

**UNIVERSITAIRE MOULOD MAMMERI DE TIZI OUZOU FACULTÉ
DES SCIENCES ÉCONOMIQUE, COMMERCIALES ET DES SCIENCE
DE GESTION**

DÉPARTEMENT DES SCIENCES ÉCONOMIQUES



Mémoire



De fin d'études En vue De L'obtention Du Diplôme De
Master En Sciences Économiques

Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

THEME

**Crédit d'investissement a la PME Algérienne cas
CNEP-Banque Tizi-Ouzou**

Date de soutenance : 14 septembre 2024

Réaliser par :

- Ouar Hakima.
- Ounnadi Dalila.

Dirigé par :

- LOUGGAR Rosa

Devant le jury composé de :

Présidente : Mme *HADJI SOUMIA, MCA, UMMTO*

Rapporteur : Mme *LOUGGAR ROSA, MAA, UMMTO*

Examinatrice : Mme *GUERMAH Hayet, MAA, UMMTO*

Promotion : 2023/2024

Remerciements

Nous remercions en tout premier lieu dieu, le tout puissant, de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail.

Nous remercions aussi nos parents qui nous ont supportés et soutenus durant toutes nos études.

Nous tenons à remercier nôtres promotrice madame Louggar Rosa pour sa disponibilité et ses précieux conseils qui nous éclairés tout au long de ce travail.

Nous tenons à remercier également notre promotrice au sein de la CNEP-Banque madame Oueld Hamouda Pour sa disponibilité et son suivi tout au long de notre stage

Aussi nous remercions tous nos professeurs pour leur contribution dans la réussite dans nos études à l'université MOULOUD MAMMERI.

Ainsi que tous ceux qui ont participés de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

*Je souhaite dédier ce travail synonyme de
Concrétisation de tous mes efforts fournis ces
Dernières années*

*Tout d'abord à mon cher père et ma chère mère qui ont toujours été des
guides et soutien indéfectible tout au*

Long de ma vie

A mon seul cher frère,

A mes chères sœurs.

A tout ma famille.

A tous mes amis en particulier,

*Enfin à ma binôme Dalila, avec qui j'ai eu le plaisir de concrétiser ce
mémoire.*

Encore un grand merci a tous

Hakima

Dédicace

Je Dédie ce travail qui résulte une partie de mes études.

A mes chers parents

A mes frère Ferhat, Yanis, El-Hadi, Rayane.

A tous la famille maternelle et paternelle.

*En fin à mon binôme Hakima avec qui j'ai eu l'honneur de
réaliser ce mémoire.*

DALILA

La liste des abréviations.

ANDI : L'agence Nationale du développement de l'investissement.

APSI : L'agence de promotion de soutien et de suivi des investissements.

ANSEJ : Agence Nationale de soutien pour l'emploi des jeunes.

ANGEM : Agence Nationale de gestion de microcrédit.

ADS : Agence de développement social.

ALC : Arab leasing corporation.

BEA : Banque extérieure d'Algérie.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BDL : Banque de développement local.

BADR : Banque de l'agriculture et du développement Rural.

BOAL : Bulletin officiel des annonces légales.

BFR : Besoin de fond de roulement.

CNI : Conseil Nationale du développement de l'investissement.

CNAC : La caisse Nationale d'assurance chômage.

CNC : Conseil Nationale consultatif.

CA : Chiffre d'affaire.

CNEP : Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité agricole.

CMT : Crédit à moyenne terme.

CSDCA : Caisse de solidarité des développements et des communes d'Algérie.

CPE : Crédit populaire d'Algérie.

FGAR : Fonds de garantie des crédits.

FNI : Fonds Nationale d'investissement.

FR : Fond de roulement.

GE : Grand entreprise.

LMC : Loi sur monnaie et le crédit.

L'EURL : Entreprise unipersonnel à responsabilité limité.

LFL : Livret épargnant logement.

LEP : Livret épargnant populaire.

MLA : Maghreb leasing algérien.

ONS : L'office Nationale des statistiques.

PME : Petite moyenne d'entreprises.

SRH : La société de refinancement hypothécaire.

SPA : Société par action.

SGA : Société Générale Algérie.

SNC : Société en non collectif.

SPA : Société par action.

SARL : Société à responsabilité limité.

SBA : Small business administration.

T : La Trésorerie.

TCR : Bilan tableau de compte de résultat.

TPE : Très petite entreprise ou Micro entreprise.

ONS : L'office national des statistiques.

VA : Valeur ajoutée.

VAN : Valeur actuelle.

Liste des figures

Figure n°01 : Etude de collecte d'information	19
Figure N°02 : Évolution des PME algériennes de 2004 jusqu'à 2021	28
Figure N°3 : organigramme général de la CNEP-Banque	67

Liste des tableaux

Tableau N°01: Définition canadienne de la PME	07
Tableau N°02 : la nouvelle définition de PME par l'UE	08
Tableau N°3: définition japonaise de la PME	09
Tableau N°4: définition générale de la PME au Maroc	10
Tableau N°5 : La nouvelle définition de la PME	10
Tableau N°06 : PME : Un mix de proximité.	17
Tableau N°07 : Évolution des PME algériennes de 2004 jusqu'à 2009	28
Tableau N°08 : Le financement proposé se présente comme suit	74
Tableau N°09 : Consistance et cout du projet	74
Tableau N°10 : Financement par banque	74
Tableau N°11 : Financement de promoteur	74
Tableau N°12 : Tableau de financement	75
Tableau N°13 : Modalité d'amortissement du prêt bancaire	75
Tableau N°14 : Détermination de chiffre d'affaire	77
Tableau N°15 : Frais personnel	78
Tableau N°16 : Dotation amortissement	78
Tableau N°17 : Bilans provisionnels	79
Tableau N°18 : Bilan financière	81
Tableau N°19: $FR = (FP + DMLT) - VI$.	82
Tableau N°20 : La trésorerie (T)	82
Tableau N°21 : analyse par ratio	83
Tableau N°22 : Analyse financière par équilibre	83
Tableau N°23 : Besoin de fond de roulement (BFR)	83
Tableau N°24 : Ratio de financement externe	83

Tableau N°25 : remboursement des dettes	84
Tableau N°26 : Ratio de liquidité immédiate=VD/DCT.	84
Tableau N°27 : Ratio de solvabilité générale.	84
Tableau N°28 : Ration d'endettement (autofinancement)	84
Tableau N°29 : comptes de résultats prévisionnels	85

Sommaire

Introduction générale	04
Chapitre I: Généralités sur les PME	06
Introduction	06
Section 01 : Le concept de la PME	06
Section 02 : Les critères et les spécificités des PME	11
Section 03 : les PME en Algérie	26
Conclusion	39
Chapitre II : Notions de bas sur les banques, le crédit et d'investissement	40
Introduction	40
Section 01 : Généralité sur la banque.	40
Section 02 : les fondements des crédits bancaires	50
Section 03:Généralité sur crédit d'investissement.	51
Conclusion	64
Chapitre III : étude d'un cas de crédit d'investissement au niveau du réseau commerciale de la CNEP/banque de tizi ouzou	65
Introduction	65
Section 01 : présentation et l'organisation d'accueil CNEP banque Tizi-Ouzou	65
Section 02 : Caractéristiques et missions de la CNEP banque	68
Section 03: étude et analyse d'un dossier de crédit de la CNEP-BANQUE	70
Conclusion	86
Conclusion générale	87
Références bibliographiques	89
Liste des tableaux	92
Liste des figures	94
Table des matières	95
Résumé	105
Annexes	107

Introduction général

La meilleure façon de relancer la croissance économique dans un pays est de faire participer aux activités économiques le plus grand nombre d'acteurs économiques. La Création d'entreprise demeure le domaine parfait afin de regrouper entre les forces et Potentialités des jeunes créateurs ainsi que l'expérience et la volonté des institutions économiques à rétablir la situation économique et sociale dans notre pays et les PME semblent être les unités économiques les plus faciles à créer, les plus dynamiques et potentiellement les unités qui réussissent le mieux à promouvoir le tissu économique d'un pays .La création d'entreprise demeure le domaine parfait afin de regrouper entre les forces et potentialités des jeunes créateurs ainsi que l'expérience et la volonté des institutions économiques à rétablir la situation économique et social dans notre pays et les PME semblent être les unités économiques les plus faciles à créer, les plus Dynamiques et potentiellement les unités qui réussissent le mieux à promouvoir le tissu économique d'un pays.

En effet, jusqu'à la fin des années quatre vingt, les PME en Algérie ont été marginalisés, elles ont évolué dans un environnement totalement défavorable, et étaient Concentrées sur des activités de transformation courante et à très faible intensité Technologique. Ce n'est qu'à l'entame des réformes économiques au début des années Quatre vingt dix, notamment en 1993 que la création des PME en Algérie à commencé Réellement à émerger. Les statistique officielles montrent que la population des PME à Dépassé la barre de 700000 unité à la fin 2012. Cet essor s'explique notamment par les Différents dispositifs mis en place par l'état depuis une dizaine d'années, en matière D'aide à la création, de financement, de mis à niveauNonobstant ces faits, les Jeunes entrepreneurs algériens ou ceux au moins ayant mieux préparé leurs esprits de Création éprouvent énormément d'obstacle qui limitent leur volonté de créer leur Propre projet. En outre, selon les résultats du ministère des PME, la création D'entreprise par habitat est loin de rivaliser avec ses voisins (Maroc et Tunisie). La Moyenne actuelle est de 10 PME pour 1000 habitants, ce qui demeure encore Insuffisant; la bonne norme serait de 45 PME/1000. Cet état des lieux nous interpelle à S'interroger sur les raisons qui sont à l'origine des faibles résultats enregistrés en Matière de création d'entreprise en Algérie et ce malgré les différents programmes D'appuis au secteur de la PME et l'ensemble des dispositifs mis en place (ANGEM, ANDI, CNAC).

I choix et intérêt du thème

* en tant que financiers, il nous semble intéressant de connaître les obstacles

Financiers des PME dans notre pays.

* la finance des PME est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très

Pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avons acquis comme

Connaissance dans le domaine de la finance.

II Problématique

Par conséquent notre problématique de recherche est la suivante:

Quel serait la contribution de la CNEP dans la création et le financement des PME?

Cette problématique se décline en sous question suivante:

- Quelle définitions attribuées à la PME?
- Quels sont les différents dispositifs de financement et d'aide à la création des PME?
- Quel état des lieux des PME en Algérie?
- Comment s'élabore une opération de financement d'un d'investissement par la CNEP?

À fin de répondre à ces questions, nous sommes rapprochés de la CNEP de TIZI-OUZOU, ce qui nous a permis savoir accès des documents divers expliquant, les Procédures de création et extension d'entreprise ; en plus des réponses obtenus grâce À des entretiens et étude de cas réalisés avec des responsables qui ont enrichi notre Travail mais surtout de permettre à notre étude de se rapprocher des réalités du terrain, Cela nous permis de rendre notre travail de recherche riche et objective. Structure du mémoire Notre plan de travail s'articulera à plusieurs niveaux: D'abord, nous présenterons dans un premier chapitre les PME dans leur approche Conceptuelle, leurs critères d'identification et leurs spécificités ainsi que l'état des PME En Algérie. La deuxième chapitre sera consacré au crédit d'investissement, les risques et les Garanties correspondantes Quant au troisième chapitre, il est consacré au cas Pratique Au sein de la banque.

Chapitre I : Généralités sur les PME

Introduction:

Dupuis quelques années, on observe une forte croissance économique et un grand mouvement de développement de la PME (petite et moyenne entreprise) dans le Monde. Que se soit dans les pays en voie de développement ou bien dans les pays développés, Les PME occupent une place importante. En effet, personne ne peut contester

En effet les PME constituent l'un des éléments les plus dynamiques de La croissance économique et social dans la stratégie du développement de chaque pays. De ce fait il convient de mettre l'accent sur les définitions apportées aux PME leurs caractéristiques, ainsi que leurs rôles dans le tissu économique du pays.

SECTION 01:Le concept de la PME

1.1. Définition d'entreprise:

Une entreprise est une organisation ou une unité économique, juridiquement autonome, qui produit des bien et services pour les vendre sur le marcher. Elle est constituée de ressources humaines, matérielles et financières et a pour objectif principal de réaliser des benifices.les entreprises peuvent varier en taille, structure et secteur d'activité, allant des micro-entreprises aux multinationales. Elles opèrent dans divers domaines tels que l'industrie, le commerce, les services, l'agriculture¹

1.2 .Définition de concept de la PME:

Les PME constituent un objet relativement récent pour les sociales du travail et de l'emploi. Entreprise a en effet longtemps été pensée sur le modèle des grandes organisations, que la supériorité supposée de la division scientifique du travail posait comme un horizon nécessaire et inéluctable du capitalisme. Qualifiées de « traditionnelles »souvent familiales, les PME étaient alors vues comme des entreprises devant se moderniser afin de se développer et croitre. C'est en qu'avec la remise en cause du fordisme dans les annexes 1970, crise économique et critique politique aidant, que les PME sont réellement devenues un enjeu de recherche. Leur meilleure sante économique face a la crise persistante dans les années 1980 a achève de convaincre qu'une révision des modèles d'analyse antérieurs était nécessaire. Est ainsi imposée l'idée que les petites et moyennes entreprises n'étaient pas des «grandes

¹ Mangement a SMS. Introduction <<Diriger une PME. Introduction>>.

entreprises en réduction» et quelles constituaient un observatoire privilégié pour rendre compte de la variété des configurations productives².

1.2.1. Les PME dans les pays industrialisés

La définition de la PME varie beaucoup d'un pays à l'autre et même à l'intérieur d'un même pays. Une étude réalisée au Québec (CANADA) a permis de recenser plus de 50 définitions de la PME. (Fillion 1990)³

1.2.1.1. Canada Au Canada :

Seules les entreprises ayant 1 à 499 employés et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 50 millions de dollars sont considérées comme des PME. Elles ne peuvent avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars ni être détenues à plus de 25% de son capital par une entreprise de plus grande importance⁴

Tableau N°01: Définition canadienne de la PME⁵

Entreprises	Effectif nombre d'employés	Chiffre d'affaire	Autonomie financier
Micro entreprises	De 1a4employes	<à 50millions de dollars	<25% du capital ou le droit de vote d'une autre entreprise
Petites entreprises	De 5a9employes	<à50millions de dollars	
moyenne entreprises	De100a500employes	<à50millions de dollars	

Source : www.dip3.ca/category/pme-definition d'une pme-entreprise au canada DIP3conseil. (Consulte le 02/04/2024)

1.2.1.2. Définition de l'union européenne(UE) :

La micro, petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie européenne, elles constituent une source majeure de capacité d'entreprendre, d'innovation et d'emplois. L'UE, élargie à 25 pays, 23 millions de PME fournissent 75 millions d'emplois et représentent 99% de l'ensemble des entreprises⁶.

²L-J Filion : Management des PME de la création de la croissance. Ed du pédagogique France, 2007.p.34

³www.dip3.ca/category/pme-definition d'une pme-entreprise au canada DIP3conseil. (Consulte le 02/04/2024)

⁴Guide de l'utilisation de modèle de déclaration, office des publications-entreprise et industrie, 2006, la nouvelle définition de la PME commission européenne,

⁵www.dip3.category/pme-definitiond'une PME au canada DIP3 conseil. (Consulte le 02/04/2024)

⁶guide de l'utilisation de modèle de déclaration, la nouvelle définition de la PME. Commission européenne, 2006.

d'autres définitions dans la recommandation 2003/631CE. Cette recommandation est entrée en vigueur le 1er janvier 2005.

La commission européenne a adopté en 1996 la recommandation 96/280/CE du 3 avril 1996, portant sur la définition commune à cette catégorie d'entreprises suite à deux consultations publiques effectuées en 2001 et en 2002. En 2003 la commission a adopté

La commission européenne a pris en compte des critères quantitatifs à savoir : l'effectif, chiffre d'affaires et/ou le total de bilan et l'autonomie financière. La CE a distingué trois (3) types de PME : La micro entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise.

Tableau N°02 : la nouvelle définition de PME par l'UE

Catégorie d'entreprises	Effectifs unité de travail par(UTA)	Chiffre d'affaire annuel	Ou/total du bilan	L'autonomie financière
Moyenne entreprise	<250	<50 millions d'euros 40 Millions en 1996	<43 millions d'euros (27 million d'euros en 1996)	Mon entreprise détient moins de 25% capital ou droit de vote d'une autre entreprise et ou une autre entreprise détient moins de 25% de la mienne.
Petite entreprise	<50	<10 millions d'euro 7 millions d'euro en 1996	<10 millions d'euro (5 millions d'euro en 1996)	
Micro entreprise	<10	<2 millions d'euros (non défini auparavant)	<2 millions d'euros (non défini auparavant)	

Source : revue problèmes économique, octobre 2005, n 2885, page 09.

1.2.1.3. Aux Etats- unis

La définition officielle de la PME, donnée par la Small business administration(SBA)⁷ aux Etats-Unis est la plus difficile mais la plus complète. La SBA a utilisé trois(03) critères qualitatifs pour définir la PME et a fixé les seuils pour les critères quantitatifs. Selon la SBA les critères qualitatifs sont :

Une entreprise à but lucratif ; Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ; Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité ; Les critères quantitatifs sont basés sur la taille, le chiffre d'affaires variant selon les secteurs d'activité. En général, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière. Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les

⁷S.B.A est une importante du gouvernement américain ayant pour but d'aider, conseiller, assister et protéger les intérêts des petites et moyennes. Elle a été créée suite à la loi de 1953.

services, 13.5 millions de dollars dans le commerce et 17 millions de dollars dans la construction.

1.2.1.4. Au japon

Les PME au Japon réalisent des progrès remarquables depuis les années 1960. Elles sont passées du statut maillon faible d'une économie présentée comme duale au statut de moteur de croissance.

Le Japon est doté d'un secteur de PME très actif et sa complémentarité avec celle des grandes entreprises a été un succès. La puissance des PME japonaises réside dans la flexibilité, la souplesse de sa structure et sa capacité à cumuler la technologie. La définition retenue se base uniquement sur des critères quantitatifs et sur le secteur d'activité⁸.

Tableau N°3: définition japonaise de la PME

secteur d'activité	Nombre d'employés	capital
fabrication, construction et transport.	moins de 300 personnes	moins de 300 millions de yens
commerce de gros	moins de 100 personnes	moins de 100 millions de yens
industrie de service	moins de 100 personnes	moins de 50 millions de yens
commerce de détail	moins de 50 personnes	moins de 50 millions de yens

Source : KHIARI Housna.HAMEURLAINE Omhani, le financement bancaire en algérie cas de la BNA tizi ouzou, Année 2022, page 13.

1.2.2. La PME dans les pays en développement

Puisque l'environnement social, économique et financier se change d'un pays à un autre donc la définition de la PME change aussi. Les conditions du marché n'ont jamais été satisfaites donc il faut attendre les années 70 pour que les pays du tiers monde soient conscients de l'importance des PME.

⁸La 2eme conférence de L'OCDE des ministères en charge des pme. Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale. Turquie.2004.

1.2.2.1. AU Maroc :

Les critères d'identification des PME au Maroc sont: l'effectif, chiffre d'affaires ou total du bilan.

Tableau N°4: définition générale de la PME au Maroc

Type d'entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires ou total du bilan
PME	<200 personnes	<75 millions de DH pour le chiffre d'affaires et <50 M/DH pour le total du bilan

Source: Houria ,Sekkal, Forces et faiblesse de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des réformes économiques, Mémoire de magister, sciences économiques, Université d'Oran, 2012, p.22.

L'ensemble des banques marocaines au cours du deuxième semestre 2004, propose des échelles de notation différenciées suivant la catégorie d'entreprises concernée (grande entreprise, PME, micro-entreprise), ces dernières étant définies sur les bases suivantes:

Tableau N°5: La nouvelle définition de la PME:

Type d'entreprise	effectif permanent	chiffre d'affaires ou total du bilan	
La grande entreprise	sup 250 salariés	sup a 75 millions DH	sup a 750 million DH
petite et moyenne entreprise	<250 salariés	<75 millions DH	<90 millions DH
la micro entreprise	<10 salariés	<10 millions DH	<10 million DH

Source : Houria, Sekkal.Op, cit.2012p.24.

1.2.2. 2. En Tunisie

En Tunisie, il n'y a pas de définition officielle de la PME ou de critères précis et universellement appliqués pour distinguer la micro ou très petite Entreprise des petites et moyennes entreprises.

Selon le conseil du marché financier, sont considérées comme petites et moyennes entreprises, opérant dans les secteurs libres à la constitution, conformément aux recommandations du conseil interministériel du lundi 13 mars 2006, les entreprises dont les critères d'actifs immobilisés nets et défectifs n'atteignent pas les seuils suivants:

-Quatre millions de dinars en ce qui concerne le montant d'actifs immobilisés nets.

-300 personnes en ce qui concerne l'effectif total.

Section 02: Les critères et les spécificités des PME

La première difficulté à laquelle tout chercheur est confronté lorsqu'il travaille sur un objet de recherche est de choisir la "bonne" définition. Or, il y a en général de nombreuses définitions qui varient en fonction du caractère qualitatif ou quantitatif des critères, de leur nombre... Il y a plusieurs manières de justifier les choix. On peut retenir une définition parce qu'elle est en rapport étroit avec son champ d'application. Un chercheur en finance retiendra plus facilement une définition de la PME fondée sur des critères financiers comme l'indépendance ou le caractère familial du capital tandis qu'un chercheur en marketing s'intéressera davantage aux critères d'étendue du marché et de modes de relations entre le dirigeant et sa clientèle. Toutefois dans ce qui se suit, en tentera dans un premier temps de cerner la définition de PME tel quelle est définie dans les pays développés, pays en voie de développement et dans les pays de Maghreb.

2.1. Critères d'identification de la PME

Généralement on distingue notamment deux types de critères: critères quantitatifs et critères qualitatifs:

2.1.1. Les critères quantitatifs

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi eux, nous trouvons soit à titre unique soit combinés entre eux le chiffre d'affaire(CA), la valeur ajoutée(VA), l'effectif et le capital investi.

Tous ces éléments n'ont cependant pas la même pertinence. Certains se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise et d'autres s'avèrent difficile à évaluer.

A- Le chiffre d'affaire

Le chiffre d'affaire est un critère assez courant, utilisé pour caractériser l'importance d'une entreprise. D'après cet indicateur, l'entreprise pourrait être identifiée à partir d'un chiffre, qui est considéré comme un seuil par lequel l'entreprise peut être classée comme petite, moyenne ou grande.

B- La valeur ajoutée

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB). Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise.

C- Le capital investi

Selon ce critère, le capital des PME ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'éléments de production.

D- Le nombre d'employés

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise à fin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voire du secteur d'activité. A côté de ces critères mesurables on trouve autres critères qualitatifs.

2.1.2. Approche qualitative de la PME

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Cette approche met l'accent sur les éléments distinctifs qui caractérisent une entreprise de petite et moyenne dimension, à savoir : l'aspect humain, le rapport de BOLTON et les approches qui prennent en considération divers aspects, approches dites multicritères.

2.1.2.1. La dimension humaine

Selon P.A Julien et M. Marchesnay⁹, les PME sont définies « comme une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans des secteurs primaires, manufacturiers ou des services et dont la fonction de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne sinon à deux ou trois, en général seules propriétaire du capital¹ »

La PME est « une unité de production ou de distribution, et United direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise² »

⁹ P.A JULIEN, M.MARCHESNAY. la petite entreprise principe d'économie et gestion. Ed librairie Vuibert, 1998.P56.

A partir de ces définitions, nous nous apercevons que l'aspect humain est très important, étant donné que le dirigeant a un rôle très précis et déterminant dans une PME.

2.1.2.2. Le rapport Bolton

En Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique. Une commission, sous la présidence de « Small business administration » a travaillé sur les critères de définition des PME qui reposent sur les critères suivants:

- Une part de marché relativement restreinte.
- L'indépendance de la société.
- Une gestion personnalisée de l'entreprise par son propriétaire.

Donc la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par un biais d'une structure managériale formalisée.

Les propriétaires participent activement à tous les aspects de la gestion de l'entreprise et qu'il n'y a pas de délégation générale du pouvoir de décision. La taille de l'entreprise peut faire basculer cette gestion flexible caractérisée par un cadre prévisionnel à court terme, en une structure managériale un peu plus formalisée si l'entreprise atteint 200 employés.

Le critère d'indépendance de la PME exclut les entreprises de taille réduite qui font partie d'un groupe plus important. Les filiales des grandes sociétés ne sont donc pas considérées comme PME. Ces études mettent l'accent sur la diversité des entreprises, et montrent la difficulté à aboutir à une définition unique.

2.1.2.3. Définition multicritères

La définition de la PME peut englober, outre l'aspect et le rôle incontournable de l'entrepreneur, d'autres caractéristiques plus descriptives, utiles pour l'élaboration d'une définition qualitative.

Des critères d'ordre qualitatif, ont également été développés par Wtterwulghé¹⁰ pour définir la PME et la distinguer de la grande entreprise. Celle-ci est essentiellement basée sur

¹⁰Robert, Wtterwulghé. La PME une entreprise humaine. Ed Boeck 1998. p18-19-21.

les caractéristiques autres que la taille. Selon cet auteur, on ne peut définir la PME, sans tenir compte de trois éléments essentiels : l'incertitude, l'innovation et l'évolution des caractéristiques auxquelles elle doit faire face.

A. L'incertitude

Se présente sous trois formes :

- La première est induite par sa dépendance au marché et l'imposition des prix par Celui-ci.

- La seconde est due à une dépendance vis-à-vis d'un nombre restreint de clients Du fait que l'entreprise n'offre qu'un seul produit ou service dont l'activité est Limitée à la sous-traitance d'un produit unique pour une grande entreprise.

- La troisième résulte du lien qui unit le dirigeant à son entreprise. Les principales Fonctions managériales et la propriété du capital sont généralement aux mains Du dirigeant et/ou de sa famille. Dans ce type de gestion le dirigeant peut Maximiser sa propre fonction et peut parfois préférer satisfaire ses aspirations Plutôt qu'augmenter le profit et les ventes.

B. Le processus d'innovation

Les PME ne sont pas en mesure de concurrencer les grandes entreprises en termes de moyens financiers et humains consacrés à la recherche et au développement. De ce fait, elles sont à même d'introduire des innovations fondamentalement différentes des produits existants à l'inverse des grandes entreprises qui mettent en valeur l'innovation des nouveaux produits par la fonction recherche et développement.

Cette capacité à s'adapter rapidement aux changements imposés par le marché permet de réduire l'incertitude évoquée par Wtterwulge.

C. L'évolution

L'évolution est liée au processus de changement et de croissance ; elle comporte plusieurs étapes définies en termes de structures organisationnelles. L'auteur précise que la PME n'est pas une grande entreprise réduite, mais existe en tant qu'entité originale et flexible évoluant au fil des contingences économiques.

Différents éléments définissent une entreprise sur plusieurs continuum allant du moins au plus, de la très petite à la grande entreprise :

- De la centralisation à la décentralisation de la gestion ;
- D'un marché local et protégé à un marché national ou international ;
- D'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée ;
- D'un secteur traditionnel ou mature à un secteur moderne et à produits de pointe ;
- D'une technologie traditionnelle et d'une innovation faible à une technologie de pointe et à une innovation radicale.

2.2. Les spécificités des PME

L'importance de ces entreprises (PME) accrue et immense, non seulement à cause de son nombre et sa variété, mais aussi son existence dans tous les domaines, elles ont des caractéristiques propres et possèdent des atouts qui les rendent particulièrement efficaces.

2.2.1. Caractéristiques des PME

Selon Julien¹¹ et Filion¹² Un certain nombre de caractéristiques se dégagent pour rendre compte de la réalité des PME.

2.2.1.1. La centralisation de la gestion

La centralisation se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant. La centralisation du pouvoir des PME facilite l'intégration des buts individuels aux buts de l'organisation. Le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut ainsi apprécier leurs qualités et leurs faiblesses. En outre, la petite dimension des PME favorise la multiplication des contacts directs et personnels.

¹¹P.A Julien. les pme bilan et perspective. Ed économique. 1998p.34.

¹²L-J, filion. Management des pme de la création à la croissance. Ed du nouveau pédagogique Inc., 2007.p25-26-30.

2.2.1.2. Faible spécialisation

La PME se caractérise précisément par l'absence de décomposition fonctionnelle contrairement aux grandes entreprises. Si l'analyse fonction par fonction est très pratiquée et pertinente dans le cas d'une grande entreprise, elle est en revanche inappropriée dans celui d'une PME dont les dirigeants se caractérisent par une grande polyvalence. Même si cette faiblesse est considérée, parfois comme un handicap pour la PME mais elle constitue dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

2.2.1.3. Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les grandes entreprises doivent préparer des « plan » relativement précis des actions à venir pour que toute la direction puisse s'y référer. Dans les petites entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ses employés-clefs pour leur expliquer au besoin tout changement de direction. En somme, il faut convenir de la quasi-absence de planification dans les PME.

2.2.1.4. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé

Les petites organisations fonctionnent par dialogue ou par contact direct mais les grandes entreprises doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant le bruit et en favorisant le contrôle. Les très grandes entreprises vont même produire un « journal » de la compagnie pour diffuser l'information générale et empêcher que les remueurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise. Ainsi la circulation de l'information repose sur un ensemble de relation interpersonnelle, informelle, où on préfère la communication orale à la communication écrite.

2.2.1.5. Un système d'information externe simple

Dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ses clients, tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts, que pour expliquer les différents aspects du ou des produits, etc. La grande organisation doit faire des études de marché coûteuses et complexes, qui souvent d'ailleurs finissent par influencer sa stratégie. Cette nécessaire proximité dans les activités de services empêche les économies d'échelle et renforce la compétitivité des petites structures.

2.2.1.6. La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération de changement

Cette caractéristique s'explique par le peu de poids qu'a la petite entreprise sur son environnement au contraire de la grande entreprise. Dans les deux structures de production (petite et grande entreprise), cette aversion de la turbulence provient du faible goût du risque de la plupart des dirigeants d'entreprises, comme l'ont démontré plusieurs auteurs. Les grandes entreprises répondent par des mesures monopolistiques, les petites entreprises par la recherche de créneaux.

Tableau N°06: PME : Un mix de proximité.

Caractéristiques des PME	Types de proximité
Centralisation de la gestion	Proximité hiérarchique
Faible spécialisation des tâches	Proximité fonctionnelles
Stratégie informelle et court terme	Proximité temporelle
Système de communication simple et direct (oralité)	Systèmes d'information de proximité
contacte direct avec le client	Marketing de proximité

Source : L-J, Filion. Management des PME de la création à la croissance. Ed du renouveau pédagogique, 2007, p.31.

Selon P.A.JULIEN et M. MARCHESNAY, ces caractéristiques spécifiques aux petites entreprises, constituent des avantages qui leur sont propres, tels que la rapidité avec laquelle les décisions sont exécuté, la proximité des marchés, ainsi qu'une plus grande capacité de s'adapter et de changer d'orientation à court terme, elles favorisent une flexibilité vis-à-vis du changement, et donc des possibilités d'innovations accrues ; elles facilitent beaucoup et même incitent à trouver de nouvelles solutions aux problèmes qui se posent, ou aux nouvelles demandes des clients.

2.3. Les étapes de création des PME

La création d'entreprise s'accélère fortement dans les pays industrialisés, cette aventure aussi passionnante qu'indispensable à notre société, est extrêmement risquée. Pour construire un projet de création et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant un certain nombre d'étapes chronologique. Ainsi d'avoir, une excellente connaissance de métier, du secteur d'activité consistent des facteurs clés de réussite du projet.

2.3.1. Trouver une idée

Il n'est pas rare de rencontrer des individus désireux d'entreprendre sans savoir à partir de quelle idée d'affaire. La première étape à cette phase présente, à ce titre, les principales sources d'idées d'affaire. L'idée est personnelle et peut survenir dans différentes circonstances de la vie, elle peut être stimulée, provoquée ou venir spontanément ou bien peuvent dériver d'une expérience, intérêt et connaissances personnelles, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui approfondit et mûrit avec le temps. Cette idée peut trouver sa place ou pas dans un environnement donné, elle peut contribuer à créer plus ou moins de valeur.

Une bonne entreprise est créée à partir d'une bonne idée d'entreprise, pour que ce passage réussisse il faut que l'idée constitue les éléments de base suivants :

- L'identification de besoin : connaître les besoins de client est un facteur clé de réussir l'idée de l'entreprise.
- Les produits et/ou services à mettre sur le marché : L'idée d'entreprise doit se baser sur les produits que le futur entrepreneur connaît et maîtrise bien ou les services qu'il est à même d'offrir. Ceux-ci doivent être des produits ou services que les clients sont prêts à acheter.
- Les clients ciblés : le but de l'entrepreneur en créant son propre entreprise est de vendre au maximum ses produits, donc il faut y avoir assez de gens capables et prêts à les acheter, qui lui apportent de l'argent et réalisent des profits.

L'entrepreneur prend la décision de vendre à tout le monde ou bien à un type spécifique de client (cibler la clientèle) et cela selon son intention et son désir.

- La manière de vendre les produits : Comment l'entrepreneur compte-t-il vendre ses biens et services ? Si il a prévu d'ouvrir une boutique c'est clair, mais un fabricant ou un prestataire de service peut vendre de plusieurs manières, un fabricant par exemple, peut vendre, soit directement au client, soit aux détaillants.

2.3.2. L'étude de marché :

Le marché est le lieu où se confrontent l'offre et la demande. Une simple analyse de ces deux indicateurs ne suffit pas à comprendre réellement ce qu'est un marché. Donc une étude de marché est une étape obligatoire qui ne doit pas être négligée. Elle nous permet de prendre conscience à quel point le marché évolue sans cesse.

2.3.2.1. Définition de l'étude de marché

L'étude de marché des entreprises est beaucoup plus complexe, plusieurs auteurs ont donné une définition à ce concept :

Selon Daniel Caumont¹³ : « l'étude de marché définit l'ensemble des procédures techniques qui peuvent être mises en œuvre pour produire et fournir de l'information utile et fiable en vue d'aider la prise de décision dans les champs de marketing. Cette information peut être utilisée pour analyser un problème, pour suggérer un certain nombre de solutions ou vérifier l'efficacité de décisions prises¹».

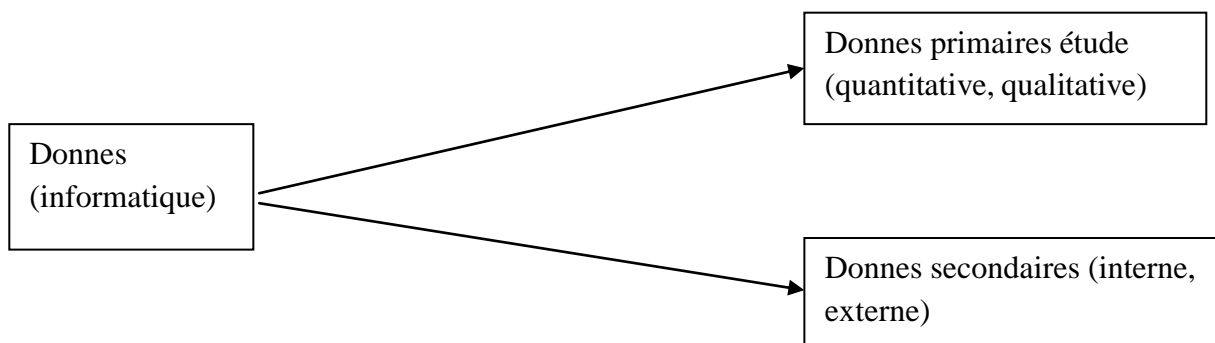
Selon Eric, Vernet¹⁴ : l'étude de marché : « c'est la mise en œuvre d'un ensemble de technique de collecte et de traitements d'information ayant pour objectif de mieux connaître un marché, dans le but de réduire l'incertitude des décisions ultérieures²».

En conclusion, l'étude de marché est définie comme les diverses activités organisées de collecte d'information relative au marché et plus généralement aux publics dont dépend l'entreprise, et ce de manière technique et scientifique, au moindre coût, dans le but de fournir à l'entreprise les informations nécessaires pour prendre des décisions stratégiques et commerciales.

2.3.2.2. Conception du plan de l'étude de marché

Cette étape montre que l'étude de marché se base généralement sur la collecte des données qui peuvent être primaires et secondaires.

Figure n°01 : Etude de collecte d'information



Source : Conception personnelle à partir des informations du l'ouvrage de J.L Duhamel, J.S Laurens. Création d'entreprise. Ed Vuibert, 2014, p26.

¹³Daniel. Caumont. Les études de marche. 3eme Ed Dunod.paris,2007,p.9

¹⁴ Eric,vernette. Technique d'études de marche.2eme Ed Vuibert.2006.p.1.

Premièrement, pour obtenir les données primaires il existe deux grands types d'étude qui sont : Les études de marché « quantitatives » et « qualitatives ».

A. L'étude de marché quantitative

Le créateur cherchera à réunir dans un premier temps des informations sur les données chiffrées correspondant aux ventes d'un produit ou d'un service à fin de caractériser l'importance de ces ventes et leur structure. Une entreprise choisira une étude quantitative pour mesurer ou quantifier des informations, elle sera généralement menée auprès d'un échantillon de consommateurs ou utilisateurs. Une entreprise a généralement recours à ce type d'étude pour : mesurer une fréquence de comportement ou attitude ; comparer une offre à la concurrence, hiérarchiser des critères de choix.

B. Etude de marché qualitative

Les études dites « qualitatives » de nature psychologique ou sociologique : elles sondent, analysent les motivations, analysent les causes d'insatisfaction de la clientèle à l'égard des services existants, recherche ses désirs ou ses préférences en fonction des catégories sociales.

Selon Didier Roche¹⁵ l'objectif de l'étude qualitative est de mieux comprendre les motivations, les freins de la cible visée par l'étude de marché et de répondre aux questions « pourquoi ? » et « comment ? ». Deuxièmement, il s'agit des données secondaires qui peuvent être « interne » ou « externe » à l'entreprise.

•Les informations internes :

- l'expérience du créateur.
- les moyennes informatiques.
- volume des ventes et leur évolution.

•les informations externes :

- les statistiques de l'INSEE.
- Les études de marché publiées.
- Les salons professionnels.

¹⁵Didier,Roche.Realiser une étude de marche avec succès. Ed EYROLLES, 2009

- La presse quotidienne et les magazines.

C. L'analyse de la concurrence

L'étude de la concurrence est incontournable dans une étude de marché. La notion de la concurrence peuvent être élargie à tous les acteurs présents et potentiels avec qui se mettent en place des rapports de force concurrentiels, au sein de secteur d'activité telle que les fournisseurs et les clients, mais aussi les acteurs susceptible de devenir de nouveaux entrant sur le marché et ceux qui proposent des produits et services substitués aux notre.

A fin de faire une analyse adéquate de la concurrence il faut s'intéressé aux éléments ci-dessous :

- Qui sont vos concurrents ? que font-ils ?
- Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ?
- Leur ancienneté dans l'activité
- Leur taille exprimée en chiffre d'affaires, effectif du personnel...
- Leur situation géographique ;
- Leurs horaires de travail ;
- La gamme de produits qu'ils proposent ;
- Les prix de ventes ;
- Leur part de marché.

A cet effet, l'étude de marché est une étape fondamentale qui est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise (entrepreneur).

2.3.3. Business-plan

Le business-plan commence tout d'abord par l'étude de marché qui est à ce stade normalement terminée. Le business-plan « est un document écrit, synthétique et prospectif qui présente le projet, il doit être simple, précis et clair, c'est-à-dire permettre à n'importe quel lecteur de cerner l'idée et la viabilité de projet». Le business-plan, consiste à chiffrer le projet d'entreprise notamment un élément de réponse aux questions suivantes :

- Est ce que mon projet est rentable ?
- Quel est le montant du financement nécessaire pour le lancement de mon projet ?

A ce stade l'entrepreneur peut également commencer à rechercher ses futurs fournisseurs, prestataires (assureur, expert-comptable, avocat, publicité, téléphonie ...), les propositions obtenues par ces derniers permettront d'affirmer le business-plan.

2.2.4. Le statut juridique

Le montage juridique est important. Le choix d'une structure juridique à des conséquences fiscales et sociales sur le créateur et sa famille. Il est souhaitable de décider en parfaite connaissance des tenants et des aboutissants. D'autre part, la sélection du statut juridique de l'entreprise doit être faite en fonction du contexte stratégique, financier et humain.

La création d'une entreprise, nécessite le choix d'une forme juridique pour exercer une activité et cela en fonction du projet, du nombre d'associés ou d'actionnaire réunis et s'reicnanif snioseb sed ecnateopmil, le régime fiscal et social de l'entreprise et du créateur et d'une multitude d'autres paramètres, le choix de l'entrepreneur s'orientera vers une forme juridique qui sera la plus adaptée pour lui dans le cadre de son projet.

A. La création individuelle d'une entreprise

Avant que le créateur entame son projet, il faudrait procéder à une analyse personnelle. Il s'agit de savoir s'il dispose des capacités suffisantes pour procéder à l'entreprendre. C'est-à-dire des capacités professionnelles (expérience), capacités sociales et sur tout financières.

Il existe trois structures juridiques permettant de conserver la maîtrise de la future entreprise. Elles sont soumises à différentes modalités de constitution et correspondent à différentes régimes de responsabilité.

- Entreprise individuelle : est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprise individuelles sont commerçants, artisans, professions libérales, agriculture.

- L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) : lorsque la SARL ne comporte qu'une seule personne en tant que associé unique, celle-ci est dénommée « EURL ». L'EURL permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine envers ses créanciers.

B. La création d'entreprise en partenariat

En analysant sa situation personnelle, l'entrepreneur se rend compte de son incapacité d'entreprendre seul. Il décide de créer son entreprise en partenariat pour bénéficier d'un certain effet de synergie tant au niveau de compétences qu'au niveau financier. Il existe plusieurs structures juridiques à savoir :

C. La SNC (société en non collectif)

Dans ce type de sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. L'avantage de cette forme juridique présente Une organisation statutaire souple et il n'est exigé pas un capital minimum obligatoire. Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

D. La SARL (société à responsabilité limitée) :

C'est une société dans laquelle la responsabilité des associés limitée au montant de leurs apports. Les associés sont représentés par des parts sociales. Cette forme d'entreprise est constituée de deux(02) associés au minimum et 20 au maximum. Le capital minimum d'une SARL est de cent mille (100.000 DA). Le capital social est divisé en parts sociales égale valeur nominale de mille (1.000DA).

E. La SPA (société par action) :

La société par action est constituée entre des associés qui ne peuvent être inférieur à 07membres et qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Leur capital ne peuvent être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait l'appel a l'épargne public et 1.000.000DA dans le cas contraire.

2.4. Les forces et les faiblesses des PME

2.4.1. Les forces de la PME

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise (GE).Les niveaux hiérarchiques souvent très réduits accélèrent les processus de décisions dans la résolution des problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.

Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une GE. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME, car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une GE en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

2.4.2. Les avantages des PME

L'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau Dans la zone de l'OCDE¹⁶, les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ; elles ont des avantages qui leur sont propres à savoir :

2.4.2.1. La création d'emplois

Le rôle social et économique de l'entreprise est déterminant dans la création d'emplois et la réduction de taux de chômage. Depuis la publication, en 1979, des travaux de Birch, un nombre impressionnant d'études a été consacré au rôle des PME dans la création d'emplois. Selon cette analyse 66% des créations d'emplois sur la période 1969 à 1976 auraient été le fait d'entreprises employant moins de 20 personnes. Il faut souligner que près de 81.5% des nouveaux emplois proviendraient d'entreprises de moins de 100 personnes Cette création d'emplois a conduit à considérer que les PME dans leur ensemble constituaient un vivier de postes qu'il suffisait d'entretenir pour résoudre une partie des problèmes du marché de travail.

2.4.2.2. Les PME source d'innovation

Selon Robert Wtterwulge l'innovation est l'introduction réussie d'un nouveau produit ou service sur le marché. Elle résulte aussi de la mise au point d'un nouveau procédé de fabrication dans la firme appelé l'innovation de processus. Des études montrent que la part des PME dans l'innovation est inférieure à celle de l'emploi, mais cela n'efface pas le rôle des PME dans le processus d'innovation l'affirmé l'OCDE, d'après les données résultant des enquêtes:

30 à 60% des PME sont innovantes, au sens large de terme. En moyenne, elles sont moins nombreuses que les grandes entreprises à avoir des services de recherche et développement, mais elles sont peut-être plus nombreuses à innover en créant ou en modifiant les produits ou les services en fonction des nouvelles demandes du marché, en adoptant de nouveaux modes

¹⁶Synthèse OCDE.les petites moyenne entreprises force local, action mondiale en ligne .Juin,200,p.03.

d'organisation afin d'améliorer la productivité ou en mettant au point de nouvelles techniques pour développer les ventes.

2.4.3. Faiblesses de la PME

La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est fragile de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entrainera une baisse des revenus qu'elle ne pourra pas compenser pour un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important. La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement : manque de capacité financière en termes de fonds propres, l'autofinancement, instabilité de leurs résultats. Ceux-ci les amènent à recourir à l'endettement pour le financement de leur investissement et de leur besoin de trésorerie. Néanmoins, les banques sont souvent prudentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes.

Section 03: les PME en Algérie

3.1. Définition de la PME Algérienne

Jusqu'en 2001, l'Algérie n'avait pas de définition formelle d'une PME et l'Office national des statistiques (ONS) a défini une PME en décembre 2001 comme une entreprise produisant des biens et des services. L'adoption de la loi d'orientation sur les PME a conduit à une définition plus formelle inspirée de la définition de l'Union européenne. La définition de la PME adoptée par l'Algérie est basée sur trois critères suivants :

- Force de travail.
- Volume des ventes.
- Rapport annuel.

Petites entreprises quelle que soit leur forme juridique. Elle est définie comme une entreprise qui produit des biens et des services, emploie entre 1 et 250 personnes, et réalise un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 2 milliards de dinars (DA). Le bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de dinars. La loi sur les petites entreprises classe les entreprises de taille moyenne en trois types. Entreprises de 50 à 250 salariés, chiffre d'affaires de 200 millions à 2 milliards de dinars, Total bilan de 100 à 500 millions de dinars.

-Petite entreprise :

Elle est définie comme une entreprise ayant de 10 à 49 salariés et un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 200 millions de dinars ou un total de bilan n'excédant pas 100 millions de dinars.

-Très Petite Entreprise (TPE) ou Micro Entreprise :

Elle est définie comme une entreprise de 1 à 9 salariés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars ou une entreprise dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de dinars et de 1 à 250 salariés. (Samia Gharbi. Les PME/PMI en Algérie : État des lieux. Documents de travail, 238, 2011.

3.2. Caractéristiques et phases d'évolution des PME Algériennes :

Si les PME algériennes jouent un rôle important dans l'activité économique, c'est grâce à certaines caractéristiques que l'on ne retrouve pas chez les grandes entreprises ; parmi lesquelles nous pouvons citer les caractéristiques suivantes¹⁷:

-Les dirigeants jouissent de l'autonomie décisionnelle.

-L'entreprise ne domine pas dans le secteur d'activité économique où elle opère ; son chiffre d'affaires est inférieur à celui des leaders du secteur ;

-Le processus de décision est le plus souvent simple et rapide fonctionnant selon le schéma : Intuition-Décision-Action.

-La faible spécialisation qui fait que la direction remplit plusieurs fonctions et que les employés sont souvent polyvalents.

-Un système d'information interne peu complexe permettant une diffusion rapide de l'information descendante et ascendante entre la direction et les employés.

-Un système d'information externe simple dû à un marché relativement proche psychologiquement et géographiquement.

- La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération du changement à cause du faible poids et influence de la PME sur son milieu socio- économique contrairement à la grande entreprise.

A ces caractéristiques, s'ajoutent d'autres relatives au mode de gestion basé sur la concentration du pouvoir autour de la personne du propriétaire-dirigeant est renforcée et

¹⁷SalaheddineRahmani, étude descriptive du profil de l'entreprise algérienne endettée, thèse de master, p31. 2019

même légitimité dans le contexte socioculturel algérien. Les relations au sein des PME algériennes résultent non seulement des résultats d'emploi mais également des liens de parenté. Le manque des ressources financières fait que les PME en Algérie ne possèdent pas des équipements technologiques avancés en plus le manque des programmes de formation au profit des employés. A ce titre il faut noter qu'en Algérie il n'existe pas de soutien financier des pouvoirs publics à la formation pour les petites et moyennes entreprises¹⁸. L'évolution des PME en Algérie est passée par les trois principales phases suivantes :

La première phase (1963-1982) :

L'adoption par l'Algérie, après l'indépendance, du système socialiste, qui repose sur le contrôle de l'État sur toutes les activités économiques et de développement et la priorité donnée au secteur public a constitué un frein de développement des PME en Algérie.

La deuxième phase (1982-1988) :

Le secteur privé, pour la première fois après la promulgation de la loi sur l'investissement de 1982, a joué un rôle dans la réalisation des objectifs de développement national, mais il n'a pas encouragé la création de petites et moyennes entreprises en raison de la limitation de la valeur maximale de l'investissement, qui a conduit à orienter une partie de l'épargne privée vers des dépenses non productives ou spéculatives.

La troisième phase (à partir de 1988) :

Période des réformes en Algérie. Les résultats non satisfaisants enregistrés au niveau de divers secteurs ont conduit l'État à l'adoption de plusieurs réformes et de s'orienter vers l'économie de marché comme option alternative avec la promulgation de plusieurs textes favorisant ainsi le développement des PME.

-La loi de la monnaie et de crédit (14 avril 1990), consacrant le principe de la liberté des investissements étrangers et encourageant toutes les formes de partenariat ;

-La loi sur la promotion des investissements a été promulguée le 5 octobre 1993 pour renforcer la volonté de libéralisation de l'économie, qui prévoyait l'égalité entre les investisseurs nationaux et étrangers devant la loi, le droit d'investir librement et la création d'une agence d'appui et de contrôle des investissements .

¹⁸Kaci-Moussa Sarah, kara Amira les caractéristique et causes de vulnérabilité des PME de production des boissons gazeuses mémoire de master.2016, p51-53

-L'Ordonnance n° 01-03 a été promulguée en 2001 relative au développement de l'investissement et la loi directive pour la promotion des petites et moyennes entreprises du 12-12-2001, qui visent à améliorer l'environnement des petites et moyennes entreprises.

3.3.Évolution PME en Algérie:

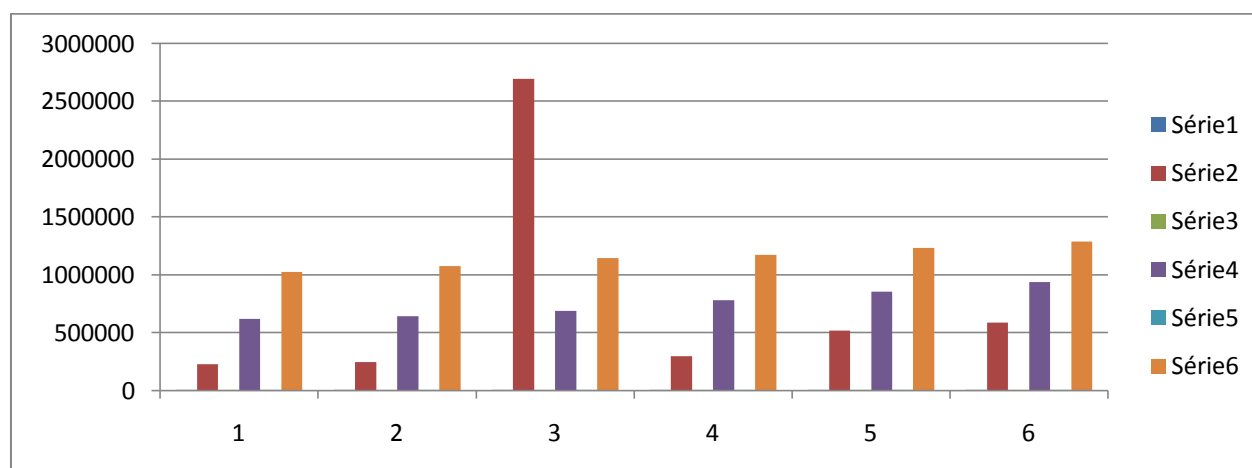
L'essor des PME est relativement récent en Algérie. La majorité des PME a été créée au cours de la période 1995-2014. Le tableau ci-dessous, nous indique l'évolution des PME en Algérie durant la période 2004 jusqu'à 2021.

Tableau N°07 : Évolution des PME algériennes de 2004 jusqu'à 2021

années	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nombre pme	225449	245482	2693946	293946	518900	587494
années	2010	2011	2012	2013	2014	2015
nombre pme	619072	642913	687386	777816	852053	934569
années	2016	2017	2018	2019	2020	2021
nombre pme	1022621	1074503	1141863	1171945	1231073	1286365

Source : Bulletin d'information statistique des PME, N°40, édition mars 2022, FILALI Sarra, youcefirachid : « Compétitivité et contrainte de développement des PME en Algérie » revue poindex, p10 Ait aissa, « Petites et moyennes entreprises en Algérie perspectives et limites », Revue économique nord-africaine - Sixième numéro, 2010, p281-282 Bouyacoub Leila : « La densité des Petites et Moyennes Entreprises (PME) : indicateur de mesure de l'entrepreneuriat ».Journal d'études en économie et Management Volume 04 Numéro 02 Décembre 2021, p584-603 Ces chiffres peuvent être représentés graphiquement comme suit :

Figure N°02 : Évolution des PME algériennes de 2004 jusqu'à 2021



Source : élaborée par l'auteur

Selon le tableau et la figure ci-dessous le nombre des PME enregistre une évolution positive et continue de 2004 jusqu'à 2021. Cela peut s'expliquer par la volonté de l'État a encouragé leur Création et aussi leur offrir un climat des affaires propice.

3.4. Les difficultés liées au développement des PME en Algérie :

Le contexte de développement des PME en Algérie est conditionné par un certain nombre de difficultés spécifiques à l'économie algérienne. Le secteur des PME en Algérie souffre de plusieurs problèmes qui nécessite une intention particulière afin d'optimiser la contribution de ce secteur à l'activité économique.

Ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants et propriétaires, et se différencient selon la nature des activités¹⁹. Les principales difficultés liées au développement des PME algériennes sont :

3.4.1. Difficultés liées au financement :

Les problèmes de financement constituent la principale contrainte de développement des PME en Algérie. Généralement, La faiblesse relative aux fonds propres des PME a poussé ces dernières à dépendre traditionnellement des financements bancaires, des financements qui ne sont pas facilement obtenus. Les problèmes fondamentaux auxquels sont confrontées les PME dans le domaine de la finance sont les suivants²⁰ :

- Conditions d'obtention d'un prêt auprès des institutions bancaires pour couvrir leurs besoins de financements.
- Le mode d'organisation bancaire, qui se caractérise par la centralisation de la décision d'octroi de crédit.
- Les délais de traitement des demandes de financement des projets d'investissement jugés long selon les demandeurs de financements, en plus de leur cout élevé également.

¹⁹Karim si lekhal, youcef korichi, ali Gaboussa:<< les PME en Algérie tat des lieux, contraintes et respectives>>.revenue performance des entreprise algeriennes, n4/2013.p39

²⁰Zouitta Mohammed Salah,<<l'impact des mutations économiques sue la promotion d'un secteur petite moyenne entreprise en Algérie >> thèse de magister 2007,p23.université d'Alger.

3.4.2. Les contraintes relatives au marché de travail :

Le marché du travail, en Algérie est un marché comme un autre, son équilibre est obtenu par égalité de l'offre et la demande. Les principales contraintes relatives au marché du travail sont:

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés.
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement.
- L'inexistence d'instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.
- L'inadaptation des formations des employés avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing ;
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

D'auteurs chercheurs, recensent d'autres difficultés telles que :

- Les problèmes d'agence entre les propriétaires réels de l'entreprise et ses dirigeants.
- Restrictions liées au propriétaire du projet lui-même, telles que ne pas acquérir suffisamment d'expérience et de niveau pour gérer le projet, en plus du manque d'entrepreneuriat individuel.
- Les difficultés liées aux taxes et redevances qui empêchent la réalisation de profits importants .
- Difficultés liées à l'immobilier.

La compétition de l'informel.

- Les incertitudes sur la politique économique.
- L'accès aux devises.

3.5. Les organisations de soutien et d'accompagnement des PME

Plusieurs organisations publiques et professionnelles ont joué un rôle dans le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie, ce sont des stratégies et des mesures qui ont été prises afin d'améliorer l'environnement dans lequel cette petite et

moyenne entreprise opère. Ces dernières ont pour objectif le soutien de l'entreprise dans sa création et son développement. Des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI ont été créées pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées, ainsi que des différents instruments financiers et fiscaux ont été mis en place. Parmi ces diverses institutions, organismes et programmes nous citons :

3.5.1 Ministère des petites et moyennes entreprises

En vue de promouvoir le secteur, le ministère chargé des PME a été créé en 1991, il est chargé des fonctions suivantes:

Développement et promotion des petites entreprises ; Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises ; Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME ; La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur ; Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

De nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur ont été créées auprès du Ministère chargé de la petite et moyenne entreprise, nous y trouvons :

3.5.1.1. Pépinières et incubateurs d'entreprises

Ces institutions publiques de caractère industriel et commercial ont pour but d'aider les PME. Elles sont de trois formes :

A. Atelier : c'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat.

B. Pépinière : c'est une structure d'accompagnement des nouvelles entreprises dans les premières années de leurs existences, les pépinières sont destinées à aider et accompagner les PME activant dans le secteur des services .

C. Incubateurs d'entreprises : en collaboration avec le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique et notamment l'agence nationale pour la recherche et le développement technologique.

3.5.1.2. Centres d'aides:

« Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs, réduire la durée de création d'entreprises et la gestion des dossiers qui ont bénéficié du soutien des différents fonds créés par le Ministère. En outre, ils ont pour but de développer un tissu économique local et accompagner les PME à s'intégrer dans l'économie internationale. Les principales fonctions de ces centres se résument comme suit :

L'étude et le suivi des dossiers ; Aider les entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création ; Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement ; Soutenir le développement des capacités concurrentielles, présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation. (MPMEA 2007, 2008, 2009).

3.5.1.3. Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME)

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière». Il a été créé conformément aux dispositions de l'article 25 de la loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (PME). L'organisation et le fonctionnement du CNC PME sont régis par le décret exécutif n° 03-80 du 25 Février 2003. Il a été installé le 10 Décembre 2003 par le Ministre de la PME et de l'Artisanat. Il est chargé de promouvoir le dialogue et la concertation entre les PME et leurs associations d'une part, et les pouvoirs publics d'autre part. Ses fonctions se résument comme suit. D'assurer le dialogue et la concertation, d'une façon régulière et permanente, entre les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur des questions d'intérêt national portant sur le développement économique et particulièrement sur la promotion des PME et de l'artisanat ; D'encourager et de promouvoir la création des nouvelles associations professionnelles ; De collecter l'information économique auprès des associations professionnelles et des organisations patronales, et des espaces intermédiaires devant servir à l'élaboration des politiques et stratégies de développement du secteur. « La promotion de la sous-traitance des entreprises : par la création d'un conseil national pour la promotion de la sous-traitance, dont

la mission est la promotion du partenariat entre les donneurs d'ordre et les PME sous-traitantes».

3.5.2 .Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises:

Ce sont des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

3.5.2.1. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif n° 94-188 du 6 Juillet 1994 complété par le décret n° 04-01 77 du 3 Janvier 2004. Elle a pour principales missions :

Permettre le développement de la création d'activités industrielles et /ou des services au profit des crédits sans intérêt entre deux (02) et cinq (05) millions de dinars ; Accompagner les porteurs de projets. Exemption de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement ; Aider les entreprises en difficulté dans leurs actions de préservation de l'emploi ; Application d'un taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

3.5.2.2 Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

L'ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif n° 96-296 du 8 Septembre 1996⁷⁸, complété par le décret exécutif n° 03-288 du 6 Septembre 2003⁷⁹, elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, elle a pour mission :

Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ; Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ; Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charge qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements .

D'encourager toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités des Micro-entreprise. Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes ⁸⁰ : Subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions

financières prennent la forme de prêts sans intérêt à long terme. En ce qui concerne les subventions fiscales et parafiscales, elles sont destinées aux micro-entreprises durant la période d'exploitation, de plus, l'exonération de taxe sur la valeur ajoutée, sur les frais de transfert de propriété, l'exonération des droits contractuels, de la taxe d'enregistrement et sur l'immobilier. L'exonération totale des impôts sur les bénéfices des sociétés et sur le revenu.

3.5.2.3. L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI)

Selon le décret n° 94-319 du 17 Octobre 1994 relatif à la promotion de l'investissement, l'APSI est un établissement public à caractère administratif, chargé de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Il a créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dans le but de réduire les délais et les procédures administratives et juridiques relatives à la mise en place des projets sur le terrain⁸¹. L'Agence a pour missions :

De soutenir et d'assister les investissements dans le cadre de la mise en œuvre des projets d'investissements ; D'assurer la mise à disposition des investisseurs, toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités et aux modalités d'octroi des avantages y afférents d'assurer la diffusion de toutes les données et informations relatives aux opportunités d'investissement ; La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets.

3.5.2.4. L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI)

La promulgation d'un nouveau dispositif d'encouragement et de promotion investissements par l'Ordonnance n° 01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement a été accompagnée par la création de l'ANDI, Agence Nationale du Développement de l'Investissement. Le décret exécutif n° 01-282 du 24 Septembre 2001 ⁸² fixe les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence (complété par le décret exécutif n° 06-35683). Elle est dotée d'un statut d'établissement public à caractère administratif, d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, elle est placée sous la tutelle du ministère chargé de la promotion des investissements. L'ANDI a remplacé l'APSI, elle est chargée du développement et du suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle a pour mission : Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ; Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers ; Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents. Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers le guichet unique

décentralisé ; Octroyer les avantages liés à l'investissement ; Gérer les fonds d'appui à l'investissement ; S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

3.5.2.5. Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de L'Investissement:

Un groupe d'organisme accompagne l'ANDI dans la réalisation de ses missions, à savoir⁸⁴ :

- Le Conseil National de l'Investissement (CNI) : il est placé sous l'autorité du Premier Ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements, comme il a pour objectif l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers.
- Le Guichet Unique : il regroupe les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création des entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers des relations permanentes avec les organismes concernés : la direction des impôts, la direction de l'emploi, etc.
- Fonds d'Appui à l'Investissement : il est destiné à financer la prise en charge la contribution de l'État dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou totale des travaux d'infrastructures de ces dernières.

3.5.2.6. Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)

Le Fonds de Garantie des crédits aux PME est un organisme public sous tutelle du Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, créé par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002⁸⁵ en application de la loi d'orientation sur les PME.

Le fonds a été créé pour venir en aide aux PME au moment de leur lancement et de leur développement. L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme, afin de supporter le démarrage et l'expansion de PME, il a pour missions :

Faciliter l'accès aux crédits bancaires à moyen terme qui rentre dans le montage financier des investissements pour des projets viables. D'intervenir dans l'octroi des garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, de

rénovation ou d'extension des équipements, le pourcentage de la garantie varie entre 10 et 80% du montant du crédit .

De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées ; D'assurer le conseil et d'assistance technique en faveur des PME bénéficiaire de la garantie du fonds.

3.5.2.7. Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM 2004)

« Elle permet d'octroyer des crédits sans intérêts destinées à l'achat de matière première dont le cout des projets ne dépasse pas 30 000 DA. Cette agence vise à soutenir, à conseiller et à accompagner les investisseurs dans la phase de la mise en œuvre de l'activité⁸⁶».

3.5.2.8. Agence de Développement Social (ADS 1996)

L'agence sert à fournir des microcrédits pour atténuer toutes les formes de pauvreté dans le but d'améliorer le niveau de vie. Elle a pour mission développement des micros et petites entreprises artisanale, les petits travaux ménagers et les industries traditionnelles.

3.5.2.9. Fonds de soutien

La création d'autres institutions de facilitation et d'accompagnement des PME, « plusieurs fonds de soutien dans le domaine du développement agricole et rural, de l'emploi et de la formation professionnelle, de la recherche et de l'environnement⁸⁷».

- Fonds spécial de développement des régions du sud.
- Fonds spéciale de développement économique des hauts plateaux.
- Fonds de régulation et de développement agricole.
- Fonds national de l'environnement et de la dépollution.
- Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle.
- Fonds national pour la préservation de l'emploi.
- Fonds national de la recherche scientifique et du développement technologique.
- Fonds pour la formation professionnelle continue et d'apprentissage.

3.5.3. Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises

Les programmes de la mise à niveau des entreprises sont destinés à améliorer la compétitivité de ces dernières. La mise à niveau consiste à La fabrication de meilleurs

produits ; De produire d'une façon plus efficace ; Changé d'activités vers d'autres plus rentables. C'est un processus continu qui vise à préparer et à adapter l'entreprise et son environnement aux exigences du libre-échange. « Pour une entreprise, la mise à niveau se traduit par⁸⁸ » : Être compétitive en termes de prix, qualité, innovation ; Être capable de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés. L'Algérie a mis à la disposition de ses PME trois (03) programmes d'appui à la compétitivité de ces dernières. Il s'agit des programmes suivants :

3.5.3.1. Le Programme National de l'Amélioration de la compétitivité industrielle

C'est dans le but d'améliorer et de renforcer la compétitivité de l'entreprise industrielle de plus de 20 salariés que ce programme est mis en disposition. Ce dernier est piloté par le ministère de l'industrie pour une période durant Janvier 2002 jusqu'au 31 Décembre 2005. Le bilan réalisé se résume selon "deux phases principales"⁸⁹ qui comportent ce programme⁹⁰, la phase diagnostic et la phase plan :

- La phase diagnostic : 324 demandes reçus avec un traitement de 317 en retenant 218.
- La phase plan : 110 dossiers soumis avec le traitement de 96 et 93 qui ont bénéficié de la réalisation du plan de mise à niveau.

3.5.3.2. Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME)

Ce programme a commencé en Juillet 2002 et s'est achevé à la fin de décembre 2007. C'est un programme qui vise à la mise à niveau des entreprises privées industrielles dont la taille est comprise entre 20 et 250 salariés, il est cofinancé par la commission européenne (dans le cadre de partenariat Euro-méditerranéen) et par le ministère de la PME et de l'artisanat (MPMEA) avec un budget de 62,9 millions d'euros.« Le programme de mise à niveau EDPME⁹¹ a pour but d'améliorer la compétitivité des PME algériennes en s'alignant sur les "standards internationaux" d'organisation et de gestion. Le programme a permis la mise à niveau de 445 PME industrielles⁹² privées ». Ce programme comporte trois (03) volets gérés par une équipe d'experts à savoir :

- Appui direct aux PME: pré-diagnostic, actions de mise à niveau ;
- Appui financier : l'assistance aux institutions financières et aux banques

Qui interviennent sur les PME, un appui à la création d'un Fonds de Garantie des

Crédits aux PME (FGAR) ;

- Appui à l'environnement institutionnel des PME : ce projet a permis la

Création d'un Conseil National Consultatif de la PME, le soutien aux services d'appui à travers la formation de leurs membres.

2.5.3.3. Le Programme National de Mise à Niveau de la PME

Dans le but de promouvoir le développement des entreprises de petite taille (effectif de moins de 20 salariés⁹³) ainsi que l'amélioration de l'environnement où elles évoluent, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a initié un programme qui prendrait en charge l'ensemble des PME. Ce programme a été lancé en février 2007 pour une période de six ans, avec un objectif la mise à niveau de 6000 PME. « Un financement de l'ordre de 1 milliard de dinars par an est consacré pour son exécution⁹⁴ ». Pour piloter ce programme, l'État a créé l'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) par le décret exécutif n° 05-165 du 03 Mai 2005 (Marzouk F., 2009).

2.4.3.4. Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies

C'est un nouveau programme d'appui aux PME qui a été signé en mars 2008 entre le Ministère de la PME et de l'Artisanat et la Commission Européenne. Ce nouveau programme poursuit les activités déjà entamées dans le programme EDPME, mais d'une façon plus ciblée. En effet, ce dernier a pour objectif les PME spécialisées dans les services et l'artisanat. « Il prévoit la mise à niveau de 500 PME industrielles et non industrielles pour un montant global de 44 millions d'euros dans une période de 4 ans (une contribution du côté européen de 40 millions d'euros, 3 millions de la part est algérienne, et 1 million d'euros sera de la part des PME⁹⁵ ».

3.3. La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne

Les PME occupent, depuis deux décennies une place prépondérante dans le système économique et social. Elles jouent un rôle essentiel et leurs succès à une incidence directe sur la santé de l'économie et la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique, par la flexibilité de leurs structures et leur capacité à s'adapter rapidement au changement de l'environnement.

Les PME ont réalisés un progrès considérable ces dernières années, ce dont témoigne la progression régulière de sa part dans les principaux indicateurs économiques, tels que les produits. Intérieur brut (PIB) et les créations d'emplois. Comme nous l'avons souligné précédemment, les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui

mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs implantés sur le territoire national.

Conclusion

Les petites moyennes entreprises constituent un véritable pôle de développement dans tous les pays du monde. Leur poids est considérable car elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Une PME est structurée, organisée et contrôlée pour atteindre l'objectif ou les objectifs mis en place par le dirigeant. Elle est caractérisée par une gestion de proximité, une structure simple, un système d'information peu formalisé et une faible spécialisation due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle. En Algérie, les PME jouent un rôle important dans la vie économique.

Chapitre II: Notions de bas sur les banques, le crédit et d'investissement.

Introduction

Le financement des investissements fait, sans doute, partie des décisions les plus difficiles et les plus importantes à prendre par le banquier. Il s'agit de mettre à la disposition des clients des montants, généralement, élevés et dont le remboursement sera effectué sur plusieurs années, ce qui augmente considérablement le risque inhérent à ce type de crédit. Par conséquent, le banquier est tenu de mener une étude très poussée de chaque demande de crédit d'investissement qui lui est présentée. Cette étude doit permettre la couverture de tous les aspects se rapportant au projet d'investissement ainsi qu'à son initiateur : aspects humain, comptable, financier, économique.

Ces aspects seront projetés sur toute la durée du projet pour le suivi de leur évolution. Pour y parvenir, le banquier aura comme premier élément du circuit d'information, le dossier présenté par le client.

Section01:Généralité sur la banque :

A partir du 17eme siècle la naissance du papier-monnaie le monde de la banque et de la finance.les banques centrales comme la banque d'Angleterre font leur apparition pour financer les états et pour contrôler l'émission d'argent. Peu à peu leur rôle a été précis et elles sont devenues en quelque sorte la banque des banques dans chaque pays. Après la guerre, histoire de la banque et conditionnée par le développement de l'économie et l'organisation des systèmes bancaires.les états jouent un rôle de plus important dans le système bancaire.

Depuis cette époque la banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toutes opérations de banque:recevoir de dépôts, accorder des crédits a tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer des moyens de paiement, effectuer des opérations connexes a son activité principale:change, conseils et gestion en matière de placement, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion au service des entreprises¹.

¹tennoM kcirtaP, P.2007 «technique bancaire-historique». Consulter le 25.04.2024

1. Définition de la banque

1.1. Définition juridique

L'article 70 de l'ordonnance 2003/11 du 26/08/2003 relative a la monnaie et au crédit stipule que : «Seules les banques son habilitées à effectuer a titre de profession habituelle tout les opérations décrites aux articles 66a69 de l'ordonnance 2003/11 du 26/08/2003 relative a la monnaie et au crédit ».Les opérations de banque comprennent les réceptions de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et la gestion de ceux-ci.

Cette définition, bien que réunissant les qualités de clarté et de concision, reste très juridique et se limite a l'énumération des opérations qui permettent a une entreprise les réalisant d'obtenir le statut de banque. Ces différentes opérations (réception des dépôts du public, octroi de crédit et mise a disposition de moyens de paiements) sont d'ailleurs explicitées.

1.1.2. Définition économique des banques :

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits.

1.1.3. Définition d'une banque selon le système bancaire algérien

La banque est une entreprise économique ayant un statut juridique et une organisation particulière, mais une entreprise pas comme les autres par ce qu'elle crée de la monnaie, collecte des ressources auprès du public, comme elle gère les différents moyens de paiements du point de vue, on désigne plusieurs définitions : Sont considérées comme banques toutes les entreprises ou établissements qui font progression habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fondes qu'ils emploient pour leur propre compte, en opération de crédit, ou en opération financière. En d'autres termes, la banque est une entreprise qui produit de nombreux services à la clientèle, elle reçoit d'abord les dépôts des sommes apportées par ces clients et acceptes ainsi de les gardera la place des particuliers qui effectue soit des dépôts à vue, soit des dépôts à terme. La banque assure ensuite la gestion des moyens de payements pour les comptes de ces clients.

1.2. Création du système bancaire algérien

Dans ce qui suit, nous présentons le système bancaire algérien depuis sa création à nos jours. En effet, deux périodes essentielles marquent l'évolution de ce système : avant et après 1990, année de la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (LMC). « Au lendemain de l'accession de l'Algérie à l'indépendance il importe que notre pays recouvre pleinement l'exercice de tous les attributs de sa souveraineté par la création d'un institut d'émission spécifiquement algérien son droit régalien d'émettre de la monnaie » 10. A cet effet, la Banque Centrale d'Algérie fut créée par la loi 62-144. Les pouvoirs publics avaient pour objectif la mise en place d'un système de financement pour différents secteurs de l'économie. A cet effet, d'autres institutions ont été créées, à savoir :

- La caisse algérienne de développement : créée le 7 mai 1963. En 1972, la caisse algérienne de développement change de dénomination et devient « Banque algérienne du développement ». En 2009, la BAD a été transformée en fonds national d'investissement, dénommé « Fonds national d'investissement ».

- Banque Algérienne de Développement ». Par la suite, le Fonds national d'investissement.

- La Banque algérienne de développement prend la dénomination de « Fonds national d'investissement » (FNI).

- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance : créée le 10 août 1964. Le 06 avril 1997 la CNEP obtient l'agrément de la banque d'Algérie et devient une banque.

Et porte le nom de la CNEP-Banque, sa principale mission est le financement de l'immobilier depuis sa création.

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA) : créée le 13 Juin 1966 pour le financement du secteur agricole et les grandes entreprises.

- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : créé le 29 Décembre 1966 pour financer les PME

- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) : créée le 01 octobre 1967 dont sa vocation première est le financement du commerce extérieur.

- La Banque de Développement Local (BDL) : Créée le 30 Avril 1982 par la restructuration du CPA, elle avait pour mission le financement des investissements locaux et d'une partie des entreprises et établissements à caractère économique sous tutelle des wilayas et communes.

- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) : Créée le 13 Mars 1982 par la restructuration de la BNA, elle avait pour mission le financement des activités agricoles et agro-industrielles.

Depuis la création de ces institutions jusqu' en 1990, la Banque Centrale finançait sans limites les besoins du trésor et les besoins de l'économie ainsi, les banques ne supportaient aucun risque.

1.2.1. Le système bancaire algérien après la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit

La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (LMC) vise la mise en place des règles de gestion universellement admises 1990, les banques sont devenues des entreprises commerciales soumises aux règles du marché. Cette loi a également autorisé la création de banques privées. A cet effet, plusieurs banques ont vu le jour, certaines ont disparu, et d'autres forment le paysage bancaire algérien actuel. Ce dernier est composé de six (6) banques publiques que nous avons cité en supra, et de quatorze (14) banques privées dont une banque à capitaux mixtes².

Après la promulgation de la LMC, deux étapes importantes caractérisent le mode de gouvernement du système bancaire algérien : la décennie 90 et la période allant de 2003 à ce jour :

- Instruction 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

- Instruction 09-2002 du 26 décembre 2002 fixant les délais de déclaration par les banques et établissements financiers de leur ratio de solvabilité. L'article 143 de la LMC a confié le contrôle des banques et des établissements financiers à la commission bancaire par l'intermédiaire de la direction générale de l'inspection générale (DGIG). Cet article, constitue le premier règlement de création de la commission bancaire, à qui il incombe le

² Liste des banques et des établissements financiers de janvier 2017, tenue par le gouverneur de la banque d'Algérie.

contrôle du respect par les banques des règles prudentielles, et la prise de mesures disciplinaires en cas de manquement.

1.3. Le rôle de la banque :

Les banques est une institution financière essentielle qui collecte l'épargne, accorde des prêts et met à la disposition, bien encadrée, elle est un puissant levier de développement économique, mal encadré, l'activité bancaire est source d'instabilité et de crise

1.3.1. Les activités de la banque :

Les activités exercées par la banque peuvent être regroupées en trois familles. En effet autre, les activités traditionnelles d'intermédiation, on trouve les activités de marché et la prestation de service.

1.3.1.1. Les activités d'intermédiation

La collecte des ressources et la distribution des capitaux représentent les fondements de l'activité bancaire et du rôle économique de la banque. Cette intermédiation a pour finalité de satisfaire les demandes d'emprunt ou de placement de capitaux. L'intermédiation constitue le cœur de l'activité de la banque et la base de sa rentabilité du moment qu'elle produit une marge résultant de la différence entre les produits reçus sur les emplois et le coût des ressources collectées. La fonction d'intermédiation apparaît essentielle et s'avère directement liée à la transformation des caractéristiques des dépôts reçus³. Le principe de l'intermédiation bancaire s'exerce à la fois dans le temps et dans l'espace de façon habituelle.

A-Dans le temps : C'est la fourniture de moyens de financement (crédit) à leur clientèle, à un moment ou ceux-ci en sont dépourvus. Il y a alors création monétaire soit totalement soit partiellement.

B- Dans l'espace : C'est le transfert de moyens de paiement (chèque, virements, cartes de crédit) d'une place commerciale à une autre. La banque se trouve au centre de l'activité financière et détient une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs. Elle assume, de plus, le risque de défaut et le gère en développant la méthode de division des risques.

³ Lobez Frédéric «banque et marche du crédit» Edition oub.mai, 1997p08

1.3.1.2. La collecte des ressources :

La banque participe aux différentes opérations monétaires associées aux activités économiques de leurs clients et elle les opère généralement grâce aux : - Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunération ;

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et les entreprises avec rémunération ;
- Aux dépôts à terme des bons de caisses avec rémunération.

1.3.1.3. La distribution de crédit :

Les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous formes de dépôts à vue ou à terme constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses. La loi lui permet de les utiliser en partie sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer. En collectant les sommes disponibles et en centralisant les demandes de crédits, le banquier permet l'utilisation de tous les capitaux quels que soit leur montant et la durée de leur disponibilité.

1.3.1.4. Une mission d'assurance :

Cette mission s'exerce vis-à-vis des clients de la banque et du risque d'insolvabilité de ceux-ci. Lorsque ce risque est matérialisé, la banque peut intervenir en fournissant les liquidités sans lesquels le client ferait défaut. Cette assurance implicite, qui est exercée de façon discrétionnaire au cas où le marché s'avérerait incapable d'absorber une émission donnée⁴.

1.3.1.5. L'activité internationale :

La concurrence et le développement du commerce extérieur ainsi que la recherche de la rentabilité ont conduit certaines banques à diversifier leurs activités, ces banques effectuent des opérations vis-à-vis des non-résidents qui dépassent le tiers du total de leur bilan, aussi elles possèdent des agences ou des filiales à l'étranger qui leur permettent de toucher le maximum de clients.

1.3.1.6. Les prestations de services :

Ce sont des opérations faites pour le compte des clients, la banque n'étant pas naissante ni à, une créance, ni à une dette, ni à un engagement d'hors-bilan. L'objectif du banquier est de percevoir des commissions. Les prestations de services effectuées par la banque sont très diversifiées et elles recouvrent notamment :

- La gestion des moyens de paiement ;

⁴ Lobew frederic.op.ci, p09

- La gestion d'actif pour le compte de tiers ;
- La gestion collective sous forme d'organisme de placement collectif de valeurs mobilières ;
- Les activités de conseil financier (introduction en bourse, l'offre publique d'achat, restriction financiers des entreprise).

1.3.2. Le rôle politique:

Le système bancaire assume également un rôle politique important, non pas en tant qu'initiateur d'une telle politique, mais plus en tant que relais de celle-ci et à plusieurs titres. Les banques sont ainsi un levier essentiel de la politique monétaire, que celle-ci soit axée sur un contrôle quantitatif ou sur un contrôle par les taux d'intérêt. Par ailleurs, le système bancaire intervient de façon directe en souscrivant les titres émis par l'état/ par les ressources qu'il mobilise, il a cette capacité de financer l'Etat que ne peuvent évidemment avoir les agents économiques pris individuellement ».

1.4. Les ressources d'une banque :

Pour exercer leurs activités, les banques disposent généralement de trois catégories de ressources⁵.

- Les fonds propres.
- Les ressources clientèles.
- Les ressources de refinancement.

1.4.1. Les fonds propres :

Les ressources propres sont celles que les propriétaires de la banque réunissent au moment de sa création et augmentation dont l'accroissement est possible pendant son exercice. Ces ressources constituent le gage des créanciers et la mesure de son indépendance vis-à-vis des tiers.

1.4.2. Les ressources clientèles :

Ces ressources sont principalement les dépôts, les bons de caisse, les comptes d'épargne.

⁵ Benhalima ammour«pratique de technique bancaire»reference a algerie.edition dahlab2007.

1.4.2.1. Les dépôts

Il s'agit de liquidités confiées à une banque par des personnes physiques ou morales, on distingue deux catégories de dépôts, à savoir les dépôts à vue et les dépôts à terme.

A. Les dépôts à vue :

Sont des dépôts, rémunérés ou non, dont le propriétaire dispose de la capacité de retirer partiellement ou totalement ses fonds à tout instant par une simple demande ; ils sont comptabilisés dans l'agrégat M1 par les banques centrales.

B. Les dépôts à terme :

Ce sont des fonds bloqués pendant une durée fixée à l'avance et rapportent un intérêt à condition que le client titulaire de compte ne retire pas l'argent avant l'échéance (fixée entre 1 et 10 ans selon l'établissement) et plus la durée d'immobilisation de dépôts et longue, plus le taux de rémunération est élevée.

1.4.3. Les ressources de financement :

Les banques ont la possibilité de reconstituer leur liquidité afin de pouvoir accorder de nouveaux crédits et ce par le réescompte des effets dont elles sont porteuses auprès de la banque centrale ou par le recours au marché monétaire.

- Le recours au réescompte auprès de la banque centrale : c'est une opération par laquelle le banquier escompteur, renouvelle à son profit l'opération d'escompte auprès de la banque centrale ;
- Le recours au marché monétaire : le marché monétaire au sens large du terme est un marché sur lequel interviennent aussi les banques que d'autres agents financiers non bancaires¹⁹.

1.5. Les typologies de la banque :

Il existe plusieurs types de banque, commençant par la banque des banques, qui sont la banque centrale, et puis on distingue les autres types selon leurs classifications

1.5.1. La banque centrale :

C'est la banque d'émission, elle se trouve au sommet du système financier de l'Etat, elle est chargée de la gestion monétaire en fonction des volumes des affaires financières et les services de l'Etat, elle a pour mission :

- La fixation des taux de charge ;
- Le refinancement des opérations de banque ;

- Les opérations de placements de titres.

Et selon leurs classifications, on peut citer les banques suivantes :

1.5.2. Les apporteurs de capitaux

Ceci peut être défini comme la part de financement des actionnaires.

1.5.2.1. Les banques publiques :

Dans ces banques, l'Etat est propriétaire de la totalité des actions, il prend part à toutes les décisions. Elles exécutent les ordres de l'Etat et parmi ces banques et établissements, nous citons :

- Banque Extérieure d'Algérie (BEA) créée le 01 octobre 1967.
- Banque Nationale d'Algérie (BNA) créée le 13 juin 1966.
- Crédit Populaire d'Algérie (CPA) créé le 11 mai 1967.
- Banque de Développement Local(BDL) créé le 30 avril 1985.
- Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance(CNEP) créée le 10 juillet 1964 -
- Banque Algérienne de Développement (BAD) créée le 2 mai 1972.
- La Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) créée le 13 Mars 1982.
- Caisse Nationale de Mutualité Agricole(CNMA) créée le 06 avril 1997.

1.5.2.2. Les banques privées :

Une personne ou un groupe de personnes est propriétaire des actions. Elles peuvent avoir la forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque. Parmi ces établissements, nous citons :

- City Bank corporation Algerian, succursale de city Bank New York.
- Arab Bank Algérie Plc, une succursale de l'Arabe Bank de Amman(Jordanie).
- Cetelem (Etablissement financier, filiale du groupe BNP Paribas).
- Société Générale Algérie (SGA), une filiale contrôlée 100% par la société générale Française.
- Natixis Al Amena, une filiale du groupe Natixis France(Paris).
- Trust Bank Algérie, mixage de capitaux privés internationaux et nationaux ; -
- Arab Leasing Algérie, établissement spécialisé dans le leasing, filiale d'Arab Bank.
- Al Salam Bank Algérie (Banque capitaux émiratis, Charia Complaint) .
- Calyon Algérie (Filiale du groupe français Crédit Agricole).

- Maghreb Leasing (Etablissement financier capitaux Tunisiens et investissement souverains).

1.5.2.3. Les banques mixtes :

Une participation publique et prive se combine. L'Etat comme les particuliers qui sont actionnaires ont le même droit de décision dans cette banque, nous citons :

- Bank Al Baraka d'Algérie, propriété pour 50% du groupe Saoudien (Dellah al-Baraka) et pour 50% de la banque publique(BADR).
- Arab Banting corporation Algérie, une filiale contrôlée à 70% par le groupe ABC de Bahreïn, 10% par la SFI (BIRD), 10% par la société arabe d'investissement (Djeddah), et 10% par des investisseurs nationaux.

1.5.3. L'extension du réseau :

- Banque réseaux : Ce sont des banques qui ont plusieurs agences sur le territoire.
- Banque sans réseaux : Ce sont des banques uniques qui n'ont pas d'agences. -
- Banque à distance : Ce sont des banques avec accès sur internet.

1.5.4. Nature de l'activité des banques :

Elle peut être définie comme la spécialisation des banques :

1.5.4.1. Banque d'Epargne (Banque de l'immobilier) :

La fonction principale est la collecte des ressources en plus du financement de l'immobilier, elle transforme cette épargne en crédit qu'elle accorde aux agents qui ont besoin de financement.

1.5.4.2. Banque de Dépôt :

Les banques de dépôt sont définies comme étant des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement des opérations à court terme et moyen terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elle, reçoivent des dépôts et accordent des prêts.

1.5.4.3. Banque d'Investissement (d'affaires) :

Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elles

octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables ; fonds propres ou produit d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent consentir des crédits qu'aux entreprises dans lesquelles elles ont une participation.

1.5.4.4. Banque Universelle (Banques généralistes) :

Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différents types des banques, les banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.

1.5.4.5. Banque Islamique :

Le système bancaire islamique est basé sur les préceptes de l'islam, il est organisé autour de trois principes fondamentaux : Interdiction de fixation de taux d'intérêt ; Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ; Promotion des investissements productifs, créateur de richesses et d'emploi.

Section02: les fondements des crédits bancaires

2.1. La notion du crédit

Le crédit bancaire est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociés dans le temps biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement, « faire crédit c'est faire confiance »

2.1.1. Définition du crédit

Il existe plusieurs définitions de crédit dont nous pouvons citer les suivantes :

Le crédit au sens de l'article 32 de la loi bancaire du 19 Avril 1989 est défini comme suite : « Toute acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou permet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique, ou contracter pour le compte de celle-ci un engagement par signature ». De sont coté l'encyclopédie Encarta la définit de la manière suivante :

« Le crédit est un terme utilisé pour désigner les transactions en nature ou en espèces effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance. Le cédant devient alors créancier et le cessionnaire débiteur. Crédit et

dettes sont donc des termes qui décrivent une même opération considérée de deux points de vue opposés ».

« Le crédit et son opposé, l'endettement, sont des opérations par lesquelles on acquiert la maîtrise immédiate de ressources en échange d'une promesse de remboursement au future ».

L'article 112 de la loi 90.10 définit le crédit comme étant : « toute acte, à titre onéreux par lequel en établissement habilité a cette effet, met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne où prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie ». A la lecture de ses définitions, force de constater que le domaine des opérations de crédit est aussi vaste que la diversité des besoins de financement de la clientèle.

2.1.3. L'objectif du crédit

Particuliers. Le seul objectif du banquier accordeur du crédit est d'avoir des gains, mais à condition de pouvoir couvrir ses frais et s'assurer un bénéfice. On ne peut pas manquer de signaler qu'il y a un risque couru par le banquier ,donc il sera obligé de le prévoir et le limiter.

Section 03:Généralité sur crédit d'investissement.

3.1. Définition des crédits d'investissement:

Le crédit d'investissement est un type de prêt accordé aux entreprises ou aux particuliers pour financer l'acquisition de biens d'équipement, de matériels, ou d'immobilisations durables. Ce type de crédit est généralement utilisé pour soutenir les investissements à long terme dans des actifs productifs, comme des machines, des véhicules, des immeubles, ou des logiciels, qui sont essentiels à l'activité de l'entreprise. Les caractéristiques principales du crédit d'investissement incluent :

- **Durée** : Le crédit d'investissement a souvent une durée plus longue que les crédits classiques, pouvant aller de plusieurs années à une décennie ou plus, selon la nature de l'investissement.
- **Montant** : Les montants empruntés sont souvent plus élevés, car ils sont destinés à des acquisitions coûteuses.

- **Taux d'intérêt** : Le taux d'intérêt peut être fixe ou variable, et est souvent négocié en fonction du profil de risque de l'entreprise et de la durée du crédit.
- **Remboursement** : Le remboursement se fait généralement par des échéances périodiques (mensuelles, trimestrielles, etc.), et peut être assorti de périodes de grâce où seuls les intérêts sont payés.
- **Garantie** : Le bien financé sert souvent de garantie pour le prêt, mais d'autres types de garanties peuvent être exigés.

Le crédit d'investissement est un outil financier clé pour les entreprises cherchant à se développer ou à moderniser leurs équipements sans mobiliser immédiatement des fonds propres importants.

3.2. LES Types crédit d'investissement

Une nouvelle entreprise ou encore si elle existe déjà, peut éprouver le besoin de financer des immobilisations en vue d'une création, d'un renouvellement ou d'une extension.

Elle sollicite dans ce cas un crédit d'investissement. Les crédits d'investissement sont des crédits destinés à financer la partie haute du bilan. Ils sont remboursés et assurés essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise. La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans. Au-delà commence le crédit d'investissement à long terme, crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans.

Ce type de crédit revêt diverses formes qui sont en fonction des besoins exprimés et de leur échelonnement dans le temps. C'est pourquoi ; les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le crédit-bail ou leasing.

3.2.1. Les crédits à moyen terme (CMT) ⁶

Les crédits à moyen terme d'investissement s'inscrivent dans la fourchette de deux (2) à sept (7) ans. Ils sont essentiellement accordés pour l'acquisition de biens d'équipement léger c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Les CMT peuvent être réescomptables, mobilisables ou non mobilisables.

⁶Farouk Bouyakoub «l'entreprise et financement bancaire »Edition casbah,alger 2001.p.252-254.

A. Les CMT réescomptables

Ce crédit est caractérisé par la souscription de l'investisseur d'un billet à ordre qui va servir à reconstituer les fonds engagés par la banque, en procédant à son réescompte auprès de la banque d'Algérie, et soulager ainsi sa trésorerie.

B. Les CMT mobilisables

La mobilisation d'un crédit, c'est la possibilité pour la banque qui l'accorde de se financer auprès de la banque centrale qui lui accorde un découvert ; ce procédé de financement donne lieu à une émission monétaire.

C. Les CMT non mobilisables

Ce sont des crédits à moyen terme ordinaire, distribués par la banque sous l'appui de la banque d'Algérie. Ils sont plus simples mais plus coûteux que le crédit à moyen terme mobilisable, car ils impliquent pour la banque des prises de garantie⁷.

3.2.2. Le crédit à long terme

Ce crédit est destiné à financer des immobilisations lourdes des PME, notamment des constructions comme : bâtiment, isolation, terrain ... la durée de vie entre 7 à 15 ans.

La distribution de ce crédit se fait généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés tel que : les banques d'affaires, les banques de dépôts, les banques commerciales⁸. En Algérie, les crédits à long terme n'étaient jamais octroyés aux PME du secteur privé, mais avec la loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé, ce financement est devenu possible. Les crédits à long terme doivent être assortis de garanties réelles ou personnelles. En pratique, ces garanties sont souvent représentées par l'hypothèque des biens financiers.

A. Le crédit-bail « leasing »

Avec toutes les différentes appellations de cette formule qui existe, « leasing » en anglais, « le crédit-bail » en français ou même « El Ijara » en arabe, est une forme de crédit à long terme. PIERRE CONSO le définit comme étant « une opération de financement. Elle permet en effet à l'entreprise l'utilisation du bien de son choix sans avoir à rassembler les

⁷Mémoire Melle Boukrous Djamilia «circuit de petites et moyennes entreprises en Algérie» université d'Oran

⁸Desclos Denis, instruments de crédit des PME, édition économisa 1999.p.65.

capitaux nécessaires à son acquisition, mais moyennant l'acquittement d'un loyer »⁹. En Algérie, Le crédit-bail est évoqué pour la première fois dans la loi 90-10 du 14 avril 1990, il est assimilé à des opérations de crédit.

Cependant, durant des années, le leasing a été relégué au second degré, l'absence d'une culture de leasing en Algérie a considérablement compliqué la tâche des établissements qui offraient ce produit, dans la mesure où les opérateurs continuaient à constater les biens en tant qu'investissement et à les amortir. Durant la dernière décennie, d'innombrables difficultés ont été constatées par les banques qui pratiquaient cette formule¹⁰.

A cet effet, algérien saoudo leasing « ASL » et « EL BARAKA » sont les premiers qui ont inauguré timidement le marché algérien. Néanmoins, dès le début des années 2000, plusieurs établissements financiers et banques privées se sont lancés dans cette activité. Actuellement, jusqu'à 2011, le marché algérien du leasing est partagé entre cinq banques privées étrangères et une banque publique¹¹.

- AL BARAKA BANK.
- La société générale.
- Natexis banque populaire d'Algérie.
- BNP Paribas El Djazair.
- Banco Esprito Santo.

Ainsi que sept établissements financiers, à savoir :

- Maghreb leasing Algérien (MLA).
- Arab leasing corporation (ALC).
- CTELEM algérien ;
- La société financière d'investissement, de pratique et de placement (SOFINANCE) ;
- La société de Refinancement hypothécaire (SRH) ;
- La société leasing Algérie

⁹PIERRE Conso. «la gestion financière de l'entreprise» ED Dunod.page402.

¹⁰ HIDEUR Nacera« le leasing en Algérie »premières assise nationale de crédit-bail, panel :regardes croises sur le crédit-bail ,organise par l'association professionnel des sociétés de financement,14mai2002.

¹¹Rapport d'activité D'AL BARAKA banque 2001.p6.

Les opérations de crédit-bail peuvent donc porter soit sur des biens d'équipement mobiliers, soit sur des biens immobiliers.

B. Le crédit-bail mobilier¹²

L'opération de crédit-bail mobilier permet la combinaison de deux contrats :

D'une part, un contrat de vente conclut par l'établissement de crédit-bail avec le fournisseur.

D'autre part, un contrat de crédit-bail proprement dit, conclut par le même établissement avec son client utilisateur du bien. Partie prenant aux deux contrats, l'établissement de crédit-bail joue un rôle de charnier. Son client dispose d'une relation contractuelle avec le fournisseur du bien. Il suffit au client de choisir son matériel, puis s'adresser à l'établissement du crédit bail auquel il demande de l'acheter ou de le lui louer.

Il porte sur des biens immobiliers, généralement à usage commercial (bureau, magasin, entrepôt) ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit-bail. Ensuite les biens en question sont loués dans le cadre d'un crédit-bail immobilier. Le contrat de location d'un bien immobilier comporte une promesse de vente à un prix préalablement établi. Il est à préciser que le contrat est à l'origine d'une durée de 15ans.

3.2.3. Avantages et inconvénients du crédit-bail

A- Les avantages du crédit-bail

Le crédit bail est une opération qui ne modifie pas la structure de l'endettement de l'entreprise mais seulement le montant de ses engagements. Il peut servir à maintenir l'indépendance financière de la firme, tout en lui assurant des moyens nécessaires à son développement¹³. C'est un moyen de financement accessible par tous types d'entreprises qu'elles soient petites ou grandes.

B- Les inconvénients du crédit-bail

Le coût du crédit-bail constitue un inconvénient majeur du fait qu'il est relativement élevé et comprend toujours une commission de gestion de l'établissement financier et une prime de risque. C'est un moyen commode de repousser les limites de la contrainte financière.

¹²CALVET Henri, établissement de crédit, édition paris économica, 1992.

¹³PIERRE Conso«la gestion financier de l'entreprise » ED Duond, p407.

3.3. Les risques et les garanties crédit d'investissement.

L'analyse d'un projet d'investissement telle que dj présente détaille toutes les opérations de crédits qui représente un résultat probable pour la banque. De ce fait, l'étude de dossier des crédits exige plusieurs documents dans la banque. Cette étude des dossiers ne peut avoir lieu qu'avec l'application des règles et un recueil des risques et des garanties. Précisément, il s'agit pour le banquier de découvrir la situation de l'entreprise partir d'une analyse des risques et garanties.

3.3.1. Définition d'un risque :

La notion de risque peut être définie comme un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain ou de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte.

« Le risque c'est l'incertitude du gain escompté, cette incertitude procède de l'arbitrage entre une rentabilité future espérée et une sécurité immédiate certaine¹⁴ ».

L'octroi d'un crédit à moyen et à long, terme comporte pour la banque des risques importants du fait que l'engagement bancaire s'étend sur plusieurs années et que le remboursement est lié à la capacité à dégager des bénéfices.

3.3.2. Les typologies de risque de crédit :

Plusieurs types de risques existent et chacun possède ses principes et ses méthodes de Calcul.

3.3.2.1. Le risque de non remboursement :

Ce risque n'est pas comme les risques précédents car il ne peut ter constitue que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur défaillant sont puises, nous allons voir dans ce risque qu'il Ya deux (02) procédures sensiblement différentes :

- Le crédit peut très accord par le banquier directement.
- Le banquier peut accorder un simple crédit par signature.

3.3.2.2. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité se manifeste lorsque les emplois de la banque deviennent supérieurs à celui de ses ressources. Autrement dit c'est le risque pour la banque de ne

¹⁴GOIEIN.G. «Les opérations bancaires et leurs fondements économique» Edition Duond, paris 1980p99

pouvoir faire face a ses engagements suivant leur échéance. Ce risque peut prendre deux formes :

A. le risque de liquidité immédiate :

Lorsque la banque se trouve dans une situation qui l'empêche de satisfaire une demande de retrait immédiate d'un dépôt massif.

B. le risque de transformation :

Lorsque la banque modifie la date d'échéances d'un prêt pour un client, cela signifie pour la banque un allongement dans la liquidité des emplois, et une stagnation dans l'exigibilité des ressources¹⁵.

3.3.2.3. Le risque d'immobilisation :

Ce risque d'immobilisation est lié au fait que le crédit bien que non douteux, ne puisse être remboursable pour des raisons tenant des difficultés de trésorerie temporaires, ou des éléments indépendant de sa volonté intransférabilité des devises étrangères dans laquelle sont libellés les concours ou plus près de nous, refus de remboursement d'un crédit accord un établissement public ou une collectivité local, ou garantie par eux¹⁶. D'après cette définition nous distinguons plusieurs plans chez le banquier, qui sont :

- Le concours immobilisé ne comporte pas en lui-même de risque de non remboursement.
- Le concours immobilisé accroît involontairement la dure des emplois de la banque.

Donc, la banque trouve sur le marché un refinancement supplémentaire qu'elle appelle un risque. Puis, elle classe le crédit en créance immobilisé ou bien en créances douteuses. Enfin, elle détermine les ratios de la banque (ratios de liquidités, ratios rentabilités...etc.).

3.3.2.4. Le risque de change

Il est lié aux risques monétaires qui résultent d'une variation possible de la valeur extérieure d'une monnaie. « Le risque de change peut être définie comme étant la perte entamée par la vacation du cours des créances ou dette libellée en devise par rapport à la monnaie de référence de la banque » .La gestion du risque de change est devenue un métier dans l'activité bancaire; elle consiste à anticiper, sur les taux de change des différentes devises afin de saisir les opportunités de gain sur les opérations bancaires.

¹⁵ARMAUD DE. Servigny «le risque de crédit» DUNOD, Paris, 2003.p161.

¹⁶MON Chan Eric «analyse bancaire de l'entreprise» Edition economicaA, PARIS, France,2001 P233

Ces opérations de spéculation comportent un risque important qui affecte la stabilité des structures du bilan de la banque, en font l'objet d'une réglementation prudentielle qui dicte les normes de change à travers un système de pondération.

3.3.2.5. Le risque opérationnel

Ce risque concerne toutes les erreurs de traitement qui surviennent au cours de la vie d'un dossier de crédit, ce sont des erreurs d'origines diverses : ignorance, négligence, omission, malentendu. On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant le recueil des garanties¹⁷.

3.3.2.6. Le risque de concentration

C'est le risque crédit issu de la concentration des engagements sur un seul client, un groupe réduit de clients, un secteur d'activité ou une zone géographique. La gestion de ce risque consiste à faire en sorte que chaque crédit pris à part ne représentera qu'un faible montant par rapport au total des engagements de la banque. Les règles prudentielles édictées par la banque d'Algérie visent à réduire ce risque.

3.3.2.7. Le risque de management

Appelé également risque stratégique, se situe au plus haut niveau de division de la banque. Il s'agit d'erreur d'orientation stratégique de l'activité de la banque.

Ces erreurs surviennent quand l'équipe dirigeante est mal informée suite aux défaillances du système de collecte et traitements d'informations.

3.3.2.8. Le risque de garantie

C'est le risque pour la banque de ne pas pouvoir exécuter une garantie attachée à un crédit non remboursé. C'est le cas par exemple, de baisse de la valeur marchande de la garantie ou de la disparition d'un bien pris en gage.

¹⁷DESRVINGNY Armand, « le risque de crédit, Edition Doumod, paris, 2003 », p88.

3.4. Les garanties bancaires

3.4.1. Définitions des garanties

Si l'on cherche à donner une définition à la garantie, on aurait dit :

«Qu'elle sert à anticiper et couvrir un future possible de non remboursement du crédit¹⁸». On peut la définir aussi : « la garantie est la matérialisation d'une promesse de payer fait au banquier par le débiteur ou une tierce personne, sous forme d'un engagement affectant à son profit selon divers procédés, soit un droit, de préférence, sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les meubles ou immeubles appartenant à celui qui s'engage ¹⁹».

Selon JEAN LCHMANN, « la garantie est un passage obligé pour l'obtention d'Un crédit bancaire, elle destinée à couvrir les difficultés futures, elle est le médicament utilisé quand la maladie incurable est constatée mais elle ne permet pas de la prévenir ou de la guérir ²⁰» En effet la garantie est une couverture pour la banque mais elle n'a aucun caractère préventif.

L'étude de la capacité financière du postulant s'avère insuffisante, il est donc nécessaire de prendre toutes les précautions au moment de la prise de décision, puisque le risque de non remboursement est lié au crédit. Pour se prémunir contre les éventuels risques, la banque réclame des garanties.

3.4.2. Typologie des garantes

La garantie est un élément accessoire et non préalable, mais qui constitue une assurance pour la banque. On peut distinguer deux grandes catégories de garanties :

- les garanties personnelles
- les garanties réelles.

Mais il existe, également, des garanties complémentaires dites spécifique

3.4.2.1. Les garanties personnelles

La garantie personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales, au profit d'un créancier, de se substituer à un débiteur principale si

¹⁸Document interne de la banque CPA

¹⁹Document interne de CPA banque.

²⁰JEAN LACHMMAN, «finance l'innovation des PME», Edition économisa, paris.1996p34.

celui-ci faillit à ses obligations à échéance (il s'agit d'une opération de cautionnement). La garantie personnelle peut prendre deux formes à savoir²¹.

3.4.2.2. Le cautionnement :

C'est l'obligation par laquelle une personne appelée « caution » promet de payer si le débiteur n'exécute et faillit à ses engagements. C'est également un engagement qui ne se présume pas, il doit obligatoirement se concrétiser par un écrit sur lequel doivent être définis avec soin et précision les caractères de l'obligation. Nous pouvons distinguer deux types de cautionnement :

- la caution simple
- la caution solidaire.

A. Le cautionnement simple :

La caution simple jouit de deux avantages.

- le bénéfice de discussion :

Il permet à la caution de poursuivre par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principale.

- le bénéfice de division :

En cas de pluralité des cautions, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement

B. Le cautionnement solidaire :

Contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni celui de division. Le créancier est en droit réclamer à la caution le paiement de totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution ne se trouvent pour ainsi dire au même rang.

Lors du recueil de caution, le banquier doit exiger la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles, car ce type de garanties personnelles a pour effet de rendre les droits de discussion et de division inopposables aux créanciers.

²¹amilahneB ruomMA «principe de technique bancaire» Edition Dahleb, Algérie,1997p183

3.4.2.3. L'aval

L'article 407 du code de commerce stipule : L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou une partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet commerce. Il est exprimé par la mention bonne pour aval au recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliste. Il peut être donné sur un acte séparé, l'aval est un cautionnement solidaire. Le recueil des garanties personnelles oblige le banquier prendre une panoplie de précautions. Car la caution ou l'avaliste peut ne pas avoir la capacité nécessaire (personne physique) ou les pouvoirs exigés pour se porter garant du débiteur principal. Il (l'avaliste ou la caution) peut également garantir plusieurs personnes sans pour autant qu'il ait les moyens suffisants.

3.4.2.4. Les garanties réelles :

La garantie réelle consiste en l'affectation d'un bien meuble ou immeuble en garantie d'une dette. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers²². Nous pouvons, alors scinder les garanties réelles en deux principales formes :

- l'hypothèque : dans le cas où le bien affecté en garantie est immeuble ;
- le nantissement : si le bien affecté en garantie est meuble.

3.4.2.5. L'hypothèque :

L'hypothèque est un contrat par lequel un créancier peut, en cas de défaillance de se faire rembourser sur la vente d'un immeuble sans pour autant en dessaisir immédiatement le débiteur.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothèque, s'il n'est pas payé à échéance, et d'exercer un droit de suite et de préférence sur prix si le débiteur vend par anticipation l'immeuble en question.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale) ainsi, selon le mode de constituions. Il existe trois (03) types d'hypothèques :

- L'hypothèque conventionnelle.
- L'hypothèque judiciaire.
- L'hypothèque légale.

²²Ammour Benhalima« principe de technique bancaire» Edition Dahleb, Algérie, 1997p183.

A. L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque) cependant, pour être valide, celle-ci nécessite un acte notarié.

B. L'hypothèque légale :

Comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.

C. L'hypothèque judiciaire :

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur, elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci. L'hypothèque présente l'avantage d'être la plus sûre, car elle touche un droit immobilier. Cependant, le banquier doit prendre les précautions suivantes :

- S'assurer que l'immeuble n'est pas grevé d'hypothèque antérieure.
- Veiller l'inscription de l'hypothèque conformément aux dispositions légales.
- Veiller au respect des délais de renouvellement.
- Respecter et suivre avec rigueur les délais et la procédure imposée pour la saisie et la vente aux enchères publiques du bien.

3.4.2.6. Le nantissement :

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, remettre au créancier ou une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue, au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir, l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe,. Par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieures en rang.

Le nantissement peut être constitué pour garantir une créance conditionnelle future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminée par l'acte constitutif.

Le nantissement est, sauf disposition légale contraire inséparable de la créance qu'il garantit. Il en dépend quant à sa validité et à son extinction. Le nantissement est constitué par un contrat. Il est sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit faute de quoi il serait nul et non avenu.

En effet le nantissement ne peut porter que sur les biens meubles qui relèvent de la propriété du débiteur, et contrairement à l'hypothèque, il est exploité sous plusieurs formes par les banques : nantissement avec, ou sans dépossession du débiteur du bien remis en gage entre les mains de la banque.

A. Nantissement du fonds de commerce :

Le nantissement est une garantie sans dépossession, consentie sur certains éléments compris dans le fonds de commerce. Il est indispensable que l'acte précise les commerciales, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage. Pour être valide, l'acte de nantissement doit être signé par le banquier et le débiteur, enregistré Puis déposé au greffe du tribunal commerce²³.

B. Nantissement du matériel de l'outillage :

Le nantissement du matériel et de l'outillage est également un gage sans dépossession du débiteur, constitué par acte authentique ou sous seing privé, sur l'outillage et le matériel que le banquier a financé²⁴.

C. Nantissement ou gage sur véhicule :

Il s'agit là aussi d'un gage qui se réalise sans dépossession, avec la particularité d'être constaté par un acte sur registre spéciale ouvert à cet effet auprès de la direction ayant délivré la carte d'immatriculation, communément appelée carte grise qui doit porter la mention « véhicule gagé »²⁵.

²³ Hadj sadok Tahar « les risques de l'entreprise et la banque ». Edition Dahlaab, Boussaâda, 2007. p113

²⁴ Hugert de la Bruslerie « analyse financier et risque de crédit » Edition Dunod, paris, 1999 p350.

²⁵ Idem page 351.

D. Nantissement des actifs financiers :

Le nantissement des actifs financiers notamment des bons de caisse, est un contrat par lequel, le débiteur d'un prêt remet en gage les titres qu'il détient entre les mains du créancier ou d'un tiers, convenu entre les parties.

Dans ce genre de nantissement, le banquier dépossède le débiteur et doit veillé à rédiger un acte timbré et enregistrée en effet, ce type de nantissement peut être constitué selon la nature juridique des titres.

- par acte authentique : s'il s'agit de bons de caisse nominatifs ;
- par acte sous seing privé : s'il s'agit de bons de caisse anonymes.

E. Nantissement des marchés publics :

Ce genre concède au banquier le droit de créance sur l'État, dans la mesure où la sortie du crédit est assurée. Le marché est enregistré et anti par acre sous seing privé²⁶.

Conclusion

La banque joue un rôle privilégié dans l'économie nationale du fait que son activité principale est d'octroyer des crédits aux entreprises qui sont adoptables aux besoins de ces dernières. Nous venons de montrer que le risque de crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte total de la créance et des intérêts.

CAS PRATIQUE

Introduction

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance banque, par abréviation « CNEP Banque », est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière, elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 sur la base au réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA). Son siège social est à Alger.

La première agence de la CNEP banque a officiellement ouvert ses portes le premier mars 1967 à Tlemcen.

La banque CNEP a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements sont repris ci après.

La CNEP banque a connu plusieurs périodes à savoir :

- Première période (1971-1970) : collecte de l'épargne.
- Seconde période (1970-1979) : encouragement du financement de l'habitat.
- La décennie 1980 : la CNEP au service de promotion immobilière.
- La CNEP après 1997.
- Le 31 mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier.
- Le 17 juillet 2008 : repositionnement stratégique de la CNEP banque.

Section 1 : présentation et l'organisation d'accueil CNEP banque Tizi-Ouzou

1.1. Présentation de la CNEP banque de Tizi-Ouzou

La direction du réseau est une structure hiérarchique et de soutien aux agences implantées au niveau de la circonscription territoriale, définie par voie réglementaire, elle exerce au niveau régional toute fonction déléguée par la direction générale.

La direction du réseau de TIZI6OUZOU a été créée en 1993, elle compte 15 agences réparties sur les territoires de 03 Wilaya ; Boumerdès (1 agence), Tizi-Ouzou (09 agence), Bouira (05 agence).

En terme d'effectif le réseau compte près de 300 employés (siège réseau et agence) dont 40% sont des cadres, l'effectif du réseau de Tizi-Ouzou est aussi jeune et plus de 35% des cadres sont de formation universitaire.

S'agissant de la collecte de l'épargne, le réseau de Tizi-Ouzou figure parmi les trois premiers réseaux à l'échelle nationale alors que le placement des crédits il est à la 4ème place.

La direction du réseau compte investir dans l'ouverture de nouvelles agences les régions à forte densité de population et qui représentent intérêt certain en matière de collecte de l'épargne et le placement des crédits.

Ainsi que dans le cadre du plan de développement du réseau à moyen terme, l'ouverture d'agence dans les localités de Mekla, Tizirt est prévue.

La direction du réseau est structurée en cinq départements. L'organisation générale d'une direction du réseau est reprise dans l'organigramme.

1.2. L'Organisation de la CNEP Banque:

La CNEP banque est gérée par un conseil d'administration qui comprend outre le président directeur général, nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateur qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit:

- Le ministère de l'intérieur.
- Le ministère de l'économie et des finances.
- Le ministère des travaux publics.
- Le ministère des affaires sociales.
- Le ministère des postes et télécommunications.

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux, ainsi:

- Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du président directeur général.
- Il décide des actions judiciaires à introduire.

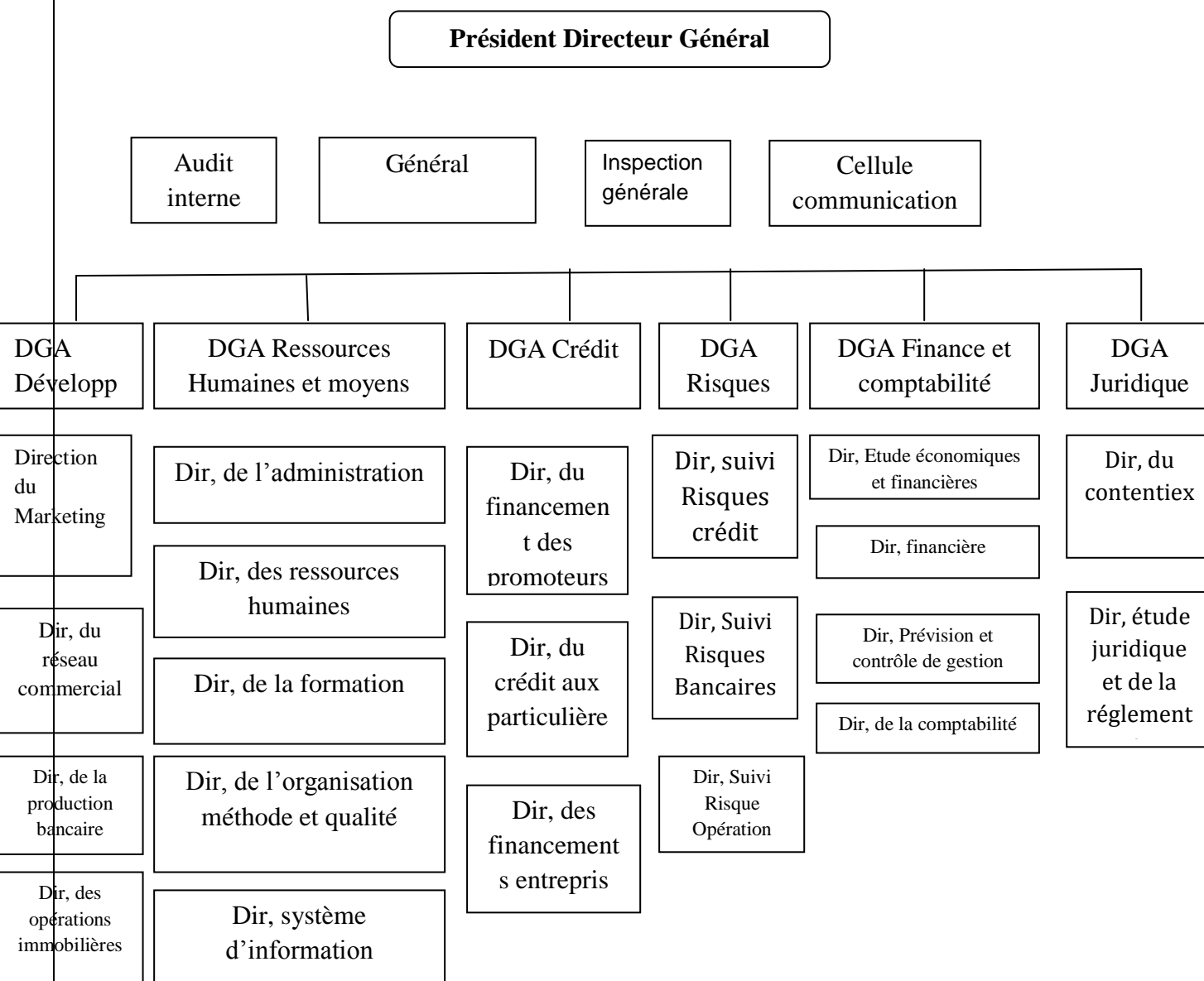
La gestion courante de la CNEP banque et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un président directeur général nommé par décret. Ce dernier assure le fonctionnement de la CNEP banque comme il assure d'autre fonctions fixées au préalable.

Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes, agréé par le ministère de l'économie et des finances. Les activités commerciales et administratives de ses agences sont encadrées par quatorze directions de réseaux, à compétence géographique déterminée sur la base d'un découpage du territoire national et l'implantation des agences.

L'autorité de la direction générale s'exerce par l'intermédiaire de sept directions générales adjointes (Crédit, Administration, Administration, Recouvrement, système

d'information développement, fiance et comptabilité contrôle) auxquelles sont rattachées des directions centrales.

L'organigramme de la CNEP Banque peut être représenté par la figure N°2:



Source: www.cnepbanque.dz consulte le 20/09/2015.

Section 2 : Caractéristiques et missions de la CNEP banque

La CNEP-banque présente plusieurs caractéristiques et effectuer des missions très importantes pour les développements de l'activité économique

2.1 Caractéristiques de la CNEP-Banque :

La CNEP-banque dispose de certaines caractéristiques, à savoir :

Au tant caisse (avant 1997) :

- Elle était régie par une loi spécifique et placée sous tutelle de ministère des finances.
- Son champ d'action est limité et son autonomie est réduite
- Son développement ne pouvant être envisagé hors du pouvoir de l'administration et sans accord celle-ci.
- Elle ne pouvait octroyer des crédits qu'à concurrence de ses ressources.

En tant que banque (après 1997) :

- Elle régit par le code du commerce en tant que société par action (SPA).
- Elle est sous le contrôle de la banque d'Alger de la commission bancaire.
- Sa politique du développement et ressort du conseil d'administration.
- La mise en œuvre de cette politique et de ressort de gestionnaire.
- Elle est soumise à la libre concurrence pour ces activités.

2.2 les missions de la CNEP-banque :

Les missions de la CNEP-banque sont :

A. Les produits de la banque :

La CNEP-banque offre à ses clients divers produits grâce à ses deux fonctions différents tant qu'une banque et aussi collecteur d'épargne.

- Produit d'épargne :

On distingue deux types de produit d'épargne à savoir

Épargne à vue :

- Livret épargnant logement (LFL).
- Livret épargnant populaire (LEP).

Les emplois de l'habitat :

Les produits de l'habitat représentent environ 99.67% de l'activité du crédit.

- Pour les entreprises : tous les volets des projets immobilière.
- Pour les particulière : tout type d'habitat (logement, villas pour la bâti neuf et Ancien).
- Les emplois hors l'habitat : les emplois hors habitats représentent environ uniquement 0.33% de l'activité de crédit.
- Pour les entreprises : les crédits de l'investissement et d'exploitation, notamment Pour les petites et moyennes entreprise.
- Pour les particulières : les crédits d'équipements domestiques appelés crédit confort.

Les crédits immobiliers aux ménages

Le crédit destine aux ménages sont de nature suivant :

La construction d'immeuble a usage d'habitation :

Ils sont destines a la réalisation de projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou d'un ascendant Age, pour la construction individuelle ou le financement coopérative, de l'extension d'une construction déjà existante.

Les crédits à l'accession à la propriété :

Ils sont destine au financement de l'acquisition du titulaire du compte, d'un logement neuf auprès d'un promoteur public ou privé, acquisition d'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation et d'un terrain à bâtir

B. La collecte de l'épargne :

La CNEP est leader incontesté en matière de collecte de l'épargne, cette collecte d'épargne s'effectue par l'intermédiaire des livrets via deux réseaux :

- Le réseau propre a la «CNEP-Banque» reparti a travers tout le territoire national ce réseau qui verra le jour suite au changement de la CNEP.
- Le réseau postal compose de 3204 points de collectes repartis sur toutes les wilayas.

En effet, la CNEP a conclu en 1964 une convention avec le service d'Algérie, poste pour la distribution de ses produits via le réseau postal, car après l'indépendance il était difficile d'édifier des réseaux bancaires mais vu que l'administration française avait mis en place de nombreuses d'agence postales alors la CNEP a opte pour cette solution.

Section 03: étude et analyse d'un dossier de crédit de la CNEP-BANQUE

3.1. Les risque et les garanties de la banque :

3.1.1. Les risque de la banque :

Dés affectation du dossier, l'analyste de crédit procède à son examen, en prenant en considération l'étude de l'agence, et en passant par les étapes suivantes :

a) L'analyse du dossier :

1. Examiner la demande de financement, en vérifiant la cohérence de son contenu, avec les autres pièces du dossier, notamment son objet, le montant sollicité et les garanties proposées.
2. Examiner le statut de l'entreprise, dans le cas d'une personne morale, et s'assurer que son activité entre dans le cadre de son objet social, et identifier les actionnaires ou les associés ainsi que l'étendue des pouvoirs du gérant et le cas échéant, soumettre le statut au service juridique du réseau commercial pour avis et visa de conformité.
3. Examiner les documents d'état civil du gérant, en vérifiant leur validité, et s'assurer qu'il est bien mandaté pour contacter des crédits au nom de l'entreprise.
4. Examiner le registre de commerce en assurant que le code de l'activité objet de la demande de crédit y figure.
5. Examiner les documents fiscaux et parafiscaux, en s'assurant que l'entreprise est à jour vis-à-vis des administrations fiscales et parafiscales, ou à défaut, l'existence d'un échéancier de paiement.
6. Pour les activités réglementées, examiner les autorisations et/ou agréments, leurs délais de validités, et leurs conditions.
7. Examiner et apprécier les réponses de la consultation de la centrale des impayés ;
8. Le cas échéant, examiner le titre de propriété ou de concession du bien immeuble, en s'assurant qu'il n'est déjà greffé d'hypothèque, et le cas échéant, le soumettre au service juridique du réseau pour avis et visa de conformité.
9. examiner le compte rendu de visite établi par l'agence, en appréciant les données relatives l'existence effective du projet, l'installation de l'entreprise dans des locaux appropriés à son activité et le descriptif du site devant abriter le projet, ou le chantier.
10. Examiner le rapport d'expertise, en appréciant le taux d'avancement physique du projet, l'évaluation du cout du projet par rapport à l'estimation du client ou son marché de réalisation, la conformité des travaux déjà réalisés par rapport au permis de construire, et l'évaluation des garanties offert.

11 les cas échéant, soumettre le dossier technique à la cellule technique du réseau, notamment pour l'appréciation du cout du projet et la conformité des plans avec le permis de construire.

12. examiner les factures pro-forma et leur conformité, en s'assurant qu'elles comportent l'ensemble des mentions réglementaire, que les équipements et matière contenus dans ces factures entrent dans le cadres du projet, et que les tarifs présentés sont dans les fourchettes des prix pratiqués sur le marché, en se basant sur des éléments comparatifs des dossiers similaires, et au besoin, les soumettre à la cellule technique du réseau.

b) L'analyse du risque management :

1. Examiner le curriculum vitae du gérant, cogérants et associées, les justificatifs correspondant à l'activité projetée, pour apprécier leurs qualifications et compétences managériales, et leurs expériences dans ce domaine d'activité.

2. L'appréciation du manager à travers les procès-verbaux d'entretiens client, et les informations contenues dans la fiche d'étude de l'agence, le rapport commercial et le compte rendu de visite.

c) L'analyse du risque du marché :

1. Apprécier la taille du marché ciblé (local, régional, national ou international), les perspectives de son évolution, et les parts de marché déjà détenues par le demandeur du crédit, ou celles visées.

2. Apprécier l'intensité de la concurrence existante au niveau du marché ciblé, le poids et la part de marché du client.

3. Apprécier la clientèle ciblé par le demandeur du crédit, le volume de ce segment de clientèle et sa solvabilité.

4. Apprécier la gamme de produits commercialisée, sa qualité, son degré d'obsolescence, et les produits de substitution possibles.

5. Apprécier le prix de vente appliquée, son positionnement par rapport à la concurrence, et aux ressources financière de la clientèle ciblée, et les délais de paiement accordés.

6. Apprécier les fournisseurs du client (mono-fournisseur ou multiples), et la disponibilité de la matière première.

7. Apprécier la politique de promotion retenue (prospectus, affichage, réseaux sociaux, B2B...etc.).

8. Apprécier le mode de distribution retenue (direct, circuit court, circuit long), en le comparant à celui de la concurrence, et en précisant l'existence ou pas d'un service après-vente.

3.1.2. Les garanties de la banque :

En couverture des risques liés aux crédits d'investissement et en fonction de la qualité de risque ces risques, des garanties sont exigées sous les formes suivantes :

- Sûreté réelles.
- Sûretés personnelles.
- Garantie financières.
- Assurances.

3.3. Identification du client :

Le client est monsieur X

Adresse : LABORATOIRE A.O, Alger

Branche d'activité : SURFACAGE POUR VERRES BRUTS et SEMIFINI.

3.3.1. Présentation du projet :

Le projet consiste en l'acquisition d'un équipement en vue de l'expansion de la gamme de produit, le projet permettra à la création de 11 emplois permanents.

Cout du projet :

Le cout de l'investissement est estimé à 7200.080.00 DA.

Le f financement proposé se présente comme suit :

Tableau n°8:

structure de financement	Le montant l'apport	La part du montant globale
Apport promoteur	2 200.040.00	30%
Apport NCEP-BANQUE	5 000.040.00	70%
Total	7 200.080.00	100%

3.3.1.1. Les agrégats financiers du projet :

Tableau n°9: Consistance et cout du projet :

Rubrique d'investissement	Part		Exprime en DA
	Devis	Dinars	
Frais préliminaire		3 060 270 00	3 060 270 00
Terrain		390724000	390724000
Bâtiment		3408004000	3408004000
Equipement de production Unité 01 : crèche polyvalent. Cafétéria.		321157640	321157640
Unité 02 : salle de sport polyvalent		153740690 121067778	153740690 121067778
BER		200004000	200004000
Totale		47 00701108	47 00701108

Structure du mode de financement du projet

Tableau n°10:Financement par banque :

Rubrique d'investissement	Montant	Pourcentage %	Forme de crédit sollicité
Matériel et outillage	595957900	100%	Crédit moyen terme
	595957900	64 %	Par rapport au projet

Tableau n°11:financement de promoteur

Rubrique d'investissement	Montant	Pourcentage %	Forme de crédit sollicité
Frais préliminaire	306027000	100%	Crédit moyen terme
Bâtiment	3408004000	100%	
Terrain	390724000	100%	
Equipement de production	595957900	100%	
	4700712900	36 %	Par rapport au projet

-tableau n°12:de financement

Source de financement	Banque	Promoteur
Montant	30004000	17210969
Pourcentage (%)	64	36
Cout global du projet	47214969	

Ce tableau ressort que la participation de promoteur dans le projet représente 36% de cout global du projet soit un montant de 17206969 souhaite d'obtenir un crédit moyen terme d'un montant de 30004000 qui représente 64% de cout global de projet qui sera remboursable sur cinq années dont deux ans diffère.

3.3.1.2. Modalité d'amortissement du prêt bancaire :

Montant=30004000

Durée=7ans

Diffère=2ans

Taux d'intérêt=8.5%

Taxe(TVA)=exonère

ANNUITE=6004000=30004000.

Tableau n°13:

Année	Annuité	Intérêt	Total a payé	Restant du
2016	/	2554000	2554000	30004000
2017	/	2554000	2554000	30004000
2018	6004000	2554000	8554000	24004000
2019	6004000	2044000	8044000	18004000
2020	6004000	1534000	7534000	12004000
2021	6004000	1024000	7024000	60004000
2022	6004000	514000	6518000	/
Total	30020000	12778000	42852000	174024000

-Explication de chaque rubrique de l'investissement

1. Frais préliminaire :

Cette rubrique est constituée des frais d'étude de faisabilité et de diverses démarches administratives pour la concrétisation du projet ce montant est déjà acquitte

Ils son estimée3060270.00 DA.

2. Terrains :

Le terrain est la propriété du promoteur, il estimée selon l'acte de vente

A.....3907240.00 DA

Il est noté que le prix du terrain estimée par l'expert géomètre est du

.....660040.00 DA.

3. Bâtiment :

Comprend le montant estimatif de réalisation des infrastructures du jardin d'enfants soit un montant du34080040.00 DA

Il ya lieu de souligner que la réalisation du bâtiment on atteint 29% soit un montant du99501640.00 DA

On a un reste à réaliser ils s'élèvent à.....24129880.00 DA.

Le matériel à acquérir est constitue des équipements nécessaires pour Les deux unités suivantes :

1. Première unité crèche polyvalente :

-Equipements pour cuisine estimée à.....3215536,40DA.

-Equipement pour cafétéria estimée à.....1541366,90 DA.

2. Deuxième unité salle de sport polyvalente :

Pour le bon fonctionnement de la salle le promoteur compte acquérir

Des équipements estimée à.....121067778 DA.

Dont les rubriques sont détaillées.

C'est-à-dire le cout global du matériel s'élève à.....5963539.00 DA.

3.3.1.3. Présentation du projet :

La ville de TIZI OUZOU est un milieu urbain au l'enfant trouve beaucoup de difficulté dans ses occupations et ses distances, ceci est du au manque remarquable d'un certain type d'infrastructures au niveau de la ville en général de la ZHUN en particulier donc cette étude même superficie nous a suffit largement pour aborde une intervention traduit par un groupement d'unités chacune d'elle est spécialisée selon les besoin de l'enfant matière d'éducation de distraction et de protection.

Le projet consiste la création d'un complexe regroupement.

- Un jardin d'enfant d'une capacité de 300 enfants
- Une salle de sport dotée d'une capacité de 500 adhérents
- Cafétéria
- Salle de jeux
- Bibliothèque

• **Limite de projet :** la superficie du terrain sur lequel est édifié le jardin d'enfant est d'une superficie de 13200m² dans son ensemble, il de limite comme suit :

- **Nord :** par des coopératives immobilières APC
- **Est :** une école.
- **Sud :** un espace vert et un bloc de coopérative immobilière.
- **Ouest :** le bloc 145 logement, un parking d'équipement sanitaire la parcelle de terrain.

3.4. Les modalités d'exploitation du projet :

3.4.1. Détermination de chiffre d'affaire : pour la détermination de l'activité provisionnel de notre projet nous avant procède par nature de service, les données prévisionnel sont établies sur la base d'une durée annule de dix mois compte tenu des vacances scolaire qui durent en moyens deux mois par année.

Tableau n°14: ci-après résume le chiffre d'affaire prévisionnel

Désignation	Nombre	Prix	Chiffre d'affaire/mois	Chiffre d'affaire/année
Crèche	400	3000	1200000	14400000
Polyvalent				
Salle sport	504	1000	504000	6048000
Total	900	/	1700000	20448000

Chiffre d'affaire=20448000

TVA=3885120

Chiffre d'affaire TTC=24333120

NB : une évolution moyenne du 10%est retenue les charges.

3.4.1.1. Déterminations des charges :

- a) **La matière et fourniture consommé :** la consommation intermédiaire constant en les consommé indisponible pour la crèche ainsi que la salle sport la consommation sont représente pour l'achat de nourriture nécessaire pour les enfants les consommable pour les équipements informatique (papier,

cartouche...) produits d'entretien et la consommation d'électricité et d'eau pour la première année notre estimation forfait porter sure un moyen 30%(ca) 5404000 DA.

b) **Service** : sous cette rubrique nous avons retenu les charges relative à l'entretien et réparation des équipements et frais de PTT.

Pour la première nous les avons évalués 5% du chiffre d'affaire soit=904000 DA.

c) **Impôt et taxe** : l'exonération fiscale porte sur la TAP et le VF certaines taxes (timbre ...) au titre de notre activité seront acquittées normalement notre estimation forfaitaire moyen porte sur un montant 204000.

d) **Frais divers** : cette rubrique représente le coût approximatif des assurances des équipements les frais de déplacement.

Nos estimations forfaitaires portant sur un moyen de 254000 DA avec une croissance moyenne de 5% chaque année.

e) **Tableau n°15:Frais personnel :**

Post de travail	Nombre	Salaire mensuel	Salaire annuelle
Gérant	1	29000.00	348000.00
TS en informatique	1	16000.00	192000.00
Secrétaire	1	14000.00	168000.00
Educatrices	5	80000.00	960000.00
Surveillance	5	70000.00	840000.00
Professeur d'éducation Physique	2	30000.00	360000.00
Femme de ménage	2	26000.00	312000.00
Gardien	2	26000.00	312000.00
Cuisinier	2	32000.00	384000.00
Aide cuisine	2	26000.00	312000.00
Infermière	2	28000.00	336000.00
Total	25	377000.00	4524000.00

Salaire annuel=4524000.00

Charge social=23272000.00

Masse salarial=35560680.00

Le taux normal est appliqué à partir des 5 années

Une augmentation de salaire de 2% sera tout les 2ans.

f) **Tableau n°16:Dotation amortissement :**

Rubrique	Valeur vénal	Durée d'amortissement	Annuité d'amortissement

Frais préliminaire	3.064.230.00	5ans	616,046.00
Bâtiment	24.084.000.00	2ans	1.708.000.00
Équipement	5.963.539.00	7ans	63.594.00
TOTAL	33.111.769.00	/	2.381.640.00

g) Frais financière : ils représentant les intérêts a payé en rémunération du crédit bancaire de 3227167000.00 taxe de 8.5%/année.

- Année 1 : 274309195.00
- Année 2 : 274309195.00
- Année 3 : 274309195.00
- Année 4 : 273799195.00
- Année 5 : 273289195.00
- Année 6 : 249779195.00
- Année 7 : 272269195.00

- Tableau n°17: Bilans Provisionnels

Actif	2018	2019	2020	2021	2022
<u>Immobilisation</u>					
Frais préliminaire	7,060.00	7,060.00	7,060.00	7,060.00	7,060.00
Terrain	7,907.00	7,907.00	7,907.00	7,907.00	7,907.00
Bâtiment	38,080.00	38,080.00	38,080.00	38,080.00	38,080.00
Matérielle Outillage	9,960.00	9,960.00	9,960.00	9,960.00	9,960.00
Amortissement	6,912.00	9,824.00	12,736.00	15,648.00	18,560.00
Immobilisation nettes	56,095.00	53,183.00	50,271.00	47,359.00	44,447.00
<u>Stocks</u>					
Stocks	4,267.00	4,582.00	4,654.00	4,821.00	4,914.00
<u>Créance</u>					
Client	6,672.00	9,822.00	1,0537.00	1,2209.00	1,3405.00
Disponibilités	6,404.00	9,239.00	9,883.00	1,1388.00	1,2464.00
total	73,438.00	68,826.00	75,345.00	75,777.00	75,230.00
Passif	2018	2019	2020	2021	2022
<u>Fonds propre</u>					
Fond social	21.207.00	21.207.00	21.207.00	21.207.00	12.207.00
Ria	/	2231.00	14138.00	14138.00	20750.00
<u>Dettes</u>					
Dettes d'investissement	34000.00	34000.00	22000.00	22000.00	5200.00
<u>Résultat</u>					
Résultat net	6231.00	7388.00	10432.00	10432.00	9480.00
Total	61.438.00	68.826.00	67.345.00	67.77.00	56.637.00

La banque, après réception d'une demande de crédits d'investissement à laquelle sont joints tous les documents relatifs aux projets à financière, délègue son représentant pour un contrôle sur la liste, le représentant a pour mission de constater, de viser d'en établie un compte rendu de visite ou figurera un certain nombre d'information telle que :

La situation géographique du projet (localisation).

- Les biens immobiliers.
- Les équipements.
- D'effectifs prévus pour le fonctionnement et l'entretien du projet.
- Le plan de charge.
- Estimation de la production.
- Le chiffre d'affaire prévisionnel.
- La conclusion et appréciation.

3.5analyse de la viabilité

3.5.1. Analyse de marché :

Le marché visé est le marché local et régional ; notamment les communs de Tizi-Ouzou

3.5.1.1. Demande :

La ville de TIZI OUZOU est un milieu urbain au l'enfant trouve beaucoup de difficulté dans ses occupations, ceci est du au manque remarquable d'un certain type d'infrastructures au niveau de la ville en général de la ZHUN sud nouvelle ville en particulier, pour répondre a cette demande de plus en plus forte sur un marché quasiment vierge nous avons opté pour l'acquisition d'un équipement neuf modernes et sophistique.

3.5.1.2. L'offre :

L'insuffisance de l'offre pour cette nature de service le marché se trouve très porteur, la plupart des crèches existence ne sont pas agrée, cependant le concours de la banque à la concrétisation du projet.

3.5.2analyse technique :

3.5.2.1. Moyen :

Promoteur disposant d'une assiette assortie d'un titre authentique, sur laquelle une construction est édiée, dont le taux réalisation a atteint les 80%, ce qui nous renseigne que l'infrastructure est disponible pour recevoir l'équipement objet de notre financement.

- Géant 1
- TS en informatique.
- Secrétaire 1.
- Educatrices 5.

- Surveilles 5.
- Professeur d'éducation physique 2.
- Femme de ménage 2.
- Gardien 2.
- Cuisinier 2.
- Aide cuisine 2.
- Infermière 2.

3.5.2.2. Équipement :

•Le jardin d'enfant utilise :

- Les équipements locaux.
- Les équipements importe modernes.
- Les équipements auxiliaires.

•Climatiseur.

•Chauffage central.

3.5.3. L'analyse financière du projet :

3.5.3.1. Présentation de bilan :

Tableau n°18: Bilan financière :

Actif	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Valeur immobilise	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00
Immobilisation incorporelle	9,860.00	9,860.00	9,860.00	9,860.00	9,860.00	9,860.00	9,860.00
Immobilisation corporelles	70,738.00	70,738.00	70,738.00	70,738.00	70,738.00	70,738.00	70,738.00
Terrain	0	34,907.00	34,907.00	34,907.00	34,907.00	34,907.00	34,907.00
Bâtiment	34,907.00	64,970.00	64,970.00	64,970.00	64,970.00	64,970.00	64,970.00
Matériel et outillage	0	5,861.00	5,861.00	5,861.00	5,861.00	5,861.00	5,861.00
	0						
	5,861.00						
Valeur d'exploitation	4,610.00	4,620.00	4,620.00	4,700.00	4,740.00	4,740.00	4,740.00
Stocks	4,610.00	4,620.00	4,620.00	4,700.00	4,740.00	4,740.00	4,740.00
Valeur réalisable	6,640.00	8,900.00	8,900.00	9,250.00	9,600.00	9,900.00	9,900.00
Créance sur les clients	6,640.00	8,900.00	8,900.00	9,250.00	9,600.00	9,900.00	9,900.00
Valeur disponible	6,711.00	12,785.00	12,785.00	16,692.00	19,571.00	22,839.00	22,839.00
Banque	6,711.00	12,785.00	12,785.00	16,692.00	19,571.00	22,839.00	22,839.00
Total actif	94,559.00	102,903.00	105,540.00	107,540.00	110,509.00	114,077.00	117,100.00
	0	0	0	0	0	0	0
Passif	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022

Fond propres							
Fond social	48,598.0	49,375.00	51,732.00	54,826.00	57,819.00	61,547.00	66,377.00
Résultat en	0	48,598.00	48,598.00	48,598.00	48,598.00	48,598.00	48,598.00
	48,598.0						
	0						
Instance d'affection	/	4,777.00	7,134.00	10,228.00	13,229.00	16,949.00	21,779.00
Amortissement	8,407.00	12,814.00	17,221.00	21,035.00	26,035.00	29,270.00	32,505.00
Dette d'investissement	32,000.00	32,000.00	26,400.00	20,800.00	15,200.00	9,600.00	0
Emprunts bancaire MLT	32,000.00	32,000.00	26,400.00	20,800.00	15,200.00	9,600.00	0
	0						
Dette d'exploitation	4,777.00	6,357.00	7,094.00	6,993.00	7,728.00	8,830.00	9,109.00
Résultat	4,777.00	6,357.00	7,094.00	6,993.00	7,728.00	8,830.00	9,109.00
Total passif	98,559.00	106,903.00	109,541.00	111,240.00	114,510.00	118,077.00	117,100.00
	0	0	0	0	0	0	0

Le bilan financier présente l'actif et passif d'entreprise avec total équilibre entre les deux (117,100.00) cela permet dévaluer la solvabilité et la financier d'entreprise.

3.3.1.1. Analyse financière par équilibre :

- Fond de roulement (FR) :

Tableau n°19:FR= (FP+DMLT)-VI.

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
FP+DMLT	54,559.00	62,903.00	68,784.00	106,054.00	97,847.00	96,477.00	105,100.00
VI	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00	76,598.00
FR	-22,039.00	-13,695.00	-7,814.00	29,456.00	21,249.00	19,879.00	28,502.00
				0	00	00	0

D'après ces résultats en constat que la présente pour les trois années d'exercice un fond de roulement négatives, cela vue dire qui n'a pas réalise un équilibre financière a long terme donc les fonds permanents n'arrive pas a couvrir longuement les valeurs qui réalise un équilibre financière donc les fonds permanents arrivent a couvrir une partie de la valeur immobilière.

- Besoin de fond de roulement (BFR) :

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - \text{DCT}$$

On a dans les cinq années les besoins de fond de roulement négative cela veux dire que le passif ne couvre pas l'actif par contre les deux dernières années et positive cela veut dire il couvre une partie de l'actif.

• **Tableau n°20: La trésorerie (T)**

$$T = FR - BFR$$

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
FR	- 22,039.00	- 13,695.00	-7,814.00	29,456.0 0	21,249.0 0	19,879.0 0	28,502.0 0
BFR	28,750.0 0	26,480.0 0	20,598.0 0	14,850.0 0	76,860.0 0	5,040.00	10,890.0 0
Trésorerie	- 50,789.00	- 40,175.00	- 28,598.00	14,606.0 0	12,389.0 0	14,839.0 0	17,612.0 0

On remarque que la trésorerie est négative en 2016 et 2018, mais devient positive à partir de 2019, ce qui reflète une amélioration progressive de la liquidité de l'entreprise. Malgré un fonds de roulement parfois insuffisant, l'unité parvient à maintenir une trésorerie stable en fin de période signe d'une meilleure gestion des ressources financières.

3.5.3.2. Analyse par ratio

- les ratios de financement.
- les ratios de financement des immobilisations.

Tableau n°21: $RATIO = FP + DLMT / VI$

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
FP+DLMT	54,559. 00	62,903. 00	68,784. 00	106,054. 00	97,847. 00	96,477. 00	105,100. 00
VI	76,598. 00	76,598. 00	76,598. 00	76,598.0 0	76,598. 00	76,598. 00	76,598.0 0
RATIO	0,71	0,82	0,90	1,38	1,28	1,26	1,37

On remarque que ce ratio est positif et qu'il croît d'années en années, cela implique que les immobilisations sont financées largement par les capitaux permanents.

• **Tableau n°22: ration de financement externe**

$$RATIO = \text{DETTE} / \text{TOTAL D'ACTIF}$$

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Dettes	33,554.00	36,714.00	289,888.00	26,642.00	22,656.00	19,260.00	14,218.00
Total d'actif	94,559.00	102,903.00	105,540.00	20,800.00	110,509.00	114,077.00	117,100.00
Ratio	0.35	0.36	0.75	0.25	0.21	0.17	0.12

La baisse de la ratio dette/actif sur plusieurs années montre une dégradation de la solvabilité de l'entreprise. Cela reflète une capacité accumulée à rembourser.

• **Tableau n°23: Ratio de liquidité**

•Ratio de liquidité générale=actif circulant/DCT

•Ratio liquidité réduit=VR+VD/DCT

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Actif circulant	9,961.00	18,714.00	20,942.00	22,642.00	25,911.00	29,479.00	32,502.00
DCT	32,000.00	32,000.00	26,400.00	20,800.00	15,1200.00	9,600.00	0
Liquidité général	0.31	0.57	0,79	1.09	1,70	3,07	/
VR=VD	9351	17685	20292	21942	25171	28739	31762
Liquidité réduite	0,29	0,55	0,77	1,05	1,66	2,99	/

Les ratios de liquidité générale et de liquidité réduite n'ont dépassé 100 au cours des 5ans. Cela indique que l'actif circulant de l'entreprise n'est pas suffisant pour couvrir ses dettes à court terme (DCT) en totalité. Cette situation montre une vulnérabilité de l'entreprise face à ses obligations à court terme, nécessitant une gestion plus stricte des liquidités.

• Tableau n°24:Ratio de liquidité immédiate=VD/DCT.

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
VD	9351	17685	20292	21942	25171	28739	31476 2
DCT	32,000.0 0	32,000.0 0	26,400.0 0	20,800.0 0	15,1200.0 0	9,600.0 0	0
Ratio	292.21	552.65	768.63	1054.90	1664.74	2993.6 4	/

Le tableau présente le ratio de liquidité immédiate élève, révélant une vulnérabilité de l'entreprise face à ses obligations à court terme, nécessitant une gestion stricte des liquidités pour assurer la solvabilité.

•Tableau n°25:Ratio de solvabilité générale :

RATIO=TOTAL ACTIF/DATTES

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Total actif	94,559.00	102,903.0 0	105,540.00	20,800.00	110,509.0 0	114,077.0 0	117,100.0 0
Dettes	33,554. 00	36,714. 00	289,888. 00	26,642. 00	22,656. 00	19,077. 00	14,218. 00
Ratio	2.81	2.80	3.36	0.78	4.87	5.97	8,32

Le ratio de solvabilité est constamment supérieur à 100% assurant la capacité de l'entreprise à couvrir ses dettes avec ses actifs. En 2022, le ratio atteint 8.32 indiquant une solvabilité particulièrement forte.

•tableau n°26:Ration d'endettement (autofinancement)

RATION=FOND PROPRE/DATTES

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Fond propre	-22,039.00	-13,695.00	-7,814.00	29,456.00	21,249.00	19,879.00	28,502.00
Dettes	33,554.00	36,714.00	289,888.00	26,786.00	22,656.00	19,260.00	14,218.00
Ratio	-0.66	-0.37	-0.03	1.10	0.94	1.03	2.00

Ce ratio est supérieur à 100% donc l'entreprise est indépendante financièrement.

•Ratio de rentabilité :

•Tableau n°27:Ratio de rentabilité financière

$$\text{RATION} = \text{BENEFICE} / \text{FP} + \text{DLMT}$$

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
FP+DLMT	54,559.00	62,903.00	68,784.00	106,054.00	97,447.00	96,477.00	105,100.00
Bénéfice net	4,777.00	6,357.00	7,094.00	6,993.00	7,728.00	8,830.00	9,109.00
Ratio	0.09	0.10	0.10	0.07	0.08	0.09	0.09

Tableau montre une rentabilité financière stable avec un ratio oscillant entre 0.07 et 0.10 de 2016 à 2022. cela indique une gestion constante des fonds propres et des dettes à long terme pour générer des bénéfices.

•Tableau n°28: ration de rentabilité économique

$$\text{RATION} = \text{BENEFICE} / \text{TOTAL D'ACTIF}$$

Désignation	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Bénéfice net	4,777.00	6,357.00	7,094.00	6,993.00	7,728.00	8,830.00	9,109.00
Total d'actif	94,559.0	102,903.0	105,540.0	107,240.0	110,509.0	114,077.0	117,100.0
	0	0	0	0	0	0	0
Ratio	0.051	0.062	0.067	0.065	0.070	0.077	0.078

La ration suit une tendance globalement positive, indiquant une amélioration de la rentabilité malgré une année difficile 2020.

Cette étude nous a permis de mettre en évidence les difficultés de financement des Petites et Moyennes Entreprises par les établissements financiers bancaires. Le cas particulier de CNEP-Banque qui, pour plusieurs raisons, ne parvient pas toujours à donner satisfaction à la demande des PME. Des responsabilités partagées aussi bien par la banque ou par l'entreprise que de celles qui incombent à des facteurs exogènes, sont toutes à la base du problème de financement.

Des problèmes de financement sont dus au fait que le risque du crédit est élevé. Pour une entreprise qui solliciterait un crédit d'investissement à la CNEP-Banque, il lui faut donc disposer d'une garantie conséquente. Pour un crédit de fonctionnement, il faut présenter un projet non risqué ou à risque minimal.

Du fait que le risque et la garantie sont responsables à des problèmes de financement que connaissent les PME, ces variables sont donc les plus déterminantes. Le problème de

financement est donc fonction essentiellement de ces deux variables; toute chose qui confirme notre première hypothèse selon laquelle « Le problème de financement est fonction essentiellement du niveau de risque ».

De plus, le comportement opportuniste des PME les conduit à choisir ce qui leur est meilleur parmi ce qui leur est accessible. Les entreprises désirant obtenir un financement au coût de crédit minimal, manifestent leur réticence lorsque ce coût est élevé

Par ailleurs, des facteurs comme l'environnement des affaires, le poids du secteur informel, et la gouvernance des entreprises jouent en la défaveur des PME pour l'obtention du financement. Somme toute, le problème de financement est un problème qui incombe aux acteurs, mais il est surtout une conséquence directe des irrégularités et des insuffisances que présentent les entreprises. Il n'est donc pas question seulement de garantie pour justifier le problème de financement, mais aussi de risque. Sur cette base, nous pouvons raisonnablement considérer que nos objectifs sont atteints avec cependant des limites à notre étude.

Observations

QUESTION 1

Ya t il des autres organisations qui intervient dans la création et le financement ?

Réponse

Non, à la CNEP-Banque Ya pas des autres organismes par contre à les autres agence oui

Exemple : ANGEM, CNAC

QUESTION 2

SI OUI, Quelles sont les modalités d'intervention ?

REPONSE

Oui entre client et la Banque.

QUESTION 3

Êtes-vous concernés par le financement triangulaire ?

REPONSE

Non, pas concerné.

QUESTION 4

Les modalités sont elles les même pour la création et le financement ?

REPONSE

Les modalités de financement peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs notamment le type de projet (création ou financement d'une entreprise existante), le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et la situation financière de l'entrepreneur. On peut cité quelques Différence :

- prêts bancaires : souvent nécessaire pour les nouveau entrepreneur, mais peuvent être difficile à obtenir sans historique de crédit.

- subventions : certaines aides sont spécifiquement destinés a la création d'entrepris.
Refinancement : possibilité de renégocier des prêts existants pour obtenir de meilleures conditions.

- crédit bail : utilisé pour financer des équipements sans un achat immédiat.

Conclusion générale

Au fil de notre étude, nous sommes prévenu à conclure que l'importance de l'enjeu économique et social de la PME reste l'élément le plus efficace et le moins couteux le développement économique d'un pays en plein mutation.

Le secteur d'entreprenariat et la création des PME en Algérie, qui bénéficie de différentes incitations dispose d'un fort potentiel de croissance induisant un besoin accru de financement se trouve actuellement confronté à une limitation de l'offre de financement représentée par le crédit classique assurée essentiellement par les banque publique.

En effet, la banque propose une gamme variée de crédit susceptible de faire a certain besoin exprimes par la clientèle l'entreprise et particulier en matière de financement de l'exploitation ou de l'investissement.

Chaque types de crédit bancaire referme des caractéristiques propres a lui et qui le distinguent plus au moins des autres formes de crédit.

Tout demande de crédit et quelque soit sa nature faire l'objet d'une analyse préalablement et rigoureuse de sa situation financier du client, cette analyse permettre ou banquier de sa faire une idée sur la solvabilité des projets d'investissement envisages.

Cependant, il est impossible détailler un diagnostic parfaitement faibles sur la bas des seuls éléments financière passes sans tenir complète du potentiel économique de l'entreprise de l'évolution su secteur des technologie et la capacité du dirigeant a faire face aux difficulté du moment sachant que ces donnée d'analyse ressortissent beaucoup plus d'un véritable audit stratégique de l'entreprise que simple champ de l'analyse financier de l'entreprise mais également des risque induit et la fragilité de celle-ci, ces limites montrant clairement l'intérêt

de l'apprenant de la maîtrise de risque tout à travers l'analyse financier qu'à travers l'étude des autres volets économique commerciaux, humaine, juridique.

Sachant parfois, que des événements imprévus ou imprévisible de remettre en cause le remboursement du crédit le banquier doit accessoirement à son étude s'entourer du maximum de garantie réelles et aux personnelles mais il fait précisé que seront les garanties proposés ne sont qu'une précaution supplémentaire et ne doivent pas être le support d'un mauvais affaire l'décision doit repose sur la qualité du dossier et non sur l'existence de garanties.

Table des matières

Liste des abréviations	01
Sommaire	03
Introduction général	04
Chapitre I : Généralités sur les PME	06
Introduction	06
SECTION 01:Le concept de la PME	06
1.1. Définition d'entreprise	06
1.2 .Définition de concept de la PME	06
1.2.1. Les PME dans les pays industrialisés	07
1.2.1.1. Canada Au Canada	07
1.2.1.2. Définition de l'union européenne(UE)	07
1.2.1.3. Aux Etats- unis	08
1.2.1.4. Au japon	09
1.2.2. La PME dans les pays en développement	09
1.2.2.1. AU Maroc	10
1.2.2.2 En Tunisie	10
Section 02: Les critères et les spécificités des PME	11
2.1. Critères d'identification de la PME	11

2.1.1. Les critères quantitatifs	11
A- Le chiffre d'affaire	11
B- La valeur ajoutée	12
C- Le capital investi	12
D- Le nombre d'employés	12
2.1.2. Approche qualitative de la PME	12
2.1.2.1. La dimension humaine	12
2.1.2.2. Le rapport Bolton	13
2.1.2.3. Définition multicritères	13
A. L'incertitude.	14
B. Le processus d'innovation.	14
C. L'évolution	15
2.2. Les spécificités des PME.	15
2.2.1. Caractéristiques des PME	15
2.2.1.1. La centralisation de la gestion	15
2.2.1.2. Faible spécialisation	16
2.2.1.3. Une stratégie intuitive ou peu formalisée	16

2.2.1.4. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé	16
2.2.1.5. Un système d'information externe simple	16
2.2.1.6. La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération de changement	17
2.3. Les étapes de création des PME	17
2.3.1. Trouver une idée	18
2.3.2. L'étude de marché	18
2.3.2.1. Définition de l'étude de marché	19
2.3.2.2. Conception du plan de l'étude de marché	19
A. L'étude de marché quantitative	20
B. Etude de marché qualitative	20
C. L'analyse de la concurrence	21
2.3.3. Business-plan	21
2.2.4. Le statut juridique	22
A. La création individuelle d'une entreprise	22
B. La création d'entreprise en partenariat	23
C. La SNC (société en non collectif)	24
D. La SARL (société à responsabilité limitée) Aucune entrée de table des matières n'a été trouvée.	24
E. La SPA (société par action)	24
2.4. Les forces et les faiblesses des PME	24

2.4.1. Les forces de la PME	24
2.4.2. Les avantage des PME	25
2.4.2.1. La création d’emplois	25
2.4.2.2. Les PME source d’innovation	25
2.4.3. Faiblesses de la PME	26
Section03:les PME en Algérie	26
3.1. Définition de la PME Algérienne	26
3.2. Caractéristiques et phases d’évolution des PME Algériennes	26
3.3.Évolution PME en Algérie	28
3.4. Les difficultés liées au développement des PME en Algérie	29
3.4.1. Difficultés liées au financement	29
3.4.2. Les contraintes relatives au marché de travail	30
3.5. Les organisations de soutien et d’accompagnement des PME	30
3.5.1 Ministère des petites et moyennes entreprises	31
3.5.1.1: Pépinières et incubateurs d’entreprises	31
A. Atelier	31
B. Pépinière	31
C. Incubateurs d’entreprises	31
3.5.1.2. Centres d’aides	32

3.5.1.3. Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME)	32
3.5.2 .Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises	33
3.5.2.1. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	33
3.5.2.2. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	33
3.5.2.3. L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI)	34
3.5.2.4. L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI)	34
3.5.2.5. Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de L'Investissement	35
3.5.2.6. Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)	35
3.5.2.7. Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM 2004)	36
3.5.2.8. Agence de Développement Social (ADS 1996)	36
3.5.2.9. Fonds de soutien	36
3.5.3. Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises	36
3.5.3.1. Le Programme National de l'Amélioration de la compétitivité industrielle	37
3.5.3.2. Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME)	37
2.5.3.3. Le Programme National de Mise à Niveau de la PME	38
2.4.3.4. Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies	38
3.3. La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne.	38

Conclusion	39
Chapitre II: Notions de bas sur les banques, le crédit et d'investissement	40
Introduction	40
Section01:Généralité sur la banque.	40
1. Définition de la banque	41
1.1. Définition juridique	41
1.1.2. Définition économique des banques	41
1.1.3. Définition d'une banque selon le système bancaire algérien	41
1.2. Création du système bancaire algérien	42
1.2.1. Le système bancaire algérien après la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit	43
1.3. Le rôle de la banque	44
1.3.1. Les activités de la banque	44
1.3.1.1. Les activités d'intermédiation	44
A-Dans le temps	44
B- Dans l'espace	44
1.3.1.2. La collecte des ressources	45
1.3.1.3. La distribution de crédit	45
1.3.1.4. Une mission d'assurance	45
1.3.1.5. L'activité internationale	45
1.3.1.6. Les prestations de services	45

1.3.2. Le rôle politique	46
1.4. Les ressources d'une banque	46
1.4.1. Les fonds propres	46
1.4.2. Les ressources clientèles	46
1.4.2.1. Les dépôts	47
A. Les dépôts à vue	47
B. Les dépôts à terme	47
1.4.3. Les ressources de financement	47
1.5. Les typologies de la banque	47
1.5.1. La banque centrale	47
1.5.2. Les apporteurs de capitaux	48
1.5.2.1. Les banques publiques	48
1.5.2.2. Les banques privées	48
1.5.2.3. Les banques mixtes	49
1.5.3. L'extension du réseau	49
1.5.4. Nature de l'activité des banques	49
1.5.4.1. Banque d'Épargne (Banque de l'immobilier)	49
1.5.4.2. Banque de Dépôt	49
1.5.4.3. Banque d'Investissement (d'affaires)	49
1.5.4.4. Banque Universelle (Banques généralistes)	50
1.5.4.5. Banque Islamique	50
 Section02: les fondements des crédits bancaires	 50
2.1. La notion du crédit	50
2.1.1. Définition du crédit	50

2.1.3. L'objectif du crédit	51
Section 03:Généralité sur crédit d'investissement.	51
3.1. Définition des crédits d'investissement	51
3.2. LES Types crédit d'investissement	52
3.2.1. Les crédits à moyen terme (CMT)	52
A. Les CMT réescomptables	53
B. Les CMT mobilisables	53
C. Les CMT non mobilisables	53
3.2.2. Le crédit à long terme	53
A. Le crédit-bail « leasing »	53
B. Le crédit-bail mobilier	55
3.2.3. Avantages et inconvénients du crédit-bail	55
A- Les avantages du crédit-bail	55
B- Les inconvénients du crédit-bail	55
3.3. Les risques et les garanties crédit d'investissement.	56
3.3.1. Définition d'un risque	56
3.3.2. Les typologies de risque de crédit	56
3.3.2.1. Le risque de non remboursement	56
3.3.2.2. Le risque de liquidité	56

A. le risque de liquidité immédiate	57
B. le risque de transformation	57
3.3.2.3. Le risque d’immobilisation	57
3.3.2.4. Le risque de change	57
3.3.2.5. Le risque opérationnel	58
3.3.2.6. Le risque de concentration	58
3.3.2.7. Le risque de management	58
3.3.2.8. Le risque de garantie	58
3.4. Les garanties bancaires	59
3.4.1. Définitions des garanties	59
3.4.2. Typologie des garantes	59
3.4.2.1. Les garanties personnelles	59
3.4.2.2. Le cautionnement	60
A. Le cautionnement simple	60
B. Le cautionnement solidaire	60
3.4.2.3. L’aval	61
3.4.2.4. Les garanties réelles	61
3.4.2.5. L’hypothèque	61
A. l’hypothèque conventionnelle	62

B. L'hypothèque légale	62
C. L'hypothèque judiciaire	62
3.4.2.6. Le nantissement	62
A. Nantissement du fonds de commerce	63
B. Nantissement du matériel de l'outillage	63
C. Nantissement ou gage sur véhicule	63
D. Nantissement des actifs financiers	64
E. Nantissement des marchés publics	64
Conclusion	64
Chapitre III : étude d'un cas de crédit d'investissement au niveau du réseau commerciale de la CNEP/banque de tizi ouzou	65
Introduction	65
Section 1 : présentation et l'organisation d'accueil CNEP banque Tizi-Ouzou	65
1.1. Présentation de la CNEP banque de Tizi-Ouzou	65
1.2. L'Organisation de la CNEP Banque	66
Section 2 : Caractéristiques et missions de la CNEP banque	68
2.1 Caractéristiques de la CNEP-Banque	68
2.2 les missions de la CNEP-banque	68
A. Les produits de la banque	68
B. La collecte de l'épargne	69

Section 03: étude et analyse d'un dossier de crédit de la CNEP-BANQUE	70
3.1. Les risque et les garanties de la banque	70
3.1.1. Les risque de la banque	70
a) L'analyse du dossier	70
b) L'analyse du risque management	71
c) L'analyse du risque du marché	71
3.1.2. Les garantie de la banque	72
3.2. Identifications	72
3.2.1. Les documents constitutifs du dossier de crédit d'investissements	72
3.2.1.1. Document administratifs	72
3.2.1.2. Documents comptables et fiscaux	73
3.2.1.3. Documents économiques et financières	73
3.3. Identification du client	73
3.3.1. Présentation du projet	73
3.3.1.1. Les agrégats financiers du projet	74
3.3.1.2. Modalité d'amortissement du prêt bancaire	75
3.3.1.3. Présentation du projet	76
3.4. Les modalités d'exploitation du projet	77
3.4.1. Détermination de chiffre d'affaire	77
3.4.1.1. Déterminations des charges	77

a) La matière et fourniture consommé	77
b) Service	77
c) Impôt et taxe	77
d) Frais divers	77
e) Tableau n°15:Frais personnel	78
f) Tableau n°16:Dotation amortissement	78
g) Frais financière	78
3.5. Analyse de la viabilité	80
3.5.1. Analyse de marché	80
3.5.1.1. Demande	80
3.5.1.2. L'offre	80
3.5.2. Analyse technique	80
3.5.2.1. Moyen	80
3.5.2.2. Équipement	80
3.5.3. L'analyse financière du projet	81
3.5.3.1. Présentation de bilan	81
3.5.3.2. Analyse financière par équilibre	82
3.5.3.3. Analyse par ratio	82
Conclusion	86
Conclusion générale	87
Références bibliographiques	89
Liste des tableaux	92
Liste des figures	94
Table des matières	95
Résumé	105
Annexes	107

Résumé

Les PME, par leurs investissements et par leur création d'emplois, jouent un rôle désormais indiscutable dans la dynamique et le développement économique d'un pays. Dans cette logique, l'Algérie a comme objectif la recherche sur la promotion de la PME privée, pour se déconnecter en partie de la rente pétrolière, et de réaliser la diversification de l'économie fondée sur un développement durable de la compétitivité des PME algériennes dans un contexte de mondialisation. Toutefois, en dépit de tous les programmes et mesures, les PME algériennes éprouvent d'énormes difficultés à survivre et à réaliser leurs projets d'investissement. Le problème d'accès des PME au financement bancaire réside dans la difficulté d'évaluation et des sélections des projets à financer, en raison de la perception du risque supérieur des PME par les banques publiques. Dans ce contexte, l'objet principal de notre travail de recherche est d'analyser la problématique : *«quelle est la contribution de la CNEP-Banque au financement des PME à travers le crédit d'investissement ?»* pour ce faire, nous nous fixons comme objectif spécifique de présenter les facteurs prédominants dans le financement des PME à la CNEP-Banque, notamment à travers le crédit d'investissement.

La méthodologie adoptée dans ce travail de recherche se répartit entre une démarche descriptive et une démarche analytique, basée sur une revue littéraire et empirique. Afin de mener à bien notre étude, nous avons jugé utile de structurer le travail de recherche en trois chapitres. Le premier chapitre portera sur la relation entre le secteur bancaire et les PME, le deuxième chapitre traitera de la PME et son financement en Algérie, le troisième et dernier chapitre est consacré pour l'analyse de la relation du secteur bancaire/PME : cas de la CNEP-Banque de TIZI-OUZOU et l'entreprise X

Mots clés : PME, secteur bancaire, financement, crédit d'investissement, risques, contraintes, Algérie