un service au cours de ce cycle (approvisionnement, production, commercialisation)

Les crédits d'exploitation sont destinés à financer les besoins de fonctionnement des PME au cours d'activité (financement des stocks, accompagnement du cycle d'exploitation pour un équilibre entre les opérations d'amont et d'aval) pour une meilleure couverture des fluctuations de trésorerie et ses insuffisances temporaires, généralement le taux d'intérêt de ces crédits est de maximum de 8.5%.

**2.1. Les Credits Par Caisse****2.1.1 Les crédits globaux**

Sont assimilés à des crédits de trésorerie ; tout crédit destiné à satisfaire temporairement une insuffisance de trésorerie en autorisant le compte à se rendre débiteur, ce crédit à court terme est risqué car il s'agit d'un crédit à blanc qui ne comporte aucune garantie intrinsèque sans précision d'objet à financer, mais l'objectif de pallier à l'insuffisance du fonds de roulement comporte un facteur de risque élevé, pour cela, le banquier doit vérifier la réalisation des recettes espérées pour le remboursement de crédit.

**2.1.1.1. La facilité de caisse**

Elle permet à l'entreprise de faire face aux décalages temporaires entre les dépenses et les recettes et pour pallier mensuellement aux insuffisances passagères de trésorerie en lui permettant de débiter son compte à concurrence d'un montant déterminé à l'obligation que le compte redevient en position créditrice rapidement (avant de se transformer en découvert); généralement ce type de crédit est consenti à des échéances de fin du mois pour paiement du personnel, sécurité social ou pour certains évènements imprévus et spéciaux, ces opérations peuvent être fréquentes à la condition d'un apurement rapide. La banque fixe le plafond de la

facilité de caisse à 15 jours du chiffre d'affaire mensuel, les intérêts sont calculés en fonction des jours pendant lesquels le compte est débiteur<sup>16</sup>.

### **2.1.1.2. Le découvert**

Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin de fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement. Donc c'est pour faire face à une augmentation conséquente du besoin en fonds de roulement, suite à un développement du chiffre d'affaire ou une diminution du FR, généralement le découvert est accordé pour une période plus longue que celle de la facilité de caisse<sup>17</sup>.

#### **a. Le découvert mobilisable**

Il est matérialisé par les billets souscrits par le client à l'ordre de la banque qui pourra les réescompter auprès de la Banque d'Algérie, le compte du client bénéficiaire est crédité à hauteur du montant accordé (autorisé), les agios sont décomptés pour toute la période de mobilisation et sur le montant total d'autorisation.

#### **b. Le découvert non mobilisable**

Il permet le fonctionnement du compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé, les intérêts ne sont décomptés que sur les sommes utilisées, dans ce type de découvert la banque ne peut pas réescompter les billets souscrits par le client.

La banque court le risque de non-remboursement à échéance, le découvert peut se transformer en un crédit à moyen terme d'où tous les risques seront partagés avec le client au terme de son activité donc l'entreprise peut disparaître si la banque décide d'arrêter le découvert, le montant du découvert ne doit pas dépasser 15 jours du chiffre d'affaire confié.

### **2.1.1.3. Le crédit de campagne**

C'est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie d'une activité saisonnière, donc c'est un financement dû à un besoin d'un cycle saisonnier.

Pour différentes raisons, une PME peut subir un important décalage entre les dépenses et les recettes ou une augmentation spécifique de BFR dans le cadre d'une activité saisonnière ou une charge importante de trésorerie, la banque fixera le montant de crédit selon la durée de l'activité

<sup>16</sup> Farouk BOUYAKOUB ; 2001 « L'entreprise et le financement bancaire » ; Casbah ; Alger ; ; p234

<sup>17</sup> Luc BERNET-ROLLANDE; 1999 « Principes des techniques bancaires »; Dunod ; Paris ; p98

saisonnaire ; pendant la durée de campagne qui s'étale sur plusieurs mois, le compte peut fonctionner en position débitrice. L'entreprise (client) doit fournir à sa banque les informations financières de dépenses et de recettes prévisionnelles qui permettront à la banque d'établir un plan de financement de trésorerie, ce plan est un document de base qui permet au banquier de suivre le client et de maîtriser le risque commercial partagé avec son client, néanmoins le banquier est tenu de respecter le plan de financement en termes de montants et de temps. La bonne analyse du plan de financement ainsi que l'appréciation des chances de réussite de la campagne, constituent pour le banquier les seules garanties pour ce concours bancaire contre les risques de non remboursement, de détournement d'objet ou d'immobilisation causée par perte ou échec d'activité ; ce crédit doit être totalement remboursé une fois la campagne est achevée.

#### **2.1.1.4. Le crédit de soudure (relais)**

Le crédit relais 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 <sup>18</sup>.

Le risque majeur de ce crédit est le non remboursement en cas de non réalisation de l'opération permettant l'entrée de fonds ou son détournement, le banquier doit s'assurer que le remboursement sera réalisé dans les délais prévus et que le montant du crédit soit inférieur à celui des rentrées attendues.

#### **2.1.2. Les crédits spécifiques**

Sont destinés à financer un besoin spécifique de l'actif circulant ce qui permet à l'entreprise d'alléger certains postes et d'accélérer la rotation de son actif cyclique et d'avoir rapidement des liquidités. Le banquier doit s'assurer du recouvrement des sommes avancées.

##### **2.1.2.1. Les crédits assortis de garanties réelles**

###### **A. Avance sur marchandises**

Elle est destinée à financer un stock ou une partie de marchandises, la contrepartie de ce financement est la remise du gage au créancier et au tiers détenteur, c'est une forme de crédit classique consenti à l'entreprise pour lui permettre de régler ses dettes auprès de ses fournisseurs; le montant de cette avance ne dépasse pas 80% (et ne dépasse pas 09 mois) avec la déposition du client de sa marchandise.

Il existe deux formes de la constitution du gage:

- Le banquier louera des locaux dans lesquels les marchandises seront entreposées, le banquier détiendra les clés de l'entrepôt.

<sup>18</sup> Farouk BOUYAKOUB ; 2001 « L'entreprise et le financement bancaire » ; Casbah ; Alger; p235

- Le banquier détient les titres extraits de la souche "récépissés-warrants" comportant deux parties dissociables, le banquier est donneur d'ordre de sa sortie.

**B. Avance sur stock**

Cette forme est destinée à financer une partie de stock (matière première, produit fini, emballage...etc.) en attendant la transformation ou la vente, la banque accorde 70% du montant de stock qui doit être vérifié et suivi par le banquier car il constitue un élément de gage.

**C. Avance sur titres**

C'est une avance sur un portefeuille de titre contre son nantissement, ces titres sont négociables, ils permettent un remboursement en espèce ou par négociation sur ces mêmes titres nantis, cette avance est accordée à 80% de la valeur des titres.

**D. Avance sur facture**

Ce financement permet de mobiliser des créances détenues sur les administrations publiques, privées, les collectivités locales; la remise de la facture permet d'alléger la trésorerie de l'entreprise et de confronter ses engagements administratifs.

**E. Avance sur marché public**

C'est une avance accordée aux entreprises de travaux publics, la garantie réelle de la banque est constituée par des marchés délégués ou nantis en sa faveur, la mention « titre unique » en fait foi.

La délégation du marché public est un contrat rédigé selon le code des marchés entre des fournisseurs (entreprises) et l'Etat (collectivités publiques, établissements administratifs publics) pour la réalisation des travaux au compte de l'Etat dans le cadre d'un marché unique.

**- Crédits de préfinancement**

Sont accordés pour la préparation dans la période où le titulaire de marché ne possède pas encore de créances sur l'administration.

**- Crédits de mobilisation**

•**Crédit accompagnement (créances nées non constatées)**: sont accordés durant la phase exécutoire là où l'attestation des services faits n'est pas encore délivrée, le montant accordé est 70% des créances nées non constatés selon estimation.

•**Crédit de mobilisation des créances nées constatées**: durant la réalisation d'une grande partie du marché, après délivrance des attestations de services faits et certificat de droits à paiement certifié par le comptable assignataire, et en attendant son paiement,

l'entreprise anticipe 80% de l'attestation, la banque peut utiliser le plan du marché auprès de la Banque d'Algérie pour le refinancement.

### **2.1.2.2. Les crédits de mobilisation des créances commerciales (non assortis de garantie réelle)**

#### **A. L'escompte**

*« est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet- déduction faite des agios- contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et ses accessoires »<sup>19</sup>. (non opérationnel).*

#### **B. L'affacturage**

C'est un acte aux termes duquel une société spécialisée (factor) devient subrogée aux droits de son client (adhérent) en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat.<sup>20</sup>

## **2.2. les crédits par signature**

Dans ce type de crédit indirect, la bonne analyse de solvabilité de client est nécessaire car la banque est engagée et responsable de paiement obligatoire si le client est défaillant.

### **2.2.1. L'aval**

C'est un engagement de la banque par lequel le banquier garantit le paiement du montant de l'effet, avalisé matérialisé par la signature du banquier avec mentions « Bon pour aval ».... « À concurrence de »..... « À échéance de »....

### **2.2.2. L'acceptation**

L'acceptation est l'engagement de la banque à payer à échéance un effet de commerce, l'acceptation est matérialisée par la signature du banquier au recto de la traite suivie de la mention « Bon pour acceptation », la différence entre l'aval et l'acceptation est que par cette dernière, le banquier devient premier responsable du règlement vis-à-vis des créanciers de son client.

<sup>19</sup>Farouk BOUYAKOUB ; 2001 « L'entreprise et le financement bancaire »; Casbah ; Alger; p241

<sup>20</sup> Jean-Marc BEGUIN et Arnaud BENARD; 2008 «L'essentiel des techniques bancaires » ; Edition d'organisation ; Paris ; ; p260

**2.2.3. Le cautionnement**

« 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 satisfait pas lui-même »<sup>21</sup>.

**2.2.3.1. Cautions pour différer un paiement****C. Les cautions fiscales:****- L'obligation cautionnée pour le paiement de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée)**

elle permet de différer le paiement exigible de la TVA auprès des autorités fiscales par la mention « Bon pour caution solidaire » sur un billet à ordre, l'entreprise perçoit la TVA pour le compte de l'Etat, elle a comme différé quatre mois si ce différé est cautionné par sa banque.

**-La caution pour imposition contestée**

c'est une caution bancaire pour différer la totalité ou une partie des impôts directs<sup>22</sup>.

**D. Les cautions douanières****-La caution d'enlèvement**

permet à l'importateur d'enlever sa marchandise avant paiement des droits, ces droits sont payables par l'importateur dans les 15 jours suivant l'enlèvement.

**-La caution pour dépôt fictif**

permet à l'importateur le paiement de conservation et droits de marchandises.

**-Obligation cautionnée**

permet-contre sa remise- l'accord d'un délai de 02 à 04 mois pour payer les droits de douane.

**-Caution pour soumission**

elle couvre l'engagement d'une entreprise.

<sup>21</sup> Article 644 du code civil algérien.

<sup>22</sup>Gerard ROUYER et Alain CHOINEL ; 2000 « La banque et l'entreprise » ; 2 ème édition ; Economica ; Paris ; p85

**2.2.3.2. Cautions en vue d'éviter un décaissement****a. Caution de soumission**

elle garantit la compétence et les moyens professionnels à 1% du montant de la soumission.

**b. Caution d'admission temporaire**

elle permet la suspension de droits de douane sur les matières premières, fournitures et les équipements pour les réexporter dans les six mois après l'admission temporaire.

**c. Caution de bonne exécution (définitive)**

garantit la bonne exécution du marché, le montant est de 5% du montant du marché est restitué jusqu'à la main levée, cette caution garantit l'exécution selon les conditions du cahier de charge.

**d. Caution d'adjudication**

garantit la capacité de réalisation du marché du soumissionnaire, elle permet aussi d'éviter le blocage de fonds.

**2.2.3.3. Cautions pour accélérer une rentrée de fonds****a. Caution de restitution d'acomptes**

elle permet au titulaire du marché et avant l'exécution, de percevoir des avances forfaitaires à 15% du montant du marché (ou justifiée à 25%).

**b. Caution de retenue de garantie**

La banque garantit la bonne exécution du marché et la qualité des travaux durant la réalisation du marché.

**Section 3: Les risques et les moyens de couverture de crédit**

Le financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) représente une mission essentielle pour le système bancaire algérien. Ces entreprises sont perçues comme le moteur de la diversification économique, de la création de richesse et d'emplois, un objectif stratégique pour le pays. Cependant, cette activité n'est pas sans défis majeurs pour les banques, qui doivent jongler entre leur rôle de soutien à l'économie et la gestion prudente de leurs fonds, dans cette section on va se focaliser sur les différents risques qu'encourent les banques dans leur mission de financement des entreprises et les différents moyens de prévention.

**1. Les principaux types de risques pour les banques face aux PME**

Lorsqu'une banque algérienne accorde un prêt à une PME, elle s'expose à plusieurs catégories de risques, souvent exacerbées par les particularités du tissu économique local.

**1.1 Le Risque de Crédit (ou de Défaillance)**

C'est le cœur des préoccupations. Il s'agit de l'incapacité pour la PME de rembourser le capital et les intérêts du prêt. Plusieurs facteurs spécifiques en Algérie peuvent amplifier ce risque :

**1.1.1 Fragilité Structurale des PME**

Bon nombre de PME algériennes, notamment les plus jeunes ou les Très Petites Entreprises, souffrent d'une faible capitalisation et de ressources financières limitées. Elles ont peu de fonds propres pour absorber les chocs, ce qui les rend dépendantes du crédit bancaire et très vulnérables aux aléas économiques.

**1.1.2 Dépendance et Manque de Diversification**

Beaucoup de PME opèrent sur des marchés de niche ou sont fortement tributaires de commandes publiques. Cette concentration des revenus les rend excessivement exposées aux retards de paiement de l'État ou aux inflexions des politiques d'achat. La diversification vers l'exportation reste un défi pour une grande partie d'entre elles.

**1.1.3 Sensibilité aux Fluctuations Économiques et Politiques**

L'économie algérienne est intrinsèquement liée aux hydrocarbures. Une baisse des prix du pétrole réduit les dépenses publiques et la demande interne, impactant directement la santé des

PME. Les changements fréquents dans la réglementation (importations, fiscalité) peuvent également créer une incertitude préjudiciable à la stabilité des entreprises.

#### **1.1.4 Défis de Gouvernance et de Succession**

Le tissu des PME algériennes est dominé par des entreprises familiales. Les questions de gouvernance (professionnalisation de la gestion, séparation entre propriété et management) et de succession sont souvent sous-estimées, risquant de compromettre la pérennité de l'entreprise en cas de départ d'une figure clé.

#### **1.1.5 Manque de Maturité Managériale pour les Jeunes Pousses**

Les startups et nouvelles PME, bien qu'encouragées, peuvent manquer de l'expérience en gestion financière, commerciale et opérationnelle pour naviguer dans un environnement complexe, augmentant leur taux de défaillance précoce.

#### **1.1.6 Problème des Délais de Paiement**

Un mal endémique en Algérie, les délais de paiement, notamment de la part des grands donneurs d'ordre (publics ou privés), asphyxient la trésorerie des PME, les poussant parfois à la cessation de paiement même si elles sont, en théorie, rentables.

### **1.2 Le Risque Opérationnel**

Il découle de défaillances internes ou d'événements externes. Pour les PME algériennes, cela peut se manifester par :

#### **1.2.1 Des lacunes dans la gestion financière et comptable**

Une tenue de comptes imprécise, un manque de bilans certifiés ou l'absence de plans de trésorerie fiables rendent difficile pour la banque une évaluation juste de la situation et des perspectives de la PME.

#### **1.2.2 Un faible niveau de digitalisation**

Moins d'automatisation des processus peut entraîner plus d'erreurs humaines et une gestion moins efficace.

**1.3 Le Risque de Liquidité (de la PME)**

Si la PME ne parvient pas à honorer ses engagements à court terme, même avec des fondamentaux sains à long terme (par exemple, à cause de créances clients non recouvrées), elle risque de ne plus pouvoir rembourser la banque, transformant ce risque en risque de crédit.

**1.4 Le Risque de Concentration**

Si une banque oriente une part trop importante de ses crédits vers un secteur (ex: BTP, importation), une région ou un groupe de PME, elle s'expose à un risque systémique en cas de difficultés affectant cette concentration.

**2. Les Moyens de Garantie et d'Atténuation des Risques pour les Banques Algériennes**

Face aux risques cités, les banques algériennes mettent en œuvre une stratégie de gestion qui combine une analyse rigoureuse des dossiers, l'exigence de garanties, et l'appui sur des mécanismes étatiques cruciaux :

**2.1 Analyse Approfondie du Dossier de Crédit**

C'est la première ligne de défense et elle est effectuée avec grande prudence :

**2.1.1 Évaluation de la Solvabilité de la PME**

Examen minutieux des bilans et comptes de résultats des dernières années. Analyse des ratios financiers clés (endettement, rentabilité, capacité de remboursement). La qualité et la certification des documents comptables sont des points d'attention majeurs.

**2.1.2 Analyse de la Viabilité du Projet**

Pour les crédits d'investissement ou de création, la banque examine en détail le business plan (étude de marché, stratégie commerciale, prévisions financières).

**2.1.3 Appréciation de la Qualité Managériale**

L'expérience, la réputation et la solidité du dirigeant sont primordiales. La banque consulte systématiquement la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie pour connaître l'historique de crédit de l'entreprise et de ses dirigeants.

**2.2 Les Garanties Personnelles**

Appelée aussi Le Cautionnement Personnel du Dirigeant, est une exigence quasi systématique et très forte en Algérie. Le ou les dirigeants de la PME s'engagent personnellement, sur leur patrimoine propre, à rembourser le prêt si l'entreprise est défailante. Cela démontre un engagement total du porteur de projet et offre une sécurité supplémentaire à la banque.

**2.3 Les Garanties Réelles**

Elles portent sur des biens matériels ou immatériels et sont très recherchées par les banques :

**2.3.1 Hypothèque sur biens immobiliers**

Une garantie des plus robustes (terrains, bâtiments, locaux commerciaux) appartenant à la PME ou aux dirigeants. La valeur du bien est estimée par des experts agréés.

**2.3.2 Nantissement de fonds de commerce**

Une sûreté sur les éléments incorporels (clientèle, enseigne, droit au bail) et corporels (matériel) du fonds de commerce de la PME.

**2.3.3 Nantissement de matériel ou d'outillage**

Pour les entreprises industrielles ou de BTP, une garantie sur leurs équipements de production.

**2.3.4 Nantissement de dépôts en espèces (comptes bloqués)**

Une garantie directe et liquide où une partie du financement est bloquée sur un compte à la banque, offrant une sécurité maximale.

**2.4 Les Garanties Institutionnelles**

Il existe des partenaires Clés en Algérie

Ces dispositifs étatiques sont fondamentaux pour le partage des risques et pour encourager le financement des PME.

**2.4.1 Le Fonds de Garantie des Crédits d'Investissement (FGCI)**

Le FGCI a pour mission principale de garantir une partie des crédits bancaires d'investissement (moyens et longs termes) accordés aux entreprises algériennes de toute taille, y compris les PME, quel que soit leur secteur d'activité.

Il vise à stimuler l'investissement productif en diminuant le risque supporté par les banques commerciales. En garantissant un pourcentage significatif du crédit (souvent entre 50% et 70%), le FGCI rend les projets d'investissement des PME plus attractifs et "bancables", incitant les banques à accorder des financements qu'elles auraient pu juger trop risqués autrement.

**2.4.2 Le Fonds de Garantie des Crédits d'investissement des PME**

Le FGAR est spécifiquement conçu pour faciliter l'accès aux crédits (investissement et/ou fonctionnement) aux PME éligibles, en particulier celles qui ne disposent pas de garanties réelles suffisantes ou qui présentent un profil de risque plus élevé (jeunes entreprises, startups, projets innovants).

Il intervient en contre-garantie pour les banques, prenant en charge une portion du risque de défaillance de la PME. Cette intervention permet aux banques de prêter avec plus de confiance à des segments de PME qui seraient autrement exclus du financement bancaire classique.

Le FGAR joue un rôle crucial dans le soutien à la création et au développement de PME à fort potentiel, en partageant les risques inhérents à leur phase de démarrage ou de croissance.

**2.5 Le Suivi et les Clauses Contractuelles (Covenants)**

Un suivi régulier de l'activité de la PME (rapports financiers trimestriels/semestriels, visites) est exigé.

Les contrats de prêt incluent des clauses spécifiques (covenants) obligeant la PME à maintenir certains ratios financiers (ex : niveau d'endettement) ou à informer la banque de tout événement majeur susceptible d'affecter sa situation.

**Conclusion**

Le financement bancaire demeure une source essentielle pour le développement et la pérennité des entreprises, en particulier dans un contexte économique en mutation. À travers les différents types de crédits offerts, les institutions financières jouent un rôle fondamental dans l'accompagnement des porteurs de projets, des PME et des grandes entreprises. En Algérie, bien que le système bancaire soit encore marqué par certaines lourdeurs administratives et une faible diversification des produits financiers, des efforts notables ont été engagés pour améliorer l'accès au crédit, notamment à travers la modernisation des services, l'introduction de garanties publiques et la promotion de dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat.

Cependant, plusieurs défis restent à relever: une meilleure adaptation des offres de financement aux besoins des entreprises, une plus grande flexibilité des conditions d'octroi, et une collaboration renforcée entre les banques et les structures d'appui. Cela montre que le financement bancaire, bien qu'indispensable, doit s'inscrire dans une stratégie globale et cohérente de soutien au tissu entrepreneurial national.

Chapitre III :

Le financement de  
l'entrepreneuriat par la CNEP  
banque

**Introduction**

Dans ce dernier chapitre nous allons présenter une partie pratique dont on traite plusieurs cas concrets des clients de la CNEP ayant bénéficié des offres de financement.

Ainsi dans la première section nous présenterons le cadre méthodologique qui nous a permis de collecter nos données, et l'organisme au sein duquel nous avons effectué notre enquête.

Ensuite, dans la seconde section, nous allons résumer les données collectées à travers notre stage pratique.

On termine par la section de l'analyse des données.

**Section 1 : méthodologie de l'étude empirique****1. Méthodologie de l'étude empirique**

Nous avons adopté une méthode qualitative visant une analyse approfondie, dont on a collecté des documents internes. Et ainsi une interview avec le directeur de la banque pour des éclaircissements plus détaillés concernant le sujet.

Notre étude empirique fut par un stage pratique d'un mois.

**2. Présentation de l'organisme d'accueil****2.1 La création de la CNEP**

La CNEP a été créée le 10 août 1964 par la loi 64/277, sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA). Son siège social est sis 61 boulevard SOUIDANI BOUDJEMA CHERAGA ALGER Sa mission initiale était la collecte de l'épargne populaire et la gestion des prêts sociaux hypothécaires. La première agence a ouvert ses portes en 1967 à Tlemcen, mais le livret d'épargne était déjà commercialisé via le réseau postal (PTT) depuis 1966.

**2.2 Évolution et étapes clés**

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires. Le réseau CNEP n'était constitué alors que de deux agences ouvertes au public en 1967 et de 575 points de collecte implantés dans le réseau PTT.

Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du Trésor public.

- 1980 : Elle commence à financer les programmes de promotion immobilière, notamment pour les épargnants.
- Le 6 avril 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque. Désormais, elle porte le nom de CNEP-Banque. Elle peut également effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.
- En 1998, La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales et le lancement des crédits à la consommation.
- Le 31 mai 2005, l'assemblée générale extraordinaire a décidé de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel. Et repositionnement stratégique de la CNEP banque sur le financement de l'immobilier.
- Le 28 février 2007, l'assemblée générale extraordinaire a décidé un repositionnement stratégique de la banque, d'autoriser au titre des crédits aux particuliers, les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque et les crédits à la consommation.
- 2008 : Introduction de la bancassurance.
- 2011 : Autorisation du financement des entreprises.
- 2013 : Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne.
- En juillet 2014, la banque lance une nouvelle formule de crédit pour financer l'achat de logement
- 2015 : Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI).
- 2016 : Ouverture de la première agence automatisée à Alger. Et le leasing immobilier
- 2018 : La CNEP-Banque a renforcé son assise financière en Augmentant son capital social de 14 à 46 milliards de DZD, cette transformation a non seulement élargi son éventail de produits et services mais a également permet de diversifier sa clientèle. La banque a également implémenté son nouveau système d'information global Banking T24
- 2020 : la CNEP-Banque lance officiellement sa fenêtre islamique et se positionne aujourd'hui, en tant qu'institution financière incontournable, alliant tradition et innovation pour accompagner ses clients dans leurs projets et aspirations, contribuant ainsi au dynamisme économique de l'Algérie.
- 2022 : Lancement de l'application mobile CNEP-Connect.
- 2023 : Introduction des crédits d'exploitation

### **2.3. Historique de financement des entreprises**

La direction financement des entreprises a été créé par la décision règlementaire 632/DG/2003 du 21/10/2003 : en effet et ce en transférant les missions du département crédit bancaire qui était rattaché à la direction financement des promoteurs institué par la Dr numéro 47/ 95 du 17 mai 1995.

Durant la même année Il a été mis en place le découvert mobilisable et facilité de caisse commerciale et industrielle pour les clients de la banque, Cependant pour les contraintes lié notamment à la commercialisation de ses produits, il a été vite suspendu.

**En 2004**, avec les premières demandes d'un crédit consortiaux la CNEP banque a commencé la participation dans le financement des grands projets structurants du pays à l'instar des grandes centrales électriques et la pétrochimie.

**En 2006** il a été mis en place les modalités de financement des investissements qui précisent notamment l'intervention de la CNEP Banque dans le financement de :

- Des projets de création, d'extension ou de renforcement des moyens de réalisation des entreprises de construction.
- Des projets de création d'extension ou de renforcement des capacités de réalisation des entreprises de construction.
- Des projets de réalisation :
  - Bien immobilier à usage commercial
  - Locaux à usage administratif et professionnel
  - Locaux à usage industriel (bâtiment de production, installation d'entretien entrepôts)
  - Infrastructures hôtelières,
  - Infrastructures sanitaires
  - Infrastructures sportives et culturelle
  - Infrastructures éducatives réalisée à but lucratif

**En 2007** et suite à la résolution numéro 04 de l'assemblée générale ordinaire réunis en séance extraordinaire le 02/02/2007, un repositionnement stratégique a été décidé notamment pour suspendre le financement des entreprises en dehors des activités de promotion immobilière.

**En 2008** une nouvelle résolution a été adoptée reprise dans la Dr 1164/2008 de 23 novembre 2008 pour le financement de :

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

- Des projets d'acquisition d'extension ou de renforcement des moyens de réalisation (terrain, infrastructure et équipement)
- Des entreprises de construction,
- Des entreprises de fabrication des matériaux de construction,
- Des projets d'investissement dans les structures de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

**En 2011** au repositionnement stratégique que la CNEP banque conformément à la DR 1281/2011 du 17/08/2011 qui a ouvert le champs d'intervention en matière de financement des entreprises a :

- Le financement des investissements de tous les secteurs économiques y compris le fonds de roulement nécessaires au démarrage de l'activité.
- Les crédits par signatures.
- Le leasing immobilier.
- Les services liés l'habitat
- Le financement du commerce extérieur est exclu de ce champs d'intervention

La CNEP Banque actuellement avec le nouveau plan stratégique L s'engage à accompagner tout au long de leur vie, tous les algériens particuliers, professionnels et entreprises résidents et non-résidents, épargnants ou non épargnants dans la réalisation de leurs projets à travers

- La mobilisation de l'épargne et la mise en place des financements adaptés.
- Le renforcement et la modernisation du réseau d'exploitation
- Le développement de la gamme des produits et services.
- La consécration de l'image d'une banque responsable et citoyenne

### **Section 02 : Le traitement d'un dossier de crédit à la CNEP banque**

Le processus d'octroi de crédit à la CNEP banque est une étape cruciale qui débute dès le dépôt du dossier par le client. Cette section détaillera les différentes phases de traitement d'un dossier de crédit ; depuis la réception des documents jusqu'à la décision finale.

#### **1. Le processus de traitement d'un dossier de crédit aux entreprises et professionnels à la CNEP Banque**

##### **1.1 Processus de traitement agence**

Le client dépose son dossier au niveau de l'agence, cette dernière vérifie les critères de recevabilité appelées les 4C de recevabilité de dossier ainsi que l'opportunité commerciale de projet à financer pour la région.

### **1.1.1 La recevabilité de dossier de crédit**

#### **1.1.1.1. La constitution de dossier de crédit**

- **Dossier juridique**

- Demande de financement (model CNEP banque).
- Copie de la pièce d'identité.
- Acte de naissance pour les personnes physiques.
- Qualification et parcours professionnels du gérant (copie des diplômes et attestations, le cas échéant).
- Statuts juridiques pour les personnes morales, précisant l'étendue des pouvoirs du gérant et statuts modificatifs, le cas échéant) et PV de délibération désignant le gestionnaire à contracter des emprunts bancaires si cette clause n'est pas prévue dans les statuts.
  
- Copie du registre de commerce, le cas échéant.
- Copie de la carte d'immatriculation fiscale.
- Certificat d'existence aux impôts pour les nouvelles entreprises.
- Décision d'installation délivrée par le ministère de la santé, le cas échéant pour les professionnels de la santé.
- Titre de propriété et négatif d'hypothèque datant de moins de trois mois ou contrat de location du local abritant le projet.
- Promesse de vente notariée ou une fiche de transaction immobilière sous seing privée signée par les deux parties (imprimé CNEP Banque) cas échéant.
- Justificatif original de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale (impôt, CNAS, CASNOS, CACOBATH pour les BTP) en cours de validité.
- Toute autorisation, permis ou agreement d'exercice de l'activité délivrée par les autorités de tutelles.
- Autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie (formulaire à remplir par le demandeur de crédit avec signature et cachet.

- **Dossier technique**

- Rapport d'évaluation financière du bien à acquérir établi par un BET conventionnée avec la CNEP Banque et faisant ressortir la valeur vénale du bien.
- Une autorisation de petites voiries délivrée par l'APC, le cas échéant.
- Devis descriptifs quantitatifs et estimatif des travaux d'aménagement établi par un bureau d'étude.

### **• Dossier financier**

- Etude technico économique détaillée (description du projet, étude du marché, concurrents, clients, notoriété de client dans la localité, étude de la rentabilité de projet).
- Etats financiers prévisionnels couvrant la durée du crédit comportant la signature et le cachet des personnes habilitées.
- Bilan d'ouverture pour les entreprises de démarrage.
- Plan de charge, le cas échéant.
- Etats financiers des trois exercices précédents dûment visés par l'administration fiscale du demandeur de crédit (s'il s'agit d'une entreprise en activité).
- Rapport du commissaire aux comptes des trois derniers exercices pour les sociétés des capitaux.
- Factures pro forma et/ou contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir.
- Justificatif de paiement des frais d'étude de dossier
- Attestation de solvabilité pour les clients ayant les comptes auprès des banques de la place
- Le relevé de compte de l'entreprise.

#### **1.1.1.2 Les critères de recevabilité d'un dossier de crédit**

- **Complet** : Le dossier doit être complet suivant la check List.
- **Cohérent** avec l'ensemble des documents du dossier.
- **Conforme** au document original, a une réglementation, a un model prédéfini.
- **Courant** les documents ne doivent pas être expirés.

Remarque : ci-joint dans (**l'annexe n°1**) les détails complets des critères de la recevabilité.

#### **1.1.2 L'opportunité commerciale de projet pour la région**

Pour déterminer l'opportunité commerciale de projet, la CNEP banque a élaboré un rapport commercial contenant des questions sur le projet, son importance économique et sociale pour la région, les concurrents existants...etc. Voir (**annexe N° 02**).

#### **1.1.3 La consultation de la centrale des risques**

La consultation doit porter sur l'entreprise qui sollicite le crédit, son gérant et ses associés, cette consultation permet de savoir si le demandeur de crédit a bénéficié d'autres crédits auprès des confrères, si la consultation est positive, le client doit fournir une attestation de solvabilité ainsi que le tableau d'amortissement de crédit.

#### **1.1.4 L'authentification des documents**

L'authentification des documents fiscaux et parafiscaux auprès des administrations concernées

## **Chapitre III            Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

L'authentification de registre de commerce via le site de la CNRC

### **1.1.5 L'élaboration d'une fiche de synthèse**

La fiche de synthèse doit contenir :

- Présentation de l'affaire
- Renseignement sur l'investissement
- Le projet et le programme d'investissement
- L'avis de l'analyste de crédit agence. (**Voir annexe N° 04**)

### **1.1.6 Le comité de crédit agence**

Le comité de crédit agence composé de directeur d'agence, chef de service engagement et recouvrement ainsi que le chef de service clientèle se réunit et se prononce sur la demande de prêt, et élabore un PV de comité agence.

### **1.1.7 La transmission du dossier au réseau de rattachement**

Un envoi contenant :

- Deux exemplaires du dossier de demande de crédit accompagnés du PV d'entretien client.
- Compte rendu de visite et le rapport commercial.
- Réponses de la CREM et de la centrale des impayés + pièce comptable justifiant le paiement des frais d'étude.
- Fiche de synthèse agence et PV de réunion CCA

## **1.2    Processus du traitement réseau**

### **1.2.1 La répartition de dossier de crédit en sous dossiers**

Le chef de département crédit reçoit le dossier de crédit en double exemplaire, il le dispache en trois sous dossiers : **voir annexe N° 01**

- **Dossier juridique** il le transmet au service juridique pour vérification
- **Dossier technique** il le transmet à la cellule technique pour vérification
- **Dossier financier** il le transmet au service crédit aux entreprises pour traitement

### **1.2.2 Analyse des états financiers**

Des trois derniers exercices ainsi que les états financiers prévisionnels et le calcul des ratios.

### **1.2.3 Détermination de montant de crédit à accorder**

En prenant en compte les quotités de financement pour chaque cas

### **1.2.4 Etablissement d'une fiche de synthèse réseau (voir annexe n° 4)**

### **1.2.5 Le comité de crédit réseau**

Le comité de crédit régional composé de :

- Directeur de réseau commercial
- Directeur adjoint de réseau commercial
- Chef de département crédit
- Chef de département recouvrement
- Chef de service crédit aux entreprises
- Chef de service juridique
- Chef de service technique

Se réunit et se prononce sur la demande de crédit et élabore un PV de comité réseau.

### **1.2.6 La transmission de dossier de crédit au comité central**

Une copie de dossier sera transmise au comité de crédit central

## **1.3 Processus de traitement au niveau de la direction de crédit aux entreprises centrale**

La direction centrale de crédit aux entreprises reprends les mêmes traitements déjà fait au niveau de service crédit aux entreprises régional.

Etablissement de la lettre d'autorisation de crédit **voir annexe N°04**

## **2. Traitement d'un dossier de crédit d'investissement**

### **2.1 Collecte et Vérification des Informations**

Avant toute analyse, il est impératif de collecter l'ensemble des documents financiers et extra-financiers nécessaires : **annexe 01.**

#### **2.1.1 États Financiers (3 dernières années, si disponibles)**

- Bilan (Actif et Passif)
- Compte de Résultat
- Tableau des Flux de Trésorerie (si disponible, sinon, une reconstruction peut être utile)
- Annexes aux comptes annuels.

### **2.1.2 Informations Juridiques et Administratives**

- Statuts de la SARL
- K-bis
- Pièces d'identité des gérants/associés

### **2.1.3 Informations Commerciales et Opérationnelles**

- Plan d'affaires (business plan) ou prévisions d'activité
- Présentation de l'entreprise, de son activité, de son marché, de ses clients et fournisseurs
- Historique des crédits antérieurs (si applicable).

### **2.1.4 Demande de Crédit Spécifique**

- Montant demandé
- Objet du financement (investissement, besoin en fonds de roulement, trésorerie)
- Durée souhaitée
- Garanties proposées

## **2.2 Analyse de l'Activité et du Contexte**

Avant de plonger dans les chiffres, une compréhension du contexte est essentielle.

### **2.2.1 Analyse du Secteur d'Activité**

- Tendances du marché (croissance, maturité, déclin)
- Concurrence (intensité, principaux acteurs)
- Réglementation spécifique au secteur
- Facteurs clés de succès et risques inhérents.

### **2.2.2 Analyse du modèle économique de l'entreprise**

- Positionnement de l'entreprise sur son marché
- Forces et faiblesses par rapport à la concurrence
- Diversification des clients et fournisseurs
- Dépendance vis-à-vis de clients ou fournisseurs clés.

### **2.2.3 Analyse de la Gouvernance et du Management**

- Expérience et compétences des dirigeants
- Stabilité de l'équipe de direction
- Stratégie et objectifs de l'entreprise

### **2.3 Analyse des États Financiers : Bilan, Compte de Résultat et Flux de Trésorerie**

Cette section est le cœur de l'analyse.

#### **2.3.1 Analyse du Compte de Résultat (Analyse de la Performance)**

Le compte de résultat donne une image de la performance de l'entreprise sur une période donnée.

##### **2.3.1.1 Évolution du Chiffre d'Affaires (CA)**

- Tendances : croissance, stabilité, déclin. Une croissance régulière est un bon signe, mais il faut comprendre les raisons d'un déclin.
- Comparaison avec le secteur.

##### **2.3.1.2 Analyse des Marges : Marge Commerciale / Marge Brute**

Pertinence pour les entreprises commerciales. Indique la capacité à générer de la valeur sur les ventes de marchandises.  $\text{Marge Commerciale} = \text{Ventes de marchandises} - \text{Achats de marchandises}$ .

##### **2.3.1.3 Valeur Ajoutée (VA)**

Mesure la richesse créée par l'entreprise.  $\text{Valeur Ajoutée} = \text{CA} - \text{Consommations intermédiaires}$

##### **2.3.1.4 Excédent Brut d'Exploitation (EBE)**

Indique la performance industrielle et commerciale de l'entreprise, indépendamment de la politique d'investissement, d'amortissement et de financement. C'est un excellent indicateur de la capacité d'autofinancement.  $\text{EBE} = \text{VA} - \text{Charges de personnel} - \text{Impôts et taxes}$ .

##### **2.3.1.5 Résultat d'Exploitation (REX)**

Reflète la performance des activités courantes de l'entreprise après prise en compte des amortissements et provisions.

$\text{REX} = \text{EBE} - \text{Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation}$ .

### **2.3.1.6 Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)**

Prend en compte les résultats financiers.  $RCAI = REX + \text{Résultat financier}$

### **2.3.1.7 Résultat Net**

Le bénéfice final de l'entreprise après impôts. Une rentabilité nette positive et stable est primordiale.

### **2.3.1.8 Structure des Charges**

- Poids des charges fixes et variables.
- Évolution des charges de personnel, des charges externes.
- Maîtrise des coûts.

## **2.3.2 Analyse du Bilan (Analyse de la Structure Financière)**

Le bilan donne une photographie du patrimoine de l'entreprise à un instant T.

### **2.3.2.1 Analyse de la Structure de l'Actif :**

#### **• Immobilisations (Actif Stable)**

- Importance des immobilisations : forte intensité capitalistique ou non.
- Vétusté des immobilisations (taux d'amortissement).
- Adéquation des investissements avec l'activité.

#### **• Actif Circulant**

- Stocks : niveau (trop élevé peut indiquer des problèmes de vente ou de gestion), rotation.
- Créances clients : délai de recouvrement, risque d'impayés.
- Disponibilités : trésorerie suffisante pour faire face aux besoins à court terme.

### **2.3.2.2 Analyse de la Structure du Passif**

#### **• Capitaux Propres (Fonds Propres)**

- Solidité des capitaux propres : Importance pour l'indépendance financière et la capacité à absorber des pertes.
- Taux de capitalisation :  $(\text{Capitaux Propres} / \text{Total Passif})$ . Un taux élevé est rassurant.

- **Dettes Financières (Dettes à Long Terme)**

- Échéancier de remboursement des dettes.
- Coût de l'endettement.
- Adéquation avec les actifs financés (règle d'or du financement : long terme finance long terme).

- **Dettes Circulantes (Dettes à Court Terme) :**

- Dettes fournisseurs : délai de paiement, évolution.
- Découverts bancaires, crédits de trésorerie : indicateurs de tension de trésorerie si structurels.

### **2.3.3 Analyse du Tableau des Flux de Trésorerie (Analyse de la Solvabilité et Liquidité)**

Le tableau des flux de trésorerie est essentiel car il montre comment l'entreprise génère et utilise sa trésorerie.

#### **2.3.3.1 Flux de Trésorerie d'Exploitation (FTE)**

Mesure la trésorerie générée par l'activité courante de l'entreprise. Un FTE positif et suffisant est crucial pour couvrir les besoins d'investissement et de financement.

#### **2.3.3.2 Flux de Trésorerie d'Investissement (FTI)**

- Flux liés aux acquisitions et cessions d'immobilisations.
- Un FTI négatif indique des investissements (bon signe si les investissements sont stratégiques et rentables).

#### **2.3.3.3 Flux de trésorerie de financement (FTF)**

Flux liés aux emprunts, remboursements de dettes, augmentations de capital, dividendes.

#### **2.3.3.4 Variation de Trésorerie Nette**

Somme des trois flux. Indique l'évolution de la trésorerie sur la période. Une trésorerie nette positive est favorable.

### **2.3.4 Calcul et interprétation des ratios financiers clés**

Les ratios permettent de standardiser les données et de comparer l'entreprise à elle-même (dans le temps) et à son secteur.

### 2.3.4.1 Ratios de Rentabilité

- **Marge Nette** :  $\text{Marge Nette} = \text{Résultat Net} / \text{Chiffre d'Affaires}$  Indique la proportion de chaque dinar de CA qui se transforme en bénéfice net.
- **Rentabilité Économique (ROA - Return on Assets)** :  $\text{Rentabilité économique} = \text{Résultat d'Exploitation} / \text{Total Actif}$ , ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à générer du résultat avec ses actifs.
- **Rentabilité Financière (ROE - Return on Equity)** :  $\text{Rentabilité Financière} = \text{Résultat Net} / \text{Capitaux Propres}$ , ce ratio mesure la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires.

### 2.3.4.2 Ratios de Structure Financière et Solvabilité

- **Taux d'Endettement (Gearing)** :  $\text{Taux d'Endettement} = \text{Dettes Financières Nettes} / \text{Capitaux Propres}$  Mesure la dépendance de l'entreprise vis-à-vis des prêteurs. Un taux élevé indique un risque financier plus important. Généralement, un ratio inférieur à 1 est souhaitable.
- **Autonomie Financière** :  $\text{Autonomie Financière} = \text{Capitaux Propres} / \text{Total Passif}$ , il mesure la part des actifs financée par les fonds propres. Un ratio élevé (supérieur à 30-40%) est un signe de solidité.
- **Capacité de Remboursement** :  $\text{Capacité de Remboursement} = \text{Dettes Financières Nettes} / \text{Capacité d'Autofinancement (CAF)}$ , La CAF peut être calculée à partir de l'EBE ou du Résultat Ce ratio indique le nombre d'années nécessaire pour rembourser la totalité des dettes financières avec la CAF générée. Généralement, un ratio inférieur à 3-4 ans est considéré comme acceptable.
- **Couverture des Frais Financiers (Ratio de Couverture des Intérêts)** :  $\text{Couverture des Frais Financiers} = \text{Charges Financières} / \text{EBE}$  Indique la capacité de l'entreprise à couvrir ses frais financiers avec son résultat d'exploitation. Un ratio supérieur à 3-4 est souhaitable.

### 2.3.4.3 Ratios de Liquidité

- **Ratio de Liquidité Générale (Current Ratio)** :  $\text{Ratio de Liquidité Générale} = \text{Actif Circulant} / \text{Passif Circulant}$ , ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes à court terme avec ses actifs à court terme. Un ratio supérieur à 1 est généralement considéré comme sain.

- **Ratio de Liquidité Réduite (Quick Ratio / Acid-Test Ratio) :** Ratio de Liquidité Réduite =  $\frac{\text{Actif Circulant} - \text{Stocks}}{\text{Passif Circulant}}$ , il exclut les stocks, qui sont les actifs circulants les moins liquides. Donne une vision plus prudente de la capacité de paiement à court terme.

#### **2.3.4.4 Ratios d'Activité / Gestion**

- **Délai Moyen de Paiement Clients (DSO - Days Sales Outstanding)**

DSO =  $\frac{\text{Créances Clients}}{\text{Chiffre d'Affaires TTC}} \times 365$  Indique le nombre de jours en moyenne que les clients prennent pour payer.

- **Délai Moyen de Paiement Fournisseurs (DPO - Days Payable Outstanding) :**

- DPO =  $\frac{\text{Dettes Fournisseurs}}{\text{Achats TTC}} \times 365$  Indique le nombre de jours en moyenne que l'entreprise prend pour payer ses fournisseurs.

- **Rotation des Stocks :** Rotation des Stocks =  $\frac{\text{Coût des Ventes (ou Achats)}}{\text{Stocks Moyens}}$  Indique la fréquence à laquelle les stocks sont renouvelés. Un chiffre élevé est souvent signe d'une bonne gestion.

#### **2.3.5 Analyse du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et du Fonds de Roulement Net Global (FRNG)**

##### **2.3.5.1 Fonds de Roulement Net Global (FRNG)**

FRNG =  $\text{Capitaux Permanents} - \text{Actif Immobilisé Net}$

Ou FRNG =  $\text{Ressources Stables} - \text{Emplois Stables}$  Le FRNG représente la partie des ressources à long terme qui finance l'actif circulant. Un FRNG positif est souhaitable, car il indique que l'entreprise dispose d'une marge de sécurité pour financer son cycle d'exploitation.

##### **2.3.5.2 Besoin en Fonds de Roulement (BFR)**

:BFR =  $\text{Actif Circulant d'Exploitation} - \text{Passif Circulant d'Exploitation}$  Le BFR représente le besoin de financement généré par le cycle d'exploitation de l'entreprise (décalage entre les encaissements et les décaissements liés à l'activité). Un BFR positif signifie que l'activité consomme de la trésorerie.

### **2.3.5.3 Trésorerie Nette**

Trésorerie Nette=FRNG–BFR

Où :

Trésorerie Nette=Disponibilités–Concours Bancaires Courants,

Une trésorerie nette positive est un excellent indicateur de bonne santé financière.

### **2.3.5.4 Interprétation du lien FRNG - BFR - Trésorerie Nette :**

Si  $FRNG > BFR$  : Trésorerie nette positive (bonne situation).

Si  $FRNG = BFR$  : Trésorerie nette nulle (situation équilibrée, mais sans marge).

Si  $FRNG < BFR$  : Trésorerie nette négative (besoin de financement à court terme, recours probable aux découverts bancaires, situation tendue).

### **2.3.6 Conclusion et Recommandations**

Une fois toutes les analyses effectuées, il convient de synthétiser les résultats et de formuler une recommandation.

#### **2.3.6.1 Points Forts de l'entreprise**

Rentabilité solide et croissante.

Structure financière saine (autonomie financière, faible endettement).

Bonne gestion du BFR et trésorerie positive.

Marché porteur, positionnement concurrentiel avantageux.

Management expérimenté.

#### **2.3.6.2 Points Faibles et Risques :**

- Baisse de la rentabilité.
- Endettement élevé, faible capacité de remboursement.
- BFR structurellement négatif et trésorerie tendue.
- Dépendance à un client/fournisseur.
- Concurrence accrue, marché en déclin.

#### **2.3.6.3 Adéquation de la Demande de Crédit :**

- Le montant et la durée du crédit sont-ils en adéquation avec l'objet du financement et la capacité de remboursement de l'entreprise ?

## **Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

- Les garanties proposées sont-elles suffisantes et pertinentes ?

### **2.3.6.4 Recommandation**

- **Accord favorable**

Si l'analyse révèle une entreprise solide et capable de rembourser.

- **Accord favorable sous conditions**

Par exemple, demande de garanties supplémentaires, révision du montant ou de la durée, accompagnement par un expert.

- **Refus**

Si le risque est jugé trop élevé et que la capacité de remboursement est insuffisante.

### **3. Etude multi-cas de 3 clients de CNEP Banque ayant bénéficié du financement dans le cadre de l'entrepreneuriat**

#### **3.1. Cas N° 01 : Financement d'un professionnel de la santé dans le cadre pro santé (dossier fourni voir annexe N° 7)**

##### **3.1.1 Identification de la relation**

Raison social	EI MASSILIA
GERANT	MONSIEUR ALI AGE 56 ANS
CAPITAL SOCIAL	100 000 DA
DATE DE CREATION	/2011
SIEGE SOCIAL	BOUZEGUENE
ACTIVITE	Transport sanitaire
PROPRITE DE SIEGE SOCIAL	Propriétaire
AUTORISATION D'EXPLOITATION	25/01/2009 délivrée par le ministère de la santé

##### **3.1.2 Description du projet**

**Projet :** Acquisition de 05 véhicules légers de transport sanitaire de marque FIAT.

**Le cout de projet :** 15 335 000,00 da.

### 3.1.3 Etude de la rentabilité du projet

#### 3.1.3.1 Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel par le client

La relation a estimé son chiffre d'affaires prévisionnel sur la base des recettes de l'exercice 2023 relatives aux conventions de la CNAS et CASNOS d'un montant de **10 100 000,00 DA** ainsi qu'un montant de **2 400 000,00 DA** émanant des patients privés.

Ce chiffre d'affaires est détaillé comme suit :

Nombre de rotations par mois : 75

Prix par rotation : 15 000,00 DA

Montant total :  $75 \times 15\,000 \times 12 = 13\,500\,000,00$  DA

Evolution du chiffre d'affaires : il est retenu une évolution de **10%/an** pour les 4 premières années et 05% pour les suivantes :

Tableau n°01 : Evolution estimative du chiffre d'affaire sur la période de crédit

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6
CA	13 500 000	14 850 000	16 335 000	17 968 500	19 765 350	20 753 600	21 791 280
Evolution		10%	10%	10%	10%	05%	05%

Source : étude technicoéconomique établie par commissaire au compte

#### 3.1.3.2 Estimation du chiffre d'affaires par le Département Financement

Pour notre estimation du chiffre d'affaires prévisionnel de l'exercice en cours et vu les montants encaissés par l'entreprise dans son compte durant l'exercice 2023 qui est de **13 038 211,00 DA** et durant la période allant du 01/01 au 04/06/2024 qui est de **6 200 003,00 DA**, nous avons retenu les hypothèses suivantes :

- Chiffre d'affaires de la première année : **10 800 000,00** soit 80% du chiffre d'affaires retenu par la relation
- Augmentation annuelle du chiffre d'affaires : 10% pour les 03 premiers exercices et 05% pour les prochains ;
- Consommations de l'exercice : nous avons retenue ;
- Montant du crédit : **15 335 000,00 DA**

## **Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

- Durée de crédit retenue : 07 ans dont une année de différé. (tableau d'amortissement de prêt annexe n°5)

L'étude de rentabilité prévisionnelle nous a permis d'obtenir les résultats suivants :

Tableau n°2 TCR prévisionnel

<b>Rubriques</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>	<b>N+6</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	10 395 000	11 434 500,00	12 577 950	3 206 847,50	13 867 189	14 560 549,37
<b>Valeur ajoutée</b>	8 458 800	8 881 740,00	9 325 827	9 792 118,35	10 281 724,27	10 795 810,48
<b>Résultat net</b>	266 815,47	391 243,94	967 654,17	1 238 989,17	1 519 060,24	4 448 061,01
<b>CAF</b>	3 333 815,47	3 458 243,94	4 034 654,17	4 305 989,17	4 586 060,24	4 448 061,01
<b>CAF cumulée</b>	3 333 815,47	6 792 059,41	10 826 713,58	15 132 702,75	19 718 762,99	24 166 824,01
<b>Amortissement annuel</b>	2 209 200	2 209 200	2 209 200	2 209 200	2 209 200	2 209 200

Source : fiche de synthèse établie par le service crédit aux entreprises

Nous constatons que le projet dégage des cash-flows permettant le remboursement du crédit durant la quatrième année.

### **3.1.3.3 La décision d'octroi de crédit**

Compte tenu de ce qui précède, notamment :

- La rentabilité prévisionnelle du projet ;
- L'expérience de la relation dans le domaine de son activité,
- Le remboursement du premier crédit sans incidents de paiement ;
- La domiciliation du chiffre d'affaires de la relation au niveau de la CNEP ;

Nous sommes d'avis favorable pour participer au financement de ce projet selon les conditions ci-après :

#### **A. Forme de crédit**

Crédit à moyen terme (CMT) pour professionnel de santé suivant le tableau des quotités de financement pro santé, le client est propriétaire de son siège social, le projet est une extension de l'activité, le client a droit au financement à 100%.

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

### B. Crédit accordé

Montant en chiffre	15 335 000,00 da	100% du cout de projet
Durée de crédit	72 mois	A compter de la date de la première mobilisation
Durée d'utilisation	12 mois	A compter de la date de la première mobilisation
Durée de différée	12 mois	A compter de la date de la première mobilisation
Durée de remboursement	de 60 mois	A compter de la date de fin de différée
Taux d'intérêt	5,25%/an HT	Révisable selon les conditions de banque
Commission de gestion	0,5% flat HT	Applicable sur le montant du crédit et payable a la date de signature de la convention
Commission d'engagement	0,1% l'an /HT	Applicable sur la partie non utilisée du crédit et payable trimestriellement à compter de la date de signature de la convention

### C. Conditions et modalités

- Le crédit est consenti aux conditions suivantes :
- Domiciliation du chiffre d'affaire auprès de la CNEP Banque- agence AIN EL HAMMAM 204
- La mobilisation doit se faire par chèque de banque au nom du fournisseur.
- Présentation des factures définitives du matériel à acquérir.
- Toute dépense liée au projet doit se faire via le compte CNEP Banque ouvert à cet effet.
- Présentation de l'autorisation d'exploitation renouvelée selon le nouveau matériel dès son obtention.

### D. Garanties et assurances

- **Avant la mobilisation**

- Hypothèque de premier rang sur le terrain abritant le siège social et les constructions actuelles et futures.
- Souscription d'un billet à ordre global.

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

- **Après mobilisation**

- Signature de la chaine de billet à ordre correspondant aux échéances du tableau d'amortissement a l'issue de la période de différée.
- Gage des véhicules objet de financement
- Souscription d'une assurance multi risques des véhicules objet de financement.
- Souscription a une assurance multi risque professionnelle

Durant toute la durée de crédit, la relation devra renouveler les assurances à bonne date et présenter des avenants de subrogations au profit de la CNEP Banque.

**3.2 Cas pratique N° 02 :** financement pour l'acquisition (réhabilitations) des équipements d'une centrale à béton, composée d'une centrale et d'une pompe à béton ainsi que 02 camions malaxeurs.

### **3.3**

**Dossier fourni par le client voir annexe n° 08**

#### **3.2.1. Description de cas**

**Financement sollicité par :** M. BOUDJEMA;

**Secteur d'activité :** Préfabrication d'élément en béton et fabrication du béton prêt à l'emploi ;

**Objet du financement :** Acquisition (Réhabilitation) des équipements (une centrale à béton) ;

**Coût global des équipements à acquérir :** 72 887 524,00 DA au 27-03-2025

**Montant sollicité :** 58 000 000,00 DA, soit 80 % du coût global des équipements à acquérir ;

**Durée de remboursement sollicitée :** Cinq (5) ans (60 mois) ;

**Différé de remboursement :** Une (1) année (12 mois) ;

**Garanties proposées par le client :** En plus du nantissement et gage du matériel existant et à acquérir, un terrain de 350.00 m<sup>2</sup> ;

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

### 3.2.2 Identification de client

Raison sociale	M. BOUDJEMA
CAPITAL SOCIAL	15 628 885.00 DA
Actionnaires	M.BOUDJEMA
gérant	M.BOUDJEMA
Date de création	12/08/2018
Siege social	TIZI OUZOU
Immatriculation de RC	15/04-.....
activité	Fabrication d'élément en béton et fabrication du béton prêt à l'emploi
NIF	*****
Adresse de projet	TALA ALLAM TIZI OUZOU
Propriété de terrain	contrat de Bail
Agrément/autorisation	N°08 délivré le 08/04/2015 par APC TIZI OUZOU
Attestation d'enregistrement ANDI	N°2023/15/*** délivrée le 15/07/2023 valable 36 mois
Type de client	PME

### 3.3.3 Situation fiscale et parafiscale

Attestations	Date de délivrance	Date de validité	Situation
Extrait de rôle	21/05/2025	20/08/2025	A JOUR
CASNOS	30/06/2024	31/012/2024	A JOUR
CNAS	21/05/2025	31/07/2025	A JOUR
CACOBATH	21/05/2025	31/07/2025	A JOUR

### 3.2.4 Consultations

	Date de consultation	situation
Centrale des risques entreprises et ménage	04/05/2025	Non répertorié
Interdit de chéquier	04/05/2025	Non répertorié

### 3.3.4 Relations bancaires

Le client a présenté dans son dossier ses relevés de comptes domiciliés dans d'autres banques

**Remarque :** information nécessaire pour l'étude et l'appréciation des mouvements des comptes, que nous ne pouvons pas publier pour des raisons de confidentialité.

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

### 3.2.6 Présentation du gérant selon le CV

Nom et prénom : M. BOUDJEMA

Diplômes et formations :

- Niveau d'étude : BAC +5 ;

- 14/07/2005 : obtention du diplôme d'ingénieur en génie civile

Expérience professionnelle :

- Du 14/08/2007 au 12/02/2018 : ASLAN YAPI; entreprise turque de construction

- Du 12/08/2018 à ce jour : gérant d'une entreprise de vente de matériaux de construction à TIZI OUZOU

### 3.2.7 Résultats de l'entreprise durant les trois précédent exercices 2022 à 2024

année	2022	2023	2024
<b>Chiffre d'affaires</b>	7 711 300.00	12 158 075.00	25 065 860.00
<b>Consommation de l'exercice</b>	4 842 098.00	7 387 852.00	19 449 496.00
<b>Valeur ajoutée</b>	2 869 202.00	4 770 709.00	5 616 364.00
<b>Charges personnel</b>	2 222 032.00	2 646 612.00	2 636 485.00
<b>Impôts et taxes et versements assimilés</b>	2 459	73 235	142 335
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	644 711.00	2 050 862.00	2 837 544.00
<b>Dotations aux amortissements</b>	97 916.00	1 175 000.00	2 226 640.00
<b>Résultat net de l'exercice</b>	<b>546 823.00</b>	<b>810 788.00</b>	<b>3 764 973.00</b>

- Le chiffre d'affaires de la relation a connu une évolution très positive pour l'exercice 2024 soit de 106 % par rapport à 2023, cela est incarné par l'acquisition des trois 03 premiers camions malaxeurs en juin 2024 (Voir le relevé de compte bancaire BADR et la décision AAPI)

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

et de 58 % pour l'année 2023 par rapport à 2022, cela montre que l'entreprise est en nette croissance ;

- Le résultat net de l'entreprise a connu aussi une croissance très significative de 48 % pour l'année 2023/2022 et de 364 % l'année 2024 par rapport à 2023 ;
- En ce qui concerne les résultats net est positifs ils représentent successivement 7.09 %, 6.67 % et 15.02 % des chiffres d'affaires.

### **3.2.8 Présentation du projet objet de financement**

(Suivant l'étude technico-économique) Le projet consiste en la réhabilitation d'une unité de fabrication de béton prêt à l'emploi à travers l'acquisition du matériel suivant sur le marché extérieur (Chine) :

- Une (01) centrale à béton ;
- Une (01) pompe à béton sur camion (Girafe) ;
- Deux (02) camions malaxeurs.

La demande de la relation concerne l'acquisition des équipements prévus dans l'attestation .

D'enregistrement d'octroi d'avantages portant n°2023/15/\*\*\*\*\*, du 15/07/2023, émise par L'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement portant sur les biens éligibles aux Avantages.

- **Les investissements déjà réalisés :**

- 03 camions malaxeurs

- **Les investissements futurs à réaliser :**

- 04 camions à bennes ;
- 01 chariot élévateur.

- **Gamme de produit :**

La gamme des produits à commercialiser :

- Béton dosé à 250 ;
- Béton dosé à 350 ;
- Béton dosé à 400.

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

### 3.2.9 Cout de l'investissement

Tableau n° 3 le cout de l'investissement

Intitulé	Arrêté par la relation au taux de change de 133.00 DA	Arrêté par le département crédit 133.63		
	Montant	Montant	Réalisé	RAR
centrale à béton fixe	8 380 330.00	8 420 026.30	0	8 420 026.30
Pompe à béton	49 276 500.00	49 509 915.00	0	49 509 915.00
2 camions malaxeurs	15 561 000.00	15 634 710.00	0	15 634 710.00
<b>total</b>	<b>73 217 830.00</b>	<b>73 564 651.30</b>	<b>0</b>	<b>73 564 651.30</b>

Source : la fiche de synthèse de dossier établie par le chargé d'étude

- Etat des équipements à importer de chine, le cout de l'investissement est présenté dans le tableau ci-après

Désignation	Prix en USD	Frais de transport en USD	Cout total en USD	Prix en DA	Fournisseur	Délai de livraison
Camion pompe à béton 50M	360 000	10 500	370 000	49 509 915	SHANDONG	30 J à PARTIR DE 14/04/2025
2 CAMIONS MALAXEURS	52 500* 2= 105 00.00	6000*2 =12000	117 000	15 634 710	SHANDONG	30 J à partir du 14/04/2025
Centrale à béton avec deux silos à ciment et deux convoyeur	42 480	20 530	63 010	8 420 026.30	XINYU	30J à partir du 14/04/2025
<b>TOTAL</b>	<b>507 480</b>	<b>43 030</b>	<b>550 510</b>	<b>73 564 651.30</b>		

Taux de change arrêté 1 USD=133.63 DA, cours de la banque d'Algérie à la date du 12 mai 2025.

### **3.2.10 Étude du marché**

Nous pouvons constater que le marché de béton prêt à l'emploi au niveau de la région de TIZI OUZOU est porteur.

- **Analyse de l'offre**

Suivant le rapport commercial et la fiche de synthèse de l'Agence, il existe un concurrent « Concretium béton » qui est également situé à TIZI OUZOU, mais, l'entreprise M. BOUDJEMA béton est leader sur la place. Suivant le même rapport, selon les témoignages des promoteurs et du contrôleur CTC, la qualité de béton de M.BEN est certifiée meilleure que celle des concurrents.

- **Analyse de la demande**

Les principaux clients sont les promoteurs immobiliers ayant des projets en cours de réalisation dans la localité, en plus des particuliers. Suivant le rapport de l'Agence, plusieurs commandes sont recalées pour cause du carnet de commandes plein.

Aussi la relation a présenté des engagements signés par des promoteurs et entreprises de travaux à accorder une préférence au béton produit par l'entreprise de M. BOUDJEMA,

- **Fournisseur**

Il existe plusieurs catégories de fournisseurs en matière première essentielles au fonctionnement d'une centrale à béton :

- **Ciment** : Cimenteries nationales (Lafarge Algérie) concernant sont approvisionnements, il se fait en location de camion avec chauffeur dédié spécialement pour cela ;
- **Granulats** : Carrières locales. Qui est aussi disponible sur tout le territoire national dont le parc de vente de notre client destiner pour la vente des matériaux de construction (activité principale de notre relation) ;
- **Adjuvants** : Points de vente locaux spécialisées dans les additifs chimiques pour béton (Sika).

### **3.2.11 Compte rendu de visite et rapport commercial établi par les services de l'agence :**

- **Rapport commercial :**

- Le client est jeune et jouit d'une très bonne réputation sur la place ;
- Le produit proposé sur le marché est de qualité et aux normes exigées ;

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

- Le marché est porteur (région connue pour le nombre important de projets promotionnels et particuliers) ;
- Le carnet de commande est parfois plein d'où l'obligation de décaler les demandes ;
- L'entreprise est leader sur la place de TIZI OUZOU et possède des niches au niveau des périphéries Boumerdes, Dellys ;
- Le terrain (en location), adapté à l'activité d'une superficie de 4 784 M2 et bien situés, accessible et desservis.

### • Compte rendu de visite du 23/04/2025

De la visite des lieux, il ressort ce qui suit :

- Le site est bien situé, dans une zone éloignée des habitants, mais qui est bien servie en Matière de routes, infrastructures et équipements, permettant la facilité et le bon Acheminement du produit vers les clients demandeurs. Les nombreux promoteurs Implantés dans la région peuvent facilement accéder au site, ainsi qu'à l'équipement nécessaire au transport du produit ;
- Le nombre d'effectif sur site est de 9 employé en plus du gérant avec l'existence de la centrale à béton qui est fonctionnelle et une pompe à béton, des camions à bennes, des malaxeurs et des trax pour le chargement ;
- Monsieur M.Boudjemaa et son entreprise jouissent d'une bonne Réputation, de nombreux promoteurs témoignent de son sérieux, de la bonne qualité de son produit et de son travail ;
- Les salariés de l'entreprise sont unanimes quant au bon traitement et des bonnes conditions de travail. Aussi, nous avons recueilli le témoignage du contrôleur CTC, qui nous a confirmé cette bonne réputation auprès de son organisme.

### 3.2.13 Structure de financement arrêtée par la relation

Tableau N° 04 structure de financement arrêtée par la relation

Intitulé	montant	crédit	%	Autofinancement	%
Centrale à béton fixe	8 380.33	6 695.88	79.90%	1 684.45	20.01%
Pompe à béton	49 276.50	39 371.92		9 904.58	
02 camions	15 561.00	12 433.24		3 127.76	
assurances	2 239.78				
<b>Cout de projet</b>	<b>73 217.83</b>	<b>58 500.00</b>	<b>79.90%</b>	<b>14 716.79</b>	<b>20.01%</b>

Source : l'étude technicoéconomique établie par le commissaire aux compte

Les copies des assurances jointes à l'étude technico économique d'un montant global de

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

2 239.78 KDA ne sont prises en considération dans la détermination du cout du projet

Le taux de change utilisé par la relation **1 USD=133.00 DA.**

### 3.2.14 Structure de financement arrêtée par le département crédit

Tableau N°05 structure de financement arrêtée par la banque

U/KDA

intitulé	montant	crédit	%	Autofinancement	%
Centrale à béton	49 509.91	32 181.44	65%	17 327.47	35%
Pompe à béton	15 634.71	10 162.56		5 472.15	
02 camions malaxeurs	8 420.03	5 473.02		2 947.01	
<b>Cout de projet</b>	<b>73 564.65</b>	<b>47 817.02</b>	<b>65%</b>	<b>25 747.63</b>	<b>35%</b>

Source : la fiche de synthèse établie par le chargé d'étude

### 3.2.15 Etude de la rentabilité du projet

- **Estimation du chiffre d'affaire prévisionnel par la relation**

Pour détermination du chiffre d'affaire, la relation a retenu les hypothèses suivantes

- 26 jours de travail par mois et 11 mois de travail par année
- Trois variantes de béton prêt à produire.

U/KDA

Année	2025	2026	2027	2028	2029	2030
CA	153 296	159 445	166 166	171 600	176 319	182 039
<b>CA prévisionnel pris en considération</b>	<b>61 318.40</b>	<b>111 611.50</b>	<b>124 624.50</b>	<b>137 280</b>	<b>149 871.15</b>	<b>163 835.10</b>

### 3.2.16 Estimation de chiffre d'affaire prévisionnel par le département crédit

Pour le calcul du chiffre d'affaire prévisionnel de la première année, il a été retenu 30% du chiffre d'affaire arrêté par la relation pour l'année 2025, avec évolution de 05% par an.

U/KDA

année	2025	2026	2027	2028	2029	2030
CA	45 988.80	48 288.24	50 702.65	53 237.78	55 899.67	58 694.66
VA	13 010.01	13 660.51	14 343.54	15 060.71	15 813.75	16 604.44
DOT AUX AMRTISSEMENT	10 509.24	10 509.24	10 509.24	10 509.24	10 509.24	10 509.24
résultat net	-3 477.49	-3 122.88	-2 168.36	-1 211.46	-255.47	566.80
CAF	7 031.75	7 386.36	8 340.87	9 297.77	10 253.77	11 076.03
CAF cumulée	<b>7 031.75</b>	<b>14 418.11</b>	<b>22 758.98</b>	<b>32 056.75</b>	<b>42 310.52</b>	<b>53 386.56</b>
Capital à rembourser		9 563.40	9 563.40	9 563.40	9 563.40	9 563.40

**Les cash-flow dégagés permettent le remboursement du crédit sur la durée sollicitée, soit 06 ans dont une année de différé.**

**3.2.17 Evaluation des garanties**

garanties	référence	valeurs
Terrain de 350 m <sup>2</sup>	Acte de propriété	<b>9 200 000.00</b>
Travaux de construction	Rapport d'évaluation	/
Equipements neufs existant	factures	<b>26 037 805.50</b>
Equipements anciens	Rapport d'expertise	<b>15 500 000.00</b>
Equipement à acquérir	Facture proforma	<b>73 564 651.30</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>115 102 456.80</b>
	crédit	<b>47 800 000.00</b>
	<b>Taux de couverture</b>	<b>240.80%</b>

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

Une autre garantie peut être proposée par notre relation le cas échéant, il s'agit d'une caution réelle proposée par une tierce personne, un certain M. BELKACEM en faveur de Monsieur BOUDJEMA sur sa parcelle de terrain dite THIZRA, suivant le certificat de possession n°323, du 26-12-2010, publié à la conservation foncière de TIZI OUZOU en date du 01-04-2011, d'une superficie de 6 217.00 m<sup>2</sup> sise à TALA ALLAM , Wilaya de Tizi Ouzou en contrepartie de l'éventuel prêt à lui accorder.

### **3.2.18 Avis du comité de crédit**

Compte tenu de ce qui précède, notamment :

- Le marché est porteur ;
- Les résultats de l'étude de rentabilité ;
- Les engagements présentés des promoteurs et entreprises de réalisation à accorder la préférence aux produits de la relation ;
- De la valeur des garanties proposées. Nous sommes d'avis favorable pour participer au financement de ce projet selon les conditions ci-après :

#### **• Conditions et garanties**

- Montant du crédit : 47 800 000 DA, soit 65 % du coût des équipements à acquérir ;
- Durée de remboursement : 5 ans ;
- Différé : 01 année ;
- Taux d'intérêt : 5,25 %/an HT ;
- Gage / nantissement des équipements déjà acquis et à acquérir ;
- Hypothèque de 1er rang sur le terrain présenté de 350.00 m<sup>2</sup> ;
- Souscription d'assurances MRP et tous risques des équipements avec avenants de subrogation au profit de la CNEP Banque.

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

### **3.3 Cas n° 03 Demande de crédit par signature (caution de bonne exécution) (dossier fourni par le client voir annexe N° 09)**

#### **3.3.1 Informations de client**

Client : .....**AZZEDINE**

**ADRESSE cite des martyrs ...**

Compte n **999**....

#### **3.3.2 Informations sur le marché**

Contrat n **401** du **23/03/2023**

Contractant : **direction de l'urbanisme, l'architecture et de la construction de TIZI OUZOU**

Projet : **aménagement placette au village AIT ALI OUYAHIA commune IFERHOUNENE**

#### **3.3.3 Informations financière**

Montant de la caution : **195 892,62 soit 5% du marché**)

Solde au 20/06/2023 : **10 000,00 DA**

**PROVISIONS : M. AZZEDINE va provisionner son compte à 100%.**

#### **3.3.4 Avis du comité de crédit**

- L'entreprise individuelle AZZEDINE est créé le 09/09/2010 a pour activité les travaux TCE, peinture industrielle et de bâtiment, de nettoyage, maintenance, aménagement des espaces verts.
- L'entreprise individuelle AZZEDINE a réalisée plusieurs projets dans le cadre des marches privées, dont les attestations de bonnes exécutions sont jointes dans le dossier.
- Le secteur d'activité de l'entreprise est très porteur

Provision à 100 %.

Après des éléments présentés l'agence a réservée **un avis favorable.**

### **Section 03 : analyse et impact du rôle de la CNEP Banque dans le financement entrepreneurial en Algérie**

Cette section a pour objectif d'analyser en profondeur les mécanismes de financement mis en place par la CNEP Banque et d'évaluer leur impact sur le développement de l'entrepreneuriat en Algérie, afin de répondre à notre problématique centrale : "le rôle des institutions financières en l'occurrence la CNEP Banque dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie".

#### **1. Analyse des mécanismes et stratégies de financement de la CNEP Banque**

La CNEP Banque, forte de son réseau étendu et de son statut d'institution publique, a développé divers dispositifs pour soutenir l'initiative entrepreneuriale. Ces mécanismes sont cruciaux pour comprendre comment la banque s'insère dans l'écosystème du financement en Algérie.

##### **1.1 Identification des dispositifs spécifiques à la CNEP pour l'entrepreneuriat**

La CNEP Banque propose une gamme de produits et services financiers adaptés aux besoins des entrepreneurs, allant de la création à l'expansion de leurs activités. Parmi les dispositifs les plus pertinents, on retrouve :

###### **1.1.1 Les crédits octroyés aux professionnels par la CNEP Banque**

###### **1.1.1.1. Définition**

Le produit « Financement des Professionnels » est un crédit d'investissement à moyen et long terme « CMT et CLT » destiné à financer des personnes physiques ou morales exerçant une activité professionnelle (notaires, huissiers, avocats, médecins, pharmaciens, opticiens...etc.) pour :

- L'acquisition des équipements neufs nécessaires pour leur activité ;
- L'acquisition d'un local professionnel ou d'un bien immobilier destiné exclusivement à l'exercice de l'activité ;
- La réalisation des travaux d'aménagement du local professionnel ;
- Le financement combiné du local professionnel, des travaux d'aménagement du local et/ou des équipements neufs nécessaires à l'activité ;
- Le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité représentant, au maximum, trois (03) mois du chiffre d'affaires prévisionnel ou réel dont le financement est proposé

concomitamment avec les autres postes d'investissements à financer ne pouvant, en aucun cas, être accordé seul.

### **1.1.1.2 Les conditions d'éligibilité**

Le crédit « Financement des Professionnels » peut être accordé à toute personne physique ou morale disposant d'une autorisation, d'un permis ou d'un agrément d'exercice d'une activité professionnelle délivrés par les autorités compétentes.

### **1.1.1.3 Ses avantages**

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100%;
- Une durée de remboursement peut aller jusqu'à 10 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux à partir de 5.25% ;
- Une souple périodicité de remboursement ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect ;

### **1.1.1.4 les garanties acceptées**

- Hypothèque d'un bien immobilier ;
- Hypothèque étendue aux constructions réalisées ;
- Nantissement d'un équipement de production ;
- Gage du matériel roulant acquis ;
- Nantissement de bon de caisse, et assimilé ;
- Garanties financières.

### **1.1.1.5 les quotités de financement**

Le montant et les quotités de financement sont déterminées en fonction de la nature de l'investissement à financer et de la capacité de remboursement du demandeur, selon les cas ci-après,

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

Tableau N° 06 : les quotités de financement des professionnels à la CNEP banque

CAS	montant maximum de crédit	Quotité maximale de financement			
		Demandeur en exercice		Demandeur de crédit en démarrage d'activité	
		propriétaire	locataire	propriétaire	locataire
Acquisition d'équipements	≤15 millions de DA	100%	90%	90%	80%
Acquisition d'un local	≤50 millions de DA	≤ 90 %			
Aménagement d'un local commercial	≤ 100% de devis	≤100% DU DEVIS** ≤10 000 dans la limite de 50% de la garantie	≤50% du devis ≤2 000	≤100% DU DEVIS** ≤10 000 dans la limite de 50% de la garantie	≤50% du devis ≤2 000
Financement combiné	≤60 M	≤90% du cout de l'investissement		≤80 % du cout de l'investissement	

Source : Site officiel de la CNEP Banque

### 1.1.2 Les crédits octroyés aux professionnels de la santé : pro-santé

#### 1.1.2.1 Définition

Le crédit professionnel santé proposé par la CNEP Banque, appelé « Financement des Professionnels », est un crédit d'investissement à moyen et long terme destiné aux professionnels de santé disposant d'une autorisation d'exercice délivrée par les autorités compétentes. Il permet de financer l'achat ou l'aménagement de locaux professionnels, l'achat d'équipements, ainsi que d'autres besoins liés à l'activité professionnelle. Ce crédit offre un financement pouvant aller jusqu'à 100%, avec une durée de remboursement pouvant atteindre 10 ans, et un taux d'intérêt avantageux à partir de 5,25%. Il propose aussi une souplesse dans la périodicité des remboursements et la possibilité de remboursement anticipé.

En résumé, le crédit pro santé de la CNEP Banque facilite le financement des besoins professionnels des praticiens de santé, avec des conditions adaptées à leur statut et activité.

## **Chapitre III      Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

### **1.1.2.2 Montants et quotités de financement**

Le montant et les quotités de financement sont déterminées en fonction de la nature de l'investissement à financer et de la capacité de remboursement du demandeur, selon les cas ci-dessous.

Tableau n° 07 : quotités de financement de l'investissement

CAS	montant maximum de crédit	Quotité maximale de financement			
		Demandeur en exercice		Demandeur de crédit en démarrage d'activité	
		propriétaire	locataire	propriétaire	locataire
Acquisition d'équipements	≤50 millions de DA	100%	90%	90%	80%
Acquisition d'un local	≤50 millions de DA	≤ 90 %			
Aménagement d'un local commercial	≤ 100% de devis	≤100% DU DEVIS** ≤10 000 dans la limite de 50% de la garantie	≤50% du devis ≤2 000	≤100% DU DEVIS** ≤10 000 dans la limite de 50% de la garantie	≤50% du devis ≤2 000
Financement combiné	≤60 M	≤90% du cout de l'investissement		≤80 % du cout de l'investissement	

Source : fait par nous même à partir des données recueillies de site officiel de la CNEP Banque

\* Le locataire doit fournir un contrat de location pour une durée d'au moins égale a la durée du crédit.

\*\* le montant du devis des travaux d'aménagement doit être établi par un expert conventionne avec la CNEP Banque.

### **1.1.3 Lancement du plan d'épargne « PRO-INVEST »**

Ce dispositif innovant permet aux professionnels, qu'ils soient en activité ou en création, de constituer une épargne rémunérée sur 60 mois, puis d'accéder à un financement avantageux pour

## **Chapitre III            Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

leurs projets (équipements, locaux, fonds de roulement). Les prêts peuvent atteindre jusqu'à 50 millions DA pour les professionnels de santé et 15 millions DA pour d'autres secteurs, avec un taux d'intérêt réduit de 0,25 % par rapport aux conditions standards, exonération des frais de gestion, et modalités de remboursement flexibles (3 à 10 ans), incluant différé et allongement de la période d'utilisation.<sup>23</sup>

### **1.1.4 Les crédits aux entreprises proposés par la CNEP Banque**

#### **1.1.4.1 Les crédits d'exploitation**

Les crédits d'exploitation sont une solution de financement à court terme qui permet de rééquilibrer les décalages ponctuels entre les recettes et les dépenses afin de combler les besoins de trésorerie.

##### **a. Les types de crédits d'exploitation**

La CNEP Banque vous propose deux types de crédits d'exploitation : Les crédits d'exploitation non mobilisables et les crédits d'exploitation mobilisables.

##### **• Les crédits d'exploitation non mobilisables**

- Le découvert ;
- La facilité de caisse.

##### **• Les crédits d'exploitation mobilisables**

- Le découvert mobilisable ;
- Les avances sur factures ;
- Les avances sur stocks et/ou marchandises ;
- Les avances sur titres ;
- Les avances sur marchés publics ;
- Les mobilisations de droits à paiements ;
- L'escompte commercial ;
- Les crédits de campagnes.

---

<sup>23</sup> Site officiel de la CNEP Banque

### **b. Conditions d'éligibilité à ce type de financement**

Toute personne physique ou morale exerçant une activité commerciale, professionnelle ou de production de biens et/ou de services ayant domicilié son chiffre d'affaires auprès de la CNEP Banque pour une période qui dépasse les six (06) mois.

### **c. Les caractéristiques des crédits d'exploitation**

Le montant du crédit est déterminé en fonction des besoins de l'entité, de sa capacité d'endettement et de sa rentabilité.

Les crédits d'exploitation sont autorisés sous les conditions et aux limites fixées par les conditions de banque en vigueur.

Le montant cumulé des différentes autorisations de crédits d'exploitation, pour un seul client, ne peut dépasser **50% du chiffre d'affaires** confié à la Banque.

La durée maximale ne doit pas dépasser les **12 mois renouvelables**.

#### **1.1.1.1 Les crédits d'investissement**

##### **a. Définition**

Sont les crédits destinés à financer les Grandes, les moyennes, les petites et les très petites entreprises, pour toute construction, extension et aménagement d'un bien immeuble et/ou l'acquisition d'équipements rentrant dans le cadre de la création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et ou de sa réhabilitation dans le cas réel de financement de l'entreprise de "M. BEN pour la réhabilitation d'une centrale à béton. La CNEP a accordé un crédit d'investissement de 47 800 000.00 Dinars soit 65% du cout des équipements à acquérir sur 5ans, permettant l'achat de des équipements essentiels pour son activité.

##### **b. Les types de crédits commercialisés**

- La création d'activités dans les différents secteurs d'activité économiques par le financement des équipements et/ou des projets de construction
- L'extension d'activités économiques déjà existantes, y compris la partie construction.
- L'acquisition et le renouvellement des équipements de production ;
- La construction, l'extension et l'aménagement d'un bien immeuble ;

En tant que rubrique intégrée dans le projet à financer, la Banque intervient également dans le financement du fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.

**c. Conditions d'éligibilité**

Sont éligibles aux crédits d'investissement : les entreprises, clientes de la Banque, ayant une activité économique de production de biens et/ou de services ainsi que les mutuelles.

**d. Ses avantages**

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100%;
- Une durée de remboursement peut aller jusqu'à 12 ans ;

**e. Les quotités de financement**

**Tableau n° 08 : Les quotités de financement de Crédit d'investissement à la CNEP Banque**

relation	Type d'investissement	Bien immobilier	Limite maximale de financement par rapport au coût du projet					
			Financement combiné		Construction d'un bien		Acquisition équipements	
			P morale	P phy	P morale	P phy	P morale	P phy
	Extension/ Réhabilitation	Propriété	80%	75%	80%	75%	85%	80%
		Concession	75%	70%	75%	70%	80%	75%
		Location	70%	65%	/	/	70%	65%
	Primo investissement	Propriété	75%	70%	75%	70%	80%	75%
		Concession	70%	65%	70%	65%	75%	70%
		Location	65%	60%	/	/	65%	60%
	Extension	Propriété	75%	70%	75%	70%	80%	75%
		Concession	70%	65%	70%	65%	75%	70%
		Location	65%	60%	/	/	65%	60%
	Primo investissement	Propriété	70%	65%	70%	65%	75%	70%
		Concession	65%	60%	65%	60%	70%	65%
		Location	60%	55%	/	/	60%	55%

**Source : fait par nous même à partir des données recueillies de site officiel de la CNEP Banque**

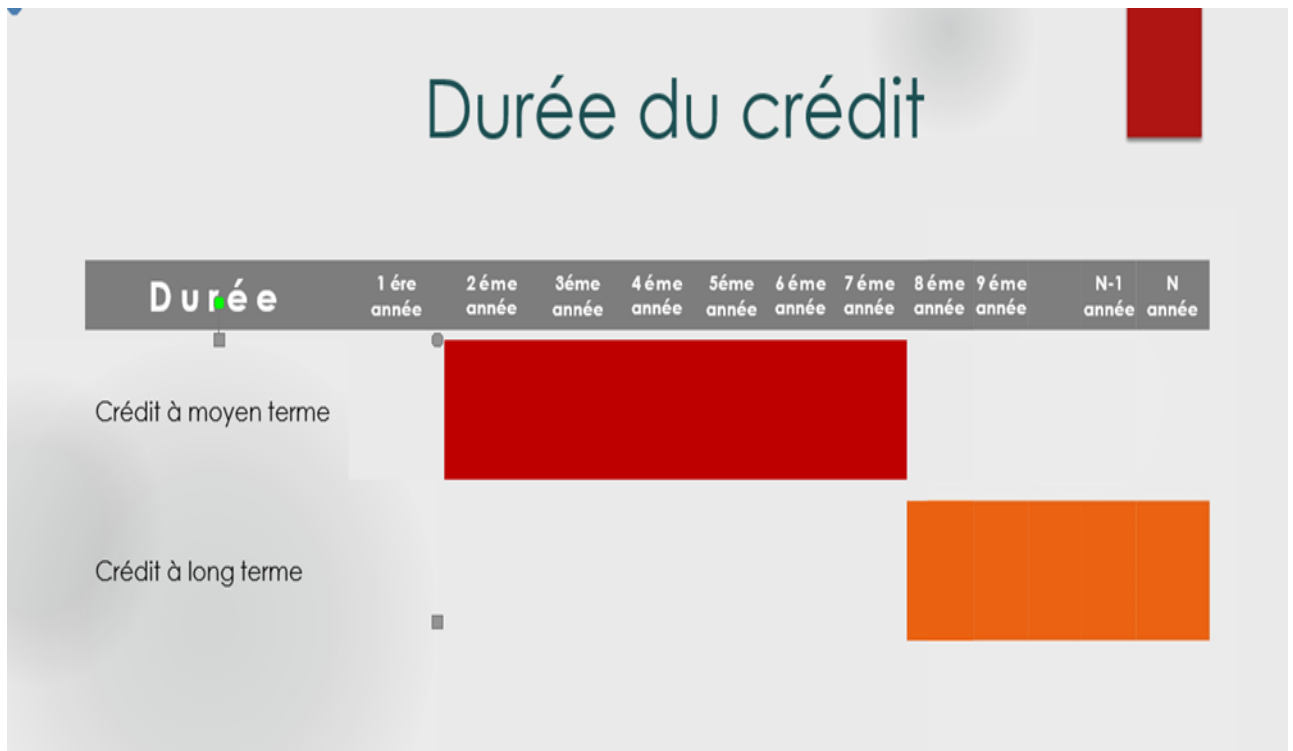
- Taux d'intérêts très avantageux à partir de 5.25% avec la possibilité de bonification 0.25% à 3% au profit des P.M.E en phase de création ou d'extension d'activité selon leurs implantations dans l'une des zones suivantes et les investissements implantés au niveau des wilayas du Nord ;
- Une souple périodicité de remboursement : mensuelle, trimestrielle ou semestrielle ;

## Chapitre III Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque

- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect.

### f. La durée de crédit

Figure N°01 la durée de crédit de l'investissement



Source : cours de module crédit aux entreprises IFB 2022

### g. Les garanties acceptées

- Hypothèque d'un bien immobilier ;
- Hypothèque étendue aux constructions réalisées ;
- Nantissement d'un équipement de production ;
- Gage du matériel roulant acquis ;
- Nantissement de bon de caisse, et assimilé ;
- Garanties financières.

### **1.1.1.2 Les crédits par signature**

Sont octroyés aux entreprises ayant une activité économique de production de biens et/ou de services, à l'exclusion des entreprises exerçant dans l'activité de commerce et des opérations de commerce extérieur.

#### **a. Conditions d'éligibilité**

Sont éligibles au crédit par signature :

- Les entreprises domiciliées à la CNEP-Banque dont les mouvements sont partiellement ou totalement confiés aux guichets de la CNEP- Banque ;
- Les clients récemment entrés en relation et qui n'ont pas confié leur chiffre d'affaires à la CNEP-Banque dont le projet à garantir présente un intérêt commercial pour la CNEP-Banque ;
- Les filiales de sociétés étrangères de droit algérien, domiciliées en Algérie a qui la CNEP-Banque peut demander de fournir une contre-garantie émise par une banque étrangère de premier ordre.

#### **b. Les formes des crédits par signature**

La CNEP-Banque octroi les crédits par signature désignés ci-après :

- L'aval ;
- Les cautions dans le cadre des marchés publics et privés ; Les cautions fiscales ;
- Les cautions diverses ;
- Les lettres de garanties en faveur d'autres confrère.

### **1.2 Évaluation de l'adéquation des offres de la CNEP aux besoins des entrepreneurs**

L'adéquation des offres de la CNEP aux besoins variés des entrepreneurs est un élément clé de son rôle. La banque s'efforce de couvrir différentes phases du développement des entreprises, bien que des spécificités puissent être notées.

- **Phases de développement :** La CNEP intervient principalement dans la phase de création et de démarrage, en soutenant les nouvelles entreprises dans l'acquisition de leurs premiers actifs. Elle accompagne également les entreprises en phase de croissance et d'expansion par des crédits d'investissement pour l'extension de capacités ou la diversification. Cependant, son offre est parfois moins présente sur les financements très spécifiques à l'innovation ou aux phases de levée de fonds pour des startups à fort potentiel technologique, bien que des efforts soient faits pour s'adapter.

- **Ciblage sectoriel et entrepreneurial :** Historiquement axée sur l'habitat, la CNEP a diversifié son portefeuille pour inclure des financements dans divers secteurs de l'économie. Elle finance activement l'industrie, l'agriculture, et les services, contribuant ainsi à la diversification économique du pays. La CNEP cible également des catégories spécifiques d'entrepreneurs, notamment les jeunes porteurs de projets et les PME/TPE, considérées comme le moteur de la création d'emplois.
- **Flexibilité et réactivité :** La flexibilité des offres et la réactivité des procédures sont des points d'attention. Si la CNEP a déployé des efforts pour moderniser ses processus, la lourdeur administrative et les délais de traitement peuvent parfois constituer des défis pour les entrepreneurs qui recherchent une réactivité rapide.

### **2. Évaluation de l'impact du financement de la CNEP Banque sur le développement entrepreneurial**

L'impact du financement de la CNEP Banque se mesure à travers sa contribution directe à la vitalité économique de l'Algérie, particulièrement en termes de création d'emplois, de diversification et de soutien à l'innovation.

#### **2.1 Contribution à la création et à la croissance des entreprises**

Le rôle de la CNEP dans le financement entrepreneurial a eu des retombées significatives sur la création d'entreprises et leur croissance.

- **Volume global des crédits :** Les statistiques générales de la CNEP Banque témoignent d'une activité de financement conséquente. Pour l'année **2023**, la CNEP Banque a octroyé des crédits d'une valeur totale de **1067 milliards de DA**, en augmentation par rapport aux 991 milliards de DA octroyés en 2022.), cette progression globale indique une capacité accrue de la banque à injecter des capitaux dans l'économie, dont une part significative est sans doute orientée vers les entreprises et l'entrepreneuriat, reflétant l'effort de la banque pour diversifier ses activités au-delà de son cœur de métier historique.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Rapport annuel de la CNEP Banque 2022

## **Chapitre III                    Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque**

- **Création d'entreprises et d'emplois :** Les cas réels étudiés dans la Section 2 démontrent que le financement de la CNEP a été déterminant dans la concrétisation de nombreux projets. Par exemple, les entreprises financées ont collectivement permis la création d'emplois directs et de nombreux emplois indirects, contribuant à la réduction du chômage.
- **Développement et expansion :** Au-delà de la création, les fonds alloués par la CNEP ont permis aux entreprises de se développer, d'augmenter leur capacité de production, d'élargir leur gamme de produits ou services, et d'étendre leur présence sur le marché. Le cas de l'entreprise individuelle MASSILIA (une entreprise spécialisée dans le transport sanitaire), grâce au financement de la CNEP, a pu doubler son chiffre d'affaires en 5 ans.
- **Effet levier :** Le financement de la CNEP a souvent agi comme un catalyseur, rassurant d'autres investisseurs ou institutions financières et facilitant l'accès à des capitaux supplémentaires pour les entreprises. La présence de la CNEP en tant que partenaire bancaire initial a conféré une crédibilité essentielle aux projets.

### **2.2 Rôle dans la diversification économique et l'innovation**

La CNEP Banque joue un rôle indirect mais significatif dans la diversification de l'économie algérienne et le soutien à l'innovation.

- **Diversification sectorielle :** En finançant des projets en dehors du secteur des hydrocarbures, notamment dans l'agro-industrie, le tourisme, les services numériques et l'artisanat, la CNEP contribue activement à la construction d'une économie plus diversifiée et résiliente. Le cas de l'entreprise "de M. BEN " dont l'activité et la fabrication de béton est un exemple de l'engagement de la CNEP dans les secteurs de production.
- **Soutien à l'innovation :** Bien que non spécialisée dans le capital-risque, la CNEP a pu financer des projets intégrant des aspects innovants ou de nouvelles technologies, notamment lorsque ceux-ci s'inscrivent dans des secteurs traditionnels. Cela contribue à la modernisation des entreprises algériennes.

### **3. Défis et limites rencontrés par la CNEP Banque dans le financement entrepreneurial**

Malgré son rôle positif, la CNEP Banque fait face à certains défis et limites dans l'exercice de sa mission de financement entrepreneurial.

- **Complexité et délais administratifs** : La lourdeur des procédures administratives et les délais de traitement des dossiers sont parfois cités comme des freins par les entrepreneurs, ce qui peut ralentir le démarrage ou l'expansion des projets.
- **Critères d'éligibilité et garanties** : Des critères parfois stricts, notamment en matière de garanties exigées, peuvent exclure des projets innovants ou des jeunes entrepreneurs ne disposant pas d'un patrimoine suffisant. La gestion du risque pour les PME/TPE est un équilibre délicat pour la banque.
- **Manque de visibilité des offres spécifiques** : Malgré les efforts de communication, certains entrepreneurs, en particulier dans les régions éloignées, peuvent ne pas être pleinement informés de l'ensemble des dispositifs de financement spécifiques à l'entrepreneuriat proposés par la CNEP.
- **Concurrence et adaptation** : Dans un paysage bancaire en évolution, la CNEP doit constamment s'adapter à la concurrence des banques privées et aux besoins changeants des entrepreneurs, notamment en termes de services numériques et de conseil spécialisé.

#### **4. Positionnement de la CNEP Banque dans le paysage du financement entrepreneurial algérien**

Pour conclure cette analyse, il est essentiel de situer la CNEP Banque au sein du vaste paysage du financement entrepreneurial en Algérie et de synthétiser son rôle.

##### **4.1 Comparaison brève avec d'autres institutions financières**

La CNEP Banque opère aux côtés d'autres banques publiques (comme la BADR, la BNA, le CPA) et de banques privées étrangères. Sa particularité réside souvent dans son ancrage historique et son réseau étendu sur tout le territoire national, ce qui lui confère une proximité unique avec les entrepreneurs des différentes régions. Contrairement à certaines banques privées plus orientées vers les grandes entreprises ou le financement international, la CNEP Banque, en tant que banque publique, est souvent perçue comme un acteur clé du développement local et national, avec une mission de service public qui inclut le soutien aux petites et moyennes initiatives. Son portefeuille de crédits met souvent l'accent sur des secteurs stratégiques pour l'État.

### **4.2 Conclusion**

#### **Réponse synthétique à la problématique**

En définitive, l'analyse approfondie des mécanismes et de l'impact de la CNEP Banque, appuyée par l'observation de ses volumes de crédits en croissance, nous permet d'affirmer qu'elle joue un rôle fondamental et multidimensionnel dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie. Elle n'est pas seulement un pourvoyeur de fonds, mais un facilitateur essentiel pour la création et la croissance des entreprises, agissant comme un catalyseur de l'investissement et de l'emploi. Grâce à ses dispositifs de crédits d'investissement et de fonctionnement, à ses partenariats avec les agences de soutien à l'entrepreneuriat et à son engagement envers les TPE/PME, la CNEP contribue activement à la diversification de l'économie nationale et à la dynamisation du tissu entrepreneurial local. Malgré les défis liés à la complexité administrative et aux critères d'accès, son positionnement en tant que banque publique avec une forte présence territoriale la rend indispensable pour soutenir l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et consolider le secteur privé algérien. Son rôle est donc celui d'un acteur majeur et structurant, dont l'action est déterminante pour l'écosystème entrepreneurial algérien, nécessitant néanmoins une amélioration continue de ses processus pour maximiser son impact.

# Conclusion générale

Ce mémoire a entrepris d'explorer en profondeur le rôle crucial des institutions financières dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie, un pilier indispensable à la diversification économique et à la création de valeur. L'étude a clairement mis en lumière que, malgré un potentiel entrepreneurial indéniable porté par une jeunesse dynamique, l'accès au financement demeure un obstacle persistant pour les porteurs de projets en Algérie. Les sources de financement sont variées, allant des fonds propres aux prêts bancaires. Cependant, la complexité des procédures, le manque de garanties solides et parfois une aversion au risque de la part des banques traditionnelles constituent autant de freins à l'épanouissement plein et entier des initiatives entrepreneuriales.

Dans ce contexte, notre analyse du rôle de la CNEP-Banque s'est avérée particulièrement révélatrice. Loin d'être une simple prêteuse classique, la CNEP-Banque s'affirme comme un acteur de plus en plus engagé dans l'écosystème entrepreneurial algérien. Ses actions dédiées témoignent d'une volonté d'accompagner les entreprises, notamment les petites et moyennes, dans leurs phases de création et de développement. Les chiffres sont éloquentes : au cours des cinq dernières années, à travers le territoire national. Cette contribution significative a non seulement facilité l'injection de capitaux nécessaires à la croissance des entreprises, mais a également contribué à la création d'emplois jouant ainsi un rôle essentiel dans l'absorption du chômage et la stimulation de l'activité économique locale.

Ces réalisations positionnent la CNEP-Banque comme un catalyseur de l'innovation et de la résilience économique. Son approche, souvent plus souple et adaptée aux réalités du terrain que d'autres acteurs, en fait un partenaire privilégié pour de nombreux entrepreneurs. Pour autant, des défis subsistent, notamment en termes d'optimisation des délais de traitement des dossiers et d'élargissement de l'accès aux financements pour les secteurs émergents et à fort potentiel technologique.

En définitive, le financement entrepreneurial en Algérie est un chantier permanent qui requiert une collaboration renforcée entre les pouvoirs publics, les institutions financières et les entrepreneurs eux-mêmes. L'exemple de la CNEP-Banque illustre parfaitement comment une institution financière peut, par une politique proactive et des engagements chiffrés, transformer les aspirations entrepreneuriales en réalités économiques tangibles. L'avenir de l'économie algérienne dépendra en grande partie de la capacité des banques à intensifier et à diversifier leur soutien aux entreprises, consolidant ainsi leur rôle de moteurs essentiels de la croissance et de la prospérité partagée.

# Annexes

## Annexe N°01

N°	Document	Courant	Conforme	Cohérent	Complet
1	Statuts de la société	/	Enregistrés et publiés	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Raison sociale correspond aux documents constituant le dossier.</li> <li>- l'activité objet de financement est prévue dans les statuts.</li> <li>- Capital social correspond à celui du registre de commerce et éventuellement les états financiers.</li> <li>- Gérant habilité à contracter le crédit au nom de l'entreprise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Statuts modificatifs</li> <li>-Titre de propriété ou bail de location du siège social si l'adresse diffère de celle du projet</li> <li>-Pv de délibération désignant le gestionnaire à contracte des emprunts bancaires</li> </ul>
2	Copie du registre de commerce	/	Contient le code RCE Authentique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Code d'activité objet de financement figure dans le registre de commerce</li> <li>- Capital social correspond à celui mentionné dans les statuts et états financiers</li> <li>- Adresse du siège social est celle reprise dans les statuts</li> <li>-Gérants, associés conforme à ceux repris dans les statuts</li> </ul>	Registres de commerce secondaires
3	Attestation d'immatriculation fiscale « NIF »	/	Signée et cachetée par l'inspection des Impôts	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La raison sociale et l'objet social correspondent aux statuts</li> </ul>	/
4	Attestation d'enregistrement d'investissement ANDI	Datée et en cours de validité	Signée et cachetée par les services de l'ANDI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Au nom du demandeur du crédit</li> <li>- Porte sur le projet objet de la demande de financement</li> </ul>	Liste d'avantages portant sur bien et services
5	Autorisation de réalisation ou d'exploitation	Datée et en cours de validité.	Délivrée par les autorités habilitées conformément au décret qui régit l'activité. Conforme au document original	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Au nom du demandeur du crédit</li> <li>- Porte sur le projet objet de la demande de financement</li> <li>- La composition du projet est cohérente avec les documents techniques</li> </ul>	/
6	Titre de propriété	/	Enregistré et publié	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Au nom du demandeur du crédit</li> </ul>	

7	Acte de concession	/	Enregistré et publié	- Au nom du demandeur du crédit - Porte sur le projet objet de la demande de financement - La composition du projet correspond aux documents techniques	Accompagné du cahier de charges.
8	Certificat d'hypothèque	Négatif	Porte la mention « Néant »	- Au nom du demandeur du crédit - Superficie de l'assiette est celle du titre de propriété du terrain	
9	Extrait de rôle	Date de moins de trois (03) mois	Authentifié Porte mention « Néant » ou dispose d'un échéancier	- Au nom du demandeur du crédit	Echéancier en cas de dette fiscale
10	CASNOS	En cours de validité	Authentifié Porte mention « Affilié et à jour » ou dispose d'un échéancier	- Porte sur l'activité objet de financement - Au nom du gérant et associés de l'entreprise	Echéancier en cas de dette parafiscale
11	CNAS	En cours de validité	Authentifié Porte mention « Affilié et à jour » ou dispose d'un échéancier	- Au nom du demandeur du crédit	Echéancier en cas de dette parafiscale
12	CACOBATPH	En cours de validité	Authentifié Porte mention « Affilié et à jour » ou dispose d'un échéancier	- Au nom du demandeur du crédit	Echéancier en cas de dette parafiscale
13	Permis de construire	En cours de validité	Conforme au document original	- Délivré au nom de la personne qui demande le crédit - Destination du projet correspond à l'objet de financement	Dans le cas où il comporte des réserves préalables à la réalisation, demander des explications au demandeurs de crédit

14	Devis quantitatif et estimatif des travaux	Daté	Comporte la signature, le cachet et la griffe du demandeur du crédit et le BET chargé de l'étude	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Composition du projet est cohérente avec les documents techniques</li> <li>- Superficie du terrain avec celle mentionnée dans le document justifiant la propriété du terrain</li> <li>- La somme arithmétique est correcte</li> <li>- Préciser les prix unitaires, les quantités et les unités</li> <li>- Préciser si le montant sont arrêtés en HT ou TTC</li> </ul>	Accompagné du cahier des prescriptions techniques et du planning de réalisation
15	Marché de réalisation	Daté Délai de réalisation non expiré	Le marché est signé par l'entreprise de réalisation, le demandeur du crédit et le BET chargé du suivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'objet du marché porte sur la réalisation des travaux rentrant dans le cadre du projet objet de la demande de financement.</li> <li>- Préciser si le montant du marché est arrêté en HT ou TTC</li> <li>- La somme arithmétique est correcte</li> <li>- Préciser les prix unitaires, les quantités et les unités</li> </ul>	Accompagné du cahier des prescriptions techniques et du planning de réalisation
16	Convention CTC	La convention est datée,	signée et cachetée par le demandeur du crédit et le CTC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'objet de la convention porte sur le contrôle des travaux du projet objet de la demande de financement</li> <li>- La composition du projet correspond à celle reprise dans les autres documents</li> </ul>	En cas d'avancement dans les travaux de construction, il y a lieu de demander les PV du CTC
17	Contrat d'étude et suivi	Daté En cours de validité	signé et cacheté par le BET et le demandeur du crédit	Porte sur l'étude et suivi des travaux du projet objet de la demande de financement	/
18	Plans	/	Les plans génie civil sont approuvés par le CTC	Composition du projet correspond à celle reprise dans les documents techniques	Dans le cas ou des réserves sont mentionnées, le BET de la relation

19	Justificatifs des dépenses engagées Rapport du BET conventionné avec la CNEP-Banque	/	Les plans architecturaux sont approuvés par la DUCH	<p>les justificatifs concernant des dépenses rentrent dans le cadre du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les données administratives correspondent aux documents présentés dans le dossier</li> <li>- La composition du projet correspond à celle reprise dans le permis de construire, l'autorisation de réalisation et l'acte de concession</li> </ul>	apport des explications quand à la prise en charge de ces réserves.
20		Expert conventionné		<p>Présentation des copies de chèque, virement, facture définitives ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprend une estimation de la valeur vénale du terrain lorsqu'il s'agit d'un terrain en toute propriété</li> <li>- Comprend une estimation globale des travaux de construction ou d'aménagement par rubrique.</li> <li>- Précise le coût du m<sup>2</sup></li> <li>- Comprend une estimation des travaux réalisés par rubrique.</li> <li>- Le taux d'avancement physique et le taux d'avancement financier</li> <li>- Précise le délai d'achèvement des travaux ;</li> <li>- Comprend une estimation des travaux restant à réaliser</li> <li>- Se prononce sur la conformité des travaux réalisés par rapport au permis de construire et aux plans</li> <li>- Précise l'état des raccordements du projet en eau, gaz et électricité</li> </ul>	

19	Etude technico-économique	Actualisée Datée	Etablie par un bureau agréé	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La désignation et la composition du projet correspond à celle repris dans les différents documents</li> <li>- Le coût du projet, le montant du crédit sollicité et la durée du crédit doivent correspondre aux informations reprises dans la demande de financement</li> <li>- Le chiffre d'affaire prévisionnel doit être détaillé en précisant pour chaque produit ou prestation proposé : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix unitaire ou tarif</li> <li>- Quantité à produire + l'unité</li> <li>- Une analyse de marché actualisée</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contient un rapport photographique du projet avec intitulé pour chaque photo</li> <li>- Précise si les montants sont arrêtés en HT ou TTC</li> <li>- Etat financiers prévisionnels couvrant la durée sollicitée du crédit</li> <li>- Description du processus de production,</li> <li>- Origine de la matière première (importation ou disponible localement) et liste des fournisseurs</li> </ul>
20	Factures pro-forma	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les factures sont datées</li> <li>- Actualisées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comporte les mentions obligatoires concernant le fournisseur et l'identification du client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'équipement ou la fourniture rentre dans le cadre du projet objet de la demande de financement</li> <li>- Les sommes sont arithmétiquement correctes</li> <li>- Préciser si les montants sont en HT ou TTC</li> <li>- Pour les équipements à importer, préciser l'unité monétaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La facture comporte les modalités de paiement</li> <li>- La facture comporte le délai de livraison de l'équipement</li> <li>- Fiches techniques pour les lignes de production</li> </ul>

21	Etats financiers des trois derniers exercices	/	- Visés par l'administration fiscale.	- capital social correspond à celui des statuts et du registre de commerce	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une lettre explicative concernant les postes du bilan notamment : les dettes financières et la consistance des immobilisations ainsi que l'évolution du chiffre d'affaires et le résultat de l'exercice.</li> <li>- Les tableaux d'amortissement et les attestations de solvabilité relatifs aux crédits contractés par la société avec les autres banques</li> <li>- La situation comptable de l'année en cours</li> <li>- Les états financiers provisoires du dernier exercice</li> </ul>
22	Rapports commissaires aux comptes des trois (03) derniers exercices	/	/	Les états financiers présentés dans le rapport du commissaire aux comptes correspondent à ceux visés par l'administration fiscale	<p>Dans le cas où le commissaire aux comptes ne certifie pas les bilans, ce dernier doit expliquer la situation.</p>

Agence :

Réseau :

# **RAPPORT COMMERCIAL**

Nom de l'entreprise		Siège social	
Activité		Nom du Gérant	
Projet		NIF	
Montant du CA		Nbre d'effectifs	

### 1. Produit :

Quelle est la gamme de produits à commercialiser ?	
Quelles sont les particularités technologiques du produit ?	
Quels sont les possibles substituts du produit ?	
Le produit est-il de qualité ?	
Quel est le degré d'obsolescence du produit ?	
Le produit est-il soumis à un agrément ? si oui, précisez-le ?	

### 2. Prix:

Quels sont les prix de vente à appliquer pour chaque type de produit/ prestation de service ?	
Quelle est la politique de vente adoptée par l'entreprise (politique de pénétration ou politique d'écrémage) ?	

### 3. Marché :

Comment évolue le marché : porteur, stagnant, déclin ?	
Quelle est la part de marché détenue par l'entreprise et les parts qu'elle pourra détenir dans le futur (leader, niche, marginale) ?	
Le marché est-t-il saisonnier ?	
Quel est le lieu d'implantation du marché visé (régional, national ou alors international) ?	
L'offre actuelle satisfait-elle la demande exprimée ?	
S'agit-il d'un secteur protégé ou encouragé par les pouvoirs publics ?	
Pour la promotion immobilière : le projet est-t-il bien implanté ? (centre-ville, équipements publics ...)	

### 4. Concurrents :

Y a-t-il des concurrents dans la région ? Si oui, lesquels ?	
Quels sont les emplacements de ces concurrents par rapport à l'implantation du projet ?	
Quelle est la qualité des produits/services des concurrents ?	
Quels sont les prix pratiqués par les concurrents ?	

## 5. Clients :

Quels sont les principaux clients : détaillants, grossistes, secteur privé ou public, international ?	
L'entreprise accorde-t-elle des délais à ses clients ? si oui, quels sont les mode et délais de règlement ?	
Les délais accordés sont- ils respectés par ses clients ?	
La clientèle est-elle concentrée ou divisée ? (division du risque) ?	
Quel est le degré de dépendance vis-à-vis de ses clients ?	

## 6. Fournisseurs :

Les fournisseurs sont-ils nombreux, concentrés ?	
Quels sont les modes et durée de règlement ?	
Sont-ils en Algérie ou à l'étranger ? (sécurité des approvisionnements)	
L'entreprise fait-elle appel à la sous-traitance ? si oui, est-elle de qualité ?	
Quel est le degré de dépendance vis-à-vis de ses fournisseurs ?	
L'entreprise de réalisation jouit-elle d'une bonne réputation ? dispose-elle de capacités suffisantes ?	

**7. Promotion :**

Quels moyens publicitaires et de promotion utilisés et/ou à utiliser ?	
Comment stimuler les clients ?	

**8. Distribution :**

Quel est le mode de distribution ?	
Quel est le réseau de distribution ?	

**9. Moyens de production (immeubles et meubles) :**

L'emplacement des locaux est –il bon ?	
Quels sont les équipements/outils de l'entreprise ?	
Quel est leur superficie ? est –elle adaptée à l'activité ?	
L'entreprise est- elle locataire ou propriétaire de ses biens ?	
Quelle est la capacité de production des équipements ? ou le taux d'occupation des chambres pour le secteur de l'hôtellerie ?	
Les équipements utilisés permettent –il une bonne productivité ?	

**10. Dirigeants :**

Quelle est la réputation du dirigeant sur la place en tant que professionnel ?	
Quel est le patrimoine personnel du dirigeant ?	
Comment est envisagée la succession du dirigeant ?	

# Annexe N°03

Division Engagements  
Direction des Crédits aux Entreprises

## LETTRE D'AUTORISATION DE CREDIT

N° : 121012151  
Date : 21/01/2025

PV du comité Central de crédit N° : .....	Date : .....
Agence domiciliataire : .....	.....

Forme de crédit : Crédit à Moyen Terme (CMT)  
Relation : SFA .....

Gérant : M. ....  
Capital social : 200 000 KDA  
Siège social : Zone activités .....

Date de création : // .....

N° RC : B .....-00  
989700 .....

Projet : Réalisation d'une unité de fabrication .....

1. Crédit accordé : .....

Montant en Chiffres : .....	DA
Montant en lettres : .....	Dinars Algériens :
Taux d'intérêt : 5,25% /an / HT	Rembourse selon les conditions de Banque, bonifié de 3% conformément à la loi en vigueur.
Durée du crédit : 84 mois	A compter de la date de la première mobilisation.
Durée de différé : 24 mois	A compter de la date de la première mobilisation.
Durée de remboursement : 60 mois	A compter de la date de fin du différé.
Commission de gestion : 0,5% HT, Flat	Applicable sur le montant du crédit, et payable en une seule fois, à la date de signature de la convention.
Commission d'engagement : 0,1% /an / HT	Applicable sur la partie non utilisée du crédit, payable trimestriellement, à compter de la date de signature de la convention.

Lettre d'Autorisation de Crédit N° ..... du ..... | SFA .....

2. Destination du crédit :  
Le crédit est destiné au financement des rubriques suivantes :

Rubriques	Montant en KDA
Ligne de fabrication .....	..... 000
Machine digitale de décoration .....	..... 000
<b>Total</b>	<b>..... 000</b>

Le taux de change retenu EUR/DZD = 140,0069 et USD/DZD = 135,5474

3. Conditions générales et modalités :

Le crédit est consenti aux conditions et modalités suivantes :

- Actualisation de la situation fiscale et parafiscale ;
- Présentation des contrats commerciaux ;
- Domiciliation du chiffre d'affaires auprès de la CNEP-Banque ;
- Les dépenses liées au projet, doivent se faire via le compte CNEP-Banque ;
- Dès la réception des équipements importés, le client doit fournir à la CNEP-Banque les copies des factures définitives, des documents douanier (D10) et de tous les documents liés à l'importation ;
- En cas de changement de la facture ou restructuration du projet la relation doit obtenir l'accord préalable de la CNEP-Banque ;
- Toute révision à la hausse du coût du projet sera à la charge de la relation ;
- Dans le cas d'existence d'avance, elle sera prise en charge par la relation ;
- Toute augmentation du coût global du projet, due à la hausse du taux de change fixé à EUR/DZD = 140,0069 et USD/DZD = 135,5474, sera supportée par la relation. Toutefois, tout gain de change sera restitué à la CNEP-Banque.

4. Conditions bloquantes à la mobilisation du crédit :

Le crédit ne peut être mobilisé qu'après la levée des réserves suivantes :

- Réalisation au préalable de la part d'autofinancement relative à la construction ;
  - Régularisation de la dette fiscale.
5. Garanties et assurances :
- 5.1. A recueillir avant la mobilisation :
- Présentation d'une hypothèque sur le droit réel immobilier du terrain assiette du projet et les constructions édifiées et à édifier ;
  - Souscription d'un billet à ordre global ;
  - Caution solidaire des associés ;
  - La souscription d'une assurance chantier, y compris CATNAT.

5.2. A recueillir après la mobilisation :

## Annexe n° 04

Forme: Crédit à Moyen terme  
 Montant du crédit: 15 235 000.00 DA  
 Durée du crédit: 5 Année et 2 Années de différés  
 Taux d'Intérêts: 5,25%  
 Trimestrialité:



Année	Semestre	Crédit	Principal	Intérêts	Reste dû
1ere Année	1	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	2	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	3	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	4	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
2 ème Année	1	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	2	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	3	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
	4	15 335 000,00	0,00	201 271,88	15 335 000,00
3ème Année	1	15 335 000,00	766 750,00	201 271,88	14 568 250,00
	2	14 568 250,00	766 750,00	191 208,28	13 801 500,00
	3	13 801 500,00	766 750,00	181 144,69	13 034 750,00
	4	13 034 750,00	766 750,00	171 081,09	12 268 000,00
4ème Année	1	12 268 000,00	766 750,00	161 017,50	11 501 250,00
	2	11 501 250,00	766 750,00	150 953,91	10 734 500,00
	3	10 734 500,00	766 750,00	140 890,31	9 967 750,00
	4	9 967 750,00	766 750,00	130 826,72	9 201 000,00
5ème Année	1	9 201 000,00	766 750,00	120 763,13	8 434 250,00
	2	8 434 250,00	766 750,00	110 699,53	7 667 500,00
	3	7 667 500,00	766 750,00	100 635,94	6 900 750,00
	4	6 900 750,00	766 750,00	90 572,34	6 134 000,00
6ème Année	1	6 134 000,00	766 750,00	80 508,75	5 367 250,00
	2	5 367 250,00	766 750,00	70 445,16	4 600 500,00
	3	4 600 500,00	766 750,00	60 381,56	3 833 750,00
	4	3 833 750,00	766 750,00	50 317,97	3 067 000,00
7ème Année	1	3 067 000,00	766 750,00	40 254,38	2 300 250,00
	2	2 300 250,00	766 750,00	30 190,78	1 533 500,00
	3	1 533 500,00	766 750,00	20 127,19	766 750,00
	4	766 750,00	766 750,00	10 063,59	0,00
<b>Total</b>			<b>15 335 000,00</b>	<b>3 723 529,69</b>	

## Références bibliographiques

1. A.Muhumed; 2016 ; entrepreneurship :what is entrepreneurship, Academia,
2. Article 644 du code civil algérien.
3. Berber.N, 2014 « L'entrepreneuriat en Algérie », mémoire de magister en management, Faculté des Sciences Économiques, des Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales, Université d'Oran,
4. C.Léger jarniou et all, 2013, le grand livre de l'entrepreneuriat, Dunod,
5. Farouk BOUYAKOUB ; 2001 « L'entreprise et le financement bancaire » ; Casbah ; Alger ;
6. Fayolle A, 2000 ,« Des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat », Université Paris XII, Epistémologie et méthodes en Sciences de Gestion, ,
7. Gérard ROUYER et Alain CHOINEL; 2000, « La banque et l'entreprise » ; 2 ème édition ; Economica ; Paris;
8. Jean-Marc BEGUIN et Arnaud BENARD ; 2008 ; « L'essentiel des techniques bancaires » ; Edition d'organisation ; Paris ;
9. Julien P-A, Marchesnay M, 1996, « l'entrepreneuriat », Economica, Paris,
10. Les travaux de :P.J. Peverelli et J.Chanson 2012; Alan Gutermen 2012; Nadim A. et Richard G. 2008
11. Luc BERNET-ROLLANDE ; 1999, « Principes des techniques bancaires » ; Dunod ; Paris ;
12. Luc BERNET-ROLLANDE, 2007 « Principe de technique bancaire », Paris, France,
13. P.J. Peverelli et J. Song 2012: 3; Rothbard 1995
14. Shane et Vankataraman (2000) F et G, Lemoine « sensibilisation à la création d'entreprise »
15. Yves Breton, 1984, revue économique, vol 35, N°2

## LISTE DES ANNEXES

Annexe n°01 : critères de recevabilité d'un dossier de crédit

Annexe n° 02 : rapport commercial

Annexe n°03 : fiche de synthèse

Annexe n°04 : PV de comité agence

Annexe n°05 : fiche de synthèse réseau

Annexe n°06 : la lettre d'autorisation de crédit

Annexe n°07 : check list pour crédit aux professionnels

Annexe n°08 : check list pour crédit investissement.

Annexe n°09 : check list pour les crédits par signature (cautions)

## Table des matières

<b>Remerciements.....</b>	<b>II</b>
<b>Dédicaces .....</b>	<b>III</b>
<b>Liste Des Abreviations.....</b>	<b>V</b>
<b>Liste Des Tableaux.....</b>	<b>IV</b>
<b>Sommaire.....</b>	<b>VI</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I L'entrepreneuriat en Algérie</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1: Generalites sur l'entrepreneuriat.....</b>	<b>4</b>
1. Le concept de l'entrepreneuriat.....	4
1.1 bref historique de l'entrepreneuriat dans les pensées économiques.....	4
1.2 definition de l'entrepreneuriat.....	5
1.3 le processus entrepreneurial.....	6
2. les types de l'entrepreneuriat.....	8
2.1 l'entrepreneuriat individuel.....	8
2.2 L'entrepreneuriat collectif.....	8
2.3 L'entrepreneuriat social.....	9
2.4 L'entrepreneuriat technologique.....	10
2.5 L'intrapreneuriat.....	10
3. le role de l'entrepreneuriat dans la société.....	10
3.1 Création d'emploi.....	10
3.2 Génération de revenu et réduction des problemes sociaux.....	11
3.3 Défi personnel.....	10
3.3 Productivité accrue et croissance économique.....	11
3.4 développement de nouvelles industries.....	11
3.5 augmentation des exportations et réduction del a dépendance aux importations.....	11
<b>Section 2: principaux obstacles entravant le développement de l'entrepreneuriat en Algérie</b>	
1. Le poids de l'administration et de la réglementation: un labyrinth bureaucratique.....	12
1.1 les démarches fastidieuses et fragmentées.....	12
1.2 l'instabilité règlementaire déconcertante.....	12
1.3 Un Cout de conformité élevé.....	12
1.4 La quete ardue de fianancement.....	13

1.5	Un système bancaire traditionnellement conservateur.....	13
1.6	Un écosystème capital reste encore embryonnaire.....	13
1.7	Des difficultés d'accès aux dispositifs de soutien public.....	13
2.	Defis culturels et manque d'accompagnement: un besoin de mentorat et d'expertise.....	13
2.1	une culture de risque plus développée.....	13
2.2	manque de mentorat et de réseau de soutien.....	14
2.3	des formations en entrepreneuriat perfectibles.....	14
3.	les contraintes de marchés et de développement économique.....	14
3.1.	un marché intérieur étroit et un pouvoir d'achat limité.....	14
3.2.	une concurrence informelle pregnante.....	14
3.3	des difficultés d'accès au marché extérieur.....	14
3.4	des infrastructures et une logistique perfectibles.....	14
4.	les enjeux de l'innovation .....	15
4.1	une faible culture de la recherche.....	15
4.2	les difficultés d'accès aux technologies.....	15
4.3	une protection de la propriété intellectuelle perfectible.....	15
<b>Section 3: les perspectives de l'Etat pour le développement de l'entrepreneuriat.....</b>		<b>15</b>
1.	Formations entrepreneuriales.....	15
2.	Soutien à l'investissement .....	16
3.	La législation fiscale.....	17
4.	Modernisation du système bancaire nationale.....	17
5.	Amélioration de la compétitivité des PME.....	18
6.	Amélioration du climat des affaires.....	19
7.	Développement de l'expérience de capital investissement et capital risque.....	19
<b>Conclusion.....</b>		<b>21</b>
<b>Chapitre II: Le système bancaire algérien: un contexte spécifique pour le financement entrepreneurial .....</b>		<b>22</b>
<b>Introduction du chapitre.....</b>		<b>22</b>
<b>Section 1 : présentation du système bancaire algérien.....</b>		<b>22</b>
1.	De 1962 à 1990 : La Fondation d'un Système Bancaire Nationalisé.....	22
1.1	Contexte Post Indépendance et Création des Institutions.....	22
1.2	L'Émission de la Monnaie Algérienne.....	23
1.3	Rôle et Caractéristiques du Système.....	23
2.	De 1990 à 2003 : L'Ouverture Progressive à la Concurrence.....	23
2.1	Le Contexte des Réformes Économiques .....	23
2.2	La Loi n° 90-11 et ses Impacts.....	23
2.3	Renforcement du Cadre Réglementaire et Défis.....	24
3.	De 2003 à 2025 : Consolidation, Modernisation et Intégration Internationale.....	24

3.1 L'Ordonnance n° 03-11 et l'alignement international.....	24
3.2 La Loi monétaire et bancaire de 2023 : Vers la Digitalisation et la Finance Islamique,....	24
3.3 Modernisation Technologique et Défis Actuels.....	25
<b>Section 2: Les modalités de financement bancaire de l'entrepreneuriat.....</b>	<b>25</b>
2. Le financement de l'investissement .....	25
1.1 le crédit a moyen terme .....	25
1.1.1 Le crédit à moyen terme réescomptable.....	25
1.1.2 Le crédit à moyen terme mobilisable.....	26
1.1.3 Le crédit à moyen terme non-mobilisable .....	26
1.2 Le crédit à long terme .....	26
1.3 le crédit-bail .....	26
1.3.1 Définition de crédit-bail.....	26
1.3.2 Les principes de crédit-bail.....	27
1.3.3 Les formes de crédit-bail.....	27
1.3.4 Les avantages et les inconvénients de crédit-bail.....	27
2. Le financement d'exploitation.....	29
2.1. Les Crédits Par Caisse.....	29
2.1.1 Les crédits globaux.....	29
2.1.2. Les crédits spécifiques.....	31
réelle).....	33
2.2. Les crédits par signature .....	33
2.2.1. L'aval.....	33
2.2.2. L'acceptation.....	33
2.2.3. Les cautions.....	33
<b>Section 3 : Les risques et les moyens de couverture de crédit.....</b>	<b>35</b>
1. Les principaux types de risques pour les banques face aux PME.....	36
1.1 Le Risque de Crédit (ou de Défaillance) .....	36
1.1.1 Fragilité Structurelle des PME .....	36
1.1.2 Dépendance et Manque de Diversification .....	36
1.1.3 Sensibilité aux Fluctuations Économiques et Politiques .....	36
1.1.4 Défis de Gouvernance et de Succession .....	36
1.1.5 Manque de Maturité Managériale pour les Jeunes Pousses .....	37
1.1.6 Problème des Délais de Paiement .....	37
1.2 Le Risque Opérationnel .....	37
1.2.1 Des lacunes dans la gestion financière et comptable.....	37
1.2.2 Un faible niveau de digitalisation .....	37
1.3 Le Risque de Liquidité (de la PME) .....	37

1.4	Le Risque de Concentration .....	37
2.	Les Moyens de Garantie et d'Atténuation des Risques pour les Banques Algériennes.....	38
2.1	Analyse Approfondie du Dossier de Crédit .....	38
2.1.1	Évaluation de la Solvabilité de la PME.....	38
2.1.2	Analyse de la Viabilité du Projet .....	38
2.1.3	Appréciation de la Qualité Managériale .....	38
2.2	Les Garanties Personnelles .....	38
2.3	Les Garanties Réelles .....	39
2.3.1	Hypothèque sur biens immobiliers .....	39
2.3.1	Nantissement de fonds de commerce.....	39
2.3.2	Nantissement de matériel ou d'outillage .....	39
2.3.3	Nantissement de dépôts en espèces (comptes bloqués) .....	39
2.4	Les Garanties Institutionnelles .....	39
2.4.1	Le Fonds de Garantie des Crédits d'Investissement (FGCI) .....	39
2.4.2	Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR).....	40
2.5	Le Suivi et les Clauses Contractuelles (Covenants) .....	40
	<b>Conclusion .....</b>	<b>40</b>
	<b>Chapitre III : Le financement de l'entrepreneuriat par la CNEP Banque.....</b>	<b>42</b>
	<b>Introduction .....</b>	<b>42</b>
	<b>Section 1 : méthodologie de l'étude empirique.....</b>	<b>42</b>
1.	Méthodologie de l'étude empirique .....	42
2.	Présentation de l'organisme d'accueil .....	42
2.1	La création de la CNEP .....	42
2.2	Évolution et étapes clés .....	42
2.3.	Historique de financement des entreprises .....	43
	<b>Section 02 : Le traitement d'un dossier de crédit à la CNEP banque .....</b>	<b>45</b>
1.	Le processus de traitement d'un dossier de crédit aux entreprises et professionnels à la CNEP Banque .....	45
1.1.	Processus de traitement agence .....	45
1.1.1	La recevabilité de dossier de crédit .....	45
1.1.1	L'opportunité commerciale de projet pour la région.....	47
1.1.2	La consultation de la centrale des risques .....	47
1.1.3	L'authentification des documents .....	47
1.1.4	L'élaboration d'une fiche de synthèse.....	47
1.1.5	Le comité de crédit agence .....	47
1.1.6	La transmission du dossier au réseau de rattachement.....	48
1.2.	Processus du traitement réseau.....	48
1.2.1.	La répartition de dossier de crédit en sous dossiers.....	48
1.2.2.	Analyse des états financiers .....	48
1.2.3.	Détermination de montant de crédit à accorder .....	48
1.2.4.	Etablissement d'une fiche de synthèse réseau .....	48
1.2.5.	Le comité de crédit réseau.....	48
1.2.6	La transmission de dossier de crédit au comité central.....	49
1.3.	Processus de traitement au niveau de la direction de crédit aux entreprises centrale.....	49

2. Traitement d'un dossier de crédit d'investissement .....	49
2.1 Collecte et Vérification des Informations.....	49
2.1.1 États Financiers.....	49
2.1.2 Informations Juridiques et Administratives .....	49
2.1.3 Informations Commerciales et Opérationnelles.....	49
2.1.4 Demande de Crédit Spécifique.....	50
2.2 Analyse de l'Activité et du Contexte.....	50
2.2.1 Analyse du Secteur d'Activité.....	50
2.2.2 Analyse du modèle économique de l'entreprise.....	50
2.2.3 Analyse de la Gouvernance et du Management.....	50
2.3 Analyse des États Financiers : Bilan, Compte de Résultat et Flux de Trésorerie.....	50
2.3.1 Analyse du Compte de Résultat (Analyse de la Performance).....	50
2.3.2 Analyse du Bilan (Analyse de la Structure Financière).....	52
2.3.3 Analyse du Tableau des Flux de Trésorerie (Analyse de la Solvabilité et Liquidité).....	52
2.3.4 Calcul et interprétation des ratios financiers clés.....	54
2.3.5 Analyse du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et du Fonds de Roulement Net Global (FRNG) .....	56
2.3.6 Conclusion et Recommandations .....	56
3. Etude multi-cas de 3 clients de CNEP Banque ayant bénéficié du financement dans le cadre de l'entrepreneuriat .....	56
3.1. Cas N° 01 : Financement d'un professionnel de la santé dans le cadre pro santé.....	56
3.2 Cas pratique N° 02 financement pour l'acquisition (réhabilitations) des équipements.....	61
3.3 Cas n° 03 Demande de crédit par signature (caution de bonne exécution).....	71
<b>Section 03 : Analyse et impact du rôle de la CNEP Banque dans le financement entrepreneurial en Algérie .....</b>	<b>72</b>
1. Analyse des mécanismes et stratégies de financement de la CNEP Banque.....	72
1.1. Identification des dispositifs spécifiques à la CNEP pour l'entrepreneuriat.....	72
1.2.1 Les crédits octroyés aux professionnels par la CNEP Banque .....	72
1.2.2 Les crédits octroyés aux professionnels de la santé : pro-santé .....	74
1.2.3 Lancement du plan d'épargne « PRO-INVEST » .....	76
1.1.4 les crédits aux entreprises proposés par la CNEP Banque .....	76
1.2 Évaluation de l'adéquation des offres de la CNEP aux besoins des entrepreneurs.....	80
2. Évaluation de l'impact du financement de la CNEP Banque sur le développement entrepreneurial .....	81
2.1 Contribution à la création et à la croissance des entreprises .....	81
2.2 Rôle dans la diversification économique et l'innovation .....	81
3. Défis et limites rencontrés par la CNEP Banque dans le financement entrepreneurial .....	82
4. Positionnement de la CNEP Banque dans le paysage du financement entrepreneurial algérien .....	82
4.1 Comparaison brève avec d'autres institutions financières .....	83
4.2 Réponse synthétique à la problématique .....	82
<b>Conclusion.....</b>	<b>83</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>85</b>
<b>Références bibliographiques</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table des matieres</b>	
<b>Résume</b>	

## Résumé

Ce mémoire de fin d'étude s'intéresse au rôle des institutions financières dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie, à travers une étude de cas portant sur la CNEP Banque. Il s'inscrit dans un contexte marqué par la volonté des pouvoirs publics de diversifier l'économie nationale et de promouvoir l'initiative privée comme levier de croissance et de création d'emplois.

Dans un premier chapitre, le travail présente les fondements théoriques de l'entrepreneuriat en Algérie. Il met en évidence les différentes formes d'entrepreneuriat ainsi que son évolution dans le contexte économique national. Ce chapitre analyse également les principaux obstacles entravant le développement de l'activité entrepreneuriale, notamment les difficultés d'accès au financement, les lourdeurs administratives, l'insuffisance de l'accompagnement institutionnel ainsi que certaines contraintes d'ordre réglementaire et organisationnel.

Le mémoire aborde ensuite les différentes politiques publiques mises en place par l'État algérien afin de stimuler l'entrepreneuriat. Il met en lumière les dispositifs d'aide et de soutien destinés aux porteurs de projets, ainsi que les perspectives envisagées pour renforcer le tissu entrepreneurial et améliorer le climat des affaires.

Dans un second temps, l'étude se concentre sur le rôle des institutions financières, en particulier la CNEP Banque, dans le financement des projets entrepreneuriaux. Elle analyse les mécanismes de financement proposés par cette institution, leur accessibilité ainsi que leur adéquation aux besoins des entrepreneurs. L'étude met également en évidence les limites et les insuffisances du système de financement actuel.

En conclusion, ce travail souligne l'importance du renforcement du rôle des institutions financières dans le soutien à l'entrepreneuriat, tout en insistant sur la *ضرورة* d'améliorer les conditions d'accès au financement et de développer des instruments financiers plus adaptés, afin de favoriser un environnement entrepreneurial dynamique et durable en Algérie.

Si tu veux, je peux aussi te rédiger l'introduction générale complète ou la conclusion générale dans le même style académique.

## Mots clé

Entrepreneuriat, Institutions financières, Financement, Algérie, CNEP Banque, Accès au financement.

## **Abstract**

This final-year thesis examines the role of financial institutions in financing entrepreneurship in Algeria, through a case study of CNEP Bank. It is set within a context characterized by the Algerian government's efforts to diversify the national economy and promote private initiative as a key driver of economic growth and job creation.

The first chapter presents the theoretical foundations of entrepreneurship in Algeria. It highlights the different forms of entrepreneurship as well as its evolution within the national economic context. This chapter also analyzes the main obstacles hindering entrepreneurial development, including difficulties in accessing finance, administrative burdens, insufficient institutional support, and various regulatory and organizational constraints.

The study then explores the public policies implemented by the Algerian government to promote entrepreneurship. It emphasizes the support mechanisms and assistance programs designed for project holders, as well as the future prospects aimed at strengthening the entrepreneurial ecosystem and improving the business climate.

Subsequently, the thesis focuses on the role of financial institutions, particularly CNEP Bank, in financing entrepreneurial projects. It examines the financing mechanisms offered by this institution, their accessibility, and their suitability to entrepreneurs' needs. The study also identifies the limitations and shortcomings of the current financing system.

In conclusion, this research highlights the importance of strengthening the role of financial institutions in supporting entrepreneurship. It also stresses the need to improve access to financing and to develop more appropriate financial instruments in order to foster a dynamic and sustainable entrepreneurial environment in Algeria.

## **Keywords**

Entrepreneurship – Financial Institutions – Financing – Algeria – CNEP Bank – Access to Finance