

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION

Département des sciences financières et comptabilités

Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du Diplôme de Master en sciences  
financières et comptabilités

Option : Finance et Banque

**Thème**

***Gestion du recouvrement des créances :  
cas des crédits ANSEJ au niveau du GRE  
de la BADR de Tizi Ouzou***

Réalisé par :

- IOUALITENE Idir
- KACI Belaid

Encadré par :

- AIT BOUZIAD Nacima

Soutenu devant les membres du jury

Présidente : IGUERGAZIZ Ouassila, Maitre assistante A, UMMTO

Rapporteur : AIT BOUZIAD Nacima, Maitre assistante B, UMMTO

Examinatrice : BOULIFA Yamina, Maitre assistante B, UMMTO

Promotion :  
2018

# *Remerciements*

*Nos remerciements vont tout d'abord à notre promotrice AIT BOUZIAD Nacima pour son aide, ses orientations, et ses conseils précieux.*

*Nous remercions également les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.*

*Nous tenons aussi à remercier le personnel du groupe régional d'exploitation de la BADR de Tizi Ouzou, et les formateurs de l'ANSEJ antenne Tizi Ouzou.*

*Nos remerciements s'adresse aussi aux enseignants et à tout le personnel de la faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion de Tizi Ouzou, et à toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce travail avec considération et respect à tous ceux que  
j'aime et j'apprécie.*

*A mes très chers parents*

*A mon frère et à ma sœur*

*A tous mes ami(e)s*

***Idir***

*Je dédie ce modeste travail :*

*A la mémoire de ma grand-mère, que Dieu l'accueille dans son vaste  
paradis.*

*A mes très chers parents*

*A Mes frères et sœurs*

*Aux petits anges de mes sœurs*

*A tous mes ami(e)s*

***Belaid***

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre I : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise</b> .....	4
<b>Introduction</b> .....	4
<b>Section 1 : Généralités sur les crédits bancaires</b> .....	4
<b>Section 2 : Les microcrédits en Algérie et les structures d'aides et de soutien à la création de micro entreprise</b> .....	15
<b>Section 3 : La notion du risque et de garanties bancaires</b> .....	18
<b>Conclusion</b> .....	28
<b>Chapitre II : les PME en Algérie et les procédures du recouvrement de créances</b> .....	29
<b>Introduction</b> .....	29
<b>Section 1 : Les PME en Algérie</b> .....	29
<b>Section 2 : La notion de créance et du recouvrement</b> .....	37
<b>Section 3 : Les procédures et les difficultés du recouvrement</b> .....	46
<b>Conclusion</b> .....	55
<b>Chapitre III : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête</b> .....	56
<b>Introduction</b> .....	56
<b>Section 1 : Présentation des établissements d'accueil « ANSEJ et BADR »</b> .....	56
<b>Section 2 : Les procédures de création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ</b> .....	63
<b>Section 3 : étude empirique sur le recouvrement de créance et résultat de l'enquête</b> .....	76
<b>Conclusion</b> .....	98
<b>Conclusion générale</b> .....	99

# Introduction générale

---

Les banques sont des acteurs majeurs des économies contemporaines, partenaires habituels des entreprises et des particuliers, intervenants quotidiens sur les marchés des capitaux, elles sont constamment confrontées à la prise de décision en avenir risqué. En tant que firmes, elles présentent des spécificités qui nécessitent et justifient l'existence d'outils d'analyse et de gestion qui leur sont propres.

L'activité bancaire repose en grande partie sur les opérations de crédit, cette activité est plus ancienne que le système bancaire. Ses origines remontent à l'ère babylonienne où le concept de l'intérêt a vu le jour, et a survécu devant plusieurs blocages majoritairement religieux aux âges grecs, romains et de la civilisation arabe suite au principe de l'usure (intérêt). Actuellement, on assiste à une multitude de prestations qui revêtent le même principe ; prêter en contrepartie d'un prix qui est l'intérêt payé selon les termes du contrat de la dite opération. Ce dernier revête désormais de nouvelles formes qui ont été engendrées par les évolutions et les changements des besoins, de la technologie, de la structure de l'économie de la société moderne.

Comme le définit **G.Petit-Ditailis**, dans son livre intitulé « Le risque du crédit bancaire » : *« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ».*

Dès lors, même si le banquier espère avoir un gain dans cette opération, il s'expose simultanément à une incertitude de non remboursement de l'emprunteur. En fait, lorsqu'un crédit est octroyé, l'établissement prêteur n'est pas toujours sûr de récupérer ses fonds. Ainsi celui-ci se trouve fréquemment exposé au risque de crédit.

Le risque de crédit est une préoccupation majeure pour les banques, il est dû à plusieurs causes mettant ainsi les emprunteurs dans l'impossibilité d'honorer leurs engagements, mais il est d'autant plus crucial pour le banquier de trouver des moyens efficaces afin de se prémunir et maîtriser le risque de non remboursement des clients, synonyme de perte de profit.

Le non remboursement et les retards des paiements engendrent des désaccords des parties concernées (banques et clients) et peut passer par plusieurs étapes avant l'émergence du litige, ce qui préjuge de l'existence d'un contentieux bancaire alors que le jeu normal de l'activité économique suppose : octroi de crédits par les banques / paiement du débiteur à l'échéance normale.

Mais cette dialectique est souvent faussée, ce qui nécessite la mise en œuvre par le banquier de divers moyens pour recouvrer ses créances, c'est la réalisation du risque de contrepartie qui justifie pour une large part l'existence des services contentieux et recouvrement. Cependant le contentieux bancaire ne se limite pas uniquement au recouvrement des crédits, le contentieux c'est aussi :

➤ *L'assistance, le conseil juridique*

# Introduction générale

---

- *L'organisation et la coordination des actions judiciaires*
- *L'intermédiaire de la banque avec ses conseillers (avocats, notaires ...)*
- *La gestion des dossiers judiciaires*
- *Le recouvrement*

Ainsi le recouvrement est une partie de contentieux bancaire.

L'activité de recouvrement des créances bancaires se justifie principalement par la nécessité pour le banquier d'exercer et de poursuivre son activité sans entrave. C'est la raison pour laquelle les services de recouvrement des banques sont considérés des pôles de profit parce qu'ils participent à la rentabilité bancaire.

La nécessité pour une banque d'assurer sa viabilité et sa pérennité et de faire face aux défis de performance entraînent des questionnements et des remises en causes, le non remboursement des crédits déclenche des actions de recouvrement mais aussi une réflexion sur la gestion de créances impayées.

Une bonne politique de recouvrement des créances sous-entend de bonnes mesures préventives des impayés et une maîtrise des procédures de recouvrement, de ce fait la question fondamentale de notre thématique de recherche est la suivante : *quelles sont les procédures à mettre en œuvre pour faire face aux créances clients impayées ?*

Et pour répondre à cette question principale, il faut répondre à certains questionnements théoriques afin de cerner notre sujet de recherche :

- *Qu'est-ce qu'un risque de crédit ? Est-il identifiable ?*
- *Qu'est-ce qu'une PME ? Et quelles sont ses sources de financement ?*
- *Quelles sont les causes des créances clients impayées ?*
- *Qu'est-ce que l'ANSEJ ? Et comment finance-t-il les micros entreprises ?*

Afin que notre problématique soit plus claire, nous nous appuyons sur les hypothèses de travail suivantes :

*Hypothèse N°01* : Une bonne évaluation et identification du risque crédit et une étude approfondie des dossiers des demandeurs permettent de réduire considérablement le nombre d'impayés.

*Hypothèse N°02* : Les causes des impayés sont nombreuses et variées, et le caractère social des crédits accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ entrave le processus du recouvrement de créances.

Le choix du thème est motivé par le fait que :

- C'est un thème d'actualité vu que les promoteurs de micros entreprises en difficulté ont organisé des manifestations demandant des assouplissements dans les remboursements de leurs dettes, et ils ont créé le « Collectif d'Appui à la Micro-Entreprise » (CAME),

# Introduction générale

---

(même certains promoteurs demandent l'effacement total de leurs dettes, chose illogique et illégitime)

- Le service recouvrement participe à la rentabilité bancaire.
- L'ANSEJ soutient la dynamique de création de micro-entreprise qui contribue à la croissance économique.

Le thème de notre travail abordant le recouvrement des créances est étudié aussi dans les sciences juridiques, pour notre part nous apporterons à notre travail une approche économique pour ne pas tomber dans l'ironie.

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous nous sommes orientés vers la démarche suivante :

Tout d'abord, une recherche documentaire relative au thème à travers des consultations d'ouvrages, thèses, mémoires, articles, revues et rapport. Le but étant de préciser les concepts et les considérations théoriques relatives à notre thème. La collecte d'information et de statistique s'est effectuée auprès des organismes suivant : groupe régional d'exploitation de la banque de développement rural de Tizi Ouzou (BADR), ANSEJ antenne Tizi Ouzou et le « Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédit Jeunes Promoteurs » (FCMGRCJP). Et nous avons fait une enquête de terrain auprès des jeunes bénéficiaires du dispositif ANSEJ.

Notre travail se divise en trois chapitres :

Dans le premier chapitre nous évoquerons les généralités sur les crédits, les structures d'aides à la création de micro entreprises et aussi les différents outils d'identification et d'évaluation du risque de crédit et les garanties bancaires.

Le second chapitre abordera dans la première section les PME en Algérie, et dans la deuxième section les généralités sur les créances et le recouvrement et comme dernière section des éclaircissements sur les procédures du recouvrement des créances et les difficultés qui sont liées.

Le dernier chapitre sera consacré au travail de terrain, où nous présenterons en détail la BADR et l'ANSEJ et les procédures de création d'une entreprise et nous synthétiserons notre stage pratique pour apporter des données et des informations supplémentaires pour éclaircir notre thématique de recherche, et nous présenterons les résultats de l'enquête effectuée auprès des bénéficiaires du dispositif ANSEJ.

Vu la sensibilité de certaines informations que nous avons demandé à la BADR de T.O et ANSEJ antenne T.O nous avons eu des difficultés à l'obtention des données, ils nous évoquent tous la même chose « le secret professionnel ».

# Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

## Introduction :

Autant qu'intermédiaire financier, l'un des rôles essentiels de la banque est d'assurer une meilleure distribution des crédits dans l'économie. Rechercher des capitaux et les investir dans des projets plus rentables est une condition importante pour la stabilité du système financier.

En Algérie, les entreprises rencontraient des difficultés liées au financement, le faible soutien, les charges fiscales et le manque d'accompagnement et de suivi, pour remédier, les pouvoirs publics ont mis en place des politiques et des dispositifs d'aide à la création de micro entreprise, qui ne visent pas seulement à aider les promoteurs en matière de financement mais aussi en matière de suivi et d'accompagnement et d'orientation afin de créer de la richesse et d'emploi.

Dans ce présent chapitre, nous allons présenter les généralités des crédits, et en deuxième section les micros crédits et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et la dernière section nous évoquerons les risques et les garanties bancaires.

## Section 1 : généralités sur les crédits bancaires

### 1.1. Les crédits bancaires :

Le crédit est devenu une façon de vivre pour une grande partie de la population. Il est de plus en plus accessible et prend bien des formes : prêts personnels, prêts hypothécaires, cartes de crédit, prêts sur gages, etc.

#### 1.1.1. Définition économique du crédit :

Le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée.<sup>1</sup>

#### 1.1.2. Définition juridique du crédit :

Selon la loi 90-10 modifiée et complétée par l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit et selon l'article 68, le crédit est : « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval cautionnement ou garantie. Sont assimilés à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail. »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup><https://www.lefrançaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2016/05/credit.pdf> consulté le 05/07/18

<sup>2</sup> Article 68 de la loi 90-10 modifiée et complétée par l'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003, p15

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### 1.2. Caractéristiques du crédit bancaire :

Le crédit se distingue de toute opération financière par les caractéristiques suivantes :

#### 1.2.1. La confiance<sup>3</sup> :

Le mot « crédit » vient du latin « crédere » qui signifie : faire confiance. Etant une notion éminemment subjective, la confiance n'est pas mesurable, quantifiable. On peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté (vraie ou supposée), de sa prospérité future potentielle, du climat politico-économique. Mais on peut se tromper.

La combinaison de tous ces paramètres aléatoires laisse au flair du banquier une place prépondérante.

#### 1.2.2. La durée de crédit :

C'est l'intervalle de temps qui sépare deux prestations, celle du prêteur (date d'octroi du crédit) et celle de l'emprunteur (date de remboursement).

#### 1.2.3. Le risque de crédit :

Ce risque est rattaché au remboursement de crédit, il est présent tout en long de la durée du prêt jusqu'à son remboursement total.

### 1.3. Le rôle du crédit :

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises une continuité dans le processus de production et de commercialisation, le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine par le recours de ces derniers à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimuler la production. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production, cette dernière sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques afin de stimuler les achats et par conséquent le secteur de production.

### 1.4. Les différents types du crédit bancaire :

Vu la diversité des besoins des agents économiques, nous pouvons distinguer plusieurs types du crédit, à savoir :

---

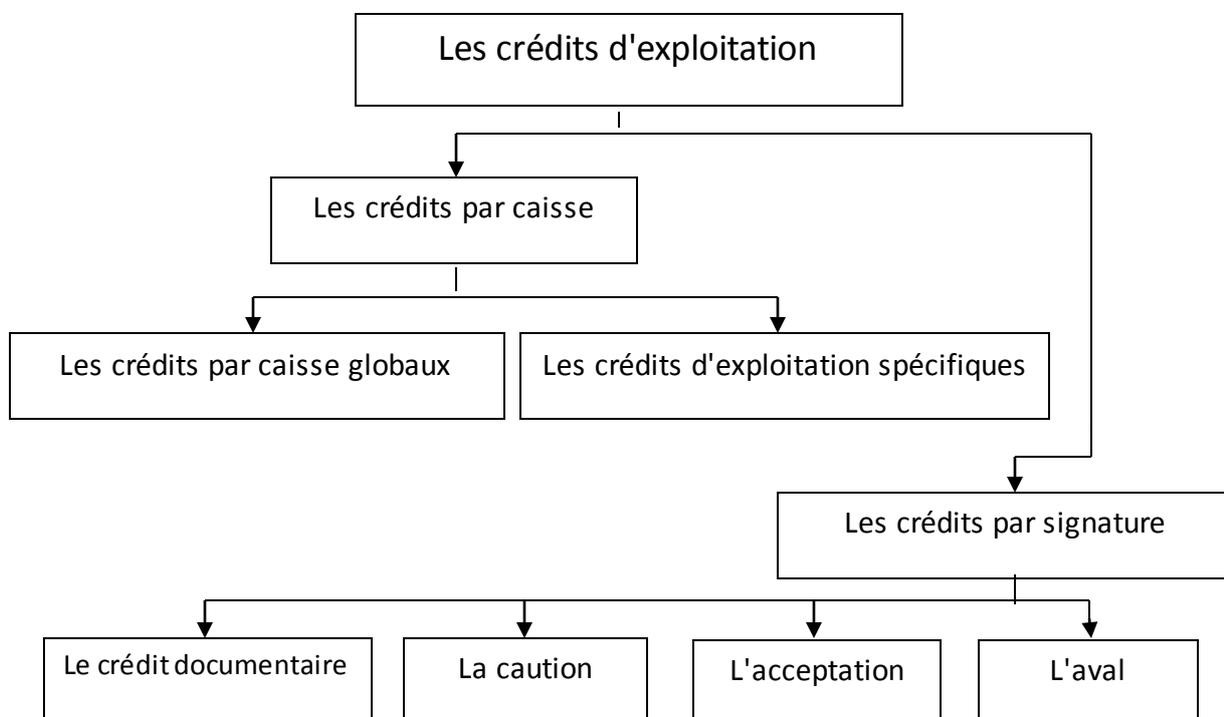
<sup>3</sup>Mansouri Mansour « Système et pratiques bancaires en Algérie » Edition HOUMA, Alger 2005

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

### 1.4.1. Le crédit d'exploitation :

Les crédits d'exploitations permettent aux entreprises de couvrir en temps leurs besoins de trésorerie, en finançant l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou réalisable. Il sert généralement, à lui procurer des liquidités, de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente de recouvrement de créance facturée. Ces liquidités sont soumises aux variations saisonnières ou conjoncturelles. Les crédits à court termes ou les crédits d'exploitations peuvent être subdivisés en deux catégories à savoir<sup>4</sup>.

**Figure 1 : Les catégories des crédits d'exploitation**



**Source :** élaboré par nous même

#### 1.4.1.1. Les crédits par caisse :

Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme, on distingue :

<sup>4</sup> Luc B-R « Principe de technique bancaire » 25<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris 2008

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

### 1.4.1.1.1. Les crédits par caisse globaux :

Les crédits d'exploitation globaux ont pour seul objet de faire face à une insuffisance de trésorerie due à un besoin important en fonds de roulement, du fait que le banquier prend en compte la situation financière, la personnalité et la moralité du bénéficiaire.

Ce type de crédits, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur, parmi les crédits d'exploitation globaux, on distingue :

- **La facilité de caisse :**

La facilité de caisse est un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes<sup>5</sup>.

En accordant une facilité de caisse, le banquier autorise le compte de son client à évoluer en position débitrice à concurrence d'un plafond préalablement déterminé et cela pendant une période très courte .

- **Le découvert :**

Le découvert c'est un concours bancaire à court terme octroyé aux entreprises pour leurs permettre de faire face à des décaissements qui dépassent leurs possibilités de trésorerie, c'est à dire pour faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement (BFR) dépassant les possibilités du fonds de roulement (FR).

En accordant ce type de concours, le banquier autorise son client à faire fonctionner son compte en position débitrice pendant une période allant de quelques semaines à quelques mois selon les besoins à satisfaire. Cependant, le découvert est accordé sur une durée d'un mois à long terme jusqu'à une année sans pour autant dépasser le plafond préalablement fixé.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert, à savoir :<sup>6</sup>

- **Le découvert simple :** Le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaire, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé.

- **Le découvert mobilisable :** Dans ce cas, le découvert accordé est mobilisé par un billet à ordre de 90 jours renouvelables. La banque pourra, ensuite, réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie. En plus, l'effet représente une garantie au profit de la banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

---

<sup>5</sup> Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P.288.

<sup>6</sup> Boudinot A et Frabot J-C. : « Technique et pratique bancaire » ; 2<sup>ème</sup> édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972 ; P.105.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### ● Le crédit de campagne :

Le crédit de campagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. C'est le crédit d'exploitation par excellence de l'agriculture. Mais certaines activités industrielles ou commerciales, soumises, elles aussi, à un cycle saisonnier, font également appel à lui. Le crédit de campagne permet à ces exploitations et entreprises de faire face aux dépenses de plantation, d'ensemencement ou encore de fabrication et de stockage, en attendant la vente de leur produit.<sup>7</sup>

L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit soumettre obligatoirement à sa banque un plan de financement de la campagne, qui fera apparaître, mois par mois, les dépenses et les recettes prévisionnelles de la campagne. Le remboursement du crédit se fera au fur et à mesure des ventes.

De ce fait, le banquier court deux principaux risques :

- Un risque d'immobilisation du crédit dû à la mévente de la marchandise non périssable. Dans ce cas le remboursement sera retardé.
- Un risque de non remboursement engendré par la mévente d'une marchandise périssable, provoquant une perte qui compromettrait le remboursement du crédit.

### ● Le crédit relais ou de soudure :

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis résultat d'une opération ponctuelle hors exploitation. En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques, qui sont :<sup>8</sup>

- L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas.
- Les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

#### 1.4.1.1.2. LES CRÉDITS D'EXPLOITATION SPECIFIQUES :

Les crédits de trésorerie spécifiques par opposition aux crédits de trésorerie globaux, ils sont destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont un objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement.

Les principaux crédits spécifiques sont :

---

<sup>7</sup> BOUYACOUB F. L'entreprise et le financement bancaire, Ed. Casbah, Alger, 2003.

<sup>8</sup> Luc B-R.: « Principe de technique bancaire » ; 21<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2001 ; P.116.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### ● L'escompte commercial :

L'escompte est une opération du crédit par laquelle, le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cette effet contre transfert à son profit de la priorité de la créance et de ses accessoires.<sup>9</sup>

L'escompte est un mécanisme qui fait intervenir trois parties : le débiteur, l'escompteur et l'acheteur, il consiste pour l'escompteur à tirer généralement une lettre de change sur son débiteur, pour aller l'escompter auprès de sa banque (acheteur), déduction faite des agios. Le crédit d'escompte est fixé, selon une autorisation, à un plafond en fonction du chiffre d'affaires.

### ● L'avance sur marchandise :

L'avance sur marchandise est une avance accordée, aux entreprises et destinée au financement de marchandises remises en gage au créancier<sup>10</sup>. En affectant la marchandise en garantie, le banquier doit s'assurer de la nature, la qualité et la valeur des marchandises à financer pour lui permettre de déterminer la limite du crédit à accorder et bien sûr, en vue de se prémunir contre les éventuels risques de dépréciation de la marchandise.

Le montant de l'avance sera fixé sur la base des critères précédents. Celui-ci, doit, toujours, être inférieur à la valeur de la marchandise gagée.

### ● Escompte warrant :

Le warrant est un bulletin de gage annexé au récépissé de marchandises déposées dans des magasins généraux.<sup>11</sup>

Les magasins généraux sont des établissements agréés par l'Etat dont les entrepôts permettent de recevoir en dépôt et de conserver les biens que leur confient les industriels ou les commerçants. En contrepartie des marchandises déposées, les magasins généraux émettent des titres extraits d'un registre à souche appelés "récépissés-warrants" comportant deux parties dissociables :

- **Le récépissé** : Ce papier constate le droit de propriété sur la marchandise au profit du porteur ; c'est le titre de propriété.

- **Le warrant** : Ce titre constate au profit du porteur le droit de gage sur les marchandises entreposées ; c'est le titre de gage.

---

<sup>9</sup> Bouyacoub F. : « L'entreprise et le financement bancaire » ; Edition Casbah ; Alger ; 2000 ; P.240 et 241.

<sup>10</sup> Benhalima A. Pratique des techniques bancaires - Référence à l'Algérie, Editions Dahleb, Alger, 1997.

<sup>11</sup> Article 543 bis du code de commerce algérien 2007.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

- **Avances sur factures :**

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques, généralement, domicilier aux guichets de la banque prêteuse.<sup>12</sup>

La facture, remise par l'entreprise à la banque pour obtenir l'avance, doit être visée par l'administration attestant le service fait ou la réception effective de la commande et doit mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer irrévocablement ladite facture au compte de l'entreprise ouvert sur les livres de la banque. La valeur de cette avance peut aller jusqu'à 70% du montant de la facture.

- **Avances sur titres :**

L'avance sur titre est un prêt à court terme, octroyé par une banque, garanti par le nantissement des titres financiers, et consenti à une personne morale ou physique, le montant de l'avance est limité à 80% de la valeur générale des titres mis en nantissement.

- **Avances sur marchés publics :**

Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux.<sup>13</sup>

Les administrations publiques règlent leurs fournisseurs après de longues périodes durant lesquelles les charges de trésorerie de l'entreprise deviennent très lourdes, les titulaires de marchés se sont vu proposer par le banquier des concours bancaires en contrepartie d'une garantie.

- **L'Affacturage ou le Factoring :**

le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "Factor" devient subrogée aux droits de son client appelé "adhérent", en payant à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non remboursement<sup>14</sup>.

### 1.4.1.2. Les crédits par signature :

- **L'aval :**

C'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Benhalima A. : « Pratiques des techniques bancaires » ; Edition Dahlab ; Alger ; 1997 ; P.165.

<sup>13</sup> Bouyacoub F. : « L'entreprise et le financement bancaire » ; Edition Casbah ; Alger ; 2000 ; P.237.

<sup>14</sup> Article 543 bis 14 du code de commerce algérien 2007.

<sup>15</sup> Idem p.252.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

- **L'acceptation :**

C'est l'engagement pris par le tiré de payer la lettre de change à l'échéance, il est utilisé par la banque ou le banquier s'engage à payer une traite à son échéance tirée sur lui par l'apposition de la mention « bon pour acceptation » au recto de l'effet de commerce suivie de la signature du banquier.

- **Le cautionnement :**

C'est l'engagement par signature pris par la banque sur un acte appelé contrat de cautionnement pour le compte de son client de payer la caution s'il se révèle défaillant.

Les cautionnements délivrés par une banque offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque).

- **Le crédit documentaire :**

c'est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit.<sup>16</sup>

Le crédit documentaire est un engagement par signature pris par la banque pour le compte de son client importateur, qui joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales.

### **1.4.2. Les crédits d'investissement :**

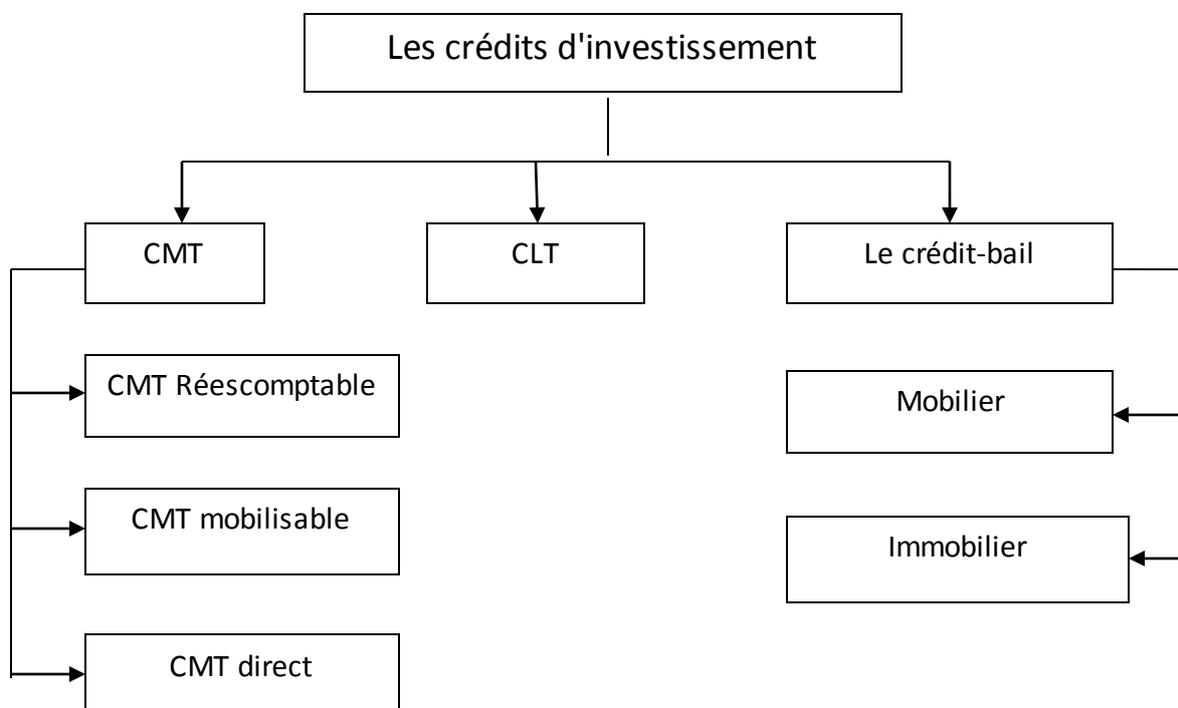
Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, c'est-à-dire, ils permettent aux entreprises d'acquérir des équipements et toute forme de bien en vue de développer leur activité, ou à leur création.

---

<sup>16</sup> Benhalima A. : « Pratique des techniques bancaires » ; Edition Dahlab ; Alger ; 1997 ; P.170.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

Figure 2 : Les catégories des crédits d'investissement :



Source : élaboré par nous-même.

### 1.4.2.1. Les crédits à moyen terme

Le crédit d'investissement à moyen terme est un concours inscrit dans la fourchette deux (02) à sept (07) ans, destiné à financer essentiellement l'acquisition de biens d'équipement.

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie, pour une période n'excédant pas trois (03) ans.

Il existe trois types de crédits à moyen terme Selon BOUYACOUB à savoir :

- **Crédit moyen terme réescomptable :**

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit, et ce, en réescomptant, auprès de la Banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'investisseur (emprunteur).

Les crédits à moyen terme doivent avoir l'un des objets suivants :

- Développement des moyens de production ;
- Financement d'exploitation ;

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

- Construction d'immeubles d'habitation...

- **Crédit moyen terme mobilisable :**

Pour ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque d'Algérie, mais le mobiliser sur le marché financier, cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

- **Crédit moyen terme direct :**

C'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement.

Le CMT est dit non mobilisable, lorsque le billet à ordre souscrit par l'emprunteur est considéré comme une reconnaissance de dette et non comme instrument comptable.

### 1.4.2.2. Les crédits à long terme :<sup>17</sup>

Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette de huit à vingt ans (8-20ans) Il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions.

Les crédits à long terme se distribuent sous forme de prêt mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen terme et long terme.

### 1.4.2.3. Le crédit-bail ou leasing :<sup>18</sup>

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle, généralement, faible en fin de contrat.

Le crédit-bail n'est pas une simple location car, le contrat est assorti d'une promesse de vente. Dans cette forme du crédit met en relation trois (03) partenaires:

- Le crédit bailleur (banque) ;
- Le crédit preneur (l'entreprise) ;
- Le fournisseur.

Il existe deux formes de leasing, selon que le bien à financer sera mobilier ou immobilier :

---

<sup>17</sup> Bouyacoub F. : « L'entreprise et le financement bancaire » ; Edition Casbah ; Alger, p.252.

<sup>18</sup> Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P.344, P.345

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

- **Crédit-bail mobilier** : Il porte sur des biens d'équipements qui doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou à titre mixte et participer à la productivité de l'entreprise ; il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Il est distribué par des sociétés spécialisées filiale de banques.

- **Crédit-bail immobilier** : Il concerne des biens professionnels déjà construits ou à construire. Il peut adopter le statut de sociétés immobilières pour le commerce de l'industrie. En effet, l'entreprise choisit son équipement, le fournisseur est réglé par la société du crédit-bail, la durée du contrat doit correspondre à la vie économique du bien loué. A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le bien loué, le restituer ou dans certains cas renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

### 1.4.3. Les crédits aux particuliers :

Comme les entreprises, les particuliers peuvent avoir des ressources insuffisantes pour financer leurs besoins, pour cela, ils peuvent solliciter l'appui du banquier pour faire face à leurs divers besoins.

Il existe deux catégories de crédit à savoir :

- **Le crédit à la consommation** :<sup>19</sup>

Le crédit à la consommation est un nouveau produit bancaire permet aux particuliers d'acquérir, sous certaines conditions, des équipements domestiques, et des produits importés tel que les automobiles par le recours à des facilités de paiement. Cette forme du crédit est accordée aux résidant sur le territoire national, avec une activité stable et un revenu régulier. Le montant du crédit peut aller jusqu'à 70% du coût total du bien acheté.

- **Le crédit immobilier** :

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel destiné au financement d'un logement, accordé par la banque à un bénéficiaire et garanti par une hypothèque de premier rang sur le logement financé et une police d'assurance, portant sur le montant total du logement à financer.

## Section 2 : Les microcrédits en Algérie et les structures d'aides et de soutien à la création d'entreprise

Au cours de ces dernières décennies, d'importants programmes de micro financement sont mis en place par le gouvernement Algérien pour lutter contre la pauvreté et les formes d'exclusion des jeunes chômeurs. L'objectif affiché de ces programmes est de contribuer à la création et le développement de petites activités économiques rentables en offrant des services financiers adaptés aux besoins des ménages pauvres et des micro-entreprises qui sont exclus de

---

<sup>19</sup> Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25ème édition ; Dunod ; Paris ; 2008. p.149.

## **Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.**

---

services financiers formels. La microfinance apparaît de ce fait comme un mode de financement approprié et alternatif au financement classique répondant aux besoins spécifiques des jeunes chômeurs puisqu'elle contourne les rigidités du système financier classique en matière d'octroi de crédits. Elle permet ainsi aux jeunes promoteurs de s'insérer dans une logique entrepreneuriale en leur donnant accès au système financier.

### **2.1. Aperçu général sur les microcrédits en Algérie :**

Dans le cadre de l'amélioration de ses instruments financiers, l'Algérie a initié à la fin des années 90, des politiques actives de promotion de petit entrepreneuriat par l'encouragement de l'auto emploi sous la formule du microcrédit en direction des populations défavorisées. Pour faire face à la montée de la pauvreté et du chômage, conséquences des plans de restructurations économiques et sociales entamées par le FMI au milieu des années 90.

Cependant, le rôle particulièrement négatif de l'environnement institutionnel (faible performance du système bancaire, administrations bureaucratiques, asymétrie d'information...), semble être l'un des facteurs qui bloque encore la dynamique de la croissance des micro-entreprises<sup>20</sup>.

#### **❖ Contexte économique et social de l'apparition du dispositif de microcrédit en Algérie<sup>21</sup> :**

La grave crise économique et sociale qu'a connu l'Algérie durant les années 90 (endettement extérieur) a eu un effet dévastateur sur le plan social avec un accroissement du chômage, la montée de la pauvreté et la baisse du pouvoir d'achat des ménages.

Pour parer à cette dégradation sociale continue, le gouvernement a pris des mesures d'urgences en proposant plusieurs programmes sociaux destinés à la promotion et préservation de l'emploi. Ces derniers qui se poursuivent à ce jour, répondaient au besoin d'amortir les chocs sociaux induits notamment par le programme d'ajustement structurel dont été victime des certaines de milliers de travailleurs licenciés des entreprises publiques et privées suite aux restructurations économiques entreprises par le gouvernement durant les années 90.

Aussi la venue du dispositif du microcrédit entamé dès la fin de l'année 1999 et conduit sous les auspices de l'ADS (agence pour le développement social) s'inscrivait dans une problématique de lutte contre la pauvreté et le chômage et projetait d'améliorer les autres dispositifs sociaux mis en œuvre auparavant.

De ce point de vue, le dispositif du microcrédit s'annonce à la fois comme un programme social et un programme économique, un programme social du fait qu'il vise un large spectre de la population défavorisée en lui fournissant une première aide financière de l'état pour la sortir

---

<sup>20</sup>Chaïb BOUNOUA, « Le micro crédit : instrument de lutte contre la pauvreté ? L'expérience de l'agence pour le développement social », Les cahiers du MECAS, N°2, Tlemcen, mars 2006, page 89

<sup>21</sup>Idem, page 90.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

du cercle vicieux de la pauvreté et un programme économique puisqu'il ambitionne de créer une dynamique de développement tirée par les petites et micro-entreprises.

### 2.2. Structures d'aides et de soutien à la création d'entreprise :

#### 2.2.1. Agence nationale de gestion du micro crédit « ANGEM »

L'ANGEM a été créée par le décret exécutif n°04-14 du 2004<sup>22</sup>. Elle s'adresse aux personnes âgées de 18 ans et plus, sans revenu ou disposant de petits revenus instables et irréguliers, possédant un savoir-faire relatif à l'activité envisagée, depuis sa création 844 926<sup>23</sup> prêts ont été octroyés par l'agence. Le bénéficiaire doit mobiliser d'un apport personnel de 1% du coût global de l'activité, et ne pas avoir déjà bénéficié d'une aide à la création d'activité.

L'ANGEM est placée sous l'autorité du chef du gouvernement. Le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'agence est exercé par le ministre chargé de l'emploi. Elle est dotée d'une personnalité morale et de l'autonomie financière son siège est fixé à Alger. L'agence crée des démembrements au niveau local sur décision de son conseil d'orientation<sup>24</sup>. Elle a signé des conventions avec cinq (5) banques publiques : BADR, BNA, CPA, BDL et BEA.

#### 2.2.2. Caisse nationale d'assurance chômage « CNAC »<sup>25</sup> :

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, (sous tutelle du Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale) ayant reçu pour vocation d'atténuer ou « amortir ». Les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS), la CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de nouvelles missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

Dans le cadre du programme de lutte contre le chômage et la précarité, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage CNAC a pris en charge en 2004 le dispositif de soutien à la création d'activités, en fin Juin 2010 les pouvoirs publics, suite à une évaluation de son parcours, ont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée.

Visant sans cesse le développement et la transmission « de la culture entrepreneuriale », les aménagements de ce dispositif ont porté sur :

- La réduction d'inscription à l'ANEM, un (01) mois au lieu de six (06) mois ;

---

<sup>22</sup>Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du microcrédit.

<sup>23</sup><https://www.angem.dz/home.php> consulté en juillet 2018.

<sup>24</sup>Le décret présidentiel n°04-13 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspond au janvier 2004, article 2, 3, 4.

<sup>25</sup>[https://www.cnac.dz/site\\_cnac\\_new/Web%20Pages/Fr/FR\\_Dispositif.aspx](https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Dispositif.aspx) consulté en juillet 2018.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

- Le relèvement du niveau d'investissement de 5 MDA à 10 MDA ;
- L'accès au dispositif de 30 ans (*au lieu de 35 ans*) à 50 ans ;
- Et outre la création, l'extension des capacités de production des biens et services.

### 2.2.4. Agence nationale de soutien à l'emploi de jeune « ANSEJ » <sup>26</sup>:

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre chargé de l'emploi. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services.

L'ANSEJ dispose d'un réseau de 51 antennes, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des annexes situées dans les grandes localités. (Pour plus de détails voir le chapitre 3).

**Tableau n° 1 :** Projets financés par l'ANSEJ selon le secteur d'activité (Cumul au 30/06/2017) au niveau national.

Secteur d'activité	Projets financés	%	Nombre d'emplois	Nombre Moyen d'emploi par entreprise	Montant d'investissement	Coût moyen de l'emploi	Coût moyen d'une micro-entreprise
<b>AGRICULTURE</b>	54 147	14,6%	127 790	2	196 532 709 934	1 537 935	3 629 614
<b>ARTISANAT</b>	42 674	11,5%	125 624	3	109 683 353 938	873 108	2 570 262
<b>BTPH</b>	32 543	8,8%	95 027	3	123 036 021 939	1 294 748	3 780 722
<b>HYDRAULIQUE</b>	544	0,1%	2 020	4	3 190 805 711	1 579 607	5 865 452
<b>INDUSTRIE</b>	24 892	6,7%	72 250	3	113 135 051 265	1 565 883	4 545 037
<b>MAINTENANCE</b>	9 391	2,5%	21 729	2	24 199 866 329	1 113 713	2 576 921
<b>PECHE</b>	1 131	0,3%	5 549	5	7 499 507 851	1 351 506	6 630 865
<b>PROF LIBERALE</b>	9 699	2,6%	21 842	2	23 292 618 220	1 066 414	2 401 548
<b>SERVICES</b>	106 288	28,7%	247 122	2	341 127 093 202	1 380 400	3 209 460
<b>TRANSPORT FRIGORIFIQUE</b>	13 385	3,6%	24 132	2	33 760 568 849	1 398 996	2 522 269

<sup>26</sup> <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej> . Consulté en juillet 2018.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

<b>TRANSPORT MARCHANDISE</b>	56 530	15,3%	96 237	2	145 557 153 559	1 512 486	2 574 866
<b>TRANSPORT VOYAGEURS</b>	18 986	5,1%	43 681	2	46 632 116 239	1 067 561	2 456 132
<b>TOTAL</b>	370 210	100%	883 003	2	1 167 646 867 035	1 322 359	3 154 012

Source : Bulletin d'information statistique de la PME n°31, publié en novembre 2017 par le Ministère de l'industrie et des mines, page 29.

### Section 3 : la notion du risque et des garanties bancaires

#### 3.1. La notion de risque :

La notion de risque, couramment utilisée dans la vie quotidienne, se révèle complexe et a évolué au fil du temps. Elle est envisagée différemment selon les domaines et les spécialités. Le risque « désigné danger, inconvénient plus ou moins probable auquel on est exposé »<sup>27</sup>. Dans le secteur bancaires selon M.MATHIEU : « le risque est consubstantiel à l'exercice du métier de banquier, il est même en grande partie son fondement »<sup>28</sup>. À partir de ce constat on comprend que l'activité bancaire est soumise aux différentes formes de risque, les banques doivent chercher à améliorer leur rentabilité, on accordant des crédits aux particuliers et aux entreprises et donc elle sera obligée à prendre des risques.

#### 3.2. Typologie des risques bancaires :

L'activité bancaire met l'établissement devant une grande variété de risques, les plus importants sont :

##### 3.2.1. Le risque de crédit :

Il constitue le risque fondamental de toute activité bancaire. Il est le premier risque auquel la banque peut se confronter.

Le risque de crédit est défini comme étant « un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain et de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte ».<sup>29</sup>

Le risque de crédit appelé aussi « le risque du contrepartie » qui désigne le risque de défaut des clients, c'est-à-dire le risque de perte consécutive au défaut d'un emprunteur face à ses obligations.

Le risque de crédit peut prendre deux principales formes :

<sup>27</sup> Dictionnaire le petit Larousse 2003 page 895.

<sup>28</sup> Michel MATHIEU, L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, la revue banque éditeur, Paris, 1995, page 14.

<sup>29</sup> MICHEL R, et GERARD N, Le contrôle de gestion bancaire et financier, Revue banque, Paris, 1998, P30.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### ● Le risque de non remboursement :

C'est le risque le plus redouté par les banquiers en octroyant un crédit. Il apparaît quand le débiteur est incapable d'honorer ses engagements en raison d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, il n'est plus en mesure ou refuse tout simplement de rembourser le crédit qui lui a été accordé. Ce risque résulte donc de l'insolvabilité du débiteur.

### ● Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation est un risque proprement bancaire, il se traduit par un simple retard dans le remboursement d'une créance ou un décalage entre les ressources et les emplois peuvent être préjudiciables à la banque. Si ce retard ou décalage venait à se généraliser à cause de la mauvaise gestion de la distribution des crédits, il pourrait résulter une forte immobilisation de capitaux qui se traduit par un grave déséquilibre de la trésorerie et mettre ainsi la banque en état de cessation de paiement.

### 3.2.2. Le risque de taux<sup>30</sup> :

Une variation des taux d'intérêts, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. En effet, toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque, nous prenons comme exemple, le risque de taux résultant de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque avec le coût de ses ressources, due à une augmentation du taux de refinancement non répercutée sur les taux de crédits octroyés.

Afin de minimiser ce risque, le banquier doit impérativement faire son étude sur la rentabilité du projet et l'objet du financement, en prévoyant une possible augmentation des taux d'intérêts.

### 3.2.3. Le risque de liquidité<sup>31</sup> :

Il s'agit d'un risque dont la réalisation se traduit par l'incapacité du banquier à faire face à des retraits de dépôts appartenant à la clientèle, en raison de leur utilisation dans des emplois à terme ou par une sous-utilisation des ressources disponibles.

Pour prévenir à ce risque, le banquier doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources, et ce :

- En adossant la majorité de ses concours à des ressources de durée équivalant.
- En procédant au refinancement de ses crédits auprès de la banque d'Algérie ou auprès du marché monétaire.
- En évitant les situations de non remboursement momentané ou définitif dont pourrait naître un décalage, surtout, s'il en résulte un refus d'acceptation au refinancement de toutes créances détenues sur le débiteur.
- En gardant un montant de réserve minimal.

---

<sup>30</sup> Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revu banque éditeur, Paris, 1995.

<sup>31</sup> JM, Lasry et Y.simon, dictionnaire des marchés financier, édition economica, Paris.1997, P 220.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### 3.2.4. Le risque de change<sup>32</sup> :

Le pourvoyeur de fonds quand il prête à un Etat autre que celui dans lequel il réside ou à une personne physique ou morale basée à l'étranger, se trouve face à un risque de change.

Celui-ci se concrétise par une dépréciation du cours de la monnaie étrangère par rapport au cours de la monnaie nationale.

Dans une opération de crédit documentaire, par exemple, le banquier peut se trouver face à un risque de change pouvant se réaliser suite à une fluctuation défavorable du taux de change non prévue lors de la constitution en vue de garantie.

### 3.2.5. Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel défini comme étant « *le risque de pertes résultant de créance ou de défaillances attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs* »<sup>33</sup>.

Selon le comité de Bâle, la définition des risques opérationnels peut être différente d'un établissement bancaire à un autre. Par conséquent, les banques pourront, en fonction de leur organisation interne, leur taille, la nature et la complexité de leurs activités, adopter leur propre définition des risques opérationnels.

Les conséquences de ces risques ne sont pas négligeables, bien qu'ils ne soient pas, toujours, apparents. Dans certains cas, les répercussions se manifestent d'une manière directe sur la réputation de la banque.

## 3.3. Evaluation du risque de crédit :

La gestion des risques se développe aujourd'hui d'une façon vertigineuse dans l'univers bancaire. Elle couvre toutes les techniques et les outils de mesure et contrôle de ces risques.

Les crédits accordés aux entreprises sont plus variés que ceux accordés aux particuliers et leurs montant est beaucoup plus élevé, l'étude de ce risque se fait selon une approche traditionnelle complétée par fois par des méthodes de type crédit Scoring.

### 3.3.1. L'approche traditionnelle :

Elle repose sur le diagnostic financier avec 3 étapes traditionnelles :

---

<sup>32</sup> Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revu banque éditeur, Paris, 1995.

<sup>33</sup> Jacob H et Sardi A. : « Management des risques bancaire » ; Edition Afges ; Paris ; 2005 ; P.21.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### 3.3.1.1. La collecte d'information :

Avant d'octroyer un crédit, le banquier doit s'assurer que son client pourra rembourser le prêt qui lui sera accordé, pour cela il doit collecter toute information nécessaire de son client pour diminuer le risque.

Les moyens permettant la collecte d'information pour le banquier :

- **L'entretien avec le client** : Il s'agit d'une étape fondamentale dans le traitement du dossier. Avant de commencer à regarder les documents proprement dit, il convient de fixer un rendez-vous avec le client afin de connaître ses besoins, ses motivations ainsi que les moyens qu'il faut mettre en œuvre pour essayer de mener à bien le projet.

Cette étape est primordiale car c'est un moment idéal pour prendre connaissance de la pertinence des besoins du client. Au long de l'entretien, le conseiller doit être capable de déceler les points forts mais également les points faibles.

- **La consultation des renseignements bancaires** : La Banque centrale occupe une place privilégiée dans l'obtention et la diffusion des informations relatives aux entreprises. Elle fournit aux banques et aux établissements financiers de précieux renseignements concernant la situation de leurs clients, et ce en consultant l'un des fichiers centraux, à savoir:

- **La centrale des risques** : Le concept de risque a été réhabilité à la faveur de la législation sur la Monnaie et le Crédit. A ce titre, le règlement n°92-01 du 22 Mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la Centrale des Risques et l'instruction d'application n° 70-92 du 24 Novembre 1992 relative à la centralisation des risques bancaires et des opérations de Crédit-bail, oblige les banques et les établissements financiers à déclarer, à partir d'un seuil, les crédits ouverts et utilisés au titre des opérations effectuées par leurs guichets.

Depuis 1994, la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie a donc évolué au rythme des déclarations des crédits effectués par les banques et établissements financiers et s'est développée principalement grâce à l'apport de l'informatique.

Les déclarations s'effectuent à cet égard, tous les deux (02) mois, sur disquette magnétique. Le seuil de déclaration, fixé à deux (02) millions de dinars, concernent les crédits à court terme, les crédits à moyen terme, les crédits à long terme et les crédits par signature.

La Centrale des risques informe les banques et les établissements financiers déclarants sur les crédits contractés éventuellement par leur clientèle auprès de tout le système bancaire et financier. Cette information est à l'évidence utile pour une banque qui détient un portefeuille composé notamment d'une clientèle fortement endettée (risque de s'engager ou d'aider un client "surendetté") ; la banque demeurant souveraine quant à sa prise de décision devant ce type de risque.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

De plus, des informations sont données et pour chaque banque et établissement financier sur la ventilation des crédits déclarés :

- Par catégorie de crédit ;
- Par secteur ou branche d'activité des bénéficiaires ;
- Par zone géographique ;
- Par secteur juridique.

Ces informations réalisées, à l'issue de chaque centralisation (bimestrielle) et sur bulletin statistique, apportent un éclairage sur le portefeuille de chaque banque et établissement financier. Elles sont également destinées à l'autorité de contrôle dans le cadre de la surveillance prudentielle.

▪ **La centrale des impayés** : La Centrale des Impayés est chargée de fournir aux banques et établissements financiers et à l'autorité de contrôle des informations sur le nombre et la nature des incidents de paiement, notamment ceux relatifs aux émissions de chèques pour l'absence ou l'insuffisance de provision.

Ce rôle est conforté par le Règlement n°92-02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la Centrale des impayés, notamment son article 3 qui énonce :

La Centrale des Impayés est chargée pour chaque instrument de paiement et/ou de crédit:

- d'organiser et gérer un fichier central des incidents de paiement et des éventuelles suites qui en découlent ;
- de diffuser périodiquement auprès des banques et établissements financiers et toute autorité concernée la liste des incidents de paiements avec leurs éventuelles suites.

Le règlement n° 92-03 du 22 mars 1992 relatif à la prévention et à la lutte contre l'émission de chèques sans provision et l'instruction d'application n° 71-92 du 24 novembre 1992, de la banque centrale, aborde de près la résolution de la problématique récurrente des chèques en Algérie. Il renforce potentiellement la mission de la centrale des impayés dans la prise en charge de la lutte contre les émissions de chèques sans provision ou provision insuffisante.

Au titre de la prévention, les banques et établissements financiers sont tenus de la consulter avant la délivrance d'un chéquier; en ce qui concerne le concept de lutte, chaque incident de paiement déclaré à la Centrale des Impayés qui n'a pas été régularisé dans les vingt (20) jours sera déclaré par la Banque tirée comme "interdit de chéquier" pour une durée d'un (01) an et de deux (02) ans en cas de récidive.

▪ **La centrale des bilans** : La centrale des bilans a pour mission la collecte, le traitement et la diffusion des informations comptables et financières relatives aux entreprises ayant obtenu un concours financier.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

La centrale des bilans a un caractère non obligatoire d'y souscrire, malgré l'apport important de cette dernière en termes d'analyses d'entreprise, de secteurs et autres paramètres économiques et ratio de gestion.

### 3.3.1.2. L'analyse financière :

L'analyse financière peut être définie comme<sup>34</sup> : « une démarche qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers, ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion,...), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers et capacité à faire face à ses engagements) et en fin son patrimoine »

● **L'objectif de l'analyse financière** : L'objectif premier de l'analyse financière est d'établir un diagnostic financier de l'entreprise ; elle constitue une aide à la prise de décision. Elle permet d'améliorer la gestion de l'entreprise d'effectuer des comparaisons avec d'autres entreprises du même secteur d'activité.

L'analyse financière d'une entreprise doit permettre :

- De connaître sa situation financière à une date déterminée,
- De prévoir l'évolution probable de cette situation,
- D'aboutir à des recommandations et de motiver, si nécessaire, le choix des mesures correctives à mettre en œuvre.

Un accent différent sera mis sur chacun de ces objectifs selon l'utilisateur de l'analyse financière.

● **La démarche du banquier<sup>35</sup>** : Lors de l'étude du dossier de demande de crédit, le banquier utilise tous les outils et les instruments nécessaires de l'analyse financière. Sans trop entrer dans les détails à ce propos, on se contentera de quelques remarques et observations. Quelle que soit la nature du crédit à accorder, crédit d'investissement ou d'exploitation, le banquier en analysant le risque de contrepartie doit s'assurer de la solvabilité de l'emprunteur.

S'il s'agit d'un crédit d'exploitation, l'étude portera sur la solvabilité de l'entreprise durant l'exercice en cours (dans les semaines ou les mois à venir).

La solvabilité est perçue à travers la consistance du fonds de roulement (FR) qui doit couvrir, si la situation de l'entreprise est bonne, au moins 50% de l'actif circulant. Le banquier doit s'assurer que le besoin en fonds de roulement (BFR), n'a pu être réduit ni par la compression

---

<sup>34</sup> JEAN PIERE L, « Analyse financière », édition DALLOZ, Paris, 2001, P.1.

<sup>35</sup> Extrait de mémoire Mr IMOUDACHE Nadir « **Le contentieux bancaire en Algérie** » page 50, 51.

## **Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.**

---

des stocks ou l'allongement des délais fournisseurs ni par les apports des dirigeants en fonds propres pour renforcer la structure financière de l'entreprise.

S'il s'agit d'un crédit d'investissement (crédit à long terme), le banquier analysera la rentabilité du projet en appréciant le tableau de financement de l'entreprise. Il saura grâce à celui-ci si l'entreprise dégage une marge suffisante pour rembourser ses crédits, il s'intéressera essentiellement au cash-flow dégagé.

### **3.3.1.3. La prise de décision :**

La décision d'octroi est cruciale pour la gestion du risque de crédit. Après avoir fait une analyse financière et la collecte d'information sur l'entreprise, le banquier fait une synthèse du dossier de cette entreprise est communiquée à ce comité de crédit à qui, il revient la responsabilité d'accorder ou non le financement demandé par l'entreprise.

### **3.3.2. Le crédit scoring :**

Le crédit scoring se trouve parmi les modèles de prévisions des risques les plus utilisés dans la micro finance notamment dans les pays en développement. En Algérie Cette méthode est utilisée par le CPA (Crédit Populaire d'Algérie) lors d'octrois de crédits à la consommation pour le particulier, et les crédits destinés aux financements des entreprises type PME et PMI.

#### **3.3.2.1. Définition du crédit scoring :**

Le crédit scoring est une méthode de prévision statistique qui vise à associer à chaque demande de crédit une note proportionnelle à la probabilité de l'emprunteur<sup>36</sup>.

Les modèles de score sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Ils produisent des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs potentiels ou réels. Les institutions financières peuvent utiliser ces notes pour ranger les emprunteurs en classes de risque<sup>37</sup>.

#### **3.3.2.2. Objectif du crédit scoring :**

- Quantifiés le niveau du risque pour sélectionner les clients lors de l'octroi d'un crédit
- Etablir une grille de lecture simple permettant d'interpréter les résultats de la fonction score
- Aider à la prise de décision crédit et à la délégation décisionnelle.

---

<sup>36</sup> A.M. PERCIE DU SERT. « Risque et contrôle de crédit », édition economica, paris 1999, p36.

<sup>37</sup> M.DIETCH et J.PETEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », éd. Revue banque éditeur, Paris, 2003, P48.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

### 3.4. Les garanties bancaires :

Pour améliorer la sécurité de ces engagements, et surtout pour se couvrir du risque de non remboursement, il faut que le banquier recueille des garanties.

Une garantie bancaire, également appelée caution bancaire, c'est assuré un remboursement dans le cas où l'une des deux parties concernées n'arriverait pas à honorer le contrat. Cette garantie peut être de nature très variée, un bien ou une personne.

#### 3.4.1. Les garanties personnelles :

Les garanties personnelles concernent tous les engagements pris par une tierce personne, autre que le débiteur principal d'honorer les engagements de celui-ci, s'il ne satisfait pas ses obligations. Les créanciers disposent ainsi d'un droit de poursuite contre cette personne autre que le principal obligé, on distingue dans les garanties personnelles le cautionnement et l'aval.<sup>38</sup>

##### 3.4.1.1. Le cautionnement :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.<sup>39</sup>

Le cautionnement peut comporter une limitation expresse du montant. Ce dernier ne devra pas excéder ce qui est dû par le débiteur principal et toutes conditions contraires sont nulles. Par contre, le cautionnement peut être contracté pour une somme moindre, c'est à dire que la caution peut garantir une partie de la dette du débiteur. Nous distinguons deux formes de cautionnement :

- **Cautionnement simple<sup>40</sup> :**

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division.

- Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger de créancier qui poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement.
- Le bénéfice de division au cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.

- **Le cautionnement solidaire<sup>41</sup> :**

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles.

---

<sup>38</sup> Mathieu M, L'exploitant bancaire et le risque crédit, Revu banque éditeur, Paris, p198, 1995.

<sup>39</sup> Article 644 du code civil algérien.

<sup>40</sup> Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2008 ; P 184.

<sup>41</sup> Idem, P 184.

## **Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.**

---

Lorsque plusieurs personnes sont caution solidaire, elles garantissent ensemble les créanciers et chacune est engagée pour tous. En cas de solidarité, la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion de division. A défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts. Par son paiement, la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges de créancier.

### **3.4.1.2. L'aval :**

C'est un engagement pris par un tiers ou par signataire d'un effet de commerce, lettre de change, billet à ordre, chèque de payer le montant en totalité ou en partie à son échéance. L'aval est donné par un tiers appelé « avaliste », qui engage à exécuter l'engagement du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci.

### **3.4.2. Les garanties réelles :**

Ces garanties résident soit en la constitution d'un droit sur un bien identifié appartenant au débiteur, soit dans la transmission ou la création d'un droit éventuel du débiteur sur l'actif d'un tiers, tel la délégation de police d'assurances. Ce sont dans les deux cas, des garanties réelles.

Les premières visent en cas de non-paiement par le débiteur, pour quelque motif que ce soit, de permettre le remboursement du crédit par la réalisation du bien gagé ou hypothéqué, alors que la transmission des droits aux indemnités d'assurance est destinée à couvrir la défaillance du débiteur qui pourrait être provoquée par la survenance d'un événement particulier indépendant de sa volonté, tel que incendie, les inondations...etc.

Les différentes sortes de suretés réelles sont les suivantes :

#### **3.4.2.1. Le nantissement :**

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier, ou à 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 inférieurs en rang.<sup>42</sup>

Ainsi, il existe différentes sortes de nantissement :

- **Le nantissement du fonds de commerce :**

Le fonds de commerce peut faire l'objet de nantissements sans autres conditions et formalités que celles prescrites par les dispositions ci-après. Le nantissement d'un fonds de commerce ne

---

<sup>42</sup> Article 948 de code civil algérien.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

donne pas au créancier gagiste, le droit de se faire attribuer le fonds en paiement et jusqu'à due concurrence.<sup>43</sup>

Le nantissement de fonds de commerce en faveur des banques et des établissements financiers peut être effectué par acte sous-seing privé dûment enregistré. L'inscription de ce nantissement s'effectue conformément aux dispositions légales applicables en la matière.<sup>44</sup>

- **Le nantissement du matériel et outillage :**

Il permet à la banque d'obtenir une garantie sur le matériel dont elle a financé l'acquisition.

Le paiement du prix d'acquisition de l'outillage et du matériel d'équipement professionnel, peut être garanti soit vis à vis du vendeur soit vis à vis du prêteur qui avance les fonds nécessaires au paiement du vendeur, par nantissement restreint à l'outillage ou au matériel ainsi acquis.<sup>45</sup>

### 3.4.2.2. L'hypothèque :

Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.

Il existe trois sortes d'hypothèques qui sont :

- **L'hypothèque conventionnelle :**

Elle confère au créancier le droit de vendre l'immeuble affecté au paiement de sa créance et de se faire payer par préférence aux autres créanciers. L'hypothèque doit être consentie par acte notarié et soumise à inscription à la conservation foncière.

- **L'hypothèque légale :**

Elle est prévue par la loi au profit de certains créanciers privilégiés.

La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit stipule dans son article 179 «Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux, l'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans ».<sup>46</sup>

---

<sup>43</sup> Article 118 du code de commerce algérien.

<sup>44</sup> Article 177 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>45</sup> Article 151 du code de commerce algérien.

<sup>46</sup> Article 179 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

## Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise.

---

### • L'hypothèque judiciaire :

Elle résulte des jugements, soit contradictoires, soit par défaut, définitifs ou provisoires, car la banque peut procéder à l'inscription d'hypothèque sur les immeubles du débiteur par décision de justice et ce, après une poursuite.

Tout créancier muni d'un jugement exécutoire ayant statué sur le fond et condamnant le débiteur à une prestation déterminée, peut obtenir, en garantie de sa créance en capital et frais, un droit d'affectation hypothécaire sur les immeubles de son débiteurs.<sup>47</sup>

### 3.4.3. Fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs:<sup>48</sup>

Il a été créé en 1998 pour garantir les crédits accordés par les banques aux micros entreprises financées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Placé sous la tutelle de Monsieur le Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs est domicilié auprès de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ). Il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Le Fonds est administré par un conseil d'administration et géré par le Directeur Général de l'ANSEJ. (Pour plus de détails voir le chapitre 3).

### Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons vu que le risque de crédit reste et restera toujours au cœur des préoccupations pour les banques, mais il demeurera aussi leur fonction principale de rentabilité d'où la bonne gestion de ce dernier reste le combat inlassable des banquiers.

Et nous avons vu le contexte de création des dispositifs d'aide à la création des micros entreprises qui est venu après la crise des années 90 pour réduire le taux de chômage qui touche particulièrement les jeunes.

Le banquier dispose d'une variété de méthodes lui permettant de se prémunir contre les risques de crédit, ces moyens peuvent être les méthodes traditionnelles ou d'autres méthodes un peu plus évoluées, en passant par des garanties pour assurer le remboursement des dettes.

---

<sup>47</sup> Article 937 du code civil algérien.

<sup>48</sup> <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/fonds-de-garantie>. Consulté le 29/07/2018.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

### Introduction :

« Qui paye ses dettes s'enrichit » dit le proverbe populaire. Dans une situation de crise économique, aggravée ou causée par la baisse des prix du pétrole, le sens de ce dicton reste le même.

Les PME sont les premières à être confrontées à l'incapacité de rembourser leurs dettes et faire face à leurs engagements, cette situation explique le développement sans limite des créances impayées.

En effet de nos jours, le contentieux de l'impayé occupe une place importante dans les services de la banque, et aussi les tribunaux souffrent aussi de l'ampleur de tels conflits alors que les juridictions sont appelées à juger des affaires de toutes natures, et moins récurrentes.

Dans ce second chapitre nous évoquerons dans la première section les généralités des PME, leur définition et leur classification selon la réglementation algérienne et quelques chiffres qui reflètent la situation réelle des PME en Algérie, et dans la deuxième section nous aborderons en détail la notion de la créance et de recouvrement où nous apporterons des éclaircissements sur le classement des créances et leurs comptabilisations...etc. et aussi sur les généralités de recouvrement des créances, et dans la troisième section nous présenterons les processus et les difficultés du recouvrement des créances.

### Section 1 : les PME en Algérie

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle primordial dans le processus de développement économique et social, par leur capacité de créer des richesses, par l'amélioration du PIB et la génération de postes d'emplois aidant à résorber le chômage et ses effets sur la société. Leurs caractéristiques qui leur distinguent des grandes entreprises, notamment la flexibilité et de leur structure, leur capacité à s'adapter aux multiples pressions de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et leur contribution au développement national, expliquent leur place dans l'économie à travers les différentes politiques industrielles et les préoccupations des pouvoirs publics envers ce type d'entreprise.

#### 1.1. Définition de la PME :

L'Algérie a adopté la charte de Bologne en juin 2000, et elle a appliqué la définition de la PME retenue par l'Union Européenne qui est fondée sur trois critères : les effectifs, chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

« La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production et/ou de service<sup>49</sup> ».

---

<sup>49</sup> Article 4 du journal officiel n°77 de 15 décembre 2001.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

*La moyenne entreprise* est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars<sup>50</sup>.

*La petite entreprise* est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars<sup>51</sup>.

*La très petite entreprise (TPE)*, ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars<sup>52</sup>.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise.

**Tableau n°2** : classement des PME selon les articles de loi de journal officiel n°77.

<i>Entreprise</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Chiffre d'affaires (en DA)</i>	<i>Total bilan (en DA)</i>
Très petite	1 à 9	< 20 Millions	< 10 Millions
Petite	10 à 49	< 200 Millions	< 100 Millions
Moyenne	50 à 250	200 Millions à 2 Milliards	100 à 500 Millions

**Source** : établi par nous-mêmes d'après les articles de loi du journal officiel n°77 de 15 décembre 2001.

### 1.2 Classification des PME selon le caractère juridique :

Selon ce caractère, nous distinguons les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises semi-publiques.

**1.2.1. Les entreprises privées** : Ce sont des entreprises dont le capital est détenu par des personnes privées<sup>53</sup>. En Algérie, selon le guide fiscal de l'investisseur<sup>54</sup>, il existe trois distinctes formes juridiques d'entreprise :

➤ **Création d'une entreprise individuelle** :

Consiste à exercer une activité dans le cadre d'une entreprise individuelle, de plus aucun apport de la part d'autres personnes ne sera reçu. Cette forme sociale convient à l'investiture désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire.

<sup>50</sup> Article 5 du journal officiel n°77 de 15 décembre 2001

<sup>51</sup> Article 6 du journal officiel n°77 de 15 décembre 2001

<sup>52</sup> Article 7 du journal officiel n°77 de 15 décembre 2001

<sup>53</sup> Collection LASARY, Economie de l'entreprise, 2001, p 10.

<sup>54</sup> Guide fiscal de l'investisseur, Ministère des finances, direction générale des impôts, direction des relations publiques et de la communication, 2001, p 12.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

### ➤ **Les sociétés de personnes** : elles comprennent

- Les sociétés en nom collectif (SNC)
- Les sociétés en commandité simple (SCS)
- Les sociétés de participation

### ➤ **Les sociétés de capitaux** :

- Les sociétés par action
- Les sociétés en commandité simple
- Les sociétés à responsabilité limitée (SARL, EURL)

### **1.2.2. Les entreprises publiques :**

Ce sont les entreprises dont le capital est exclusivement détenu par l'Etat, ce type d'entreprise tend aujourd'hui à se réduire notamment après la mise en œuvre des programmes de privatisation.

### **1.2.3. Les entreprises semi-publiques :**

Sociétés d'économie mixte dont une partie du capital est détenu par l'Etat.

## **1.3. Les avantages et les inconvénients des PME :**

### **1.3.1. Les atouts des PME :**

Certaines entreprises déclinent mais beaucoup d'entre elles résistent de manière assez remarquable, ceci peut être expliqué par les conditions suivantes :

- Elles ont un statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent, la petite entreprise subit l'environnement en adaptant, en inventant de nouvelles conditions et de nouvelles bases de compétitivité.
- Deux compétences distinctives qui leur permettent de créer des bases de compétitivité spécifiques : la flexibilité et l'interactivité

*La flexibilité* : s'apprécie d'abord au regard des décisions à prendre, on dira que l'on a une certaine flexibilité dans l'utilisation des ressources dont on dispose et dans les fins que l'on se propose lorsque plusieurs solutions sont possibles, cela implique que notre système de décision a plus de variétés que le système de référence.

*L'interactivité* : est présentée comme une voie stratégique, découlant d'une spécialisation dans la « chaîne de valeurs » pour l'entreprise.

- Elles sont considérées comme une cellule de richesse.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

- Une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, d'absorption de chômage...etc.
- Leurs coûts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises, quoique, elles ont amorti les effets de crise au cours des dernières années.
- Les PME sont plus innovatrices dans le secteur de la « High Tech ».

### 1.3.2. Les faiblesses des PME :

Des faiblesses structurelles, des faiblesses au niveau de la gestion financière et au niveau de la gestion des ressources humaines qui donnent l'explication de la mortalité des PME. En effet une PME sur deux, disparaît avant ses 5 ans et le un cinquième (1/5) des nouvelles PME disparaissent avant un an<sup>55</sup>.

- Problème de gestion des ressources financières pose un problème particulier, compte tenu de la nature du capital et du pouvoir de décision financière, de plus un simple retard de paiement peut devenir un problème vital dans une petite entreprise, la démission d'un collaborateur (départ d'un client par exemple).
- L'absence d'une véritable gestion commerciale (distribution et marketing) d'une part, et la gestion des ressources humaines d'autre part, sont des problèmes déterminants non seulement pour la compétitivité, mais pour la survie.
- L'entrepreneur doit disposer d'un certain nombre de capacités particulières au travers d'un processus d'éducation et d'expérimentation.
- Les PME sont souvent handicapées par un manque de fonds propres et par conséquent un manque de capacité d'autofinancement.
- Des résultats instables qui ne leurs permettent pas de faire face aux chocs conjoncturels.
- L'impossibilité de recourir aux marchés des capitaux, vue la nature juridique de la plupart des PME qui les excluent pratiquement de tout accès aux outils de crédits exclusivement réservés aux sociétés de capitaux<sup>56</sup>.
- La fragilité du secteur : les PME sont fréquemment en situation de sous-traitance, elles sont donc frappées par les fluctuations de la demande, cela veut dire que si la demande réduit, la société-mère réduira les commandes à destination des sous-traitants.

### 1.4. Les caractéristiques générales des PME algériennes :

A la lumière de quelques recherches antérieures (Gillet, 2003 ; Hamed 2003 ; Melbouci 2005)<sup>57</sup>, quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes qui sont énumérés :

---

<sup>55</sup> Ben Messaoud K, « La privatisation est-elle une opportunité pour le développement des PME ? » colloque international : PME maghrébines, facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen, p230

<sup>56</sup> Benbayer H, Trari H « développement des sources de financement des PME en Algérie » Revue économie & management n°9 octobre 2009, p216.

<sup>57</sup> Cité par Assala K « PME en Algérie : de la création à la mondialisation » colloque international sur « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », du 25 au 27 octobre Haute école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse, 2006, p8.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

- Les PME algériennes sont souvent concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Elles ont des positions confortables de monopole, elles sont rentières et peu génératrices d'innovation.
- Elles sont plutôt familiales et peu favorables à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie importante de leur activité se pratique dans l'informel (financement, production commercialisation et approvisionnement).
- Leur marché est principalement local ou national et peu ouvert à l'extérieur (marché international).
- La collaboration entre entrepreneurs avec les autorités publiques n'est pas assez développée.
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisées.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées, faute d'un environnement propice aux affaires.
- Elles utilisent un nombre de dépendants très important<sup>58</sup>.
- Le niveau d'instruction des entrepreneurs est limité, ce qui a des effets néfastes sur la stratégie poursuivie par l'entreprise et empêche de rénover les formes de gestion des PME.

### 1.5. Aperçu historique de la PME en Algérie :

Les PME algériennes ont passé par trois (03) périodes dans leurs évolutions depuis l'indépendance<sup>59</sup> :

#### 1.5.1. La période 1963-1982 :

Dans cette période, le secteur de la PME était composé essentiellement de petites entreprises qui ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, elles étaient intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales.

Cette période a été caractérisée par une économie centralement planifiée à prédominance publique est une industrie basée sur des biens d'équipements et des produits intermédiaires.

Durant toute cette période, le développement de la PME a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional.

#### 1.5.2. La période 1982-1988 :

Cette période a connu la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national ce qui signifie une volonté de l'encadrement et d'orientation de la petite et moyenne entreprise mais toujours le système d'une économie administrée reste prioritaire. La loi du 21/08/1982 permettait aux PME de bénéficier de

---

<sup>58</sup> Les entreprises n'emploient pas de salariés et recourent à des aides familiales.

<sup>59</sup> Rapport de conseil national économique et social, « pour une politique de développement de la PME en Algérie, avril 2002, P71.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

certaines mesures comme le droit de transfère nécessaire pour l'acquisition des équipements et un système des importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 775 projets de PME. En 1983, un office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (OSCIP) est créé. Il est placé sous la tutelle du Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire.

Avec le code des investissements de 1982 et la création de l'OSCIP, le secteur privé, pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu reconnaître un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Soulignant que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées.

### 1.5.3. A partir de 1988 :

A partir de 1998, l'Algérie a connu une phase de transition vers l'économie de marché ce qu'il a conduit à établir des relations avec les institutions internationales comme le FMI et la Banque Mondiale, pour amoindrir sa dette extérieur d'une part, et l'application d'un régime de politique monétaire, financier, économique et commerciale d'une autre part, qui lui a permis la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités tels que la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électronique<sup>60</sup>.

Le processus de réforme a abouti à la consécration de l'investissement national et étranger et la promotion des petites et moyennes entreprises par l'adoption du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement, (code de l'investissement).

Le code de l'investissement est considéré comme la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement, il a eu pour objectifs :

- Le droit d'investir librement.
- L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers.
- L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitation aux investissements, principalement au moyen d'allègement fiscaux prévus par la loi.
- La création d'une agence de promotion de soutien et de suivi des investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique.
- La clarification, l'affinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier.
- L'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent.

---

<sup>60</sup> Mersouk F, PME et compétitivité en Algérie, colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen, p281.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

- La modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes : un régime général, un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir.

Pour donner une nouvelle importance à la promotion de l'investissement, les pouvoirs publics ont promulgué en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (n°01-03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi n° 01-18 du 12/12/2001). Cette procédure vise comme objectifs premiers la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique, par :

- Des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise.
- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.
- La création du conseil national de l'investissement
- La création d'un fonds d'appui à l'investissement pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis (CNES).

### 1.6. La réalité de la PME en Algérie :

Les PME occupent une place singulière dans les économies, elles génèrent un volume important d'investissement, de production et d'emplois d'une part et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. Elles forment un tissu d'entreprise constituant le support de la croissance économique.

La création de la PME occupe une position de premier plan dans le processus de développement algérien, notamment à travers des réformes économiques libérales, ce qui explique le développement de l'investissement et le phénomène démographique important de la PME privée. C'est dans ce contexte qu'il est important de bien présenter l'état de la situation des PME en Algérie.

**Tableau n°3 : chiffres clés au 30/06/2017**

<b>Population totale des PME (tous statuts confondus)</b>	<b>1 060 289</b>
PME créées en 1 <sup>er</sup> semestre 2017	4166
Cessations d'activités	9941
PME publiques	264
Emplois (agents)	2 601 958
Importations (millions de \$)	22 986
Exportations (millions de \$)	18 141

**Source :** Bulletin d'information statistique n°31 du Ministère de l'industrie et des mines p.7.

Dans le tableau ci-dessous on remarque qu'à la fin de 1<sup>er</sup> semestre 2017, la population globale des PME s'élève à 1 060 289 entités dont près de 57% sont constituées de personnes

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

morales, parmi lesquelles on recense 264 entreprises publiques économiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (44%), dont 21% de professions libérales et 23% d'activité artisanales.

**Tableau n°4 :** Population globale des PME privées à la fin du premier semestre 2017.

PME privées		
Types de PME	Nombre de PME	Part (%)
<b>Personnes morales</b>	595 810	56.97%
<b>Personnes physiques</b>	464 215	43.78%
• <b>Professions libérales</b>	220 516	20.79%
• <b>Activités artisanales</b>	243 699	22.98%
<b>Total</b>	1 060 025	100%

**Source :** Bulletin d'information statistique n°31 du Ministère de l'industrie et des mines, p 8.

A la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2017, la population globale de la PME est composée de 97.7% de très petite entreprise TPE (effectifs de moins de 10 salariés) qui demeure fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la petite entreprise PE avec 2% et la moyenne entreprise ME avec 0.3%.

**Tableau n°5 :** Typologie des PME.

Type de PME	Nombre de PME	%
<b>TPE</b> (effectif de moins de 10 salariés)	1 035 891	97.7%
<b>PE</b> (effectif entre 10 et 49 salariés)	21 202	2%
<b>ME</b> (effectif entre 50 et 249 salariés)	3196	0.3%
<b>Total</b>	1 060 289	100%

**Source :** Bulletin d'information statistique n°31 du Ministère de l'industrie et des mines, publié en novembre 2017.

### ➤ **Mortalité des PME privées par secteur d'activité :**

Les PME de type personnels morales ayant été radiées durant le 1<sup>er</sup> semestre 2017, sont au nombre de 2051. Ce nombre est visiblement en baisse par rapport aux 3338 enregistrés à la fin de 1<sup>er</sup> semestre 2016.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

Tableau n°6 : mortalité des PME privées par secteur d'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2017.

Secteurs d'activité	S1/ 2016	S1 / 2017
Agriculture et pêche	53	23
Hydrocarbures, énergie, mines et services liés	83	8
BTPH	75	520
Industries manufacturières	1433	221
Services	1722	1279
Total général	3338	2051

Source : Bulletin d'information statistique n°31 du Ministère de l'industrie et des mines, p15.

### Section 2 : la notion de créance et de recouvrement :

#### 2.1. La notion de créance client :

##### 2.1.1. Définition de la créance :

- ❖ Il est entendu par créances selon l'article 2 du règlement de la banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014 « l'ensemble des crédits accordés aux personnes physiques ou morales, inscrits au bilan des banques et établissements financiers ».
- ❖ Le mot « créance » désigne un droit que déteint une personne dite le créancier à l'encontre d'une autre personne dite le débiteur ou la personne débitrice, qui lui doit la fourniture d'une prestation<sup>61</sup>. Alors la créance c'est un droit à obtenir à son profil l'exécution d'une prestation en nature ou en espèce.  
Les créances sont la contrepartie des dettes à la charge de celui qui tenu d'exécuter la prestation : comme les dettes, les créances s'analysent en fonction de leur échéance, c'est-à-dire de la date à laquelle l'exécution de la prestation pourra être exigée.

##### 2.1.2. Classement des créances :

Les créances sont classées en créances courantes et en créances classées<sup>62</sup>

###### 2.1.2.1. Les créances courantes<sup>63</sup> :

Sont les créances dont le recouvrement intégral dans les délais contractuels paraît assuré.

Sont aussi incluses dans cette classe :

- Les créances assorties de la garantie de l'Etat.
- Les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur.

<sup>61</sup> Pierre Conso, Robert Lawaud, Bernard Colasse, « Dictionnaire de gestion financière », 3<sup>ème</sup> édition, 2002.

<sup>62</sup> Article 3 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>63</sup> Article 4 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

- Les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

### 2.1.2.2. Les créances classées<sup>64</sup> :

Sont considérées comme créances classées, les créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes :

- Un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel
- Des impayés depuis plus de trois mois

Elles sont réparties, en fonction de leurs niveaux de risque, en trois catégories :

- Créances à problèmes potentiels
- Créances très risquées
- Créances compromises

#### 2.1.2.2.1. Créances à problèmes potentiels :

Sont classés dans cette catégorie :

- Les crédits amortissables dont au moins une échéance n'est pas réglée depuis 90 jours et les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés 90 jours après leur terme.
- Les crédits-bails dont au moins, un loyer n'est pas honoré depuis 90 jours.
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui pendant une période de 90 à 180 jours n'ont pas enregistré de mouvement créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative des dits soldes débiteurs
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis au moins six mois.
- Les créances de toute nature dont le recouvrement total ou partiel est incertain, du fait d'une dégradation de la situation financière de la contrepartie, laissant présager des pertes probables (secteur d'activité en difficultés, baisse significative du chiffre d'affaires, endettement excessif ...) ou connaissant des difficultés interne (litiges entre actionnaires...)

#### 2.1.2.2.2. Créances très risquées :

Sont classées dans cette catégorie :

- Les crédits amortissables dont au moins une échéance n'est pas réglée depuis 180 jours et les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés 180 jours après leur terme.

---

<sup>64</sup> Article 5 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

- Les soldes débiteurs des comptes courants qui pendant une période de 180 à 360 jours, n'ont pas enregistré de mouvement créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative desdits soldes débiteurs.
- Les crédits-bails dont, au moins un loyer n'est pas honoré depuis 180 jours.
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis au moins douze mois.
- Les créances détenues sur une contrepartie déclarée en règlement judiciaire.
- Les créances dont la matérialité ou la consistance est contestée par voie judiciaire.

Sont également classées dans cette catégorie, indépendamment de l'existence d'impayés, les créances de toute nature dont le recouvrement total ou partiel est plus qu'incertain. Sont notamment visées les contreparties dont la situation financière est fortement dégradée et qui présentent généralement avec plus de gravité, les mêmes caractéristiques que celles retenues dans la catégorie 1 ou qui ont fait l'objet d'une procédure d'alerte.

### 2.1.2.2.3. Créances compromises :

Sont classées dans cette catégorie, les créances dont le recouvrement total ou partiel est compromis et dont le reclassement en créances courantes n'est pas prévisible. Il s'agit notamment :

- Des crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas réglée depuis plus de 360 jours et des encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés, au moins 360 jours après leur terme.
- Des crédits-bails dont, au moins un loyer n'est pas honoré depuis plus de 360 jours.
- Des crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis plus de 18 mois.
- Des soldes débiteurs des comptes courants qui n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative du principal depuis plus de 360 jours.
- Des créances frappées de déchéances du terme
- Des créances détenues sur une contrepartie en faillite, en liquidation ou en cessation d'activité.

### 2.1.3. Restructuration et déclassement d'une créance :

- Pour une contrepartie donnée, le déclassement d'une créance entraîne par effet de contagion, le déclassement de toutes ses autres créances vers la même catégorie de créances classées, ainsi que le déclassement en engagement douteux des engagements par signature donnés de façon irrévocable.

Les engagements par signature donnés de façon irrévocable à une contrepartie ne bénéficiant que d'engagements par signature et présentant un risque de défaillance sont également classés en engagement douteux.

Lorsque la contrepartie appartient à un groupe, la banque ou l'établissement financier évalue l'impact de la défaillance de cette contrepartie sur la situation du

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

groupe et en cas de nécessité, elle procède au déclassement de l'ensemble des créances sur toutes les entités du groupe<sup>65</sup>.

- En cas de restructuration d'une créance classée, celle-ci doit être maintenue dans sa catégorie des créances classées pour une durée d'au moins douze mois. Après ce délai, le reclassement d'une créance restructurée en créance courante peut être envisagé, sous réserve que le nouvel échéancier de remboursement soit respecté et que les intérêts y afférents soient effectivement encaissés.

En cas d'impayés sur des créances restructurées, ces dernières sont déclassées dans leur intégralité en créances compromises après un délai de 90 jours.

La liste des créances classées, ayant fait l'objet d'au moins une restructuration et dont le montant est supérieur à 50.000.000 DA, doit être communiqué trimestriellement à la commission bancaire et à la banque d'Algérie. Une instruction de la banque d'Algérie précisera les modalités d'application de cette disposition<sup>66</sup>.

Les créances irrécouvrables sont des créances pour lesquelles il n'existe aucune perspective de recouvrement. Ces créances ne doivent être passées en perte qu'après épuisement des voies amiables ou judiciaires. Néanmoins les créances de faibles montants peuvent être passées directement en perte, notamment au regard du montant des frais de procédure<sup>67</sup>.

### 2.1.4. Provisionnement des créances et des engagements douteux :

Les créances courantes font l'objet d'un provisionnement général à hauteur de 1% annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3%.<sup>68</sup>

Les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises sont provisionnées respectivement au taux minimum de 20%, 50% et 100%.<sup>69</sup>

Ces taux sont également appliqués aux engagements par signature donnés de façon irrévocable à une contrepartie dont les créances sont classées dans l'une des catégories ci-dessus.

Les engagements par signature donnés de façon irrévocable à une contrepartie ne bénéficient que d'engagement par signature et présentant, par ailleurs un risque de défaillance, sont provisionnés en fonction du niveau de risque encouru.

Le provisionnement des créances s'effectue sur le montant brut, hors intérêt non recouvrés et déduction faite des garanties admises.<sup>70</sup>

---

<sup>65</sup> Article 6 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>66</sup> Article 7 du règlement de la banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>67</sup> Article 8 du règlement de la banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>68</sup> Article 9 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>69</sup> Article 10 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>70</sup> Article 11 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

Après l'expiration d'un délai de cinq années à compter de la date de leur premier déclassement, les créances classées, couvertes par des garanties réelles doivent être provisionnées en totalité sans déduction de ces garanties<sup>71</sup>.

Les banques et établissements financiers doivent disposer de procédures internes à même de leur permettre de s'assurer de la validité juridique des garanties reçues, de vérifier l'adéquation de l'assurance-dommages souscrite, d'apprécier le montant de la couverture réellement offerte, ainsi que les facultés de mise en œuvre effective et rapide des garanties reçues<sup>72</sup>.

### 2.1.5. Comptabilisation des créances :

En application des dispositions du règlement N°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptables applicable aux banques et établissements financiers :

- Les créances classées relatives aux crédits par caisse y compris les crédits crédits-bails, sont comptabilisées dans les comptes appropriés de créances douteuses.
- Les différentes catégories de créances relatives aux crédits par caisse les créances à problème potentiels, les créances très risquées et les créances compromises, sont comptabilisées dans les subdivisions appropriées des comptes de créances douteuses ou identifiées par des attributs.
- Les engagements par signature pris sur une contrepartie présentant un risque probable ou certain de défaillance, sont comptabilisés au compte 98 « engagement douteux » La provision y afférente est imputée au crédit du compte « provisions » pour engagement de financement par le débit d'un compte de dotations aux provisions pour engagement par signature.

La comptabilisation des créances classées et des provisions doit s'effectuer dès la survenance des situations et événements prévus à l'article 5 du règlement N°09-04 du 23 de la banque d'Algérie et au plus tard à la fin de chaque trimestre.

Les intérêts sur créances classées ne sont pas imputés au compte de résultats<sup>73</sup>.

Les intérêts courus et non échus sont calculés à la fin de chaque arrêté comptable. Les produits et les charges bancaires qui en découlent sont respectivement imputés au débit des comptes appropriés de créances rattachées et au crédit des comptes appropriés de dettes rattachées<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> Article 14 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>72</sup> Article 15 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>73</sup> Article 19 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

<sup>74</sup> Article 20 du règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014

### 2.2. La fonction de recouvrement des créances :

Le contentieux de l'impayé est la manifestation d'un créancier à l'égard d'une créance qui demeure impayé, quel qu'en soit la cause, ou le fondement de la créance, ce dernier peut trouver dans la voie judiciaire un moyen efficace pour recouvrer sa créance.

Par ailleurs, la réalité d'un contentieux lié à l'impayé ne reflète pas uniquement une situation statistique du nombre des demandes ou affaires liées à l'impayé, traitées devant un tribunal, mais elle indique une tendance générale de recouvrement, un processus entrepris par chaque créancier qui doit faire face à un impayé.

#### 2.2.1. Définition des mots clés :

- **Le contentieux bancaire** : il concerne tous les litiges qui ont trait à la validité ou à l'exécution d'opérations bancaires et financières, il intègre également tous les litiges qui mettent en jeu la responsabilité civile, pénale et disciplinaire des établissements de crédit, les opérations de prêt sont les motifs fréquents de contentieux bancaire<sup>75</sup>.
- **l'impayé** : effet de commerce ou facture qui n'a pas été honoré à l'échéance<sup>76</sup>.  
Un crédit est considéré comme lorsque :  
Le montant d'une échéance du crédit n'est que partiellement payé à la date de l'échéance.  
Le montant d'une des échéances du crédit est payé avec retard.  
Le montant d'une des échéances du crédit n'est pas du tout payé
- **Le recouvrement** : Dans le monde de la finance, le recouvrement désigne le fait d'utiliser l'ensemble des moyens existants pour forcer un débiteur à procéder au remboursement d'une dette due à un créancier. Ces moyens utilisés peuvent être amiables et/ou judiciaires. Dans cette situation financière, il est courant d'employer l'expression de recouvrement de créances. Le recouvrement est une activité extrêmement réglementée, et passe d'abord par un arrangement amiable, puis par une mise en demeure, une instance de paiement ou la mise en œuvre d'une procédure d'exécution<sup>77</sup>

#### 2.2.2. Principes et objectifs de la fonction de recouvrement :

Le recouvrement est un service important permettant à la fois de conserver les clients et de libérer des fonds pour le décaissement de nouveaux prêts. C'est un processus stratégique clé permettant de générer de bonnes habitudes et une culture de remboursement auprès des clients.

Pour juger l'efficacité de la fonction du recouvrement au sein de la banque, on doit évoquer les trois piliers principaux à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité ;

---

<sup>75</sup> <https://www.jurifiable.com/conseil-juridique/litige/contentieux-bancaire>

<sup>76</sup> Dictionnaire LAROUSSE

<sup>77</sup> <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199259-recouvrement-definition/>

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

*La réactivité* représente le premier facteur-clé du succès du recouvrement, en effet face à l'incidence de paiement, la banque doit se montrer réactive et enclencher une véritable course contre la montre dans sa mission de récupération de sa créance.

Le temps est une contrainte que la banque doit gérer à bon escient, car chaque instant qui passe ne fait que générer l'accumulation des impayés, la disparition de la solvabilité du client, le règlement d'autres créanciers plus réactifs

*La continuité* dans le sens du traitement de l'impayé, représente le deuxième facteur clé de succès, dans ce cas la banque doit faire preuve de persévérance et d'abnégation dans toute l'opération de récupération de la créance, et faire en sorte qu'il n'y ait pas de ruptures dans toute la chaîne de gestion du risque. Ainsi, toutes les structures internes de la banque intervenant dans le cadre du recouvrement doivent travailler d'une manière cohérente, et s'assurer qu'il n'y ait pas de rupture ou de trous durant toute la phase de pression exercée à l'encontre du débiteur retardataire.

*La progressivité* troisième et dernier facteur-clé de succès suppose que la banque met en place une stratégie organisationnelle dans sa mission de récupération de la créance, depuis l'agence jusqu'au service contentieux de la banque et l'adoption de certaines mesures coercitives adaptées.

Pour que ces trois facteurs-clés de succès puissent atteindre leur objectif à savoir la réussite de recouvrement, il est préférable pour la banque qu'elle regroupe l'ensemble de ses unités opérationnelles chargées d'intervenir dans la gestion et de la récupération des impayés au sein d'une structure risque, qui dépendrait entièrement de la responsabilité d'un haut cadre de la banque<sup>78</sup>.

### **2.2.2.1. Les objectifs poursuivis par le service recouvrement sont :**

- Analyser les créances et mettre en œuvre les actions de recouvrement, celle-ci passe par un certain nombre d'actions à savoir ; les enquêtes, les négociations, les relances, la constitution des dossiers pour le recouvrement judiciaire.
- Permettre une récupération des créances la plus importante possible, ainsi il faut apurer régulièrement le stock des dossiers contentieux pour l'accent soit mis sur les dossiers qui présentent des chances de récupération, en plus les dossiers doivent également arriver à temps au service recouvrement avant qu'il ne soit trop tard pour les récupérer.
- Assurer les activités de relance (par courrier/téléphone) et de règlement, en négociant avec les clients une solution de règlement adaptée à leurs situations et en contrôlant la régularité des paiements dans le cadre des modalités définies.
- Veiller en permanence à la satisfaction des clients en préservant les relations commerciales tout en prenant en compte systématiquement les intérêts de la banque, les difficultés tout en restant ferme en ce qui concerne le recouvrement des créances.

---

<sup>78</sup> Extrait du mémoire Magister « le contentieux bancaire en Algérie » soutenu par N.IMOUDACHE, juin 2009

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

- Contribuer aux corrections de la stratégie de distribution de crédit, le service de recouvrement doit faire constamment des rapports sur le politique de prévention des risques de crédit, de la prise de garantie et la compétence des agents de recouvrement.

Bien évidemment le créancier ne se précipitera pas au lendemain de l'échéance du règlement impayé pour réclamer en justice le montant des sommes dues. L'absence de règlement d'une dette de son échéance peut avoir bien des motifs, certes dans la majorité des cas, on a affaire à un débiteur qui ne veut pas payer pour alléger ses besoins en trésorerie ou il ne peut pas payer.

### 2.2.3. Les causes des impayés :

#### 2.2.3.1. Les causes liées à l'établissement bancaire :

Les causes des impayés liées à la banque peuvent être multiples, parmi les plus significatives on a l'insuffisance ou le manque de suivi ainsi celles qui viennent des dossiers mal étudiés :

- **L'insuffisance ou manque de suivi** : pour s'assurer de l'effectivité de la réalisation de l'objet pour lequel le crédit a été demandé, l'institution doit suivre souvent ses débiteurs. Ce suivi se passe par des visites de l'exploitation, des appels téléphoniques pour se renseigner sur les difficultés que le débiteur rencontre afin de l'aider à trouver des solutions aux éventuels problèmes qui pourraient conduire à une situation d'impayé. Tout prêt devrait faire l'objet d'un suivi au moins une fois par période déterminée.

La fiche suivi devant contenir :

- Les commentaires sur la façon des mouvements des comptes du débiteur
- Des informations financière de l'activité.
- Les commentaires sur les perspectives d'avenir et impression générale.
- Les recommandations à l'emprunteur.

Mais, il arrive parfois que l'institution ne s'oblige pas cette exigence qui lui incombe. Ainsi plusieurs débiteurs se sont souvent retrouvés sans suivi, d'autres de mauvaise foi profitent de cette situation d'inattention de l'institution pour arrêter les mouvements du compte, ce qui conduit à l'impayé<sup>79</sup>.

- **Dossier de prêt mal étudié** : parmi les crédits mis en place par l'institution et qui finissent en impayé, il y a ceux dont les dossiers ont été mal étudiés. Ici on peut citer en exemple les chèques visés sur des comptes débiteurs ou encore des dossiers incomplets.

#### 2.2.3.2. Les causes liées à l'emprunteur :

Ces causes sont liées à l'emprunteur et peuvent être regroupées en deux catégories

- **La mauvaise gestion** : lorsque le client gère mal le crédit consenti par la banque, il ne pourra pas atteindre l'objectif visé et n'aura donc pas les recettes prévues pour

---

<sup>79</sup> <https://solutions.lesechos.fr/juridique/c/les-principales-causes-dimpayes-7615/> consulté le 07/08/2018.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

pouvoir rembourser la dette. Pire encore, cela peut entraîner la faillite ou l'insolvabilité du débiteur. C'est ce qui se passe souvent avec les entreprises individuelles dans lesquelles les promoteurs confondent souvent les caisses de l'entreprise avec leurs deniers personnels.

- **La mauvaise foi** : certains débiteurs profitant de l'asymétrie d'information qui peut exister dans la relation du crédit, en encaissent le montant puis disparaissent après, car ils ne donnent pas les bonnes informations qui pourraient aider au suivi. De même, d'autres après avoir contracté le prêt, détournent les fonds de l'objet pour lequel le prêt a été accordé, c'est ainsi qu'après quelques mouvements ils se retrouvent en situation d'impayé.

Parmi ceux que la banque arrive à joindre, il y en a qui justifient ces impayés par des faits externes tels que les fluctuations des prix dans leur secteur d'activité.

### 2.2.4. Les acteurs externes de recouvrement de créances :

Deux acteurs principaux interviennent en matière de l'impayé et de son contentieux : les avocats, mandatés généralement par les créanciers pour un recouvrement forcé, et les huissiers de justice, chargés de la mise en œuvre du titre exécutoire.

#### 2.2.4.1. Les avocats :

Ils interviennent dès que la banque déclenche la procédure judiciaire afin de récupérer sa créance. La banque a noué des conventions d'assistance judiciaire avec des avocats, pour la représenter près des cours et des tribunaux.

#### 2.2.4.2. Les huissiers de justice<sup>80</sup> :

Leur mission consiste à mettre en œuvre les titres exécutoires qui portent sur des décisions de justice en la matière, en l'occurrence, ces professionnels dévoilent qu'ils n'exercent aucune activité de recouvrement sans l'existence préalable d'un titre exécutoire, d'autant plus, que leur client ne leur demande pas d'accomplir ce genre de mission, et ne peuvent aucunement procéder à un recouvrement amiable ou accorder des délais ou un rééchelonnement aux débiteurs. Par voie de conséquence leur mission se limite à la mise en œuvre du titre exécutoire.

Relativement à la mise en œuvre des titres exécutoires, les huissiers avouent qu'ils trouvent des difficultés en permanence pour déterminer les éléments du patrimoine du débiteur, compte tenu de la lourdeur des démarches y afférentes. De surcroît, ils ne disposent pas d'outils leur permettant de procéder à des investigations systématiques sur le patrimoine des débiteurs.

### 2.2.5. Conditions juridiques pour le recouvrement d'une créance :

Le banquier est tenu d'établir la réalité de la dette avant d'enclencher la procédure de recouvrement, notamment à partir de la phase contentieuse, pour ne pas tomber dans le piège

---

<sup>80</sup> Extrait de la thèse du doctorat « le contentieux de l'impayé » présenté par Zakaria BOUABIDI, 2013, p30 et 31.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

du vice de procédure. Ainsi, la créance doit être certaine, liquide, échue et exigible. Ces caractéristiques permettent au banquier, dans l'éventualité d'un recours à une action en justice pour se faire payer, de justifier la véracité de sa requête et ce conformément à l'article 174 du code de procédure civile. Aussi un point essentiel à ne pas oublier, c'est que la créance ne doit pas être prescrite.

### **2.2.5.1. La créance doit être certaine :**

Le créancier doit prouver le caractère certain de la créance qu'il invoque, et démontrer qu'elle est incontestable. Réciproquement, le débiteur qui se prétend libéré doit justifier le paiement ou le fait qui a produit l'extinction de son obligation.

### **2.2.5.2. La créance doit être liquide :**

Le montant de la créance doit, au moins, pouvoir être évalué. Le banquier créancier doit tenir compte, pour chiffrer le montant de la créance, des éventuels versements déjà réalisés par le débiteur.

### **2.2.5.3. La créance doit être exigible :**

La créance doit être échue, c'est-à-dire que la date limite de paiement, prévue dans les modalités de remboursement entre le banquier et le débiteur, a été dépassée.

### **2.2.5.4. Le délai de prescription :**

Toute dette est prescrite au-delà d'un certain délai, et ne peut donc plus être réclamée : on dit qu'il y a alors *forclusion*, terme qui désigne la déchéance d'un droit qui n'a pas été exercé dans les délais prescrits.

## **Section 3 : les processus et les difficultés du recouvrement des créances :**

### **3.1. La phase amiable :**

Il permet d'obtenir du débiteur le paiement volontaire de la créance. C'est une procédure qui consiste à engager des négociations avec le débiteur pour le convaincre de payer, elle se fait à l'aide de moyens tels que les lettres, les appels téléphoniques ou bien des visites amiables.

Cette opération ne doit pas se prolonger dans le temps car plus elle perdure, plus le débiteur se montre réticent à payer. Ce dernier peut entre temps régler les autres créanciers et du coup perdre toute chance de payer sa dette, ou bien provoquer volontairement son insolvabilité.

A partir de ce moment, il faut envisager des actions plus percutantes : action en justice, mesure conservatoire, procédure d'exécution, sans toutefois fermer la porte à un dénouement à l'amiable, car le débiteur pourra être tenté de revenir à de meilleurs sentiments pour s'asseoir à la table des négociations et accepter le paiement à l'amiable.

### 3.1.1. Les différentes techniques de relances-clients :

#### 3.1.1.1. Les relances téléphoniques<sup>81</sup> :

Le recouvrement par téléphone est une technique de recouvrement qui se traduit par un appel téléphonique permettant d'évoquer la créance sous la forme d'une simple relance après constat d'impayé. Le côté direct d'une relation téléphonique déclenche dans la plupart des cas le règlement attendu, même s'il y avait volonté délibérée du débiteur de le retarder (souvent pour des raisons de difficulté de trésorerie).

Diplomatie, clarté et précision sont de rigueur, de manière à faciliter la résolution du problème dès le premier appel. Un débiteur qui raccroche sans prendre d'engagement est généralement synonyme d'échec de la démarche. Il est donc impératif de bannir toute forme de flou et d'agressivité. Pour éviter ce type d'impair, disposer en temps réel de tous les justificatifs permet d'asseoir sa demande sur des bases concrètes que le débiteur ne pourra pas contester.

#### 3.1.1.2 Les relances écrites personnalisées :

Selon les habitudes du débiteur et du créancier en matière de communication, le suivi d'une démarche téléphonique restée infructueuse pourra se faire via une ou plusieurs relances par écrit. Une argumentation progressive est mesurée, avec rappel des modalités normales de paiement et du délai dépassé, permettra de mettre le débiteur face à ses obligations de régularisation de la situation, sans pour autant compromettre la pérennité de la relation (commerciale ou d'une autre nature).

Ce type de relance écrite, quel qu'en soit le vecteur, ne doit en aucun cas prendre la forme d'une injonction de payer officielle, dont elle n'a ni le statut ni le pouvoir exécutoire. Un courrier ou un message trop radical ou menaçant sera contre-productif et débouchera le plus souvent sur un blocage.

#### 3.1.1.3. La négociation face à face :

Dans certaines circonstances, notamment en cas de graves difficultés financières du débiteur ou de mauvaise volonté délibérée, la rencontre physique sera nécessaire pour tenter de débloquent la situation (de préférence dans les locaux du débiteur, sur rendez-vous ou à l'improviste pour accentuer la pression). Elle offrira l'occasion de mettre tous les éléments du problème sur la table et d'en discuter afin de trouver une solution qui arrangera les deux parties<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> <http://www.contentia.fr/techniques-recouvrement/>

<sup>82</sup> <http://www.contentia.fr/techniques-recouvrement/>

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

### 3.2. La phase précontentieuse<sup>83</sup> :

Celle-ci débute généralement dès qu'apparaissent plus en moins distinctement des signes d'une insolvabilité prochaine à plus en moins brève échéance, du client.

Ceux-ci peuvent être notamment constatés en cas de :

- Difficultés que traverserait le secteur d'activité dans lequel exerce le client.
- Dégradation de la situation financière et des perspectives de l'entreprise, ce qui risque de compromettre les capacités de paiement des intérêts et/ou du principal.
- Survenance de créanciers privilégiés.
- Non règlement d'une échéance de remboursement.

Dès lors, dans cette phase, la banque se doit à la fois de redoubler de vigilance et aussi de prendre certaines mesures à même de sauvegarder ses droits.

C'est ainsi qu'il faut adresser au client, soit une lettre demandant des explications, sur la base desquelles la banque prendra sa décision de rester dans un rapport amiable, soit d'engager un contentieux, soit carrément, en cas de survenance d'un impayé, d'une mise en demeure.

#### 3.2.1. La mise en demeure<sup>84</sup> :

Dans le langage commun, la mise en demeure exprime l'idée de sommation solennelle d'accomplir un acte ou d'exécuter une prestation. Au sens strict du terme, la mise en demeure est la constatation du retard, c'est-à-dire du défaut du débiteur.

La mise en demeure a précisément pour rôle d'interpeller le débiteur et d'exprimer simultanément et nécessairement la volonté du créancier d'obtenir l'exécution, en l'espèce, la récupération de sa créance.

Celle-ci peut prendre deux formes :

- La lettre recommandée avec accusé de réception.
- La sommation, acte signifié par exploit d'huissier.

Cette deuxième forme est plus efficace car la qualité d'officier ministériel de l'huissier confère à la sommation valeur d'acte authentique.

---

<sup>83</sup> Document de la société Interbancaire de formation(SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » page 7

<sup>84</sup>Document de la société Interbancaire de formation(SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » page 8 et 9

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

### 3.2.2. La saisie arrêt bancaire<sup>85</sup> :

En pratique, cette saisie-arrêt s'opérera par l'établissement et l'envoi, à des institutions financière et bancaire une lettre recommandée avec accusé de réception.

La saisie-arrêt aura un rôle conservatoire à savoir celui de bloquer entre les mains du tiers saisi, toutes sommes appartenant au débiteur et déposer chez lui ce à concurrence du montant de la créance, en principal, intérêt et frais. Lorsque les accessoires ne peuvent être encore quantifiés, la saisie-arrêt emportera blocage de tous les avoirs du client chez le débiteur saisi.

### 3.3. La phase judiciaire conservatoire :

Dans cette phase, la banque peut prendre essentiellement deux mesures : la saisie conservatoire mobilière, le nantissement judiciaire du fonds de commerce.

#### 3.3.1. La saisie conservatoire mobilière<sup>86</sup> :

Cette procédure est permise et décrite par les articles 345 à 354 du code de procédure civile.

En pratique, une telle saisie, n'est pas autorisée que par ordonnance rendue à pied de requête et si le magistrat reconnaît, au vu des motifs invoqués par la banque, qu'il y a nécessité à ordonner une telle mesure.

Celle-ci a pour seul effet de mettre sous-main de justice les biens meubles du débiteur (le client ou la caution solidaire ou l'avaliste) et de l'empêcher d'en disposer au préjudice de son créancier.

#### 3.3.2. Le nantissement judiciaire de fonds de commerce :

Du fait qu'il n'existe pas, du moins pour les banques, de nantissement légal du fonds de commerce, à l'instar de l'hypothèque légale, ces dernières ne peuvent recueillir cette garantie que de manière conventionnelle (phase amiable) ou dans le cadre des présents développements, par voie judiciaire.

### 3.4. La phase judiciaire exécutoire<sup>87</sup> :

Dans cette phase, nous allons donner des aperçus sur l'injonction de payer, l'action au fond, ainsi que sur les procédures de validation des saisies arrêts et saisies conservatoires. Nous traiterons aussi la réalisation des gages et des hypothèques. Nous évoquerons aussi la distribution des deniers ainsi que la contrainte par corps et nous clôturerons par un développement sur les privilèges.

---

<sup>85</sup>Document de la société Interbancaire de formation(SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » p.9 et 10

<sup>86</sup> Idem ; p. 11 et 12

<sup>87</sup> Idem page 12.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

### 3.4.1. L'injonction de payer :

Elle est régie par les dispositions des articles 174 et 182 du code de procédure civile.

L'injonction de payer permet au créancier (la banque) le recouvrement de ses créances échues, liquides et exigibles, constatées par écrit, en obtenant du juge compétent (lieu du domicile du débiteur) une ordonnance qui, à défaut de contredit, deviendra exécutoire<sup>88</sup>.

#### 3.4.1.1. Conditions de recevabilité<sup>89</sup> :

Cette procédure est ouverte à tout créancier qui justifie d'une créance échue, liquide et exigible est constatée par écrit. C'est ainsi qu'il devra, à l'appui de sa requête, joindre tous documents de nature à justifier de l'existence et du montant de la créance et à en établir le bien-fondé notamment tous écrits émanant du débiteur et visant la reconnaissance de la dette ou un engagement de payer.

#### 3.4.1.2. Procédure :

Le juge, si la créance lui paraît justifiée, par une simple mention au bas de la requête, autorisera la notification d'une injonction de payer. Dans le cas contraire, le rejet sera sans recours, et il conviendra alors d'agir selon le droit commun, à savoir une instance au fond qui sera développée plus bas.

Le greffier délivrera à la banque un extrait de l'injonction de payer sous forme de certificat<sup>90</sup>

L'injonction de payer sera notifiée au débiteur par lettre recommandée du greffe avec demande d'avis de réception.

Cette notification vaudra sommation de payer dans les quinze (15) jours, sous peine d'y être contraint par toutes voies de droit.

### 3.4.2. L'action judiciaire au fond :

Celle-ci doit être entreprise, lorsque la créance de la banque n'est pas sécurisée par des garanties vu que les procédures de saisie se sont avérées inopérantes. Il conviendra alors pour la banque d'asseoir judiciairement sa créance, dans la perspective où elle pourrait ultérieurement la faire exécuter sur le patrimoine du débiteur, qui sera révélé à posteriori.

Après constitution de son dossier matérialisant sa créance (tous documents pouvant être utilisés à cet effet tels qu'extraits de comptes, effets de commerce, correspondances avec le client et éventuellement convention de crédit), la banque, en général, par l'intermédiaire d'un avocat agréé devra introduire une action au fond, en déposant auprès du greffe du tribunal

---

<sup>88</sup> Document de la société Interbancaire de formation (SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » p.12

<sup>89</sup> Idem ; p.12

<sup>90</sup> Article 176 alinéas 2 code de procédure civile

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

compétent, c'est-à-dire celui du domicile du défendeur (le client), une requête introductive d'instance.

Après une instance durant laquelle les parties plaideront par requêtes écrites interposées, le juge, lorsqu'il estimera que l'affaire est « en état », délibérera puis rendra sa décision<sup>91</sup>.

### **3.4.3. La validation des saisies :**

#### **3.4.3.1. La validation de la saisie arrêt<sup>92</sup> :**

Lorsque la banque aura pu bloquer, en vertu de sa saisie arrêt, des sommes appartenant à son débiteur entre les mains d'un tiers saisi, et après que celui-ci eût fait sa déclaration affirmative, elle devra valider par voie de justice, sa mesure de blocage.

En effet, cette procédure de validation est obligatoire, pour obtenir une décision de justice devenue définitive ou assortie de l'exécution provisoire et qui ordonne au tiers saisi, de verser entre les mains du créancier saisissant (la banque) les sommes qu'il détient pour le compte du débiteur saisi et ce à concurrence du montant de la saisie validée.

Cette ordonnance de paiement sera signifiée par huissier tant au tiers saisi qu'au débiteur saisi. Elle n'est susceptible d'aucun recours<sup>93</sup>.

#### **3.4.3.2. Validation de saisie conservatoire mobilière<sup>94</sup> :**

Une saisie conservatoire, pour emporter la vente forcée des biens meubles saisis du débiteur, doit, à défaut d'exécution volontaire de la part de celui-ci, être transformée en saisie exécutoire.

Dans la pratique, et à l'expiration d'un délai de vingt (20) jours imparti par l'agent d'exécution lors de sa sommation et dans le cas où le poursuivi ne s'est pas libéré, la saisie conservatoire est convertie en saisie exécutoire par ordonnance du juge. Dès lors, les biens saisis sont vendus aux enchères publiques, laquelle a lieu à l'expiration d'un délai de huit (8) jours, à compter de la date de la saisie exécutoire, sauf si le créancier (la banque) et le débiteur ne s'entendent pour fixer un autre délai.

### **3.4.4. La réalisation des gages :**

Il s'agit en l'occurrence des différents nantissements (titres, fonds de commerce, matériel, mobilier, marchandises).

En cette espèce, la banque doit agir en conformité avec l'article 178 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Cet article s'applique aussi aux créances exigibles

---

<sup>91</sup> Document de la société Interbancaire de formation (SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » p13.

<sup>92</sup> Idem, p15 et 16.

<sup>93</sup> Article 360 alinéa 3 du Code de Procédure Civile

<sup>94</sup> Document de la société Interbancaire de formation (SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires » p17.

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

détenues par le débiteur sur les tiers ainsi que de tous avoirs en compte Dès lors, il y aura d'agir comme suit :

A défaut de règlement à l'échéance d'une créance due à un client, à la banque, celle-ci lui adressera une sommation par acte extrajudiciaire, c'est-à-dire par exploit d'huissier.

Dès lors, le débiteur aura quinze (15) jours pour obtempérer et ainsi s'acquitter de sa dette.

### **3.4.5. La réalisation de l'hypothèque :**

En cette matière, la banque doit procéder, dans les délais et suivant les formes requises par le code de procédure civile, en vue de l'expropriation et de la vente de l'immeuble hypothéqué. Il s'agira en l'espèce d'agir comme en matière de saisie immobilière (articles 379 à 399 du code de procédure civile).

Dès lors, la banque doit agir comme suit :

Elle demandera au juge du lieu de situation de l'immeuble et par voie de requête, de rendre une ordonnance exécutoire de saisie immobilière. Cette ordonnance sera obtenue sur la base d'une requête identifiant les parties, la nature, la cause, le montant et les justificatifs de la créance, l'identification de l'immeuble hypothéqué ainsi que le rappel des prescriptions de l'article 179 de la loi relative à la monnaie et au crédit qui offre aux banques le privilège de recueillir des hypothèques légales.

Le greffier, trente (30) jours au plus tôt, et vingt (20) jours au plus tard avant l'adjudication, fera insérer dans un journal du ressort de la cour de lieu de la situation de l'immeuble, un extrait indiquant notamment les jours, heure et lieu de l'adjudication<sup>95</sup>.

### **3.5. Les difficultés du recouvrement de créances :**

Malgré tous les dispositifs existants pour permettre à la banque de recouvrer les créances, que ce soit par la voie amiable ou judiciaire, il arrive, malheureusement, assez souvent que la banque ne puisse récupérer sa créance dans les délais et dans sa totalité et lorsque qu'elle arrive à récupérer à peine la moitié, ceci relève de l'exploit pour ne pas dire du miracle. Et on peut citer quelques difficultés auxquelles une banque est confrontée :

#### **3.5.1. Dysfonctionnement de service du recouvrement :**

Le service du recouvrement se trouve des fois dépassé par les événements, engendrant du coup un dysfonctionnement et des irrégularités entachant leur mission. Parmi ces dysfonctionnements, on retrouve :

- Le manque du personnel chargé de traiter les affaires contentieuses.

---

<sup>95</sup> Article 389 du code de procédure civile

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

La faiblesse de l'effectif au sein des structures de contentieux et le volume du travail a engendré des lenteurs et des irrégularités dans le traitement des dossiers. Parmi ces irrégularités, on citera à titre d'exemple :

- La lenteur dans la mise en jeu des garanties détenues et aussi l'introduction des actions en justice après la défaillance avérée du client débiteur.
- L'introduction des actions au fond au lieu de mettre en jeu les garanties détenues.
- La non-exécution des décisions judiciaires et des ordonnances de saisies et vente des biens.

### 3.5.2. Les irrégularités externes à la banque :

Même s'il subsiste des irrégularités internes à la banque, il arrive souvent que le contentieux ne puisse trouver la solution pour des raisons exogènes à la banque, ces raisons ou irrégularités ont différentes origines dont nous allons essayer de citer certaines d'entre elles :

#### 3.5.2.1. Irrégularités dues à la clientèle :

Il arrive souvent que des clients, pour diverses raisons, donnent l'adresse de leur seconde résidence, ce qui oblige le banquier lors du retard de remboursement à effectuer des investigations sur le terrain, ce qui peut prendre des mois, afin de trouver le client et lui remettre les mises en demeure.

Faire face à des clients de mauvaise foi, ces derniers connaissent très bien les rouages, le fonctionnement et les failles de la banque, et ce par la présentation de faux documents tels que les pièces d'identité, l'adresse, les fiches de salaires, les garanties ...

Le recouvrement efficace d'une créance suppose de pouvoir appréhender le patrimoine du débiteur. Or, il est fréquent que les clients dissimulent leurs actifs, il est alors difficile, voire impossible, pour le banquier de faire exécuter la décision à son encontre. En effet le banquier n'a aucun moyen pour contraindre son client débiteur à faire connaître l'étendue de son patrimoine. Il est assez fréquent que la clientèle organise son insolvabilité par le pseudo vente ou bien le transfert de propriété de ses biens gagés à ses proches, afin que la banque ne puisse les lui saisir pour les vendre et se faire rembourser. Cette situation complique davantage le contentieux et le fait perdurer, ce qui rend la créance irrécouvrable<sup>96</sup>.

#### 3.5.2.2. Les difficultés liées aux garanties :

Les banques publiques algériennes s'intéressent et préfèrent recueillir des garanties réelles : hypothèque, gage sur véhicule, nantissement de matériel et outillage, que de garanties personnelles.

Il faut signaler que la couverture des créances bancaires par l'hypothèque se heurte à d'énormes difficultés causées par la transcription des lois judiciaires et réglementaires.

---

<sup>96</sup> Mémoire de magister « le contentieux bancaire en Algérie » soutenu par N.IMOUDACHE, page 203

### 3.5.3. Les difficultés liées à la juridiction :

Même si la banque obtient gain de cause de la part des instances judiciaires, cela ne signifie pas forcément le règlement de contentieux, la récupération de l'impayé peut se heurter sur de nombreuses entraves.

Les décisions judiciaires même si elles ont atteint un degré d'équité et de justice, malheureusement elle ne reste que de simples vérités théoriques tant qu'elles n'ont pas été suivies par leur exécution. L'obtention par la banque d'une décision judiciaire en sa faveur doit se manifester par la réussite de l'exécution de la décision sur le terrain ce qui permettra à la banque de récupérer sa créance. Dans certains cas, afin d'exécuter les décisions judiciaires, ceci réclame souvent de recourir à l'exécution forcée des jugements par le recours à la force publique.

Ajouter à cela, le nombre d'affaires contentieuses qu'elles soient civiles, commerciales, pénales sont entraînées de prendre de l'ampleur d'année en année et d'encombrer le travail des magistrats.

#### 3.5.3.1. Les difficultés liées à la notification des jugements et des arrêts :

Les procédures de notification des jugements et des arrêts peuvent être transmises par différents moyens, mais les instances judiciaires font face, régulièrement, à des difficultés liées à la transcription des notifications et surtout de les faire parvenir aux personnes concernées.

#### 3.5.3.2. Les difficultés lors des saisies immobilières :

Le procès-verbal de la saisie immobilière doit obligatoirement mentionner les informations suivantes<sup>97</sup> :

- La notification du jugement ou tout autre titre exécutoire.
- La présence ou le défaut du poursuivi aux opérations de la saisie.
- L'indication de la situation, la nature, la contenance de l'immeuble et la désignation cadastrale.

L'acte de saisie est déposé au bureau des hypothèques du lieu de la situation des biens pour être transcrit sur le registre prévu par la loi.

#### 3.5.3.3. Les difficultés d'exécution<sup>98</sup> :

Un jugement rendu peut être exécuté comme il peut ne pas être exécuté. Dans les deux cas, l'huissier de justice dresse un procès-verbal dans lequel il constate l'une des deux situations à laquelle il fait face.

---

<sup>97</sup> Article 379 du code de procédure civile

<sup>98</sup> Mémoire de Magister « le contentieux bancaire en Algérie » soutenu par N.IMOUDACHE, page 209

## Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement des créances

---

Lorsque le poursuivi refuse d'accomplir une obligation de faire ou contrevient à une obligation de ne pas faire, l'huissier de justice le constate dans un procès-verbal et renvoie le bénéficiaire à se pourvoir aux fins de réparations civiles ou d'astreinte et ce, conformément à l'article 340 du code de procédures civile, étant donné qu'il représente la seule alternative juridique qui puisse obliger le poursuivi à surseoir à l'exécution d'un jugement.

### **Conclusion :**

L'impayé demeurera présent à l'infini dans quotidien de la banque, dans la mesure où aucune technique et aucun dispositif législatif ne parviendra à l'abolir, et du fait que l'impayé et son contentieux évoluent avec l'évolution de nombre de crédits accordés.

Toutefois, le législateur algériens et les acteurs de la vie des affaires se sont montrés ferme ces dernières années à l'égard des créances impayées, traduisant leur véritable volonté de faire face à cela et à leurs contentieux, en accordant une priorité claire à ce phénomène d'impayé récurrent et à ses conséquences.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **Introduction :**

En Algérie, après la crise de 1988 et le passage d'une économie socialiste dirigée à une économie de marché plus libérale, plusieurs entreprises publiques ont fermé leurs portes, ce qui a amplifié le nombre de chômeur, pour faire face à ce phénomène, les pouvoirs publics ont entrepris une série de mesures, dont le programme de lutte contre le chômage à savoir l'ANSEJ, en vue d'apporter le soutien nécessaire pour relancer l'investissement et absorber les jeunes chômeurs diplômés et les orientés vers la création de micro entreprise et de poste de travail.

Mais le succès et la réussite de ce dispositif est en rendez-vous pour quelques jeunes bénéficiaires, mais pas pour la majorité, nous allons essayer de donner plus de précisions sur le recouvrement de créance de ces jeunes qui ont eu de mal à faire fructifié leur investissement et en savoir plus sur les modalités de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Dans ce dernier chapitre, nous présenterons les organismes d'accueils, qui sont le groupe régional d'exploitation de la banque algérienne de développement rural (BADR) de Tizi Ouzou, et l'ANSEJ antenne Tizi Ouzou, et dans la deuxième section nous verrons en détails les procédures de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ, et la dernière section est divisée en deux parties, dans la première, nous synthétiserons notre stage pratique effectué au niveau du service recouvrement de la BADR, où nous avons présenté en détails les procédures du recouvrement de créance, et la deuxième partie sera consacrée aux résultats de notre enquête effectuée auprès des jeunes bénéficiaires du dispositif ANSEJ.

### **Section 1 : présentation des établissements d'accueil « ANSEJ et BADR ».**

#### **1.1. Présentation de l'agence de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) :**

Pour lutter contre le chômage et aider les PME à évoluer et surtout pour créer de nouvelles entreprises, le gouvernement Algérien a entrepris plusieurs mesures pour aider les jeunes promoteurs et chômeur à créer leur propre emploi.

##### **1.1.1. Création de l'ANSEJ :**

Le dispositif ANSEJ a été créé après l'échec du dispositif d'insertion professionnel (DIPJ), et cela en application des dispositions de l'ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996; placée sous l'autorité du chef de gouvernement, cette agence est un organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif N°96-296 du 08 Septembre 1996.

L'ANSEJ est devenue opérationnelle depuis mai 1997, elle met en œuvre un dispositif fondé sur une approche économique visant l'accompagnement des jeunes chômeurs pour la création et l'extension de micro-entreprises de production de biens et services.

Elle développe des actions de promotion de l'esprit entrepreneurial et accorde des aides financières et avantages fiscaux durant toutes les étapes de l'accompagnement.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

Pour l'organisation de cette agence, nous pouvons recenser principalement les articles suivants :

**Article 2** : l'agence est placée sous l'autorité du chef du gouvernement.

**Article 3** : le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'agence est exercé par le ministre chargé de l'emploi.

**Article 4** : l'agence est dotée de la personnalité morale et l'autonomie financière.

**Article 5** : le siège de l'agence est à Alger. Il peut être transféré en tout autre lieu du territoire national par décret exécutif pris sur rapport du ministre chargé de l'emploi, et l'agence peut créer toute régionale ou locale sur décision de son conseil d'orientation.

### **1.1.2. Conditions d'éligibilité de l'ANSEJ** <sup>99</sup>

Les conditions englobent tous ceux qui sont :

- Âgé entre 19 et 36 ans, l'âge du gérant peut être porté à 40 ans, le projet permet la création de trois emplois permanents y compris le gérant.
- Etre sans emploi ou sans activité au moment du dépôt de son dossier.
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Participer par un apport personnel pour le financement de son projet.

### **1.1.3. Les missions de l'ANSEJ :**

L'ANSEJ a pour mission la mise en relation avec les institutions et les organismes concernés afin :

- d'assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges 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;
- de gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;
- De soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements ;
- Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissements financiers, lors de la création de leurs activités.
- Encourager toutes formes d'action et de mesures tendant à promouvoir l'emploi de jeunes à travers notamment des programmes de fonction emploi et de pré emploi ;
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier de la mise en œuvre de schéma de financement et du suivi de la réalisation et l'exploitation et de mobilisation de crédit;

---

<sup>99</sup> Document de l'ANSEJ Tizi-Ouzou.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

- Créer une banque de projets économiquement et socialement utile. Car l'entreprise est la clé de prospérité économique du pays ; du fait des aides se sont octroyés pour faire de l'entrepreneuriat une condition de la réussite sociale ;
- Contrôler les promoteurs pour assurer le suivi des investissements réalisés.

### **1.1.4 Les objectifs de l'ANSEJ :<sup>100</sup>**

Le dispositif d'aide de soutien à l'emploi des jeunes vise à réaliser les objectifs suivants :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

### **1.1.5. Les ressources et les dépenses de l'agence :**

#### **1.1.5.1. Les ressources :**

Dans l'article 27 du décret exécutif N°96-296 du 8 septembre 1996 est mentionné que les ressources de l'agence sont comprises dans le cadre des dispositions de l'article 16 de la loi finance complémentaire pour 1996. Elles concernent :

- Les dotations du fond national de soutien à l'emploi des jeunes, les dons et les legs ;
- Le produit de placement éventuel des fonds, et tous produits divers liés à ces activités ;
- Les contributions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités ;
- Le produit des remboursements de prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs
- Le produit de taxes spécifiques instituées par la loi de finance.

#### **1.1.5.2. Les dépenses :**

Dans l'article 28 de ce même décret il est mentionné que les dépenses peuvent être :

- Des dépenses d'immobilisations.
- Des dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions, tel que :
  - Le financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes.
  - L'octroi de prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter le niveau de fonds propres pour qu'il éligible au prêt bancaire.
  - Les garanties à délivrer aux banques ou aux établissements financiers.

### **1.1.6. Les partenaires financiers de l'ANSEJ :**

#### **1.1.6.1. Le fonds national de soutien à l'emploi de jeunes :**

---

<sup>100</sup> <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej> consulté en août 2018.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

Crée par le décret exécutif N°96-295 du 8 septembre 1996, un compte d'affectation spécial N°302-087 intitulé fond nationale de soutien à l'emploi des jeunes, est ouvert dans les écritures du trésor, l'ordonnateur principal de ce compte est le ministre chargé de l'emploi. Ce compte retrace :

### **En ressource :**

- Les dotations du budget de l'état.
- Le produit de taxes spécifiques instituées par la loi de finance.
- Une partie de solde du compte d'affectation spécial N°302-409 intitulé « le fonds national pour la promotion de l'emploi » à sa clôture.
- Le produit des remboursements du prêt rémunéré consentis aux jeunes promoteurs.
- Toutes autres ressources ou contributions.

### **En dépense :**

- Le financement des actions du soutien à l'emploi des jeunes.
- L'octroi des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter le niveau du fond propre pour qu'il soit éligible au prêt bancaire.
- Les garanties à délivrer aux banques ou aux établissements financiers.
- Les frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes et actions.

### **1.1.6.2. Fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs :<sup>101</sup>**

Il a été créé en 1998 pour garantir les crédits accordés par les banques aux micros entreprises financées dans le cadre du dispositif ANSEJ. Le fonds constitue une garantie complémentaire accordée aux banques, en plus de celles fournies par les micro-entreprises à savoir : le nantissement des équipements au profit de la banque au 1er rang et à l'ANSEJ au 2ème rang, le gage pour le matériel roulant, l'assurance tous risques.

#### **● Modalité d'adhésion et de cotisation au fond :**

L'adhésion au fonds est obligatoire pour l'ensemble des banques partenaires du dispositif formule de financement triangulaire. Par contre la micro-entreprise adhère au fonds après l'éligibilité du projet.

La cotisation des banques au fonds est fixée à 01% annuellement sur l'encours de l'année considérée.

Le taux pour la micro entreprise est fixé à 0.35% annuellement, il est calculé sur la base de montant du crédit bancaire et de sa durée (08 ans), et le versement est effectué en une seule fois intégralement après accord bancaire.

---

<sup>101</sup> Document fourni par le Fonds de caution mutuelle de garantie.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **1.1.7. Les relations de l'ANSEJ avec les différents partenaires<sup>102</sup> :**

#### **1.1.7.1. Trésor public, ANSEJ :**

Les activités d'investissement éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois (3) ans, à partir de la date de mise en exploitation. A noter que la durée de cette exonération est de six (6) ans lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dans la liste est fixée par la voie réglementaire.

#### **1.1.7.2. Douane, ANSEJ :**

Les droits de douane relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou les unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par le promoteur à l'aide de l'ANSEJ sont déterminées avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.

#### **1.1.7.3. Les banques, ANSEJ :**

Les institutions financières ont fait part à l'exception de la caisse nationale d'épargne publique, chacune en ce qui concerne, des activités éligibles au crédit bancaire conformément à leurs politiques générales du financement de la manière ci-dessous :

- Banque d'agriculture et de développement rural (BADR) : toutes les activités.
- Banque de développement local (BDL) : toutes les activités à l'exception de l'agriculture.
- Banque extérieur d'Algérie(BEA) : toutes les activités à l'exception d'import-export.
- Banque national d'Algérie(BNA) : toutes les activités sous réserve de confirmation.
- Crédit populaire d'Algérie(CPA) : toutes les activités à l'exception de l'agriculture et la pêche.

L'ANSEJ prend en charge les intérêts du crédit bancaire accordé par la banque à la micro-entreprise. Le crédit bancaire est bonifié par l'ANSEJ et garanti par le fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs.

## **1.2. Présentation de la BADR :**

Omniprésente dans le marché financier, la BADR a su en quelques années d'existence devenir l'une des banques les plus sollicitées en matière de crédit d'investissement.

### **1.2.1. Historique de la BADR :**

La banque de l'agriculture et du développement rural BADR, est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982 sous la forme juridique de la société par actions.

---

<sup>102</sup> Documents et informations obtenus durant notre formation « Crie et Trie » effectuée en juin 2018, dispensée par les formateurs de l'ANSEJ au niveau de l'auditorium de l'UMMTO

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural<sup>103</sup>.

Son capital social est de (54.000.000.000 DA) divisé en actions détenu par :

- Fond de participation des industries agro- alimentaire
- Fond de participation des biens d'équipement.
- Fond de participation des industries divers.
- Fond de participation des services.

Parmi les caractéristiques de la BADR on peut citer :

- La BADR est la première banque algérienne qui a concrétisé le concept « banque assise » avec « service personnalisé ».
- L'information totale du réseau sur la base d'un logiciel, propriété de la BADR, est développé par ces propres informaticiens.
- La BADR effectue les traitements, en temps réel, à distance des opérations bancaires grâce à la télé transmission, ainsi que la consultation à distance des comptes par la clientèle «BADR consulte».
- La BADR est une banque qui intervient à hauteur de 30 % dans le financement du commerce extérieur.
- Elle met en place des crédits documentaires en 24 heures.

Constituée initialement de 140 agences, son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales. Quelques 7 000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales.

### 1.2.2. Présentation du GRE « groupe régional d'exploitation » :

Une décision réglementaire N° 05 du 10/03/2001 avait pour objet de définir le rôle et l'organisation du groupe régional d'exploitation (GRE). Le groupe régional d'exploitation (GRE) est l'autorité hiérarchique des agences qui lui sont rattachées. Avec ces dernières, il constitue une unité d'exploitation, il est aussi l'interlocuteur direct de la direction générale et des directions centrales de la banque.

#### 1.2.2.1. Fonctionnement de GRE :

Le groupe régional d'exploitation (GRE) assure plusieurs fonctions. Il a pour rôle essentiel d'assurer :

- L'animation commerciale en matière de collecte de ressources, de mise en place de crédit et de renouvellement des créances.
- La coordination inter agences (en matière d'exploitation).
- L'appui technique (disponibilité des moyens humains et matériels).
- Le contrôle sur place et à distance de toute l'activité exercée par ses agences.
- Le groupe régional d'exploitation (GRE) exerce ses missions dans la limite des pouvoirs qui lui sont confiés par la direction générale.

---

<sup>103</sup> <https://www.badr-bank.dz/?id=presentation&lang=fr>

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

- La validation des garanties recueillies.
- La prise en charge des réclamations de la clientèle.
- La gestion des économats et des archives.
- L'élaboration et le suivi de la réalisation des projets retenus par la direction générale.
- L'établissement du rapport annuel d'activités.
- L'entretien d'une dynamique en matière de collecte des ressources et de marketing.

### **1.2.2.2. Structure et organigramme du GRE :**

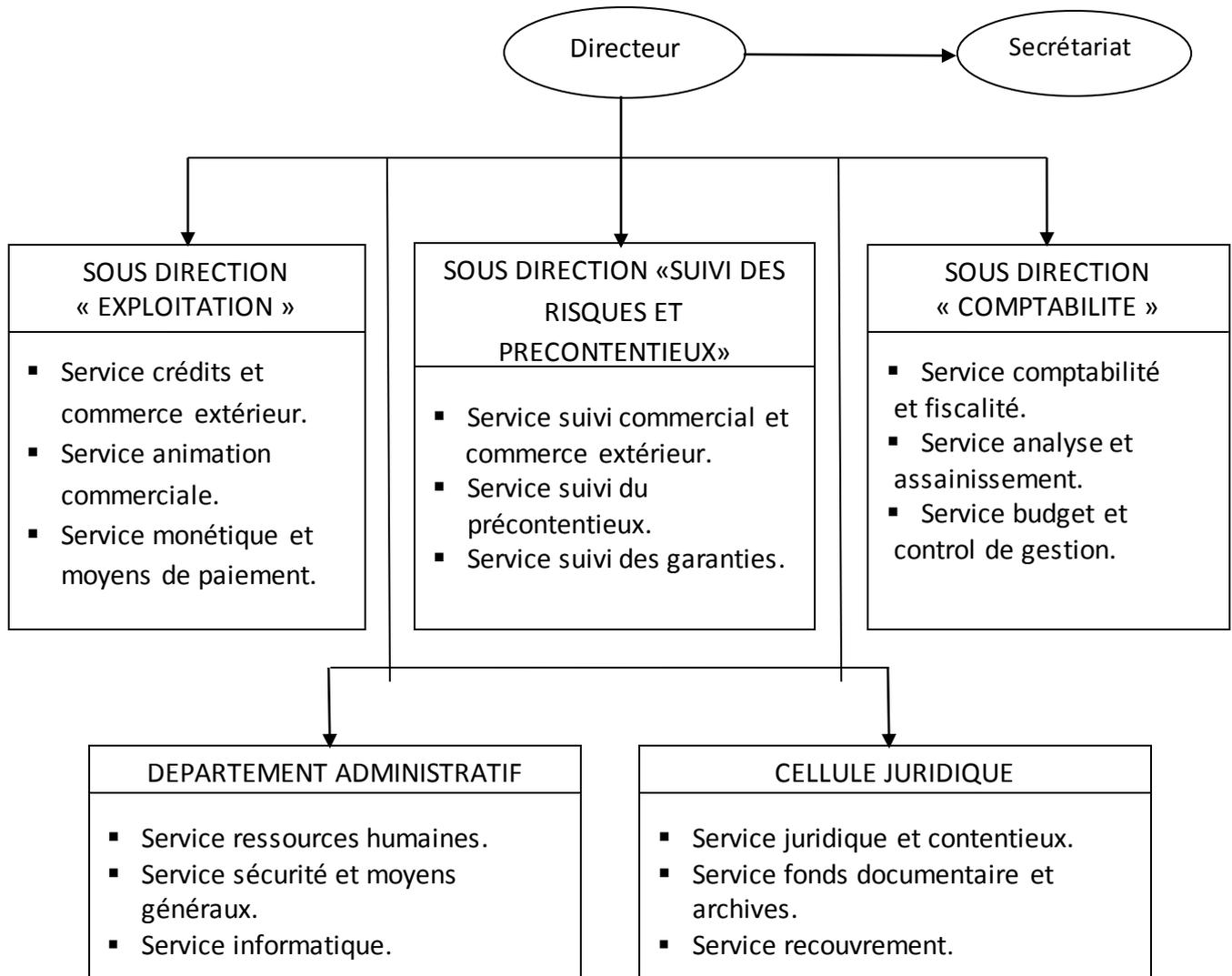
Le groupe régional d'exploitation (GRE) est structuré comme suite :

- Une direction assurée par un directeur responsable dirigeant ; responsable de la bonne marche, et de l'organisation des services dont est composée sa direction, le quel est tenue du suivi de la réalisation des plans de gestion et des agences qui lui sont rattachées géographiquement. A travers son rôle, ce directeur est assisté par une cellule de contrôle qui lui rend compte de toutes les activités de la vie courante des structures qui lui sont rattachées.
- Un secrétariat chargé du suivi de l'administration et de l'organisation de l'emploi du temps du directeur.
- Le directeur est assisté par un adjoint dans toutes ses prérogatives et avec des responsabilités au même titre.
- Le département d'administration et de la comptabilité (DAC) est chargé de la gestion administrative et comptable (gestion du personnel, gestion des moyens, comptabilité générale et de l'informatique).
- Le service juridique rattaché directement au directeur adjoint est chargé de tout contentieux, élaboration de contrats, conventions, suivi d'affaires judiciaires et recouvrement de créances.
- Le département commercial chargé de la promotion, ventes des produits, étude des marchés, prospection, plans de gestions prévisionnels et animation.

Cette structure est illustrée en schéma comme cela :

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

Figure n° 3: Organigramme GRE



Source : établie à partir d'un document du GRE de la BADR de Tizi-Ouzou.

### Section 2 : Les procédures de création de PME dans le cadre du dispositif ANSEJ :

#### 2.1. Les démarches de création et d'extension de micro-entreprise :

Elles portent sur la création de nouvelles micro-entreprises par des jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

### 2.1.1. Les étapes de création<sup>104</sup> :

- **Bilan individuel** : il est primordial que le jeune avant de se lancer de mesurer ses capacités d'entreprendre à travers un bilan de personnalité où il devrait connaître ses points forts et points faibles, et vérifier, son envie d'entreprendre, ses compétences, ses prédispositions (temps, acceptation des contraintes), ses appuis.

- **Idée de projet** :

- ✓ **Naissance de projet** : L'idée d'un projet peut provenir de plusieurs sources à savoir:
  - Le profil d'étude et de formation du porteur du projet.
  - L'expérience professionnelle du jeune porteur du projet.
  - L'observation : du terrain, des attitudes et comportements des gens dans leur vie quotidienne.
  - S'inspirer des activités existantes.
  - Idées innovantes.
- ✓ **Recherche d'information** : C'est une étape très importante dans la création d'entreprise, c'est le point de départ qui permet au créateur d'évaluer la faisabilité de l'idée. L'information recherchée peut être de différentes natures:
  - Informations économiques: toutes informations tendant à définir précisément le produits, informations sur la concurrence (forces et faiblesses), la demande : caractéristiques (âge, catégories socio professionnelles, etc.), achat : besoins, fréquence d'achat. Estimation des ventes prévisionnelles. Informations sur les prix à pratiquer, la manière de faire parvenir le produit aux clients et de communiquer avec eux.
  - Informations juridiques : aspects réglementaires de l'activité, la forme juridique la plus adéquate à l'entreprise, les démarches et les formalités administratives, etc.
  - Informations sur les ressources humaines : il s'agit de savoir les besoins du projet en ressources humaines, le besoin en associés et en salarié, ainsi que leurs compétences...
  - Techniques : elles concernent le choix du matériel, caractéristiques techniques du matériel, sa technologie, sa capacité, sa durée de vie, etc. Il faut garder constamment à l'esprit l'utilisation optimale du matériel.
  - Information financières; il s'agit d'avoir une traduction chiffrée de toutes les informations, à savoir le chiffre d'affaire prévisionnel et les différentes charges en vue de:
    - La cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources.
    - La rentabilité du projet.
    - Aide à la prise de décisions concernant la création ou l'abandon du projet.

---

<sup>104</sup> Documents et informations obtenus durant notre formation « Crie et Trie » effectuée en juin 2018, dispensée par les formateurs de l'ANSEJ au niveau de l'auditorium de l'UMMTO

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

Cette recherche peut être complétée par des informations sur les dispositifs d'appuis et d'accompagnement et les institutions financières même les autres qui interviennent dans la création d'entreprise.

### **2.1.1.1. Dépôt de dossier :**

Pour toute demande à la création d'une micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANSEJ, le jeune promoteur doit présenter les documents suivants :

- Formulaire d'inscription téléchargeable sur le site web : ([www.ansej.org](http://www.ansej.org)), le formulaire doit être rempli soigneusement sans faire de fausse déclaration plus une photo d'identité;
- Photocopie de la pièce nationale d'identité;
- Attestation d'inscription ou carte bleu de l'ANEM;
- Attestation de dégageant du service nationale pour le promoteur âgé entre 19 et 25ans;
- Engagement de créer trois emplois pour le gérant âgé entre 35 et 40ans (y compris les associés).

L'accompagnateur doit réceptionner le dossier et s'assurer du remplissage du formulaire et recueillir l'information sur l'éligibilité et la situation du promoteur vis-à-vis de la CNAS/CASNOS, puis saisir les informations relatives aux promoteurs sur le système d'information, et imprimer l'accusé de réception du dossier et le donner au promoteur.

### **2.1.1.2. Etude du projet :**

L'étude du projet consiste à l'élaboration du plan d'affaire ou du business plan par l'accompagnateur en collaboration avec le jeune promoteur. Il s'agit de structurer toutes les informations utiles au projet dans un business plan en vue de démontrer sa rentabilité.

L'accompagnateur à travers une série d'entretiens individuels (selon le besoins) travaille en étroite collaboration avec le promoteur sur le plan d'affaire qui englobe :

- Présentation du/des promoteurs : Gérant et associés;
- Présentation du projet : nature du projet, localisation et emploi à créer.
- Etude de marché : offre et demande globale, marché du projet, politique de prix, de distribution et de communication.
- Etude technique : processus de production, investissements, fonds de roulements.
- Etude financière et le tableau d'amortissement du crédit bancaire.

Une fois le plan d'affaire est élaboré, l'accompagnateur va finaliser la fiche de présentation du projet. Enfin, il remettra une invitation pour le CSVF.

### **2.1.1.3. Présentation du projet au niveau du CSVF (comité de sélection et de validation et de financement) :**

• **Composition du Comité :** le comité de sélection de validation et de financement est composé des représentant de différentes institutions et acteurs qui interviennent dans la création d'entreprise. Ses membres sont désignés par un arrêté ministériel :

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

- Un représentant du Wali.
- Un représentant de la Direction de l'Emploi de Wilaya (DEW).
- Un représentant de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM).
- Un représentant du Centre Nationale du Registre du Commerce (CNRC).
- Un représentant des Impôts de Wilaya.
- Un représentant de chacune des banques d'Etat : BADR, BNA, BDL, BEA, et le CPA.
- Un secrétaire du Comité de l'ANSEJ.
- Le Directeur de l'ANSEJ qui préside le Comité.

- **Rôle du Comité** : Il a pour rôle :

- Examiner les projets présentés par les jeunes promoteurs.
- Emettre un avis sur la pertinence, la viabilité et le financement des projets.

- **Avis du Comité** : à l'issue de la présentation, les membres du comité vont se prononcer sur l'éligibilité du projet, ils peuvent émettre ces avis :

- Validation.
- Ajournement.
- Rejet.

Le secrétaire du comité va élaborer le PV et remettre une copie à chacun des membres du comité.

### **2.1.1.4. Etablissement de l'attestation d'éligibilité :**

A l'issue de la validation du projet par le comité CSVF, une attestation d'éligibilité est établie par les services de l'ANSEJ et délivrée aux promoteurs remplissant les conditions d'éligibilité, cette attestation est valable pour une durée de deux ans à partir de la date de son établissement, en cas de perte, une copie de l'attestation qui portera la mention duplicata sera délivrée sur la présentation d'une déclaration de perte.

La délivrance de l'attestation d'éligibilité est subordonnée de fournir le dossier suivant :

- Une copie de la carte de l'ANEM.
- Deux fiches de résidences.
- Deux copies du diplôme.
- Deux copies des factures pro-forma des équipements.
- Deux copies des factures pro-forma d'assurance.
- Deux copies du devis d'aménagement s'il y a lieu.

### **2.1.1.5. Notification bancaire (financement triangulaire) :**

Concernant l'accord bancaire, dans le cas où le financement est triangulaire, c'est les services de l'ANSEJ qui se chargeront de déposer :

- Le dossier administratif qui contient :
  - Une copie de la pièce d'identité.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

- Une fiche de résidence.
  - Une copie du diplôme.
  - Attestation de non affiliation.
  - L'attestation d'éligibilité.
  - Contrat promoteur/fournisseur.
- Dossier financier : ▪ copie des facteurs pro-forma des équipements.
- copies des facteurs pro-forma d'assurance.
  - copie du plan d'affaire.

Durant toute cette période de demande de crédit, l'ANSEJ accompagnera le jeune promoteur jusqu'à l'obtention de l'accord bancaire.

Le jeune sera informé de la banque qui a réceptionné son dossier, pour qu'il continue les démarches et fournir le complément d'information à la banque jusqu'à l'aboutissement de l'accord bancaire.

### 2.1.1.6. La réalisation du projet<sup>105</sup> :

● **La création juridique de la micro-entreprise** : le jeune promoteur doit d'abord déposer l'accord bancaire, actualisations des factures pro-forma, ouverture d'un compte commercial au niveau de la banque qui a accordé le financement et versement de l'apport personnel.

Après de dépôt de l'accord bancaire chez l'accompagnateur, le promoteur est appelé à établir toutes les formalités administratives et juridiques relatives à la création de son entreprise à savoir :

- Bail de location ou titre de propriété du local ou de la décision d'affectation devant abriter l'activité.
- Registre du commerce et/ou autre document d'immatriculation (carte professionnelle, carte d'artisan, agrément, etc.).
- Statut juridique de l'entreprise pour les personnes morales.
- RIB du compte commercial.
- Reçu de versement de l'apport personnel.
- Autorisation d'exploitation pour les activités réglementées.
- Numéro d'identification fiscal, et numéro d'identification statistique.
- Déclaration d'existence des impôts (phase réalisation).
- Contrat d'adhésion au fond de garantie.

Une fois le dossier est complété, une visite de préfinancement sera programmée au niveau du local/siège social devant abriter l'activité en vue de vérifier la conformité du local à l'activité et s'il est libre et inexploité.

● **Notification des avantages liés à la phase réalisation** : L'accompagnateur prépare la fiche signalétique du projet et établie la décision d'octroi d'avance pour phase réalisation.

---

<sup>105</sup> Documents et informations obtenus durant notre formation « Cré et Tri » effectuée en juin 2018, dispensée par les formateurs de l'ANSEJ au niveau de l'auditorium de l'UMMTO

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

• **Formation du promoteur** : Est une étape importante voire obligatoire par la voie réglementaire, qui stipule que tous financement est subordonné par la participation à la formation. Elle complète le processus d'accompagnement, s'articule autour des notions de bases de la gestion des entreprises.

Le contenu de la formation : notions en marketing, calcul de coûts, comptabilité, planification financière et fiscale d'entreprise et obligations vis-à-vis des partenaires.

• **Financement** : cette partie se déroule en deux étapes :

▪ Contrôle du dossier de financement par le service de l'accompagnement tel que : le reçu de versement de l'apport, relevé d'identité bancaire (RIB), cahiers des charges signés, structure de financement, la convention promoteur/ANSEJ.

▪ Service de finance et comptabilité : le comptable vérifie le dossier de financement, ensuite il établit l'ordre de virement

• **Acquisition des équipements et matériels** : le jeune promoteur avant la réception de son équipement il doit passer par différentes étapes qui sont les suivantes :

- Etablissement de l'ordre d'enlèvement de chèque (100%) au nom de fonds de garantie.
- Retrait du chèque auprès de la banque et son dépôt au niveau du fonds de garantie.
- Etablissement de l'ordre d'enlèvement de chèque (100%) du montant des équipements pour la commande.
- L'huissier de justice établit un PV de constatation des équipements.
- Le chargé de suivi établit un PV d'acquisition des équipements.
- Etablissement de l'ordre d'enlèvement de chèque de 90%.
- Réception des équipements.

### 2.1.1.7. Exploitation de l'activité :

Le promoteur démarre l'exploit de son activité et obtient la décision d'octroi d'avantages pour la phase d'exploitation après avoir déposé un dossier qui contient :

- ✓ Les factures définitives d'achats des équipements/ matériels roulants et aménagement.
- ✓ Contrat d'assurances tous risques et/ ou multirisques et aménagement.
- ✓ Avenant de subrogation d'assurance.
- ✓ Nantissement des équipements et/ ou gage du moyen roulant.
- ✓ Historique du compte bancaire.
- ✓ Autorisation d'exploitation pour les activités réglementées.
- ✓ Constat de démarrage d'activité.

### 2.1.2. La phase extension du projet :

Le jeune promoteur qui a créé sa micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANSEJ, il peut faire l'extension de son entreprise à conditions :

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

- ✓ Avoir consommé la période d'exonération des avantages fiscaux.
- ✓ Avoir remboursé 70% du crédit bancaire (financement triangulaire).
- ✓ Avoir remboursé la totalité du crédit bancaire initial en cas de changement de banque ou de type de financement.
- ✓ Etre à jour de ses remboursements CMT et PNR.
- ✓ Bilan visé par les impôts présentant une évolution positive de la micro-entreprise.

### 2.2. Les modes de financement du dispositif ANSEJ :

Il existe deux formes de financement prévus dans le cadre de ce dispositif dans le coût de financement ne doit pas dépasser 10 millions de dinars Algérien.

#### 2.2.1. Financement triangulaire :

C'est un financement dit tripartite qui engage le promoteur, la banque et l'ANSEJ. Ce type de financement est constitué comme suit :

- L'apport personnel des jeunes promoteurs.
- Le prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- Le crédit bancaire dont les intérêts sont bonifiés à 100% et qui est garanti par le fond de caution mutuelle de garantie risques/ crédits jeunes promoteurs.

- **Niveau 1** : Le montant d'investissement peut aller jusqu'à 5.000.000 DA.

**Tableau n°7** : Le financement triangulaire de niveau 1.

Montant de l'investissement	Prêt rémunéré (ANSEJ)	non	Apport personnel	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000 DA	29%		1%	70%

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

- **Niveau 2** : Le montant d'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA.

**Tableau n°8** : Le financement triangulaire de niveau 2.

Montant de l'investissement	Prêt rémunéré (ANSEJ)	non	Apport personnel	Crédit bancaire
De 5.000.000DA à 10.000.000 DA	28%		2%	70%

Source : Document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

#### 2.2.2. Financement mixte :

Le montage financier dans le formule de financement mixte est constitué de :

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

- L'apport personnel du jeune promoteur.
- Un prêt non rémunéré de l'ANSEJ.

La structure financière du financement mixte se compose en deux niveaux :

- **Niveau 1** : Le montant d'investissement peut aller jusqu'à 5.000.000 DA.

**Tableau n°9** : Le financement mixte de niveau 1.

Montant de l'investissement	Prêt rémunéré (ANSEJ)	non	Apport personnel
Jusqu'à 5.000.000 DA	29%		71%

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

- **Niveau 2** : Le montant d'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA.

**Tableau n°10** : Le financement mixte de niveau 2.

Montant de l'investissement	Prêt rémunéré (ANSEJ)	non	Apport personnel
De 5.000.000DA à 10.000.000 DA	28%		72%

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

### 2.2.3. Les aides financières proposées par le dispositif ANSEJ :

#### 2.2.3.1. Les aides proposées pour le financement triangulaire :

Le promoteur bénéficie des aides financières suivantes<sup>106</sup>:

- **Le crédit sans intérêt :**

C'est un crédit à long terme accordé par l'ANSEJ aux jeunes promoteurs à travers le Fonds National de Soutien à l'emploi des jeunes à titre de financement de projet. Deux autres prêts non rémunérés sont accordés aux promoteurs qui sont :

- **Un prêt non rémunéré de 5.000.000 DA** : C'est un prêt destiné au diplômé de la formation professionnelle pour l'acquisition de véhicule d'atelier en vue de l'exercice des activités de bâtiment, électricité auto, plomberie...etc.
- **Un prêt non rémunéré jusqu'à 10.000.000 DA** : Il est destiné aux jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer de local destiné à la création

<sup>106</sup> Document ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

des cabinets en vue de l'exercice d'activité relevant des domaines médicaux, avocats, expertise comptable...etc.

### **2.2.3.2. Les aides proposées pour le Financement mixte :**

La micro-entreprise bénéficie d'un crédit sans intérêt à long terme accordé par l'ANSEJ aux jeunes promoteurs à travers le Fonds National de Soutien à l'emploi des jeunes à titre de financement de projet.

### **2.2.4. Les avantages fiscaux proposés par le dispositif ANSEJ pour le financement triangulaire et mixte :**

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants<sup>107</sup> :

#### **• La phase réalisation :**

- Application du taux réduit de 5% en matière des droits de douane pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

#### **• La phase exploitation :**

- Exonération de taxe foncière sur les constructions et additions de constructions «Pour une période de trois (03) ans ou six (06) pour les hauts plateaux et zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud».
- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation «Pour une période de trois (03) ans, ou six (06) ans pour les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud.
- Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro-entreprise bénéficie d'un abattement fiscal de :
  - 70% durant la première année d'imposition.
  - 50% durant la deuxième année d'imposition.
  - 25% durant la troisième année d'imposition.

### **2.3. Les activités gelées par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou :**

L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) a gelé 49 activités, éligibles à l'octroi de crédits bancaires, parce qu'elles représentent un taux d'échec très élevé et ceci

---

<sup>107</sup> Document ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

dans le but de réduire le risque de faillite des micros entreprises qui va les conduire à une situation de non capacité du remboursement de leurs prêts bancaires.

Les crédits bancaires ne seront plus octroyés pour financer un projet qui figure dans le tableau suivant :

**Tableau n°11** : Liste des activités gelées par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou.

	Activités	Décision de gel		
		N° CSVF	Date de la session	Date d'entrée en vigueur
1	TPM, TPV, TPF, Location de véhicules, Taxi.	D-G	D-G	31/07/2011
2	Location d'engins pour bâtiment et TP.	35/2012	31/10/2012	31/10/2012
3	ETS de coulage de béton.	11/2013	15/05/2013	19/05/2013
4	Pharmacie.	14/2013	12/06/2013	11/06/2013
5	ETS de déménagement.	15/2013	19/06/2013	18/06/2013
6	Distributeur de boisson.	16/2013	03/07/2013	07/07/2013
7	FAB d'articles en plastique (sachets, bouteille)	25/2013	13/11/2013	11/11/2013
8	Ramassage d'ordures.	28/2013	04/12/2013	09/12/2013
9	Location de matériel pour fêtes.	01/2014	12/03/2014	12/03/2014
10	Location bateau de plaisance.	03/2014	26/03/2014	19/03/2014
11	Dégraissage.	03/2014	26/03/2014	19/03/2014
12	Pâtisserie.	03/2014	26/03/2014	19/03/2014
13	Biscuiterie et produits de régime.	06/2014	23/04/2014	27/04/2014
14	Exploitation des terres agricoles, Location matériels agricoles.	09/2014	14/05/2014	18/05/2014
15	Minoterie et semouleries.	D-G	D-G	20/05/2014
16	Torréfaction et mouture de café.	27/2014	29/10/2014	02/11/2014
17	FAB d'articles en papier (mouchoirs, papier hygiénique, serviettes).	27/2014	29/10/2014	02/11/2014
18	Restaurant mobile.	33/2014	10/12/2014	11/12/2014
19	Fabrication de gobelets.	04/2015	25/03/2015	29/03/2015
20	Entreposage frigorifique.	05/2015	01/04/2015	05/04/2015
21	Labo photo.	09/2015	20/05/2015	10/05/2015
22	Bijouterie.	09/2015	20/05/2016	10/05/2015
23	Hamam, Sauna.	09/2015	20/05/2016	10/05/2015
24	Douche.	09/2015	20/05/2016	10/05/2015
25	Embarcations de pêche.	09/2015	20/05/2016	10/05/2015
26	Elevage de caprins.	12/2015	17/06/2016	21/06/2015
27	Elevage ovin.	12/2015	17/06/2015	21/06/2015
28	Bonneterie.	12/2015	17/06/2015	21/06/2015
29	Menuiserie bois.	12/2015	17/06/2015	21/06/2015
30	Imprimerie industrielle.	12/2015	17/06/2015	21/06/2015

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

31	Services de remorquage et dépannage.	13/2015	01/07/2015	02/07/2015
32	Collecte de lait.	02/2016	27/01/2016	31/01/2016
33	Entreprise de nettoyage, d'entretien et de désinfection.	09/2016	04/05/2016	04/05/2016
34	Restaurant fast food.	10/2016	25/05/2016	25/05/2016
35	Entreprise de menuiserie de bois, d'aluminium et de toutes autres matières.	10/2016	25/05/2016	25/05/2016
36	Confection.	10/2016	25/05/2016	25/05/2016
37	Maroquinerie.	10/2016	25/05/2016	25/05/2016
38	Elevage bovin gel temporaire.	10/2016	25/05/2016	25/05/2016
39	Boucherie.	19/2016	10/11/2016	13/11/2016
40	Coiffure.	04/2017	01/03/2017	01/03/2017
41	Coiffure et soin de beauté.	04/2017	01/03/2017	01/03/2017
42	Café.	04/2017	01/03/2017	01/03/2017
43	Artisan couturier.	04/2017	01/03/2017	01/03/2017
44	Manutention.	05/2017	15/03/2017	15/03/2017
45	Station de services.	05/2017	15/03/2017	15/03/2017
46	Animation des fêtes (dj).	05/2017	15/03/2017	15/03/2017
47	Location divers non déterminées ailleurs.	05/2017	15/03/2017	15/03/2017
48	Location d'équipement informatique et bureau.	05/2017	15/03/2017	15/03/2017
49	Location de machines et équipement divers.	05/2017	15/03/2017	15/03/2017

Source : document ANSEJ 2018

### 2.4. Répartitions de nombres de dossiers déposés dans le cadre du dispositif d'ANSEJ de Tizi-Ouzou selon le secteur d'activité :

Pour évaluer la contribution de l'ANSEJ à la création d'emploi dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous avons recueilli auprès de celle-ci, des statistiques qui concernent les données globales depuis 2013 jusqu'à 2016, le nombre de dossiers déposés, validés, financés, selon les secteurs d'activité.

**Tableau n°12** : Données globales relatives aux dossiers déposés depuis 2013 jusqu'à 2016.

Année	Dossiers déposés			
	2013	2014	2015	2016
<b>Industrie</b>	510	498	228	56
<b>BTPH</b>	854	780	343	103
<b>Agriculture</b>	627	502	192	40
<b>Service</b>	1047	999	341	117
<b>Artisanat</b>	97	110	58	14
<b>Commerce</b>	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>3135</b>	<b>2889</b>	<b>1162</b>	<b>330</b>

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

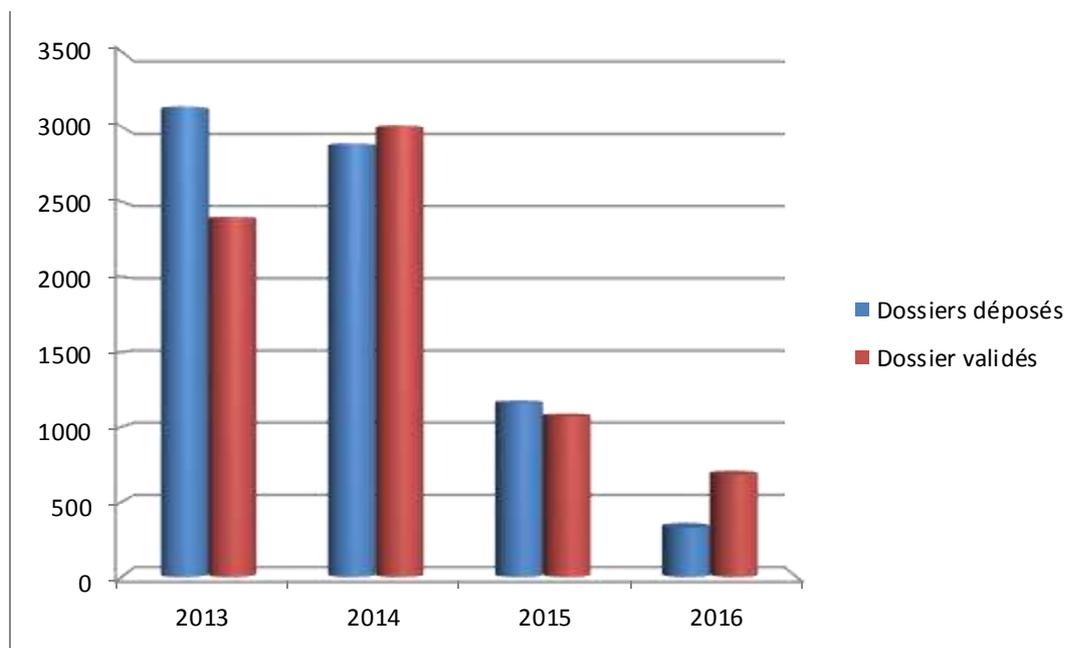
On constate que le plus grand nombre de dossier ont été déposés dans le secteur des services avec un totale de 2504 dossiers durant ces quatre années, ensuite en deuxième (2) place on trouve le secteur de BTPH 2080 dossiers déposés.

**Tableau n°13** : Données globales relatives aux dossiers validés depuis 2013 jusqu'à 2016.

Année	Dossiers validés			
	2013	2014	2015	2016
Industrie	355	553	231	123
BTPH	692	837	365	232
Agriculture	375	588	103	108
Service	860	932	321	201
Artisanat	118	99	54	21
Commerce	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>2400</b>	<b>3009</b>	<b>1074</b>	<b>685</b>

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

**Figure n°4**: Le nombre de dossiers validés par rapport à l'ensemble de dossier déposé sur les quatre (4) dernières années.



Source : établi à partir des données obtenues auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

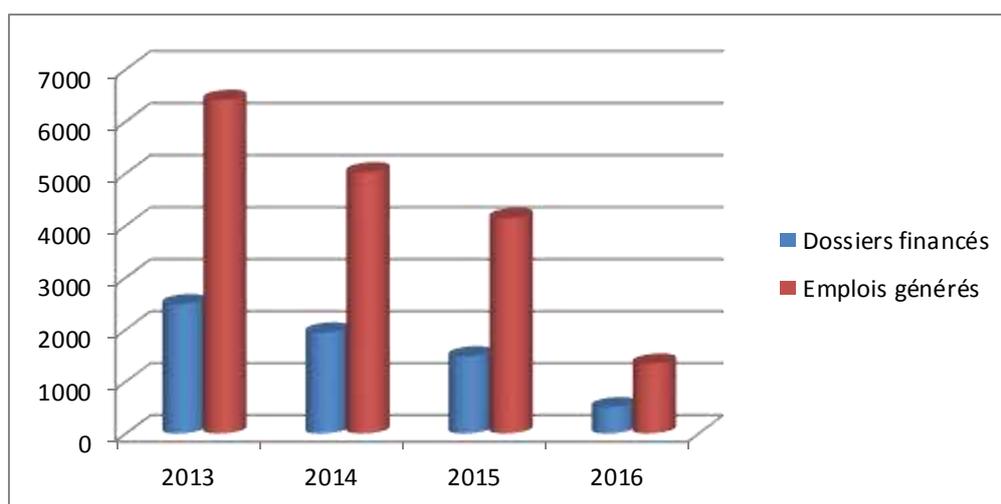
## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

**Tableau n°14** : Répartition des projets financés et emplois générés au niveau de l'ANSEJ par secteur d'activité.

Année	Dossiers financés				Emplois générés			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
<b>Industrie</b>	207	333	267	90	1247	1014	804	250
<b>BTPH</b>	691	589	444	134	1909	1617	1268	386
<b>Agriculture</b>	335	293	238	72	826	737	667	180
<b>Service</b>	851	628	477	186	1841	1393	1247	470
<b>Artisanat</b>	199	96	54	21	588	258	153	55
<b>Commerce</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>2283</b>	<b>1939</b>	<b>1480</b>	<b>503</b>	<b>6411</b>	<b>5019</b>	<b>4139</b>	<b>1341</b>

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

**Figure n°5** : Le nombre de projets financés par rapport à l'ensemble d'emplois générés sur les quatre (4) dernières années.



Source : établi à partir des données obtenues auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

Cette figure indique que les jeunes promoteurs sont attirés beaucoup plus sur la création de micro-entreprises dans le secteur de services, avec un nombre de 2142 micro-entreprises créées sur l'ensemble des projets financés, créant ainsi 4951 emplois, suivi par le secteur BTPH avec un nombre de 1858 micro-entreprises, générant ainsi 5180 emplois, vient enfin en troisième place le secteur d'agriculture avec 938 micro-entreprises, créant ainsi 2410 emplois.

Contrairement aux autres secteurs qui suscitent peu d'intérêt, surtout dans le secteur de l'artisanat qui représente un nombre faible de micro-entreprises créées.

A partir de ce tableau, on déduit que les jeunes promoteurs choisissent les activités les plus demandées sur le marché de travail, et les plus connues, pour mieux développer leurs micro-entreprises et réduire le risque de faillite.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

Figure n°6 : Répartitions sectorielle des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ depuis 2013 jusqu'à 2016 :

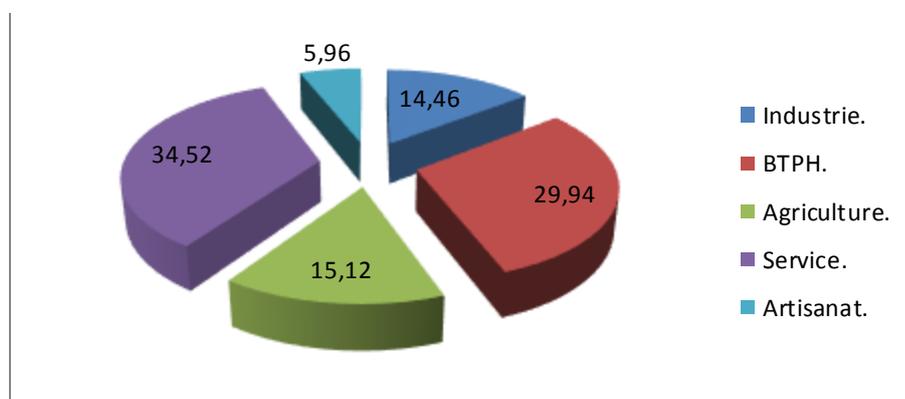


Tableau n°15 : Nombres des dossiers en instances.

Année	Dossiers en instances			
	2013	2014	2015	2016
Industrie		78	134	39
BTPH		90	167	61
Agriculture		70	206	65
Service		125	186	37
Artisanat		25	32	10
Commerce		-	-	-
<b>Total</b>		<b>388</b>	<b>725</b>	<b>212</b>

Source : document obtenu auprès de l'ANSEJ de Tizi-Ouzou 2018.

### Section 3 : étude empirique sur le recouvrement de créances et les résultats de l'enquête de terrain

Cette dernière section de ce chapitre est divisée en deux parties, la première sera consacrée au recouvrement de créance avec un constat général sur les impayés au niveau de la direction régionale de la BADR de Tizi Ouzou, et dans la deuxième partie nous synthétiserons les résultats de notre enquête effectuée auprès des bénéficiaires du dispositif ANSEJ.

#### 1<sup>er</sup> partie : les aspects du recouvrement des créances au niveau du groupe régional d'exploitation de la BADR :

##### 1. Les impayés et leurs évolutions (cas des crédits ANSEJ)

Durant notre stage on était confrontés à une rétention d'information, le règlement intérieur de la BADR interdit aux employés de divulguer certaines informations sous peine de sanctions de la part de leur hiérarchie, même pour des fins scientifiques (comme le nombre et les taux des impayés, taux de recouvrement), dans notre côté pour pallier ces aléas, nous avons décidé de

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

procéder autrement, et cela en posant des questions d'où certaines avec 3 possibilité de réponses (faible, moyen et élevé) et cela pour faire un constat général sur la situation des impayés et de recouvrement qui constituent des points essentiels de notre travail de recherche.

Le service contentieux au sein de la BADR est considéré comme l'un des services les plus fermés vu la sensibilité des informations traitées au sein de ces bureaux.

On signale aussi la même rétention d'information au sein de l'ANSEJ antenne Tizi Ouzou, et dans les cas où ils communiquent les chiffres et les taux sur les impayés et le recouvrement, ces derniers ne reflètent guère la réalité, et cela nous empêche de faire un constat juste et fiable de la situation réelle des impayés.

### 1.1. Les impayés au sein de la BADR :

Le personnel du service recouvrement de la direction régionale de la BADR de Tizi Ouzou nous a clairement affirmé que le taux de créances classées dans le cadre du dispositif ANSEJ est **très élevé**, et cela est dû à plusieurs causes, on citera :

- la demande d'effacement des dettes par le collectif d'appui d'aide aux micros entreprises (certaines personnes ont arrêté le remboursement de leur dette et ils ont adhéré à l'association des bénéficiaires des dispositifs d'aide à la création d'entreprise dans l'espoir de ne pas rembourser)
  - L'aspect particulier des crédits accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ
  - La mauvaise foi de certaines personnes.
  - Approche classique d'études des dossiers des bénéficiaires du crédit ANSEJ.
  - Manque de garantie vu la situation générale des jeunes porteurs de projet.
- **Créances à problème potentiel** : elles représentent un taux **très élevé** vu que la dette est classée comme créance à problème potentiel en cas d'impayés depuis 90 jours, et de 180 jours pour les crédits garantis par une hypothèque (pour les crédits ANSEJ la banque n'a pas le droit d'exiger une hypothèque)
  - **Créance très risquées** : elles représentent aussi un taux **élevé** parce qu'elles englobent toutes les créances qui n'ont pas été réglées depuis 180 jours.
  - **Créance compromise** : cette dernière dont le recouvrement total ou partiel est compromis est représenté par un taux **moyen**

### 1.2. L'évolution des impayés durant ces dernières années :

Le personnel du service recouvrement nous a confié que l'évolution des impayés et en perpétuelle augmentation depuis plus de 10 ans, il y a eu même en 2014 des chiffres records, et selon aussi la même source les chiffres et les taux de ce premier semestre de cette année ne sont pas signe de bonne santé de notre économie régionale et nationale, ils disent que ce sera une autre année record. Nous trouvons chaque fois dans nos journées de stage des dizaines de nouveaux dossiers empilés les uns sur les autres sur leurs bureaux.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **1.3. L'évolution des impayés par rapport à la totalité des crédits accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ :**

Les crédits accordés dans le cadre du dispositif se démocratisent encore plus d'une année à une autre, et les impayés liés aux crédits ANSEJ évoluent plus rapidement que le nombre de projets financés et cela est dû à plusieurs facteurs, comme le refus collectif de rembourser suite aux revendications du collectif d'appui aux micro-entreprises et la baisse du pouvoir d'achat des Algériens suite aux chutes de prix du pétrole.

### **1.4. Le taux de recouvrement :**

Selon le personnel de la BADR, le taux de recouvrement est **moyen** parce qu'ils n'appliquent pas les procédures de recouvrement pour les crédits ANSEJ à la lettre, et cela est dû à des instructions de manière non officielle de leur hiérarchie afin d'être clément avec les bénéficiaires des dispositifs d'aide à la création d'entreprise, d'ailleurs ils nous ont dit que s'ils appliquent les lois étape par étape nous allons voir beaucoup de jeunes bénéficiaires de crédits ANSEJ derrière les verrous de la prison de Tizi Ouzou.

### **1.5. Le taux de créances récupérées par rapport au total des créances classées :**

Les créances douteuses sont nombreuses et variées, chacune sa spécificité, la banque arrive à récupérer quelques-unes mais pas la totalité, et selon les spécialistes du recouvrement au sein de la direction régionale de la BADR le taux de créances récupérées par rapport au total des créances classées est **moyen**, parce que la banque récupère toujours en moins 70% de la totalité des créances, remboursées par le fonds de caution mutuelle de garantie risques/ garanties jeunes promoteurs, pour les 30% restantes elles les récupèrent après une longue procédure judiciaire.

## **2. Les procédures du recouvrement au niveau de la direction régionale de la BADR de Tizi Ouzou**

Le recouvrement de créances clients est une activité qui consiste à obtenir, par voies légales, le paiement du solde des créances de son client. En d'autres termes, le recouvrement de créances clients consiste donc à mettre en œuvre les moyens légaux, amiables ou judiciaires qui permettront de récupérer le montant des créances que le client doit à la banque.

### **2.1. Les fonctions du service recouvrement au sein de la direction régionale de la BADR de Tizi Ouzou<sup>108</sup> :**

Le service recouvrement est géré par un chef de service qui est responsable de :

- La prise en charge du recouvrement forcé.

---

<sup>108</sup> Document du service recouvrement au sein de GRE de la BADR de T.O

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

---

- Le suivi de l'exécution des décisions de justice rendues en faveur de la banque.
- L'évaluation des actions menées par les avocats conseils et auxiliaires de justice que sont :
  - Notaires
  - Huissiers
  - Commissaires-priseurs
  - Experts
  - Experts judiciaires
- Le suivi du recouvrement des indemnisations des fonds ou de caisse de garantie
- L'élaboration des rapports à sa hiérarchie
- Toute autre tâche qui lui serait affectée par son responsable hiérarchique.

Avant que les dossiers soient transférés au service recouvrement, ils passent avant au service précontentieux pour privilégier le recouvrement amiable sans recours à la justice.

### 2.2. La phase amiable :

En plus des garanties précédemment citées (voir chapitre 1 section 3), la banque met en œuvre d'autres moyens pour mieux appréhender et faire face aux risques des impayés, on peut citer :

- **Engagement et promesses des clients :**

On peut d'abord considérer toute une série d'engagement qui constituent pas à proprement parler de garanties, mais peuvent néanmoins contribuer à améliorer la qualité des créances détenues. Il en est ainsi des engagements qui ont pour objet d'augmenter ou de maintenir la surface responsable de l'entreprise, ou améliorer éventuellement la position du banquier par rapport à l'ensemble des créanciers.

- Promesse de garantie à concrétiser toutefois rapidement par la prise de la garantie promise.
- Lettre d'intention par laquelle une personne ou une entreprise parraine une autre personne.
- Lettres de dérogation aux statuts, à faire signer par les associés d'une société.

- **Lettre de fusion<sup>109</sup> :**

Lorsqu'un même client possède plusieurs comptes, la banque doit, en cas de faillite ou de règlement judiciaire de ce client, verser au syndic désigné, le montant des soldes créditeurs et

---

<sup>109</sup> Document de la Société Inter Bancaire de Formation (SIBF) direction des formations thématiques et spécifiques « recouvrement des créances bancaire » page 4.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

produire au passif pour le montant des soldes débiteurs. De même, en cas d'opposition pratiquée entre les mains de la banque, par un créancier du client, les soldes créditeurs sont bloqués à son profit et échappent à la banque pour la couverture des débits. Cet engagement est concrétisé par « la convention d'unité de comptes ».

### **2.3. La phase précontentieuse :**

Tout d'abord, on doit identifier les prêts défaillants par la consultation des fichiers des impayés et le recensement des clients défaillants.

#### **2.3.1. Préparation des dossiers à recouvrir :**

La banque doit réunir toutes les pièces justificatives dans le cas où l'engagement d'une procédure judiciaire à l'encontre du débiteur s'avérerait indispensable, à savoir :

- La situation comptable actualisée du dossier.
- Acte de cautionnement
- La fiche d'identification du client, et le cas échéant, de la caution.
- Le contrat de prêt

#### **2.3.2. Les différents moyens de contacter le client :**

##### **➤ L'appel téléphonique**

- **La lettre de relance :** 48 heures après le constat de l'impayé, une lettre de rappel est rédigée et adressée par voie recommandée avec accusé de réception au client, pour lui rappeler de payer sa dette.

#### **2.3.3. La sommation de payer :**

« A défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues ».<sup>110</sup> La sommation de payer est un acte délivré par un huissier de justice permettant de mettre en demeure une personne de s'acquitter de la dette qu'elle a contracté auprès de la banque, elle présente un intérêt considérable du fait de l'intervention d'un huissier de justice.

Le courrier signé par le directeur de la banque, précise à l'huissier l'objet de la mission qui lui est confié.

---

<sup>110</sup> Article 124 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **2.3.4. La saisie arrêt bancaire :**

La saisie arrêt bancaire consiste à geler de tous les comptes bancaires et postaux du client, pour permettre au créancier de récupérer les sommes dues par son débiteur.

### **2.3.5. Trouver des solutions sans recours à la justice :**

En cas de présentation de client, le banquier cherchera à savoir les causes de non remboursement afin de trouver une solution sans recours aux tribunaux. Après analyse, la solution doit correspondre aux attentes de la banque et à la situation du client, les solutions peuvent être :

- Efficacement des intérêts et des agios pour les bénéficiaires des crédits ANSEJ ayant créé leur entreprise avant le mois de mars 2011, sous certaines conditions :
  - Le jeune promoteur doit prouver que le matériel existe toujours
  - L'adhésion au fonds de garantie, mais ne doit pas être indemnisée par ce fonds
  - Il doit rembourser une partie de 5% à 10 % à l'avance du montant de crédit

Sur le plan pratique, la démarche passe par l'introduction d'une demande auprès de l'ANSEJ, celle-ci procédera à la visite des micros entreprises demandeurs, pour un constat sur l'existence des équipements.

Par la suite, sur la base du dossier introduit par les promoteurs concernés ainsi que l'attestation de garantie délivrée par le fond de garantie des micros entreprises ANSEJ, procédera à leur transmission à la banque.

En dernière étape, les dossiers réceptionnés par la banque feront objet d'étude pour un éventuel effacement des agios réservés (intérêts et pénalités), avec suspension des procédures ainsi que la détermination du montant de crédit à rééchelonner dont la durée peut atteindre 5 ans, dont 12 mois de différé maximum selon le cas.

- Rééchelonnement des dettes ANSEJ sous certaines conditions :
  - L'existence du matériel en bon état
  - Adhésion au fond de garantie
  - Avoir remboursé un pourcentage prédéfini de la dette
- Changer la date de remboursement afin qu'elle coïncide avec les entrées de fonds
- Modifier le mode de remboursement

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **2.4. Décision de passage au contentieux (La phase judiciaire) :**

Dans le cas de non aboutissement des négociations et des moyens de pression, et afin de ne pas augmenter le risque, la banque est dans l'obligation de mettre en œuvre la procédure judiciaire.

Dans cette phase s'effectue la dénonciation du crédit, qui veut dire : rendre le crédit exigible pour sa totalité, le client doit rembourser complètement, sans quoi la banque entame la réalisation forcée des garanties prises à son profit, les conséquences sont importantes pour le client, car cela implique également le fichage dans la centrale des impayés.

#### **2.4.1. Transfert des créances douteuses aux contentieux :**

Après une durée de 6 mois (3 mois pour les crédits aux particuliers et 6 mois pour les crédits ANSEJ) si aucune solution n'est trouvée, l'agence doit arrêter la créance c'est-à-dire arrêter le calcul des intérêts jusqu'à décision du juge, et transférer le dossier pour l'avocat mandaté avec les pièces jointes suivantes :

- Convention de prêt
- Mise en demeure avec accusé de réception ou P.V de notification établi par l'huissier
- Le relevé de compte certifié, conforme aux écritures comptables et laissant apparaître l'origine de la créance

#### **2.4.2. Déclaration des impayés au fonds de caution mutuelle de garantie risques/ crédits jeunes promoteurs (FCMGRCJP) :**

Le fonds intervient après la déclaration de trois échéances semestrielles impayées (18 mois) sur demande de la banque, la déclaration doit contenir les justificatifs suivants :

- Une demande d'indemnisation.
- L'engagement du recouvrement
- Une copie de convention du crédit
- Une copie de l'échéance bancaire
- Les états de remboursement et des impayés
- Les documents justifiant les garanties ou l'ordonnance de saisie (jugement final)

Les représentants de la BADR, ANSEJ et du Fonds de caution mutuelle de garantie risques/ crédits jeunes promoteurs procèdent à une visite chez le bénéficiaire de micro crédit afin de faire un constat, et en cas où le matériel financé est vendu, le porteur de projet sera suivi en pénal, et devra payer la totalité de la dette et les divers frais qui vont avec.

L'adhésion au fonds est obligatoire pour l'ensemble des banques partenaires du dispositif formule de financement triangulaire.

Le fond indemnise la banque à hauteur de 70% du montant du principal et des intérêts qui reste à courir.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

La banque engage à l'encontre de la micro-entreprise l'action de recouvrement du crédit et reversera le produit de la mise en jeu des suretés recueillies au fonds.

### **2.4.3. L'injonction de payer :**

Le titulaire d'une créance d'un montant déterminé, liquide, échue, exigible et constatée par écrit, notamment par écrit sous seing privé, portant reconnaissance de dette, engagement de paiement ou facture visée par le débiteur, peut présenter au président du tribunal, dans le ressort duquel se trouve le domicile du débiteur, une demande sous forme de requête en double exemplaire, comprenant<sup>111</sup> :

- Les noms, prénoms, et domicile réel ou élu du créancier, en Algérie
- Les noms, prénoms et domicile réel ou élu du débiteur, en Algérie
- La dénomination, forme et siège social de la personne morale ainsi que la qualité de son représentant légal ou conventionnel
- Un exposé sommaire des motifs de la créance, ainsi que son montant

A l'appui de la requête il sera joint tous les documents établissant la créance

Le juge statue par ordonnance un plus tard dans les cinq (5) jours du dépôt de la demande. Si la créance lui paraît établie, il ordonne au débiteur de se libérer de son montant et des frais, dans le cas contraire il rejette la demande.

### **2.4.4. La saisie conservatoire :**

La saisie conservatoire est une saisie à caractère provisoire portant sur les biens mobiliers d'un débiteur. Elle apporte une garantie au créancier avant que ne soit prononcé le jugement condamnant son débiteur à payer sa créance.

Cette mesure est préconisée chaque fois que le groupe régional d'exploitation (GRE) de la BADR de Tizi Ouzou estime que les intérêts de la banque sont en jeux.

### **2.4.5. L'action judiciaire au fond :**

La banque doit agir au fond afin d'obtenir du tribunal une condamnation obligeant le débiteur à payer sa dette, le banquier devra introduire une action en déposant auprès du greffier du tribunal une requête introductive d'instance. Et elle doit contenir les mentions suivantes :

- Les noms, prénoms, profession et domicile du débiteur.
- La raison sociale et l'adresse du siège social du créancier
- La désignation du tribunal qui devra statuer sur le litige
- Un exposé de l'objet, des moyens et de la demande

---

<sup>111</sup> Article 306 du code de procédure civile et administrative, année 2008.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

### **2.4.6. Le jugement :**

Le jugement doit indiquer les mentions suivantes :

- La juridiction qui l'a rendu
- Les noms, prénoms et qualité des magistrats qui en ont délibéré
- La date de son prononcé
- Les noms et prénoms du représentant du ministère public, s'il y a lieu
- Les noms et prénoms du greffier qui a assisté la formation de jugement
- Les noms, prénoms et domicile des parties ; s'il s'agit de personnes morales, leur forme, dénomination et siège social et la qualité de leur représentant légal ou conventionnel.
- Les noms et prénoms des avocats ou toute personne ayant représenté ou assisté les parties
- La mention faite au prononcé du jugement en audience

### **2.4.7. L'exécution forcée :**

L'exécution forcée ne peut être effectuée qu'en vertu d'un titre exécutoire, et sont :

- Les jugements, après épuisement des voies de recours ordinaires ainsi que les jugements assortis de l'exécution provisoire.
- Les ordonnances de référé
- Les injonctions de payer
- Les ordonnances portant frais de justice
- Les jugements des tribunaux administratifs et les arrêts du conseil d'Etat
- Les procès-verbaux de conciliation ou d'accord visés par les juges et déposés au greffe.
- Les sentences arbitrales déclarées exécutoires par les présidents des juridictions et déposées au greffe
- Les actes notariés
- Les procès-verbaux de vente aux enchères publiques après dépôt au greffe

### **2.4.8. Les procédures de saisie :**

Si le débiteur ne s'est pas libéré à l'expiration du délai de 15 jours imparti par le commandement de payer, la banque bénéficiaire du titre exécutoire peut faire saisir tous les biens que le débiteur détient.

Il est possible, en cas de nécessité de recourir à l'assistance de la force publique pour l'exécution de l'ordonnance de saisie.

Le procès-verbal de saisie doit contenir les mentions suivantes<sup>112</sup> :

- Le titre exécutoire et l'ordonnance en vertu de laquelle la saisie est effectuée
- Le montant de la créance, objet de la saisie

---

<sup>112</sup> Article 691 du code de procédures civile et administrative, 2008.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

- L'élection de domicile du créancier saisissant dans le ressort du tribunal du lieu de l'exécution
- La détermination du lieu de saisie et les procédures accomplies par l'huissier, les difficultés et oppositions rencontrées lors de la saisie ainsi que les mesures prises
- La désignation précise des biens saisis avec détermination de leur nature

### **2.4.9. Le gardiennage des biens saisi :**

Après saisie, l'huissier désigne le saisi comme gardien des biens saisis, s'ils se trouvent à son domicile ou dans son local commercial.

Si les objets saisi ne se trouvent ni dans son local ni à son domicile et si l'huissier ne trouve sur les lieux aucune personne qui accepte le gardiennage, et que la saisissant et le saisi n'arrivent pas à désigner une personne apte à le faire, le saisi, s'il est présent, doit être chargé provisoirement de la garde, sans tenir compte de son refus. En cas d'absence, le saisissant est chargé provisoirement de la garde afin de préserver les biens saisis. Le président du tribunal est immédiatement saisi par l'huissier, le président ordonne, sur requête, le déplacement des objets saisis et leurs dépôt chez un gardien choisi par le créancier saisissant ou l'huissier, ou désigne le saisissant ou le saisi en qualité de gardien<sup>113</sup>.

### **2.4.10. Les procédures de vente des biens saisis :**

- Les biens saisis sont vendus aux enchères publiques
- La vente aux enchères publiques est effectuée par l'huissier sauf à s'en dessaisir au profit d'un commissaire-priseur.
- La vente ne peut avoir lieu que si le nombre des enchérisseurs est supérieur à 3 personnes.
- L'objet de la vente est adjugé au plus offrant et n'est pas remis que contre paiement comptant.

L'adjudication est constatée par le procès-verbal de vente aux enchères publiques au plus offrant, après 3 appels consécutif.

En cas où le prix de vente est excédentaire, la banque sera remboursée en totalité, le capital restant dû, les intérêts et les frais de justice, et le reste sera restitué au débiteur.

## **2.5. Les forces et les faiblesses du service recouvrement au sein groupe régional d'exploitation de la BADR de Tizi Ouzou :**

### **➤ Les forces :**

- L'existence de personnel formé capable de consacrer le temps nécessaire aux activités de recouvrement
- Les tâches et les attributions au sein de service recouvrement de la BADR sont bien réparties et clairement définies

---

<sup>113</sup> Article 697 du code de procédures civile et administrative, 2008.

## **Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête**

---

- Utilisation d'un logiciel performant qui aide les agents dans la procédure du recouvrement
- Dispose de moyen nécessaire pour mener à bien leur mission

### **➤ Les faiblesses :**

- Processus de recouvrement lent
- Manque de personnel
- Le coté social du dispositif ANSEJ entrave les procédures du recouvrement
- Le manque d'échange d'information entre le service recouvrement et le service crédit
- La lenteur dans la mise en jeu des garanties détenues et aussi l'introduction des actions en justice après la défaillance avérée du client.
- Irrégularités dans le traitement des dossiers.
- Approche classique dans l'étude des dossiers

## **2<sup>ème</sup> partie : résultat de l'enquête de terrain (le questionnaire) :**

### **1. Présentation et interprétation des résultats de l'enquête effectuée auprès de jeunes investisseurs ayant sollicité l'ANSEJ :**

Dans ce qui suit, nous présenterons les résultats de notre enquête de terrain, réalisée auprès d'un échantillon de jeunes porteurs de projet ayant sollicité un prêt dans le cadre du dispositif ANSEJ et qui ont créé des micro-entreprises.

### **2. Objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration :**

Notre objectif principal est de connaître le profil type d'un jeune porteur de projet ayant sollicité un prêt dans le cadre du dispositif ANSEJ afin de prévoir et d'anticiper tout échec qui le conduirait au retard de paiement ou carrément le non remboursement, autrement dit c'est une prise de connaissance générale pour prendre des décisions en amont afin d'éviter l'émergence de situations litigieuses avec les jeunes investisseurs.

Et comme deuxième objectif est de recueillir l'appréciation des porteurs de projet en ce qui concerne les pratiques de l'ANSEJ en matière d'accompagnement et de suivi. Sur la base de la partie théorique et des enseignements méthodologiques reçus durant tout notre cursus, nous avons élaboré un questionnaire de 28 questions, réparties en 3 axes principaux :

#### **1<sup>er</sup> axe : Information concernant le profil de jeune créateur :**

Ce premier axe concerne le profil de l'entrepreneur, considéré comme l'acteur incontournable de l'acte entrepreneurial. Les questions 1 à 9 traitent de son origine, de son niveau de formation, des motivations l'ayant conduit à créer son entreprise et les avantages dont il a éventuellement bénéficié. Il s'agit ici d'avoir une idée sur le parcours de l'entrepreneur, mais aussi sur ses ambitions car c'est de lui que dépend en partie la réussite de l'acte entrepreneurial.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

### 2<sup>ème</sup> axe : Identification de l'entreprise et processus de création :

Ce deuxième axe vise à recueillir des informations générales sur l'entreprise enquêtée. Ainsi, les questions 10 à 13 nous renseignent respectivement sur le nom ou raison sociale de l'entreprise, son adresse (lieu d'implantation), sa forme juridique, l'année d'entrée en activité et l'étude de marché

### 3<sup>ème</sup> axe : Accompagnement et appui à la création d'entreprise :

Ce troisième axe regroupe des éléments relatifs au dispositif ANSEJ, ainsi que de la banque partenaire. Les questions de 14 à 28 ont pour objectif de recueillir les perceptions des porteurs de projet en ce qui concerne l'accompagnement, le suivi et les orientations dont ils ont bénéficié aussi bien à l'ANSEJ qu'à la banque, et aussi voir leur perceptions en matière de remboursement et les difficultés rencontrées pour le recouvrement de leurs créances.

### 3. Le déroulement de l'enquête :

Notre enquête de terrain a débuté vers le mois de juillet 2018, pour durer jusqu'à la fin du mois d'Aout. Après avoir administré le questionnaire auprès de 30 porteurs de projet, nous avons procédé par la suite au contrôle des questionnaires avant l'analyse, et ce dans un souci de la fiabilité des résultats.

La réalisation de l'enquête n'a pas été facile, suite aux nombreuses difficultés rencontrées. En premier lieu certains porteurs de projet ont carrément refusé de répondre au questionnaire, et la non-disponibilité de certains investisseurs.

**Tableau n°16** : Données relatives à l'enquête de terrain.

Questionnaire	Nombre	Nombre de porteurs de projet dans l'échantillon	Taux (%)
Récupérés		26	86.67%
Non récupérés		4	13.33%
Distribués		30	100%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

### 4. Résultat de l'enquête :

Signalons que sur les 30 questionnaires distribués, nous avons pu récupérer que 26 questionnaires, et que 23 exploitables, à cause des incohérences contenues dans certain questionnaire (3 questionnaires non exploitables).

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

### 4.1. Information concernant le profil de jeune créateur :

#### 4.1.1. Genre :

Pour garantir une certaine représentativité de notre échantillon, nous avons intégré quelques femmes dans notre enquête. Au total, 19 hommes et 4 femmes ont répondu favorablement à notre questionnaire.

Concernant les femmes, une question spécifique a été posée afin de savoir si le fait d'être une femme peut poser des difficultés lors de la création d'une entreprise. Une seule femme a répondu positivement à cette question, notamment dans le montage des procédures administratives.

**Tableau n°17** : Répartition de la population enquêtée par genre.

Genre	Effectifs	Pourcentage
hommes	19	82.61%
Femmes	4	17.39%
Total	23	100%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

#### 4.1.2. L'âge :

On remarque que plus de la moitié des entrepreneurs ont lancés leurs entreprises entre 19 à 30 ans, suivi par la catégorie des 30-35 ans qui représente 30% de l'échantillon. Enfin, on retrouve la catégorie des 35-40 ans, qui représente un peu plus de 17% de la population enquêtée.

**Tableau n°18** : Répartition des jeunes entrepreneurs selon l'âge.

L'âge	Effectifs	Pourcentage
[19-30]	12	52.17%
[30-35]	7	30.43%
[35-40]	4	17.39%
Total	23	100%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

#### 4.1.3. Le niveau d'instruction :

On peut supposer raisonnablement que pour développer un esprit entrepreneurial, il est nécessaire d'avoir un certain niveau d'étude. En effet, le niveau d'instruction peut être d'un apport important dans le développement de l'entreprise, dans le sens où l'individu dispose de

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

compétences et de connaissances dans un domaine précis lui permettant de mieux gérer son affaire.

D'après le tableau ci-dessous, on constate que les jeunes entrepreneurs ont, en majorité, un niveau d'instruction « Moyen » et « Secondaire », avec des taux de 39.12% et de 34.78% respectivement pour chacun. Les porteurs de projet avec un niveau universitaire représentent quant à eux 8.69% de l'ensemble, ceux avec un niveau primaire ne représentent que 17.39%

**Tableau n°19** : Répartition des jeunes promoteurs selon le niveau d'instruction.

Niveau d'instruction	Effectifs	Pourcentage
Primaire	4	17.39%
Moyen	9	39.12%
Secondaire	8	34.78%
Universitaire	2	8.69%
Total	23	100%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### 4.1.4. La situation professionnelle de porteur de projet avant la création de l'entreprise

La plupart des jeunes entrepreneurs interrogés étaient des chômeurs (39.13%), et 30.43% étaient employés, en ce qui concerne cette catégorie, la majorité d'entre eux déclarent qu'ils vont créer leur entreprise dans le même secteur d'activité que le poste qu'ils ont occupé avant de solliciter l'ANSEJ. La plupart ont travaillé dans le secteur privé, où ils déplorent les conditions de travail difficiles, le faible salaire, la non-déclaration à la sécurité sociale et l'insécurité de l'emploi avec une grande facilité de licenciement. Les stagiaires occupent la troisième position avec 21.73% de l'ensemble des porteurs de projet interrogés. En dernière position viennent les universitaires avec un taux de 8.92%.

**Tableau n°20** : Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure.

La situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise				
	Chômeurs	Stagiaire	Étudiant	Employé
Effectifs	9	5	2	7
Pourcentage	39.13%	21.74%	8.70%	30.43%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### 4.1.5. Expérience en création de l'entreprise :

En ce qui concerne l'expérience personnelle en matière de création d'entreprise, 56% des enquêtés déclarent avoir un membre de leur famille ayant déjà créé une entreprise, plus de 30%

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

d'entre eux déclarent connaître quelqu'un dans leur entourage qui a déjà créé son entreprise, et, enfin, plus de 13% d'entre eux déclarent être issu d'une famille d'entrepreneurs. Avec ce résultat, on peut déduire que l'individu issu d'une famille où un parent proche était ou est entrepreneur, puisse avoir une vision valorisée de l'entrepreneuriat et donc une capacité accrue à favoriser l'acte d'entreprendre.

**Tableau n°21** : Expérience personnelle des entrepreneurs en matière de création d'entreprise.

Expérience des entrepreneurs	Effectifs	Pourcentage
Un membre de votre famille a créé une entreprise	13	56.52%
Quelqu'un que vous connaissez à créer une entreprise	7	30.43%
Vous êtes issue d'une famille d'entrepreneur	3	13.4%
<b>Total</b>	23	100%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### 4.1.6. Les motivations de création d'une entreprise :

Les personnes interrogées ont donné des réponses multiples par rapport à la question relative aux motivations personnelles ; c'est une combinaison de plusieurs causes et facteurs qui les ont menés à investir et à solliciter les services de l'ANSEJ. La motivation qui revient le plus, avec plus de 86% des cas, est «gagner plus d'argent », ainsi que «créer son propre emploi vu le chômage» avec 73% de réponses. La seconde motivation en fréquence de réponse est «bénéficier des avantages de l'ANSEJ », avec 69% des enquêtés, en quatrième position vient le fait « d'être indépendant » avec 43% des cas.

**Tableau n°22** : Les motivations à la création d'entreprise des jeunes porteurs du projet

Les motivations	Réponses	Effectifs	pourcentage
<b>Créer son propre emploi vu le chômage</b>	Oui	17	73.91%
	Non	6	26.08%
<b>Goût d'entreprendre et prise de risque</b>	Oui	4	17.39%
	Non	19	82.60%
<b>Etre indépendant</b>	Oui	10	43.47%
	Non	13	56.52%
<b>Créer quelque chose de nouveau sur le marché</b>	Oui	4	17.39%
	Non	19	82.60%
<b>Gagner plus d'argent</b>	Oui	20	86.95%
	Non	3	13.04%
<b>Créer des emplois dans la région</b>	Oui	5	21.73%
	Non	18	78.26%
<b>Investir les capitaux existants</b>	Oui	4	17.39%
	Non	19	82.60%
<b>Bénéficier des avantages de l'ANSEJ</b>	Oui	16	69.56%
	Non	7	30.43%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

### 4.1.7. Les conditions de réussite de l'entreprise :

On constate que 65% des jeunes entrepreneurs interrogés estiment que la réussite entrepreneuriale dépend de certaines qualités personnelles (dynamisme, forte personnalité, goût du risque,...) ; elle reste aux yeux de plusieurs jeunes la clé de la réussite vue leur jeune âge et le manque d'expérience. Ensuite, en deuxième position, se classe le fait qu'il faut beaucoup de préparation (60%). « Être disposé à prendre des risques » revient dans 34,8% des cas, comme des éléments essentiels de l'esprit entrepreneurial. « Avoir accès à l'information » vient dans 30,4% des cas. Enfin, 21,7% et 13% des interrogés avancent les motifs « connaître des gens bien placés » et « avoir beaucoup de chance » avec 13% des cas.

**Tableau n°23** : Les déterminants de la réussite entrepreneuriale selon les jeunes porteurs du projet.

Réussir dans la création	Réponse	Effectifs	Pourcentage
Il faut beaucoup de chance	Oui	3	13%
	Non	20	87%
Il faut beaucoup de préparation	Oui	14	60.87%
	Non	9	39.13%
Il faut certaines qualités personnelles (dynamisme, forte personnalité, goût du risque)	Oui	15	65.2%
	Non	8	34.7%
Il faut connaître des gens bien placés	Oui	5	21.7%
	Non	18	78.3%
Savoir ou s'informer (accès à l'information)	Oui	7	30.4%
	Non	16	69.9%
Il faut être disposé à prendre des risques	Oui	5	34.8%
	Non	18	65.2%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

### 4.1.8. Difficulté à la création d'entreprise :

De la lecture de tableau ci-dessous, nous remarquons que l'accès aux marchés publics, avec 73.91%, constitue la principale difficulté qui entrave les jeunes investisseurs à se lancer dans l'aventure de création d'une entreprise. En deuxième position, nous trouvons l'accès au financement bancaire, une difficulté signalée par les promoteurs à 69.56%, et en troisième position, viennent les lenteurs administratives avec un taux de 39.13%, elles se traduisent généralement par l'excès des démarches et des procédures exigées, la complexité et la non coordination de ces dernières.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

**Tableau n°24** : Difficultés et obstacles lors de la création de l'entreprise.

Les difficultés et les obstacles lors de la création d'une entreprise	Réponse	Effectifs	Pourcentage
Recherche de la clientèle potentielle	Oui	7	30.43%
	Non	16	69.56%
Accès au financement bancaire	Oui	16	69.56%
	Non	7	30.43%
Recherche des fournisseurs	Oui	4	17.39%
	Non	19	82.6%
Lenteurs administrative	Oui	9	39.13%
	Non	14	60.86%
Accès aux marchés publics	Oui	17	73.91%
	Non	6	26.08%
Recherche de personnels qualifiés	Oui	5	21.73%
	Non	18	78.26%
Recherche de foncier	Oui	8	34.78%
	Non	15	65.21%
Manque d'information	Oui	3	13.04%
	Non	20	86.95%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### 4.2. Identification de l'entreprise et le processus de création :

Dans ce deuxième axe, nous allons exposer quelques questions concernant l'identification de l'entreprise, la localisation et le statut juridique des entités créées.

#### 4.2.1. La localisation :

La plupart des jeunes entrepreneurs envisagent de créer leur entreprise dans leur région d'origine ; cette confirmation est annoncée par 95% des promoteurs de fait qu'ils connaissent mieux la région et les populations locales. Cela pour bénéficier des relations personnelles et par attachement à leur lieu de naissance et pour être près de leur famille.

#### 4.2.2. Le statut juridique et le secteur d'activité :

D'après les données du tableau ci-dessous, 82.6% des porteurs de projet interrogés déclarent avoir opté pour le statut d'entreprise individuelle. La prédominance de cette forme peut s'expliquer par la facilité d'entrer dans les affaires des petites entreprises. Vient en deuxième position les EURL, avec 13% des interrogés.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

**Tableau n°25** : Répartition des micros entreprises selon le statut juridique

	<b>EURL</b>	<b>SARL</b>	<b>Entreprise individuelle</b>
<b>Effectifs</b>	3	1	19
<b>Pourcentage</b>	13.04%	4.35%	82.61%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

**Tableau n°26** : Répartition des micros entreprise selon le secteur d'activité

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Effectifs</b>
Agriculteur (élevage bovin)	2
Dégraissage, teinturerie et blanchisserie	1
Ferronnerie et menuiserie métallique	2
Tôlerie peinture automobile	1
Confection de robe Kabyle	3
Agence de publicité et communication	1
Menuiserie du bois, aluminium et PVC	3
Location d'engins	2
Plombier	2
Pâtisserie et pain traditionnel et oriental	1
Collecteurs du lait	2
Enterprise de travaux bâtiments	1
Restaurant, traiteur	1
Tourneur et fabrication de joints en caoutchouc	1
<b>Total</b>	<b>23</b>

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### 4.2.3. Réalisation de l'étude de marché avant la création

**Tableau n°27** : Réalisation d'une étude de marché

	<b>Effectif</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Oui</b>	14	60.86%
<b>Non</b>	9	39.14%

**Source** : Réalisé nous même à partir des résultats de l'enquête.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

### 4.3. Accompagnement et appui à la création d'une entreprise par ANSEJ :

Dans ce troisième axe, nous allons exposer quelques questions concernant l'accompagnement des projets par l'ANSEJ.

#### 4.3.1. Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur

**Tableau n°28** : Le rôle de l'ANSEJ dans le choix des jeunes porteurs de devenir entrepreneur

	Effectifs	Pourcentage
<b>Oui</b>	14	60.86%
<b>Non</b>	9	39.14%
<b>Total</b>	23	100%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

On remarque toute suite à travers la lecture des résultats du tableau que le dispositif ANSEJ par le biais des divers avantages a poussé les jeunes à devenir entrepreneurs. 60% ont déclaré que l'ANSEJ a exercé une influence sur leur choix pour suivre carrière entrepreneuriale.

Et 39.14% ont déclaré que même sans les aides, les avantages et les allègements accordés par le dispositif, ils procéderont à la création d'une entreprise.

#### 4.3.2. Raison pour lesquelles les jeunes porteurs vont s'orienter vers le dispositif ANSEJ pour créer une entreprise :

**Tableau n°29** : Raison de recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs

	Réponses	Effectifs	Pourcentage
Bénéficier des conseils, d'une formation et d'un suivi	Oui	3	13%
	Non	20	87%
Recherche de financement	Oui	20	87%
	Non	3	13%
Recherche des avantages fiscaux et parafiscaux	Oui	12	52.17%
	Non	11	47.83%
Diminuer le risque à l'activité de création d'entreprise	Oui	6	26.08%
	Non	17	73.92%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête.

Les jeunes entrepreneurs estiment dans la plupart des réponses avoir fait recours à l'ANSEJ dans le but de bénéficier des avantages financiers (crédits sans intérêt et bonification des intérêts), cette réponse est citée par presque tous les porteurs de projet, et elle représente 87% des réponses. Et puis en deuxième position les jeunes entrepreneurs ont cité la recherche des

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

avantages fiscaux et parafiscaux comme l'une des raisons qui les poussent à recourir à l'ANSEJ, et elle représente 52% des réponses.

### 4.3.3. Le niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ :

**Tableau n°30** : Classification de niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ

	Réponses	Effectifs	Pourcentage
Diffusion des informations concernant les subventions octroyées	Oui	17	73.91%
	Non	6	26.08%
Suivi poste-crédation de l'entreprise	Oui	5	21.73%
	Non	18	78.23%
Présentation des conseils réglementaires	Oui	10	43.47%
	Non	13	56.52%
Formation des entrepreneurs	Oui	6	26.08%
	Non	17	73.91%

**Source** : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

Les jeunes créateurs pensent que les informations concernant les subventions octroyées ont été bien expliquées par les accompagnateurs de l'ANSEJ.

Mais la majorité des promoteurs estiment qu'il y a beaucoup d'insuffisances surtout les lenteurs dans le montage et le traitement des dossiers.

### 4.3.4. Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ :

**Tableau n°31** : Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ

	Effectifs	Pourcentage
<b>Oui</b>	8	38.8%
<b>Non</b>	15	65.2%

**Source** : Elaboré à partir des résultats de notre enquête

A travers la lecture du tableau ci-dessus nous constatons que 65,2% des promoteurs n'ont pas rencontré de difficultés durant la constitution du dossier demandé par l'ANSEJ.

### 4.3.5. Difficulté pour avoir l'accord bancaire :

**Tableau n°32** : Les difficultés d'accès aux financements bancaires

	Effectifs	Pourcentage
<b>Oui</b>	7	30.43%
<b>Non</b>	16	69.57%

**Source** : Elaboré par nous même à partir des résultats de notre enquête

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

D'après le tableau ci-dessus, 69% des enquêtés déclarent qu'ils n'ont pas eu de difficultés pour avoir l'accord bancaire après avoir obtenu l'attestation d'éligibilité par l'ANSEJ.

### 4.3.6. L'accompagnement accordé par l'ANSEJ :

Tableau n°33 : L'accompagnement accordé par l'ANSEJ

	Excellent	Moyen	Faible
Effectifs	7	14	2
Pourcentage	30.43%	60.86%	8.69%

Source : Réalisé à partir des résultats de notre enquête.

D'après le tableau ci-dessus, 60% des enquêtés jugent l'accompagnement accordé par l'ANSEJ comme étant moyen. 30% d'entre eux l'estiment comme étant excellent et la minorité pense qu'il est faible.

Enfin, l'accompagnement à l'entrepreneuriat est une colonne vertébrale pour les porteurs de projets et des nouvelles entreprises en démarrage afin de limiter les échecs et assurer la viabilité des micro-entreprises créées.

### 4.3.7. L'intention d'abandonner l'activité dans le futur :

Tableau n°34 : L'intention d'abandonner de l'activité

	Effectifs	Pourcentage
Oui	3	13.04%
Non	20	86.96%
Total	23	100%

Source : Elaborer à partir des résultats de notre enquête.

La grande majorité des entrepreneurs de notre échantillon (86.95%) n'ont pas l'intention d'abandonner ou d'arrêter l'activité. Ils estiment qu'ils ont beaucoup sacrifié (temps, argent), alors ils n'ont aucun intérêt à arrêter. Mais, la vulnérabilité des micros-entreprises reste une menace à la pérennité de ces entités.

### 4.3.8. Appréciation générale des enquêtés sur l'accompagnement proposé par l'ANSEJ afin d'éviter les échecs :

Tableau n°35 : Appréciation générale des porteurs de projets sur l'accompagnement proposé par l'ANSEJ

	Effectifs	Pourcentage
Oui	18	78.3%
Non	5	21.7%
Total	23	100%

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

Source : Elaboré à partir des résultats de notre enquête.

D'après le tableau ci-dessus, 78.3% des enquêtés déclarent que l'accompagnement déployé par le dispositif joue un rôle positif pour limiter les échecs des porteurs de projets, l'accompagnement est une condition indispensable pour assurer la viabilité des entreprises créées dans le cadre du dispositif.

Et 21.7% des enquêtés déclarent que cela n'a pas vraiment un rôle décisif pour limiter les échecs de porteurs de projets.

### 4.3.9. Les risques que vous appréhendez à l'avenir :

Tableau n°36 : Répartition des risques que vous appréhendez à l'avenir

	Effectifs		Pourcentage	
	Oui	Non	Oui	Non
La concurrence	13	10	56.5%	43.48%
Le manque de main d'œuvre qualifiée	9	14	39.1%	60.87%
La baisse de la demande	12	11	52.17%	47.83%

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de notre enquête.

On remarque d'après le tableau ci-dessus que le risque qu'ils appréhendent le plus c'est la concurrence, et en deuxième position la baisse de la demande à cause de la baisse de pouvoir d'achat des algériens. Et dernière position le manque de la main-d'œuvre qualifiée.

### 4.3.10. Les retards de paiement et les incapacités de remboursement :

La plupart des jeunes investisseurs déclarent qu'ils n'ont jamais eu de problème de liquidité pour le remboursement de leur prêt, on pense que les facteurs socio-culturels les empêchent de répondre objectivement à cette question.

Il y a qu'un seul investisseur qui nous a clairement dit qu'il a eu des retards de paiement et il a été confronté à une incapacité de remboursement après le décès d'un membre de sa famille.

### 4.3.11. Les difficultés liées au suivi et de recouvrement des crédits :

La majorité des jeunes investisseurs déclarent qu'ils n'ont pas eu de difficulté sauf une seule personne qui nous a déclaré que la durée de remboursement est trop courte.

Même constant avec la question précédente, le facteur socio-culturel empêche les personnes de répondre objectivement quand on leur parle d'argent et de leur dette.

## Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement des créances ANSEJ au niveau de la BADR de T.O et analyse des résultats de l'enquête

### 4.3.12. Point de vu des jeunes bénéficiaires sur les rumeurs d'effacement d'une partie ou de la totalité des dettes :

10 jeunes promoteurs sur les 23 questionnés pensent que l'Etat effacera une partie ou la totalité des dettes, et cela est dû aux revendications du collectif d'appui aux micros entreprises (CAME), ceux qui ont répondu « oui » à la question nous évoquent l'effacement des dettes des agriculteurs en 2009 et aussi le rééchelonnement des créances et l'effacement des agios pour les bénéficiaires des crédits ANSEJ ayant créés leur entreprise avant le mois de mars 2011, il y a aussi ceux qui pensent que y aura un effacement de dette, parce qu'ils pensent que le crédit ANSEJ est une politique d'emploi ratée.

**Tableau n°37** : point de vu des jeunes bénéficiaires sur les rumeurs d'effacement de leur dette.

	<b>Effectifs</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Oui</b>	10	43.48%
<b>Non</b>	13	56.52%
<b>Total</b>	23	100%

**Source** : Elaboré par nous même à partir des résultats de notre enquête.

### Conclusion :

L'objet de ce chapitre a été l'étude des procédures de création d'une entreprise et principalement l'étude de processus du recouvrement des créances accordées dans le cadre du dispositif ANSEJ et de faire un constat général sur les impayés et le taux de recouvrement au sein de la BADR de Tizi Ouzou, et nous pouvons dire que cette dernière est confrontée à un très grand nombre de client de mauvaise foi qui refusent de rembourser en inventant de fausses excuses, et aussi à des clients en situation financière délicate. Et notre perception des choses est que le groupe régional d'exploitation de la BADR est en situation alarmante vue le nombre d'impayés, heureusement l'Etat injecte des fonds colossaux pour équilibrer son bilan à la fin de chaque année, pour éviter la faillite de la banque.

Et le questionnaire nous a permis de connaître les jeunes bénéficiaires du crédit ANSEJ et leur perception en matière de crédit et d'investissement, ils disent tous qu'ils effectuent leur remboursement dans les règles, mais on doit signaler que la plupart d'entre eux pensent que l'Etat effacera un jour le restant de leur dette.

Les dirigeants de la BADR et de l'ANSEJ doivent trouver des solutions en urgence pour limiter le nombre d'impayé et de recouvrer les créances actuelles, vu la baisse du prix du pétrole et les politiques réductions des dépenses prévues par le gouvernement, la pérennité de ces deux dernières est en jeu.

## Conclusion générale

---

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter des réponses pour notre question principale, à savoir «quelles sont les procédures à mettre en œuvre pour faire face aux créances clients impayées ? »

En premier lieu, nous avons élaboré un éclairage théorique sur les crédits bancaires, les micros crédits en Algérie et aussi chose indispensable à notre travail de recherche, les dispositifs d'aide à la création de micro entreprise et les risques liés à l'activité bancaire, tout en essayant de répondre aux questions secondaires posées.

Puis, nous avons caractérisé les spécificités des procédures du recouvrement des crédits ANSEJ, et on a essayé de connaître les objectifs des jeunes bénéficiaires des crédits accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ, et cela après réalisation d'une enquête de terrain à partir d'un échantillon de 23 investisseurs, dans le but de déterminer les contraintes qui entravent la réussite de la micro entreprise.

L'Algérie comme tous les pays du monde, a pris conscience de la nécessité de développer le secteur de la PME, et cela par la mise en place des différents dispositifs d'aide à la création de micro entreprise, toute en incitant les banques a octroyé des crédits aux jeunes investisseurs.

Accorder des crédits aux jeunes investisseurs est une opération délicate que le banquier doit soigneusement étudier au préalable avant l'octroi.

Le risque constitue la dimension la plus importante dans l'environnement bancaire, toute fois la prise de risque excessive est à l'origine des difficultés voir de la défaillance des établissements bancaires. La connaissance du client et l'analyse de sa solvabilité constituent les meilleures garanties pour éviter toute éventualité de situations litigieuses dans le futur.

La BADR et l'ANSEJ devront assister les clients pour les soutenir dans leurs projets en leurs facilitant les procédures d'accès aux divers crédits en cas de besoins justifiés et garanties, pour la réussite de leurs micros entreprises. Et la banque ne doit pas se limiter dans son étude à la seule appréciation des documents comptables, mais elle doit l'élargir aux facteurs économiques, sociaux et humains.

Les impayés constituent l'un des plus grands problèmes au sein de l'ANSEJ antenne Tizi Ouzou et dans le groupe régional d'exploitation de la BADR de Tizi Ouzou, mais l'impayé n'est pas une fatalité, à chaque situation correspond une démarche de recouvrement qui repose sur la capacité du responsable de recouvrement à analyser la situation, à savoir négocier les modalités de remboursement, à trouver les arguments pour convaincre le débiteur de payer sa dette.

Si la situation du débiteur semble trop compromise, le responsable du recouvrement doit rapidement prendre les mesures adéquates, comme l'engagement d'une action en justice ou une procédure de saisie.

L'ANSEJ depuis sa création, a connu une évolution considérable, grâce aux différentes mesures apportées pour faciliter la création de micro entreprise, tels que les avantages fiscaux

## Conclusion générale

---

et financiers accordés, ce qui le positionne dans le premier rang des dispositifs d'aides aux jeunes investisseurs.

La conjoncture économique algérienne suite à la baisse des prix de pétrole, a conduit l'ANSEJ à prendre de nouvelles instructions et conditions concernant le financement, en se focalisant sur les projets rentables innovant et moins risqués, en prenant des garanties dans le but de recouvrir la totalité des prêts, afin d'éviter pour les banques partenaires et pour le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs et pour elle-même les divers situations litigieuses.

Il ressort de notre étude, qu'un nombre élevé de jeunes investisseurs ayant bénéficiés d'un crédit dans le cadre du dispositif ANSEJ auprès de la BADR de Tizi Ouzou ne respectent pas les délais de remboursement de leurs dettes ce qui a abouti à l'enregistrement de nombreux cas de situations litigieuses.

Pour les banques publiques algériennes telle que la BADR, la politique du gouvernement joue un rôle dans l'orientation et la définition de la politique de la banque en matière d'octroi de crédit, comme le cas de financement des projets des jeunes investisseurs dans le cadre du dispositif ANSEJ. A ce sujet, en Algérie, plusieurs experts déclarent que les interférences politiques dans la gestion des banques publiques pèsent lourd sur la qualité de leurs portefeuilles.

## Bibliographie

### OUVRAGES :

- A.M. PERCIE DU SERT, Risque et contrôle de crédit, édition economica, paris 1999.
- BENHALIMA A, Pratique des techniques bancaires - Référence à l'Algérie, Editions Dahleb, Alger, 1997.
- BOUDINOT A et FRABOT J-C, Technique et pratique bancaire, 2ème édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972.
- BOUYACOUB F, L'entreprise et le financement bancaire, Ed. Casbah, Alger, 2003.
- BOUYACOUB F, L'entreprise et le financement bancaire, Edition Casbah ; Alger ; 2000.
- Cécile K et Philippe T, Analyse du risque de crédit, édition, RB 2013.
- GUY C, JEAN M, banque et marchés financiers, édition Economica, Paris, 1998.
- JACOB H et SARDI A, Management des risques bancaire, Edition Afges ; Paris ; 2005.
- JEAN PIERE L, Analyse financière, édition DALLOZ, Paris, 2001.
- Luc B-R, Principe de technique bancaire, 25<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris 2008.
- Luc B-R, Principe de technique bancaire, 21<sup>ème</sup> édition ; Dunod ; Paris ; 2001.
- MANSOURI. M, Système et pratiques bancaires en Algérie, Edition HOUMA, Alger 2005.
- M.DIETCH et J.PETHEY, Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières, éd. Revue banque éditeur, Paris, 2003.
- MICHEL M, L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, la revue banque éditeur, Paris, 1995.
- MICHEL R, et GERARD N, Le contrôle de gestion bancaire et financier, Revue banque, Paris, 1998.
- Puion P-C, Economie et gestion bancaire, Edition Dunod ; Paris ; 1999.

### Thèses et Mémoires :

- Mémoire Magister « le contentieux bancaire en Algérie » soutenu par N.IMOUDACHE, juin 2009.
- Thèse de doctorat « le contentieux de l'impayé » présenté par Zakaria BOUABIDI, 2013.

### Reuves et publications :

- Benbayer H, Trari H « développement des sources de financement des PME en Algérie » Revue économie & management n°9 octobre 2009.
- Ben Messaoud K, « La privatisation est-elle une opportunité pour le développement des PME ? » colloque international : PME maghrébines, facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen.
- Assala K « PME en Algérie : de la création à la mondialisation » colloque international sur « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », du 25 au 27 octobre Haute école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse, 2006.

- Chaib BOUNOUA, « Le micro crédit : instrument de lutte contre la pauvreté ? L'expérience de l'agence pour le développement social », Les cahiers du MECAS, N°2, Tlemcen, mars 2006.
- Collection LASARY, Economie de l'entreprise, 2001.
- Document de l'ANSEJ Tizi-Ouzou.
- Document de Fonds de caution mutuelle de garantie.
- Document de la société Interbancaire de formation(SIBF), Direction des Formations Thématique et Spécifique « recouvrement des créances bancaires ».
- Document du service recouvrement au sein de GRE de la BADR Tizi-Ouzou.
- Gharbi S, Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, Cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, document de travail n°238, mars 2011.
- Guide fiscal de l'investisseur, Ministère des finances, direction générale des impôts, direction des relations publiques et de la communication, 2001.
- Mersouk F, PME et compétitivité en Algérie, colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen.
- Rapport de conseil national économique et social, « pour une politique de développement de la PME en Algérie, avril 2002.

### **Texte et lois :**

- Article 68 de la loi 90-10 modifiée et complétée par l'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003.
- Article 177 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit : articles : 177, 179.
- Article 124 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.
- Code civil algérien : articles : 937, 644, 948.
- Code de commerce algérien 2007 : articles : 118, 151, 543bis, 543 bis 14,
- Code de procédure civile et administrative, année 2008 : articles : 306, 360 alinéas 3, 363, 389, 379 691, 697, 707.
- Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du microcrédit.
- Journal officiel n°77 de 15 décembre 2001 : articles : 4, 5, 6, 7.
- Le décret présidentiel n°04-13 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspond au janvier 2004, article 2, 3, 4.
- Règlement de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014 : articles : 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 14, 15, 16, 19, 20.

### **Dictionnaires :**

- Dictionnaire le petit Larousse.
- JM, Lasry et Y.simon, dictionnaire des marchés financier, édition economica, Paris.1997.

- Pierre Conso, Robert Lawaud, Bernard Colasse, « Dictionnaire de gestion financière », 3<sup>ème</sup> édition, 2002.

### **Sites Internet :**

- <http://www.andi.dz> .
- <https://www.angem.dz> .
- <https://www.ansej.org.dz> .
- <http://www.contentia.fr/techniques-recouvrement/> .
- <https://www.cnac.dz> .
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199259-recouvrement-definition> .
- <https://www.jurifiable.com/conseil-juridique/litige/contentieux-bancaire> .
- <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2016/05/credit.pdf> .
- <https://solutions.lesechos.fr/juridique/c/les-principales-causes-dimpayes-7615/> .

## Liste des abréviations

ADS : Agence pour le développement social

ANEM : Agence Nationale de l'Emploi

ANGEM : Agence nationale de gestion du micro crédit

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi de jeune

APSI : Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement

BADR : Banque d'agriculture et de développement rural

BDL : Banque de développement local

BEA : Banque extérieur d'Algérie

BFR : Besoin en fonds de roulement

BNA : Banque national d'Algérie

BTP : Le bâtiment et travaux public

CASNOS : Caisse Nationale de sécurité sociale des non salariés

CAME : Collectif d'Appui à la Micro-Entreprise

CATI : Centres d'Appui au Travail Indépendant

CCP : Compte chèque postal

CMT : Crédits à moyen terme

CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque

CNRC : Centre Nationale du Registre du Commerce

CPA : Caisse populaire d'Algérie

CSVF : comité de sélection et de validation et de financement

DIPJ : Dispositifs d'Insertion Professionnelle des Jeunes

DAC : Le département d'administration et de la comptabilité

DEW : La Direction de l'Emploi de Wilaya

EPE : Entreprises publiques économiques

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

FCMGRCP : Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédit Jeunes Promoteur

FGMMC : Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits

FMI : Fonds Monétaire International

FR : Fonds de roulement

GRE : Groupe régional d'exploitation

IBS : Impôt sur le bénéfice des sociétés

IFU : Impôt forfaitaire unique

IRG : Impôt sur le revenu global

OSCIP : Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé

PAS : Plan d'ajustement structurel

PIB : Produit intérieur brut

PME : Petites et moyennes entreprises

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PNR : Prêt non rémunéré

PV : Procès-verbal

RIB : Relevé d'identité bancaire

SARL : Les sociétés à responsabilité limitée

SCS : Sociétés en commandité simple

SNC : Sociétés en nom collectif

TAP : Taxe sur l'activité professionnelle

TPE : Très petite entreprise

TPI : Très petites industries

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

VAP : Validation des Acquis Professionnels

## Liste des tableaux et figures

### Liste des tableaux :

N°	Titre du tableau	Page
01	Projets financés par l'ANSEJ selon le secteur d'activité (Cumul au 30/06/2017) au niveau national.	17
02	Classement des PME selon les articles de loi du journal officiel n°77.	30
03	Chiffres clés au 30/06/2017	35
04	Population globale des PME privées à la fin du premier semestre 2017.	36
05	La typologie des PME.	36
06	Mortalité des PME privées par secteur d'activité au 1 <sup>er</sup> semestre 2017.	37
07	Le financement triangulaire de niveau 1.	69
08	Le financement triangulaire de niveau 2.	69
09	Le financement mixte de niveau 1.	70
10	Le financement mixte de niveau 2.	70
11	Liste des activités gelées par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou.	72
12	Données globales relatives aux dossiers déposés depuis 2013 jusqu'à 2016.	73
13	Données globales relatives aux dossiers validés depuis 2013 jusqu'à 2016.	74
14	Répartition des projets financés et emplois générés au niveau de l'ANSEJ par secteur d'activité.	75
15	Répartition de nombres des dossiers en instances.	76
16	Données relatives à l'enquête de terrain.	87
17	Répartition de la population enquêtée par genre.	88
18	Répartition des jeunes entrepreneurs selon l'âge.	88
19	Répartition des jeunes promoteurs selon le niveau d'instruction.	89
20	Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure.	89
21	Expérience personnelle des entrepreneurs en matière de création d'entreprise	90
22	Les motivations à la création d'entreprise des jeunes porteurs du projet.	90
23	Les déterminants de la réussite entrepreneuriale selon les jeunes porteurs du projet.	91
24	Difficultés et obstacles lors de la création de l'entreprise.	92
25	Répartition des micros entreprises selon le statut juridique.	93
26	Répartition des micros entreprise selon le secteur d'activité	93
27	Réalisation d'une étude de marché.	93
28	Le rôle de l'ANSEJ dans le choix des jeunes porteurs de devenir entrepreneur.	94
29	Raison de recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs.	94
30	Classification de niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ.	95
31	Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.	95

<b>32</b>	Les difficultés d'accès aux financements bancaires.	95
<b>33</b>	L'accompagnement accordé par l'ANSEJ.	96
<b>34</b>	L'intention d'abondant de l'activité.	96
<b>35</b>	Appréciation générale des porteurs de projets sur l'accompagnement proposé par l'ANSEJ.	96
<b>36</b>	Répartition des risques que vous appréhendez à l'avenir.	97
<b>37</b>	Point de vu des jeunes bénéficiaires sur les rumeurs d'effacement de leur dette.	98

### Liste des figures :

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>01</b>	Les catégories des crédits d'exploitation.	6
<b>02</b>	Les catégories des crédits d'investissement.	12
<b>03</b>	Organigramme GRE.	63
<b>04</b>	Le nombre de dossier validés par rapport à l'ensemble de dossier déposé sur les quatre (4) dernières années.	74
<b>05</b>	Le nombre de projets financés par rapport à l'ensemble d'emplois générés sur les quatre (4) dernières années.	75
<b>06</b>	Répartitions sectorielle des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ depuis 2013 jusqu'à 2016.	76

## Table des matières

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre 1 : les crédits bancaires et les dispositifs d'aides à la création d'entreprise</b> .....	4
Introduction .....	4
Section 1 : généralités sur les crédits bancaires .....	4
1.1 Les crédits bancaires .....	4
1.1.1 Définition économique du crédit .....	4
1.1.2 Définition juridique du crédit .....	4
1.2 Caractéristiques du crédit bancaire .....	5
1.2.1 La confiance .....	5
1.2.2 La durée de crédit .....	5
1.2.3 Le risque de crédit .....	5
1.3 Le rôle du crédit .....	5
1.4 Les différents types du crédit bancaire .....	6
1.4.1 Le crédit d'exploitation .....	6
1.4.1.1 Les crédits par caisse .....	6
1.4.1.1.1 Les crédits par caisse globaux .....	7
1.4.1.1.2 LES Crédits d'exploitations spécifiques .....	8
1.4.1.2 Les crédits par signature .....	11
1.4.2 Les crédits d'investissement .....	11
1.4.2.1 Les crédits à moyen terme .....	12
1.4.2.2 Les crédits à long terme .....	13
1.4.2.3 Le crédit-bail ou leasing .....	13
1.4.3 Les crédits aux particuliers .....	14
Section 2 : Les microcrédits en Algérie et les structures d'aides et de soutien à la création d'entreprise .....	15
2.1 Aperçu général sur les microcrédits en Algérie .....	15
2.2 Structures d'aides et de soutien à la création d'entreprise .....	16

2.2.1 Agence nationale de gestion du micro crédit «ANGEM» .....	16
2.2.2 Caisse nationale d'assurance chômage «CNAC» .....	16
2.2.3 Agence nationale de soutien à l'emploi de jeune «ANSEJ» .....	17
Section 3 : la notion du risque et de garanties bancaires .....	18
3.1 La notion de risque .....	18
3.2 Typologie des risques bancaires .....	18
3.2.1 Le risque de crédit .....	18
3.2.2 Le risque de taux .....	19
3.2.3 Le risque de liquidité .....	19
3.2.4 Le risque de change .....	20
3.2.5 Le risque opérationnel .....	20
3.3 Evaluation du risque de crédit .....	20
3.3.1 L'approche traditionnelle .....	20
3.3.1.1 La collecte d'information .....	21
3.3.1.2 L'analyse financière .....	23
3.3.1.3 La prise de décision .....	24
3.3.2 Le crédit scoring .....	24
3.3.2.1 Définition du crédit scorig .....	24
3.3.2.2 Objectif du crédit scoring .....	24
3.4 Les garanties bancaires .....	25
3.4.1 Les garanties personnelles .....	25
3.4.1.1 Le cautionnement .....	25
3.4.1.2 L'aval .....	26
3.4.2 Les garanties réelles .....	26
3.4.2.1 Le nantissement .....	26
3.4.2.2 L'hypothèque .....	27
3.4.3 Fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs .....	28
Conclusion .....	28
<b>Chapitre 2 : les PME en Algérie et le recouvrement de créance .....</b>	<b>29</b>

Introduction .....	29
Section 1 : les PME en Algérie .....	29
1.1 Définition de la PME .....	29
1.2 Classification des PME selon le caractère juridique .....	30
1.2.1 Les entreprises privées .....	30
1.2.2 Les entreprises publiques .....	31
1.2.3 Les entreprises semi-publiques .....	31
1.3 Les avantages et les inconvénients des PME .....	31
1.3.1 Les atouts des PME .....	31
1.3.2 Les faiblesses des PME .....	32
1.4 Les caractéristiques générales des PME algériennes .....	32
1.5 Aperçu historique de la PME en Algérie .....	33
1.5.1 La période 1963-1982 .....	33
1.5.2 La période 1982-1988 .....	33
1.5.3 A partir de 1988 .....	34
1.6 La réalité de la PME en Algérie .....	35
Section 2 : la notion de créance et de recouvrement .....	37
2.1 La notion de créance client .....	37
2.1.1 Définition de la créance .....	37
2.1.2 Classement des créances .....	37
2.1.2.1 Les créances courantes .....	37
2.1.2.2 Les créances classées .....	38
2.1.2.2.1 Créances à problèmes potentiels .....	38
2.1.2.2.2 Créances très risquées .....	38
2.1.2.2.3 Créances compromises .....	39
2.1.3 Restructuration et déclassement d'une créance .....	39
2.1.4 Provisionnement des créances et des engagements douteux .....	40
2.1.5 Comptabilisation des créances .....	41
2.2 La fonction de recouvrement des créances .....	42

2.2.1 Définition des mots clés .....	42
2.2.2 Principes et objectifs de la fonction de recouvrement .....	42
2.2.2.1. Les objectifs poursuivis par le service recouvrement .....	43
2.2.3 Les causes des impayés .....	44
2.2.3.1 Les causes liées à l'établissement bancaire .....	44
2.2.3.2 Les causes liées à l'emprunteur .....	44
2.2.4 Les acteurs externes de recouvrement de créances .....	45
2.2.4.1 Les avocats .....	45
2.2.4.2 Les huissiers de justice .....	45
2.2.5 Conditions juridique pour le recouvrement d'une créance .....	45
2.2.5.1 La créance doit être certaine .....	46
2.2.5.2 La créance doit être liquide .....	46
2.2.5.3 La créance doit être exigible .....	46
2.2.5.4 Le délai de prescription .....	46
Section 3 : les processus et les difficultés de recouvrement .....	46
3.1 La phase amiable .....	46
3.1.1 Les différentes techniques de relances-clients .....	47
3.1.1.1 Les relances téléphoniques .....	47
3.1.1.2 Les relances écrites personnalisées .....	47
3.1.1.3 La négociation face à face .....	47
3.2 La phase précontentieuse .....	48
3.2.1 La mise en demeure .....	48
3.2.2 La saisie arrêt bancaire .....	49
3.3 La phase judiciaire conservatoire .....	49
3.3.1 La saisie conservatoire mobilière .....	49
3.3.2. Le nantissement judiciaire de fonds de commerce .....	49
3.4 La phase judiciaire exécutoire .....	49
3.4.1 L'injonction de payer .....	50
3.4.1.1 Conditions de recevabilité .....	50

3.4.1.2 Procédure .....	50
3.4.2 L'action judiciaire au fond .....	50
3.4.3 La validation des saisies .....	51
3.4.3.1 La validation de la saisie arrêt .....	51
3.4.3.2 Validation de saisie conservatoire mobilière .....	51
3.4.4 La réalisation des gages .....	51
3.4.5 La réalisation de l'hypothèque .....	52
3.5 Les difficultés du recouvrement de créances .....	52
3.5.1 Dysfonctionnement de service du recouvrement .....	52
3.5.2 Les irrégularités externes à la banque .....	53
3.5.2.1 Irrégularités dues à la clientèle .....	53
3.5.2.2 Les difficultés liées aux garanties .....	53
3.5.3 Les difficultés liées à la juridiction .....	54
3.5.3.1 Les difficultés liées à la notification des jugements et des arrêts .....	54
3.5.3.2 Les difficultés lors des saisies immobilières .....	54
3.5.3.3 Les difficultés d'exécution .....	54
Conclusion .....	55
<b>Chapitre 3 : étude empirique sur le recouvrement de créances ANSEJ au niveau du</b> <b>groupe régional d'exploitation de la BADR de Tizi-Ouzou .....</b>	<b>56</b>
Introduction .....	56
Section 1 : présentation des établissements d'accueil « ANSEJ et BADR » .....	56
1.1 Présentation de l'agence de soutien à l'emploi des jeunes « ANSEJ » .....	56
1.1.1 Création de l'ANSEJ .....	56
1.1.2 Conditions d'éligibilité de l'ANSEJ .....	57
1.1.3 Les missions et aides de l'ANSEJ .....	57
1.1.4 Les objectifs de l'ANSEJ .....	58
1.1.5 Les ressources et les dépenses de l'agence .....	58
1.1.5.1 Les ressources .....	58
1.1.5.2 Les dépenses .....	58
1.1.6 Les organismes financiers de l'ANSEJ .....	58

1.1.6.1	Le fonds national de soutien à l'emploi de jeunes .....	58
1.1.6.2	Fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs .....	59
1.1.7	Les relations de l'ANSEJ avec les différents partenaires .....	60
1.1.7.1	Trésor publique, ANSEJ .....	60
1.1.7.2	Douane, ANSEJ .....	60
1.1.7.3	Les banques, ANSEJ .....	60
1.2	Présentation de la BADR .....	60
1.2.1	Historique de la BADR .....	60
1.2.2	Présentation du GRE « groupe régional d'exploitation » .....	61
1.2.2.1	Fonctionnement de GRE .....	61
1.2.2.2	Structure et organigramme du GRE .....	62
Section 2 : Les procédures de création de PME dans le cadre du dispositif ANSEJ .....		63
2.1	Les démarches de création et d'extension de micro-entreprise .....	63
2.1.1	Les étapes de création .....	64
2.1.1.1	Dépôt de dossier .....	65
2.1.1.2	Etude du projet .....	65
2.1.1.3	Présentation du projet au niveau du CSVF .....	65
2.1.1.4	Etablissement de l'attestation d'éligibilité .....	66
2.1.1.5	Notification bancaire « financement triangulaire » .....	66
2.1.1.6	La réalisation du projet .....	67
2.1.1.7	Exploitation de l'activité .....	68
2.1.2	La phase extension du projet .....	68
2.2	Les modes de financement du dispositif ANSEJ .....	69
2.2.1	Financement triangulaire .....	69
2.2.2	Financement mixte .....	69
2.2.3	Les aides financières proposées par le dispositif ANSEJ .....	70
2.2.3.1	Les aides proposées pour le financement triangulaire .....	70
2.2.3.2	Les aides proposées pour le Financement mixte .....	71

2.2.4 Les avantages fiscaux proposés par le dispositif ANSEJ pour le financement triangulaire et mixte .....	71
2.3 Les activités gelées par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou .....	71
2.4 Répartitions de nombres de dossiers déposés dans le cadre du dispositif d'ANSEJ de Tizi-Ouzou .....	73
Section 3 : étude empirique sur le recouvrement de créances et les résultats de l'enquête de terrain .....	76
1 <sup>er</sup> partie : les aspects du recouvrement des créances au niveau du groupe régional d'exploitation de la BADR .....	76
1 Les impayés et leurs évolutions « cas des crédits ANSEJ » .....	76
1.1 Les impayés au sein de la BADR .....	77
1.2 L'évolution des impayés durant ces dernières années .....	77
1.3 L'évolution des impayés par rapport à la totalité des crédits accordés dans le cadre du dispositif ANSEJ .....	78
1.4 Le taux de recouvrement .....	78
1.5 Le taux de créances récupérées par rapport au total des créances classées .....	78
2 Les procédures du recouvrement au niveau de la direction régionale de la BADR de Tizi-Ouzou .....	78
2.1 Les fonctions du service recouvrement au sein de la direction générale de la BADR de Tizi-Ouzou .....	78
2.2 La phase amiable .....	79
2.3 La phase précontentieuse .....	80
2.3.1 Préparation des dossiers à recouvrer .....	80
2.3.2 Les différents moyens de contacter le client .....	80
2.3.3 La sommation de payer .....	80
2.3.4 La saisie arrêt bancaire .....	81
2.3.5 Trouver des solutions sans recours à la justice .....	81
2.4 Décision de passage au contentieux « La phase judiciaire » .....	82
2.4.1 Transfert des créances douteuses aux contentieux .....	82
2.4.2 Déclaration des impayés au fonds de caution mutuelle de garantie risques/ crédits jeunes promoteurs « FCMGRCJP » .....	82

2.4.3 L'injonction de payer .....	83
2.4.4 La saisie conservatoire .....	83
2.4.5 L'action judiciaire au fond .....	83
2.4.6 Le jugement .....	84
2.4.7 L'exécution forcée .....	84
2.4.8 Les procédures de saisie .....	84
2.4.9 Le gardiennage des biens saisi .....	85
2.4.10 Les procédures de vente des biens saisis Les procédures de vente des biens saisis .....	85
2.5 Les forces et les faiblesses du service recouvrement au sein groupe régional d'exploitation de la BADR de Tizi-Ouzou .....	85
2 <sup>ème</sup> partie : résultat du questionnaire .....	86
1 Présentation et interprétation des résultats de l'enquête effectuée auprès de jeunes investisseurs ayant sollicité l'ANSEJ .....	86
2 Objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration .....	86
3 Le déroulement de l'enquête .....	87
4 Résultat de l'enquête .....	87
4.1 Information concernant le profil de jeune créateur .....	88
4.1.1 Genre .....	88
4.1.2 L'âge .....	88
4.1.3 Le niveau d'instruction .....	88
4.1.4 La situation professionnelle de porteur de projet avant la création de l'entreprise .....	89
4.1.5 Expérience en création de l'entreprise .....	89
4.1.6 Les motivations de création d'une entreprise .....	90
4.1.7 Les conditions de réussite de l'entreprise .....	91
4.1.8 Difficulté à la création d'entreprise .....	91
4.2 Identification de l'entreprise et le processus de création .....	92
4.2.1 La localisation .....	92
4.2.2 Le statut juridique et le secteur d'activité .....	92

4.2.3 Réalisation de l'étude de marché avant la création .....	93
4.3 Accompagnement et appui à la création d'une entreprise par ANSEJ .....	94
4.3.1 Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur .....	94
4.3.2 Raison pour lesquelles les jeunes porteurs vont s'orienter vers le dispositif ANSEJ pour créer une entreprise .....	94
4.3.3 Le niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ .....	95
4.3.4 Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ .....	95
4.3.5 Difficulté pour avoir l'accord bancaire .....	95
4.3.6 L'accompagnement accordé par l'ANSEJ .....	96
4.3.7 L'intention d'abandonner l'activité dans le futur .....	96
4.3.8 Appréciation générale des enquêtés sur l'accompagnement proposé par l'ANSEJ afin d'éviter les échecs .....	96
4.3.9 Les risques que vous appréhendez à l'avenir .....	97
4.3.10 Les retards de paiement et les incapacités de remboursement .....	97
4.3.11 Les difficultés liées au suivi et de recouvrement des crédits .....	97
4.3.12 Point de vu des jeunes bénéficiaires sur les rumeurs d'effacement d'une partie ou de la totalité des dettes .....	98
Conclusion .....	98
<b>Conclusion générale</b> .....	99
<b>Bibliographie</b> .....	101
<b>Liste des abréviations</b> .....	104
<b>Liste des tableaux et figures</b> .....	106
<b>Table des matières</b> .....	108
<b>Annexes</b>	