REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
Faculté des sciences commerciales, économiques et de gestion
Département des sciences économiques

MÉMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de master, en science financière et comptabilité

Option : Finance et Banque

Thème

Relation Banque / Entreprise en Algérie :

Cas d'une PME chez BNA Tizi-Ouzou Agence 583

Réalisé par :
NAILI Lynda
SADOUDI Hadjira

Encadré par :
Mr MADOUCHE Yacine

Jury :

- **Président : Mme IGUERGAZIZ Wassila MCB /UMMTO.**
- **Examinateur : Mr HABAS Boubekeur MAA /UMMTO.**
- **Rapporteur : Mr MADOUCHE Yacine MCB/UMMTO.**

Année universitaire : 2020/2021

Remerciements

Au nom d'Allah le tout puissant, un grand merci lui revient pour nous avoir

donnée la foi, la volonté, le courage et surtout, de nous avoir permis d'en

arriver là ;

Nous tenons aussi à adresser nos vifs remerciements à notre encadreur, Monsieur

MADOUCHE YACINE qui par ses encouragements renouvelés, ses remarques pertinentes,

Ses conseils, sa disponibilité, et son soutien qui ne nous ont jamais fait défaut, nous avons pu

Achever notre travail de recherche dans les meilleures conditions ;

Nous remercions également les membres du jury, qui ont accepté d'évaluer ce travail ;

Nous remercions également, l'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation tout au long de notre cursus universitaire ;

Pour la même occasion, nous remercions, infiniment le directeur de l'agence BNA 583 de Tizi-Ouzou qui nous a offert le terrain favorable pour la réalisation de notre travail ;

En adresse Un remerciement spécial pour nos famille, nos amis

Qui nous on beaucoup épaulé dans des moments ou en avais besoin de soutien.

A toutes personnes ayant contribué de prés ou de loin a la réalisation de ce travail.

Dédicace

A la mémoire de mon très cher grand père,

Aucune dédicace ne pourra exprimer La profondeur de mon amour et

De mon admiration éternelle

Que dieu t'aie en sa sainte et infinie miséricorde.

A toi très chère mère, Je te dédie ce travail pour t'exprimer ma

Reconnaissance sans ton aide ce travail n'aurait jamais vue le jour.

Puisse dieu te procurer une longue vie afin que je puisse te combler à mon tour.

A mon cher merveilleux, courageux et généreux père

Qui a su par sa tendresse et sa patience me propulser encore plus loin dans mon parcours, il a était de vrai moteur d'encouragement et pour qui tous les mots de remerciements seraient insuffisants.

A ma grande mère, qui a était mon ombre durant toutes les années d'études

Et qui as veillé tout au long de ma vie à m'encourager, à me donner laide et à me protéger.

A mon cher frère, Nassim, qui a été toujours à mes cotés

Je ne trouve pas de mots pour vous exprimer mon affection, Merci d'avoir était là, de m'avoir supportée et m'avoir comblée de votre amour et votre générosité,

Je vous dédie ce modeste en témoignage de mon amour et de ma reconnaissance.

A mon binôme Hadjira et sa famille

A mes cousines, cousins

A toutes la famille

A mes amis

Que dieu vous apporte santé, bonheur et beaucoup de réussite.

N. Lynda

Dédicaces

A la femme qui a souffert sans me laisser souffrir, qui n'a jamais dit non à mes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse : mon adorable mère ***FERROUDJA ;***

A l'homme, mon précieux offre de dieu, qui doit ma vie, ma réussite et tout mon respect : mon cher père ***AREZKI ;***

A mes chers frères et mon mari, qui n'ont pas cessé de me conseiller, encourager et soutenir tout au long de mes études ;

A toute ma famille et mes amies en particulier ***FERROUDJA****,* ***AMINA*** *sans oublier mon binôme et ma chère amie* ***LYNDA.***

Hadjira.

Liste des abréviations

AGB : Algérie Gulf Bank

ANDI : Agence Nationale de développement des investissements

ANADE : L'agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat

ANGEM : L'agence Nationale de Gestion du Microcrédit

BADR: Banque Algérienne de Développement Rural

BC: Banque centrale

BCA: Banque central d'Algérie

BCIA : Banque Commerciale et industrielle Algérienne

BDC: Bons de caisse

BDL: Banque de Développement Local

BEA: Banque Extérieure d'Algérie

BFR: Les besoins en fonds de roulement

BNA: Banque Nationale d'Algérie

CAD: la caisse Algérienne et de développement

CSDCA: La caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie

CGNC : Le code général de normalisation comptable

CNAC : La caisse Nationale d'allocation Chômage

CNEP : La caisse Nationale d'épargne et de prévoyance

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

DAT : Dépôt a terme

DOMP : Direction de l'Organisation des méthodes et Procédures

DAI : Direction de l'Audit Interne

DMFE : Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger

DRICE : Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur

DOD : Direction des Opérations Documentaires

DGE : Direction des Grandes Entreprises

DPME : Direction des Petites et Moyennes Entreprises

DCPS : Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques

DASC : Direction de l'administration et du suivi des crédits.

DMC : Direction du Marketing & Communication

DAC : Direction de l'Animation Commerciale

DSRE : Direction de support au réseau d'exploitation

DEJC : Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux

DRC : Direction de Recouvrement des créances

DEVSG : Direction Etudes, Validation et Suivi des Garanties

DM : Direction de la Monétique

DIP : Direction des instruments de paiement

DPS : Direction de la Production et des Services

DTA : Direction des Technologies et de l'Architecture

DDEP : Direction du Développement Etudes et Projets

DMF : Direction des Marchés Financiers

DCG : Direction du Contrôle de Gestion

DC : Direction de la Comptabilité

DRCLR : Direction des Reportings Comptables Légaux et Réglementaire

DCP : Direction de Contrôle Permanent

DGR : Direction de la Gestion des Risques

DRH : Direction des Ressources Humaines

DF : Direction de la Formation

DMG : Direction des moyens Généraux

DPP : Direction de la préservation du Patrimoine

DDPI : Direction du Développement du Patrimoine

DEI : Direction d'Exploitation Islamique

DFCGRI : Direction Financière, Contrôle et Gestion des Risques Islamique

DACRHI : Direction Animation Commerciale et Ressources Humaines Islamique

DSMP : Direction de la stratégie et Management de Projets

DDT : Direction du Développement des Talents

DFP : Direction des filiales et Participations

C.S.S.I : Cellule de Sécurité des Systèmes d'Information

CGOS : Centre de Gestion des Œuvres Sociales

FPR : Fonds propres réglementaires

IRA : Inspection Régionale d'Alger

IRB : Inspection Régionale de Blida

IRC : Inspection Régionale de Constatine

IRO : Inspection Régionale d'Oran

IRBE : Inspection Régionale de Bejaia

IRGS : Inspection Régionale du grand Sud

ME : Les moyennes entreprises

L'OCDE : Organisation de coopération et développement économique

PE : Les petites entreprises

PME : les petites et moyennes entreprises

PIC : Pérennité indépendance croissance

PNB : Produit net bancaire

QCM : Les questions à choix multiples

ROA : Les ratios de rendement des actifs

ROE : Rendement des fonds propres

Liste des figures

Figure N° 01 : Actifs liquides des banques Graphique……42

Figure N° 02 : Evolution des créances classées et leurs provisions……77

Figure N° 03 : Evolution des actifs liquides du secteur bancaire 2014-2018……..77

Figure N° 04 : Evolution des créances classées et leurs provisions **……...78**

Figure N° 05 : Evolution des marges et charges bancaires 2014-2018…….……..82

Figure N° 06 : Evolution de la marge du profit……...84

Figure N° 07: Evolution des dépôts en dinar et des crédits distribués par la Caisse d'épargne……...85

Figure N° 08 : Organigramme de Direction générale de la Banque Nationale d'Algérie…...91

Figure N° 09 : Organigramme de l'agence 583 deuxième catégorie de nouvelle ville de Tizi-Ouzou……93

Figure N° 10 : L'importance des facteurs pour l'obtention d'un crédit pour les PME…….128

Figure N°11 : L'importance des relations interpersonnelles et accès des PME aux crédits.130

Figure N°12 : L'importance des relations interpersonnelles et conditions decrédits…....131

Figure N°13 : L'importance d'échange d'informations qualitatives sur les conditions de crédit……....131

Figure N°14 : L'importance de chacun des éléments dans la mise en place d'un financement relationnel ……132

Figure N°15 : L'influence du facteur confiance sur les éléments ci-après ……..133

Figure N°16 : L'importance de chacun des éléments dans la mise en place d'un financement relationnel ……133

Figure N°17 : L'importance des normes relationnelles dans le cas de relation banque PME……..……134

Figure N°18 : Le degré d'importance des normes transactionnelles dans la relation banque PME…….……..135

Liste des tableaux

Tableau N° 1: Définition juridique de la PME selon l'Union européenne……...…..37

Tableau N° 2 : les différents types de proximité…….40

Tableau N° 3 : comparaison entre l'approche transactionnelle et relationnelle……..53

Tableau N° 4 : les normes contractuelles **……...……59**

Tableau N° 5 : Banques et établissements financiers en activité…….66

Tableau N° 6 : Evolution du secteur bancaire algérien (nombre d'agence)……..…….66

Tableau N° 7: Les principales activités des banques publiques algériennes……...…68

Tableau N° 8 : les activités principales des banques privées en Algérie…….69

Tableau N° 9 : Evolution des ressources collectées des banques **……...70**

Tableau N° 10 : Répartition des dépôts par secteurs institutionnels en milliards de dinars ; fin de
période……...72

Tableau N° 11 : Répartition des crédits bancaires (y compris CNEP) En milliards de dinars ; fin de période……...….73

Tableau N° 12 : Répartition des crédits par maturité……..75

Tableau N° 13 : Indicateurs de solvabilité des banques……..76

Tableau N° 14 : Ratios de liquidité des banques**……77**

Tableau N° 15 : Ratios des créances classées et taux de provisionnement……...……..79

Tableau N° 16 : Indicateur de rentabilité des banques……81

Tableau N° 17 : Marges d'intermédiation des banques…….……..……82

Tableau N°18 : Répartition du Produit net bancaire des banques……...83

Tableau N°19 : Catégories des PME en Algérie…….98

Tableau N° 20 : Bilan Actif 01/01/2019……118

Tableau N° 21 : Bilan Passif 30/06/2019……119

Tableau N° 22 : Compte de Résultat 13/06/2019……120

Tableau N°23 : Tableau représentant la facture pro formât du matériel de transport ……121

Tableau N°24 : Financement du projet ……..121

Tableau N°25 : Bilan de réouverture Actif……..122

Tableau N°26 : Bilan de réouverture Passif……122

Tableau N°27 : Evolution du chiffre d'affaire des 5 années……..….123

Tableau N° 28 : Evaluation des marchandises consommées…….….123

Tableau N°29 : Evaluation des services extérieures et autres consommations……..124

Tableau N°30 : Evaluation des charges de personnel et cotisations sociales…….....124

Tableau N°31 : Evaluation des impôts et taxes ……..125

Tableau N°32 : Evaluation des frais financiers…….....……...125

Tableau N°33 : Evaluation des amortissements…….……126

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : cadre théorique de la recherche :Relation banque-PME (revue de littérature) ……05

Introduction du chapitre I……...…05

Section 1 : La Banque, crédits et risques……..06

Section 2 : La relation Banque-PME : Revue de littérature……..36

Conclusion du chapitre I……62

Chapitre II : Cadre méthodologique de la recherche……64

Introduction du chapitre II……64

Section 1 : Secteur bancaire et la PME en Algérie……..….65

Section 2 : La méthodologie de recherche……...…103

Conclusion du chapitre II ……111

Chapitre III : Présentation, Analyse et Discussion des résultats de Recherche ……112

Introduction du chapitre III ……112

Section 1 : Présentation d'un dossier de crédit……..….113

Section 2 : Présentation, Analyse et Discussion des résultats……126

Conclusion du chapitre III……...……136

Conclusion Générale ……..140

Bibliographie

Liste des tableaux et figure

Table des matières

Annexes

Introduction générale

Introduction générale

L'esprit d'entreprise s'est peu à peu imposé comme le moteur du développement économique et social dans le monde entier. Le rôle de l'esprit d'entreprise a radicalement et fondamentalement changé, de sorte qu'il est aujourd'hui considéré comme une composante indispensable qui génère emploi, croissance économique et compétitivité internationale dans l'économie mondiale et la force économique des pays du monde.

Depuis les années quatre vingt, caractérisées par la crise qui a touché l'économie mondiale, quand la grande entreprise a connu une grande difficulté. Une telle situation a conduit à l'échec de l'expérience des grands ensembles industriels et place le secteur des PME comme le moyenne le plus efficaces pour la relance économique.

Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés, plus de 98% des entreprises sont des PME.[1]

En Algérie l'émergence de la petite et moyenne entreprise est devenue considérablement importante à partir de 1997 mais ça n'a pas été le cas dans les années précédentes, puisqu'elle a été quasi inexistante après l'indépendance, mais suite au processus de libéralisation (1988) qu'a connu l'Algérie et l'émergence de la notion de l'économie de marché ont permet à la petite et moyenne entreprise de naitre.

L'Algérie suscite un regain d'intérêt pour la PME, comme solution en termes de création d'emploi, et la lutte contre le chômage, ainsi que la participation au processus économique. A partir de 1990, avec le contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, l'Etat a lancé dans la libéralisation de ces marchés, par l'adoption d'un premier code des investissements 1993, qui donne à la PME et à l'initiative privée une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du nombre des PME privées depuis le lancement de ce nouveau code à nos jours.

[1] OUSSAID A, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes », Université Mouloud Mammeri, TIZI OUZOU, 2016, P.01.

En effet, les PME appartiennent, en grande partie, au secteur privé, leurs capitaux sont la propriété d'une famille, d'une seule personne ou d'un groupe d'individus. Ces propriétaires, qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont souvent eux qui dirigent ces entreprises et sont, rarement, formés dans le domaine de la gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter les risques de dilution de leurs capitaux sont autant de facteurs qui poussent les entrepreneurs à privilégier le financement interne sur les autres formes de financement. Or, les besoins de financement des PME sont souvent plus importants que leurs capacités d'autofinancement et le recours à d'autres moyens s'avère une nécessité. De ce fait, elle devrait recourir aux ressources externes qui sont principalement le marché financier et la banque. C'est ainsi que s'illustre et s'explique la relation entre la banque et les PME qui est celle d'octroyer des crédits et d'assurer le financement des projets de ces dernières Dans se sens, la banque constitue la source la plus importante à la quelle recourent les PME pour leurs contraintes de financement cela est d'autant plus valable dans une économie d'endettement, telle que l'économie algérienne, que la banque en tant que source de financement a toujours occupé (et occupe toujours) une place primordiale dans le financement des entreprises algériennes.

Pour Frank BANCEL (1996) : « l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présenté comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante en Allemagne et au Japon ». En effet, une forte relation banque-entreprise se traduirait pour les entreprises (PME) par une grande flexibilité financière et permettrait d'assurer la stabilité des équipes dirigeantes ainsi que la mise en œuvre des projets de long terme ; par conséquent, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son exercice. La banque désigne tout à la fois une entreprise ou une institution, une activité, un secteur, un métier ou une profession située au cœur de l'activité économique, elle est l'interlocuteur de sa clientèle particulier et entreprise et des pouvoirs publics, elle est donc spécifique.

Dans ce travail nous tentons d'explorer le financement des PME dans le cadre de la relation entre les Banques et les PME en mettant en évidence les sources de financement de ces types d'entreprises et les types de prêts que les banques accordent aux PME. Notre enquête au prêt de la BNA nous as permis de déterminer les différentes contraintes auxquelles les petites et moyennes entreprises sont confrontées dans le processus de la formulation des demandes de prêt et le problème quelle rencontre la banque lors de l'obtention de prêts.

Objectif de notre thème

Le financement des entreprises est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avions acquis comme connaissance dans le domaine de la finance. L'objectif de ce travail est :

- D'étudier dans un cadre conceptuel et théorique la relation Banque-PME pour pouvoir mettre en évidence les spécificités du financement bancaire des PME, en adoptant une approche transactionnelle, relationnelle, et contrat social, ainsi que les approches contractuelles. Cela pour mieux cerner les différentes facettes de la relation Banque-PME ;
- La banque publique, constitue la seule source de financement disponible pour les PME, le financement via le marché financier étant à sa phase embryonnaire ;
- De présenter un état des lieux des deux parties de la relation Banque-PME en Algérie ;
- D'interpréter et d'analyser les résultats de l'enquête et leur vérification ;

A travers notre travail nous allons tenter de répondre à la problématique suivante :

Dans le contexte de la relation banque PME en Algérie, Dans quelle mesure le financement relationnel améliore l'accès des PME au crédit bancaire dans des meilleures conditions ?

Pour parvenir à concrétiser les questions de la recherche, nous avons mit les hypothèses qui sont des propositions qui demande à être vérifiées, confirmées ou infirmées qui suivent :

Hypothèse 01 : Le financement relationnel améliore l'accès au crédit.

Hypothèse02 : Le financement relationnel améliore les conditions de crédit bancaire des PME.

Méthodologie de la recherche

Pour réaliser ce travail et apporter les éléments de réponse à notre problématique, nous avons, en premier lieu, effectué une recherche bibliographique, et ceci par la consultation des différents documents nécessaires pour la compréhension des concepts liés à notre thématique, en deuxième lieu, en à fait une enquête de terrain à l'agence BNA Tizi-Ouzou, un questionnaire de 28 questions adressé au chef de service d'engagement chargé de l'affaire

d’octroi de crédit aux PME, enfin en troisième lieu, la vérification des hypothèses de recherche, nous avons procéder a la présentation d’une demande de crédit d’une entreprise (PME) , puis, l’analyse et l’interprétation des données et des résultats de l’enquête que nous avons effectué sur terrain. A cet effet, dans notre recherche on va suivre les démarches suivantes :

Le premier chapitre est consacré à la revue de littérature relative à la relation Banque - PME. Dans une première section, en se basant sur le concept de la banque et ses types de crédits. La deuxième section se base sur la PME ainsi que les différentes approches : (Approche relationnelle, transactionnelle et les approches contractuelles).

Le deuxième chapitre a pour but de présenter le cadre méthodologique de la recherche. Dans la première section nous présentons un état des lieux du système bancaire algérien, ensuite faire une présentation de notre terrain de recherche qui est l’agence BNA 583 de Tizi-Ouzou, enfin définir la PME en Algérie et ses caractéristiques.

Comme deuxième section nous présentons la méthodologie de recherche de notre travail.

Le troisième et le dernier chapitre a pour objectif de présenter les résultats de la recherche et vérifier l’ensemble des hypothèses formulées autours des concepts théoriques.

Dans la première section nous présentons un crédit d’investissement et d’exploitation qu’une PME a effectuée auprès de la BNA Tizi-Ouzou, Puis concluons notre travail par la présentation des résultats de notre enquête.

Chapitre I : cadre théorique de la recherche, Relation banque-PME : revue de littérature.

Introduction

Chaque banque est spécialiser selon son activité principale et sa clientèle, il peut s'agir d'une banque de dépôt qui est le secteur bancaire le plus connu qui se distingue des autres secteurs par l'importance considérable de la réglementation dans la conduite et la gestion des établissements de crédit qui constitue l'activité de base des petites et moyennes entreprises (PME), ce type de procédure est d'une grande importance pour financer leurs différents projets c'est ainsi qu'il permet de combler leurs besoins de financement voir même se maintenir en activité et pourquoi pas augmenter ou améliorer leur production.

Une alternative intéressante proposée par LAN MACNEIL, la théorie du contrat social et désormais largement répandue en gestion. Au fil du temps. Cette théorie c'est imposé comme une clé de la lecture pertinente dans l'analyse des relations et de leur gouvernance, notamment à travers des relations client/fournisseur. Elle permet de mieux ces relations offrant ainsi aux entreprises la possibilité d'améliorer leurs relations clients, mais aussi leurs relations internes.

Le présent chapitre sera diviser en deux sections, la première sera consacrée à l'aspect théorique de la Banque et la présentation des différents types de crédit accordés a sa clientèle, la deuxième et la dernière section se portera sur la présentation de la PME et sa relation avec la banque.

Section 1 : La Banque, crédits et risques

Une banque est une entreprise dont l'essentiel de l'activité tourne autour de « l'argent » si on peut le dire ainsi. Cette activité peut s'apercevoir lorsqu'elle :

- Reçoit et garde pour le compte de ses clients leurs fonds ;
- Propose divers placements ;
- Fournie des moyens de paiement (chèques, cartes bancaires…) et de change et assure leurs gestions.
- Prête de l'argent ; intervient sur les marchés financiers soit pour son propre compte ou pour le compte de ses clients et de manière générale se charge de tous les services financiers.

1.1. Le concept de la banque

Au XVIe siècle. La banque pouvait se définir comme la table de changeur ou de commerçant. Le lieu ou se trafique, le commerce de l'argent ou encore « établissement bancaire, lieu ou l'on fait commerce de l'argent[1]. Ce terme correspond à la forme féminine de « banc » et dérive de l'italien « BANCA » introduit en France lors de l'installation des banques italiennes à Lyon. L'utilisation de telles « tables » est aussi référée dans les temps plus anciens. Dans le monde orthodoxe grec, la « TRAPEZA » désigne la table ou, dans les monastères, les pèlerins viennent déposer leurs offrandes.

Aujourd'hui, en grec moderne, le terme « TRAPEZA » signifie aussi « Banque ».

1.1.1. Definitions de la Banque

La banque à trois (03) définitions juridique, économique et financière :

[1] BERNUS P., Lettres de Louis XI... publiées pour la Société de l'histoire de France par Joseph VAISEN et Etienne CHARAVAY. T. X et XI, publiés par J. VAISEN et B. de MANDROT. Paris, RENOUARD, 1907 et 1909.In : Bibliothèque de l'école des chartes. 1910, tome4, p.338.

1.1.1.1. Définition juridique

« Juridiquement, une banque est une institution habilite à effectuer des opérations financières et commerciales c'est-à-dire : gestion de moyens de paiement ; octroi de crédit ; réception de dépôts du public »[2]

Dans une définition plus juridique les banques sont des institutions financières qui réalisent des opérations de banque telles que définies par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondantes.

1.1.1.2. Définition économique

Économiquement parlant, les banques sont des acteurs très important dans une optique de dynamique économique. En effet, avant le développement sans précédent des marchés financiers impulsé dés la fin des années 1970 dans les pays anglo-saxons, on pouvait définir les banques comme étant des établissements financiers à caractère bancaire fournissant des services de liquidité et de crédit aux entreprises et aux ménages.

« Les banques sont des intermédiaires financiers doté du pouvoir de création monétaire c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable »[3]

Cependant cette définition reste incomplète de nos jours car elle n'intègre pas plusieurs éléments dans son contenu, Ainsi une définition économique de la banque doit contenir les éléments suivants :

1.1.1.2.1. Économie d'échelle et d'envergure : les banques se servent de leurs réseaux pour exploiter les économies d'échelle (accroissement du volume des activités) d'envergure (accroissement du nombre d'activité) entre différentes activités (collecte d'épargne, gestion des moyens de paiement, change, offre de produits d'assurance, de services de placement de titres, de services de conseil en gestion de patrimoine, etc.…)

[2] BEITONE Alain, CHRINTINE DOLLO, JEAN-PIERRE GUIDONI, Alain le gardez « Dictionnaire des sciences Économique » Paris 1991.
[3]BEITONE Alain, CHRINTINE DOLLO, JEAN-PIERRE GUIDONI, Alain le gardez, op.cit Paris 1991.

1.1.1.2.2. Financement des Petites et Moyennes Entreprises : En réalisant des économies d'échelle et d'envergure grâce à leur réseau. Cela permet aux banques d'être proche même des plus petits épargnants. Ce qui leur permet en parallèle de promouvoir entrepreneuriat en offrant des possibilités de financement à petite échelle, créant ainsi des opportunités d'affaire dont la conséquence est la dynamisation de l'activité économique à une échelle macroéconomique.

1.1.1.2.3. Rationnement du crédit : Elle garde « un œil » sur la masse monétaire afin d'éviter son déséquilibre, ce qui aurait pour effet d'affecter négativement les variables de la sphère réelle (prix, production, revenu…) se concluant par la mise à mal de l'activité économique elle-même.

1.1.1.3. Définition financière

Une banque est aussi un établissement financier spécialisé dans la gestion de patrimoines individuels, des patrimoines des entreprises ou des deniers publics, De même que les opérations se déroulant sur le marché des capitaux à long terme .Il s'agissent d'après la manière la plus simple de voir de l'ensemble des professions exercées par banque qui ont pour objet l'argent et ses moyens représentatifs, notamment les valeurs mobilières.

1.2. Rôle et fonctions de la banque

1.2.1. Rôle de la banque

La finance indirecte de la banque exerce un rôle d'intermédiaire financièr ; elle collecte les dépôts des détenteurs de capitaux (prêteur ultime) et les ultimes.

La rémunération des banques correspond aux écarts du taux entre celui quelles octroient aux préteurs et celui qu'elles prélèvent aux emprunteurs, ces écarts doivent lui permettre de couvrir ses frais de fonctionnement, d'assurer le risque de défiant de remboursement et de dégager un résultat positif.

« La banque se trouve ainsi au centre de l'activité financière et peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, mais au même temps elle assure le risque de crédit »[4]

[4] DOV Gien : « Pratique des marchés financière », édition DUNOD, paris, 1990.

« Du point de vue l'égale, la banque est, d'après les dispositions de la loi sur la monnaies et le crédit, définie par les missions qu'elle remplit ; les opérations de banque

Comprennent la réception des fonds du public, les opérations du crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et la gestion de ceux-ci »[5]

Elle effectue aussi les opérations de change et de commerce extérieur et assure la gestion des moyens de paiement.

1.2.2. Les fonctions de la banque

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

1.2.2.1. La collecte des dépôts (ressources)

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « sont considères comme fond reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »[6] .On distingue deux types de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.

1.2.2.1.1. Les dépôts à vue : ce sont des dépôts ou le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes cheque, les comptes courants).

1.2.2.1.2. Les dépôts à terme : contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposes au niveau des banque pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

1.2.2.2. La distribution de crédit

La loi du 19 aout définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilite à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la

[5] Selon la loi de la monnaie et de crédit, article 10.
[6] BOUHRIZ DAIDJ Aicha « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.

disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature[7].

Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production et en peut les classer comme suit :

- **Les crédits aux entreprises**
  - Crédits de fonctionnement
  - Crédit d'investissement.
- **Les crédits aux particuliers**
  - Crédits de trésorerie.
  - Crédits de l'habitat ou crédit immobilier.

1.2.2.3. La banque en tant qu'offreur de services

En plus des deux fonctions classiques, on trouve que la banque offre de multiples services au profit de sa clientèle. Les opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Et parmi ses services on trouve principalement :

- Le banquier est conseilleur en matière d'achat et vente de titre, et moment d'émission.
- Dans le domaine de placement pour les comptes des tiers, le banquier devient intermédiaire et offre des services pour le compte de ses clients.
- La banque met en place un système de paiement qui permet de facilité le transfert des moyens de paiement d'un agent a un autre, encaissement (cheque, virement, carte bancaire) c'est-à-dire l'utilisation des réseaux de transfert par la banque.

1.3. Typologie des banques

1.3.1. Les types de banque en fonction de leur statut juridique

En rapport avec leur statut juridique ou encore de leurs types d'actionnariat, on dénombre trois catégories de banques : à savoir la banque coopérative, la banque commerciale et la banque publique.

[7] La loi n 82 du 18aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire Algérien.

1.3.1.1. La banque coopérative

Connue également sous le nom de banque mutualiste, la banque coopérative se caractérise par son mode de contrôle, généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut.

Ces sociétaires qui sont à la fois propriétaires (associés) et clients (usagers) peuvent être des particuliers, des syndicats, des mutuels, des associations et même des collectivités publiques).

1.3.1.2. La banque commerciale

Elle vise à réaliser des bénéfices sur toutes les opérations qu'elle effectue. C'est une entreprise privée qui met à la disposition de ses clients différents produits, notamment des crédits, des placements ou des épargnes, et des assurances.

1.3.1.3. La banque publique

Comme son nom l'indique, elle appartient à des acteurs publics comme l'Etat, les collectivités ou les établissements publics.

1.3.2. Les types de banque en fonction des différents types d'activité

Si les banques ont des activités communes prenant la forme du commerce de l'argent et de la réalisation d'opérations sur les marchés financiers, force est de constater que la nature de ses opérations sur les marchés financiers peut changer d'une banque à une autre. Ce constat permet de les différencier de la sorte.

1.3.2.1. Banque centrale

« La banque centrale c'est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle émet des billets de banque (d'où leurs noms d'institution), met en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays et surveille le système financier. »[8]

[8] ALLOUACHE LOUNIS et ALIOUAT GHILAS, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.

1.3.2.2. Banque universelle

La banque universelle est l'envergure de la gamme des produits et services offerts, En effet, un établissement bancaire universel ambitionne d'être le principal interlocuteur d'une large clientèle en rependant à leurs divers besoins financiers, souvent ces clients sont attirés par l'avantage de sécurité et confronte par le fait que la banque concernée a les moyens appropries (expérience, ressource matérielles, management) pour obtenir les avantages de diversifier ses activités.[9]

1.3.2.3. Banques primaires

Elle comprend trois catégories de banques qui se présentent comme suit :

1.3.2.3.1. Banques de dépôts : Elles se définissent aussi par le terme banque de crédit puisque leur rôle est de collecter l'épargne des déposants sous forme de dépôt à vue et de redistribuer sous forme de crédit à court terme. Ces banques jouent un rôle important dans le circuit des capitaux (financement).

1.3.2.3.2. Banque d'affaires : Les banques d'affaires sont des banques qui s'engagent sur le long terme par le biais de participations dans des entreprises.

Elles financent sur leurs fonds propres ou sur des emprunts à long terme des projets économiques (création, développement des sociétés) leurs rôles sont essentiels dans la mesure ou leur participation leur permet d'avoir des sièges aux conseils d'administration des plus grandes entreprises et donne intervenir dans la gestion de celle-ci.

1.3.2.3.3. Banque de crédit à moyen et long terme : sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont l'échéance est égale ou inférieur à deux ans. Elles ne peuvent pas recevoir des dépôts sauf autorisation pour une échéance inférieur à cette durée.

1.3.2.4 Les banques islamiques

Le système bancaire islamique qui possède des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux à savoir :

- Interdiction de fixation de taux d'intérêt.

[9] OURLOUM Sofiane et SLIMI Samir, mémoire « essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia », promotion 2012/2013.

- Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement.
- Promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

1.4. Les crédits Bancaires

1.4.1. Définition du crédit

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec une rémunération de service rendu et les risques en courus.

Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général et pour cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine.

Pour en retenir que la définition donnée par G.PETIT- DITAILLIS cité par Farouk BOUYAKOUB, dans son ouvrage intitulé « l'entreprise et le financement 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 »[10]

En général, le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

Selon l'article 1er loi N° 84-46 du 24 janvier 1984 qui a était modifiée par la loi N° 92-665 du 15 juillet 1992 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit « Les établissements de crédit sont les personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque.

Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement »[11]

[10] BOUYAKOUB.K : « l'entreprise et son financement bancaire », Ed Casbah, 2000 .P17
[11] Philippe GARSUAULT Stéphane PRIAMI « La banque fonctionnement et stratégies », Paris, Ed. ECONOMICA, 1995, page 202

1.4.2. Rôles et caractéristiques du crédit

1.4.2.1. Rôles du crédit

Le crédit est un moteur de l'économie, c'est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il [12] :

-Permet d'accroitre la qualité de production ;

-Met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite les échanges entre les entreprises et les particuliers ;

-Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation ;

-Est un moyen de création monétaire.

1.4.2.2. Les caractéristiques de crédit : les trois grandes caractéristiques du crédit sont [13]:

1.4.2.2.1. La confiance : Le mot (crédit) vient du latin CREDERE qui signifier : faire confiance, la confiance n'est pas mesurable et quantifiable on peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté (vraie ou supposée), de sa prospérité future potentielle et du climat politico-économique mais on peut se tromper.

1.4.2.2.2. Le temps : Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit : crédit à court terme, moyen ou à long terme.

1.4.2.2.3. Le risque : Le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance, le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien connaitre ses points forts, sur la base desquels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit.

[12]Petit-DUTALLIS G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition DUNOD ; Paris ; 1999 ; P.20.
[13] MANSOURI Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger2006.

1.4.3. Typologie des crédits bancaires accordés aux entreprises

1.4.3.1. Le Financement d'exploitation

Les crédits d'exploitations permet 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 pourvoir 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 : [14]

1.4.3.1.1. 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 entre :[15]

A. Les crédits par caisse globaux

Les crédits par caisse globaux permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant de son actif circulant (stocks et créances) sans qu'il soit, affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours sont dus, essentiellement, à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitations réalisée dans le temps.

Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturations et, également, le caractère saisonnier de l'activité.

Ces crédits son assez souples et techniquement simples, mais ils représentent un grand risque pour la banque en matière de suivi de leur utilisation. On distingue plusieurs crédits par caisse globaux, qui sont [16] :

[14] Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25éme édition ; DUNOD ; Paris ; 2008 ; P.286 .
[15] OPCIT .P.287.
[16] BENHALIMA A. : « Pratique des technique bancaire » ; Edition DAHLAB ; Alger ; 1997 ; P.60.

- **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. Cette situation se produit, généralement, vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des paies du personnel, règlement de la TVA,…etc.»[17]

La facilité de caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Cette autorisation est accordée pour une période donnée, jusqu'à une date limite à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude en générale, les banques revient leurs autorisations à la lecture des résultats de l'entreprise grâce aux documents comptables que les dirigeants leur auront remis). Bien qu'ayant, généralement, une validité annuelle, elle ne doit être utilisée que pour une période très limitée (échéance de fin du mois, par exemple). Elle répond aux besoins de financements dus au décalage des entrées et sorties de fonds, son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois du chiffre d'affaire[18].

- **Le découvert ou avance bancaire**

Le mot découvert « est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais dans les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de « mieux vivre ». De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement, dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas de renouvellement »[19]

Le principe du découvert est semblable à celui de facilité de caisse, c'est-à-dire avoir un compte débiteur. La différence entre ces deux techniques du financement se situé dans la durée, puisque le découvert accordé pour une période plus longue (un mois jusqu'à 1 an).

[17] Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ;OP-CIT; P.288.
[18] Chiffre d'affaire c'est annuel (durant une année), un mois du chiffre d'affaire c'est le chiffre d'affaire réalisé pondant un mois durant l'année.
[19] BOUDINOT A et FRABOT J-C. : « Technique et pratique bancaire » ; 2éme édition ; Sirey ; Bruxelles ; 1972 ; P.105.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert, à savoir [20] :

-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'affaires, 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 renouvelable. La banque pourra, ensuite, réescompter l'effet auprès de la banque, 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.

Ces crédits sont accordés verbalement sans aucune possibilité de confirmation. En ce qui concerne les risques, ce sont les catégories du crédit les plus risquées, du fait des risques commerciaux (mévente) ou d'impayés et d'un suivi difficile pour éviter le détournement de l'objet du crédit.

- **Les crédits de compagne ou crédit saisonnier**

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une « activité saisonnière ».C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte (Exemple : la vente des parapluies, des écharpes, bouées, crèmes glacées, jouets, vêtements d'hiver,… etc.) ou qu'elle ne peut que sur une période très courte et vendre toute l'année (Exemple : agriculture, conserveries,…etc.), elle peut aussi avoir, exceptionnellement, une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une compagne de publicité, par exemple).

Dans tous les cas, l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas assurer ce décalage avec ses seuls capitaux, elle demandera pour cela un crédit de compagne. Le crédit de compagne est « un concoure bancaire destiné à financer un besoin de la trésorerie né d'une activité saisonnière »[21]

Le crédit accordé par la banque sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes. Pour cela, le banquier demande un plan

[20]BOUDINOT A et FRABOT J-C. : « Technique et pratique bancaire », Idem, P.106
[21] BENHALIMA A. : « Pratique et technique bancaire » , op.cit ; 1997 ; P.63.

du financement afin de justifier les besoins de financement et de déterminer le délai de remboursement. Ce plan fait apparaitre, mois par mois, les besoins et les ressources prévus. Le crédit est accordé pour une période allant de trois (03), six (06) à neuf mois selon le cas.

Le banquier doit rendre en considération la nature des produits pour se prémunir contre les risques de la compagne notamment, le risque de mévente. Deux types de produits peuvent se présenter, à savoir [22] :

-Si le produit ne se vend pas, n'est pas périssable et peut être stocké et vendu plus tard, dans ce cas le remboursement du crédit n'est pas compris, mais retardé.

-Si le produit ne se vend pas, il est périssable, dans ce cas le remboursement du crédit est compris.

En pratique, le banquier dans le but d'éviter tout risque d'immobilisation, fait souscrire à son client un ou plusieurs billets à ordre du montant du crédit accordé. Ce billet sera escompté par le banquier qui créditera le compte de son client de la somme portée sur le billet, diminué des agios prélevés à la source et pourra, ensuite, être réescompté auprès de banque centrale (BC).

- **Le crédit relais**

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 (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt). En accordant ce type du crédit, le banquier s'explose à deux risques, qui sont [23] :

-L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas ;

-Les fonds provenant de l'opération sont déterminés du remboursement du crédit.

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si, la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être

[22] BENHALIMA A. : « Pratique et technique bancaire », IDEM, P.64.
[23] Luc B-R. : « Principe de technique bancaire », OP-CIT, P.116.

inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions.

B. Les crédits par caisse spécifiques

A la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvre des besoins de natures et d'origines très diverses. Les crédits par caisse spécifique participent, généralement, au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être, particulièrement, lourd pour l'entreprise. Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont directement à l'opération du crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont, généralement, accessoires, ils peuvent revêtir les formes suivantes[24] :

- **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 (déduction faite des intérêts et commissions) contre transfert à son profit de la priorité de la priorité de la créance et de ses accessoire »[25]. Toutefois, l'escompte peut, également, porter sur des chèques, car bien qu'ils soient payables à une, leur reconnaissance peut nécessiter un délai, surtout si le lieu de leur paiement est éloigné. L'escompte permet aussi au fournisseur détenteur d'un effet de commerce de mobiliser immédiatement se créance, sans attendre la date du règlement initialement convenue avec son client en cas escomptant l'effet auprès de son banquier.

L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter d'une entreprise les effets de commerce, dont elle est porteuse, avant l'échéance et moyennant le paiement d'agies, l'escompte fait donc intervenir trois parties[26] :

- L'entreprise bénéficiaire de l'effet, appelée « le cédant » ;
- Le banquier, qui est appelé « le cessionnaire ».

Pratiquement, le cédant va remettre l'effet de commerce à sa banque, soi en l'endossant si le nom du bénéficiaire est déjà indiqué, soit en portant son banquier comme bénéficiaire de l'effet. L'opération d'escompte présente quelques caractéristiques, à savoir [27] :

[24]Luc B-R.: idem ; P.210.
[25] BOUYACOUB F. : « L'entreprise et le financement bancaire », op.cit., 2000, P.240.
[26] Luc B-R. : « Pratique de technique bancaire » , op.cit., 2008 ; P.292.

- La compétence des tribunaux de commerce en cas de non- paiement de la traite à l'échéance ;
- La procédure juridique ne pourrait, toutefois, être étonnée qu'auprès de l'établissement d'un « protêt faute paiement »
- Le transfert juridique de la provision est entre les mains de l'endossataire ;
- La solidarité de la créance. La contre-passassions des effets impayés fait prendre à la créance sous caractère combiné.

L'escompte présent des avantages certains pour la banque, qui sont[28] :

- C'est une opération du crédit qui est protégée par les dispositions du droit bancaire ;
- La banque a la possibilité, sous certaines réserves, de négocier le papier escompté à la Banque Centrale si, elle a des besoins de la trésorerie.
- Uniquement des effets pour les périodes inférieurs à 90 jours sont réescomptes.

En escomptant l'effet, le banquier accorde un crédit à son client. Ce crédit ne sera payé qu'à l'échéance par une tierce personne. Par conséquent, le banquier doit s'assurer de la qualité de son client et de celui qui doit payer.

- **L'affacturage ou le factoring**

L'affacturage est « un contrat par lequel un établissement du crédit spécialisé appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur appelé vendeur sur ses clients appelées acheteurs »[29].

Autrement dit, l'affacturage est une technique de financement par laquelle une entreprise cède la propriété de ses créances clients à ne autre entreprise (Le factor) en échange de liquidités immédiates. Le factor devient alors le propriétaire des créances cédées et assure le recouvrement de celles-ci. En échange de ce service, la société de factoring de rémunère en prélevant sur le montant des créances une commission qui est proportionnelle au risque pris par le factor. Donc, l'affacturage est une source de financement à court terme relativement souple et rapide, mais qui possède un cout relativement élevé. C'est pour cela, il est toutefois réservé aux entreprises ayant un chiffre d'affaires élevé.

[27] Luc B-R, idem, P293.
[28] François D. : « Pratique de l'activité bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 2004 ; P.110.
[29] Benhalima A. : « Pratique des technique bancaire », op.cit,1997 ; P.107.

- **L'avance sur marchandise**

« L'assurance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock. C'est un financement garanti des marchandises remises en gage au banquier.[30] »

L'avance sur marchandise est une avance accordée, aux entreprises et destinée au financement de marchandises remises en gage au créancier. Cette technique permet aux clients de régler son fournisseur et de bénéficier suffisamment du temps pour revendre sa marchandise dans les brefs délais.

Le bénéficiaire de l'avance doit être possédé des marchandises. Ces dernières seront déposées, soit donc un entrepôt appartenant à la banque (ou loué par celle-ci), soit entre les mains d'un tiers-consignataire.

Autre la dépossession du gage, le banquier doit s'assurer de la nature, de la qualité et de la valeur de marchandises à financer, du secteur d'activité de l'entreprise et de la conjoncture économique. 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.

- **L'escompte de warrant**

Le warrant est « un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, en garantie de sa signature et dans les magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate » [31], Autrement dit, les warrants est un bulletin de gage qui permet à l'entreprise de bénéficier d'une avance auprès de sa banque. La dépossession, dans le cas de l'entreposage de la marchandise dans un magasin général, est dite parfaite.

- **L'avance sur marché public**

« Les marchés publics sont des contrats passés entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue de l'exécution de travaux ou la livraison des fournitures »[32]. Ces marchés se caractérisent par la certitude de paiement de l'Etat des créances dues aux entreprises de travaux publics mais en même temps par la lenteur des règlements de ces dernières.

[30] Farouk BOUYAKOUB, « L'entreprise et le financement bancaire » , Op cit, p 37.
[31] BOUYACOUB F. : « L'entreprise et le financement bancaire » , op.cit,2000 ; P.237.
[32] Idem p. 240 et 241.

Par conséquent, la réalisation de tels marchés par des déséquilibres certains entre les recettes et les dépenses engagées par les entreprises effectuant les travaux, ce ci amène souvent les entreprises à solliciter le concours des banques sous forme d'avance garantie par le nantissement de leur marché en faveur de ces derniers.

Le financement d'un marché important nécessite souvent la mise en œuvre des capitaux importants que l'entreprise réalisatrice doit mobiliser.

- **L'avance sur titres**

L'avance sur titre est une technique qui permet à des clients détenteurs d'un portefeuille de titres (Bons De Caisse « BDC », Dépôt A Terme « DAT » et obligation) d'obtenir des avances, en proposant ces titres comme garantie « les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en gage…»[33], Ces avances sont consenties, principalement, sur les DAT et les BDC en contrepartie du nantissement de ces derniers et du blocage des contrats de DAT.

La réalisation de l'avance se fait par mise à disposition de l'emprunteur d'une somme correspondant à 80% de la valeur des titres nantis. Le client paie les intérêts sur les sommes utilisées et non pas sur la totalité du montant avancé. La durée du prêt ne doit dépasser en aucun cas l'échéance du titre.

- **L'avance 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 »[34]. Elle est une opération qui consiste, pour la banque, à mobiliser le poste clients des entreprises qui travaillent avec les administrations même en absence d'effet de commerce, Face à cette opération, le banquier est tenu de veiller à ce que pour chaque avance d'entreprise présente :

- Un bon de livraison.
- Un bon de commence de l'administration.
- Une facture.

[33] L'article 976 du code civil.
[34] BENHALIMA A. : « Pratique des techniques bancaire » ;op.cit. ; 1997 ; P.165.

La facture remise pour l'entreprise devra mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer de manière irrévocable la dite facture au compte de l'entreprise ouvert sur les titres de la banque qui consent l'avance. La banque vise par cet engagement, qui est formulé de la manière suivante « le paiement de la présente facture s'effectuera de manière irrévocable pour virement au compte N°… ouvert au nom de l'entreprise Y auprès de la banque X », à désintéresser le client bénéficiaire de l'avance d'intervenir pour un motif quelconque auprès de l'administration pour changer la destination du règlement sans l'accord préalable de la banque. Le montant de l'avance ne dépasse pas généralement 70% du montant de chaque facture. L'avance sur facture administrative doit remplir les trois conditions fondamentales suivantes :

- La réalité de la créance.
- La certitude qu'elle ne sera amputée ou partie en totalité.
- La certitude qu'elle ne sera pas réglée dans les guichets autres que ceux de la banque prêteuse.

1.4.3.1.2. Les crédits par signature

Ces Crédits n'entrainent pas, en principe, de sortie de fonds. La banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en se portant caution de sa solvabilité. Même si les engagements par signature sont recherchés et préférés par le banquier aux crédits par caisse, ils causent tous de même le risque de devoir s'exécuter au titre de son engagement et donc de transformer un crédit par signature en crédit par caisse.

En effet, une fois lié par sa signature, le banquier ne peut plus se dégager comme il pourrait le faire pour un crédit par caisse, pour cela, il doit au préalable apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter et de réaliser son contrat, limiter enfin son engagement en montant et dans le temps.

Nous distinguons quatre formes de crédits par signature à savoir :

A. L'aval

L'aval est défini, comme un engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance. Généralement un effet de commerce. Il peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé. L'aval se traduit par la mention

suivante « bon pour aval en faveur de Mr A à concurrence du montant… » Et suivie de la signature.

B. L'acceptation

Lors d'une transaction commerciale (vente à crédit), le vendeur tire une lettre de change sur son acheteur pour matérialiser sa créance. L'acheteur, en guise de reconnaissance de sa dette accepte la traite tirée sur lui en opposant au recto sa signature précédée de la mention « Bon pour acceptation ».L'acceptation bancaire est l'engagement donné par banque d'honorer à l'échéance la dette de change tirée sur elle. Cet engagement donné par le banquier permet au client de renforcer sa confiance après de ses fournisseurs et lui facilite l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque dans le cas où sa banque se trouvait face à des craintes d'encadrement de crédit par exemple, par différence de l'aval, l'acceptation place le banquier comme principal obligé vis-à-vis du créancier.

C. Les cautions

Le cautionnement bancaire est un prêt de signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenue si celui-ci se trouve défaillant. Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier. Il existe plusieurs types de cautions bancaires que nous pouvons classer de la manière suivante :

- Les cautions fiscales ;
- Les cautionnements en douane ;
- Les cautions administratives ;
- Autres cautions.

D. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement par signature conditionnel. Il constitue à la fois un moyen de paiement garanti et un instrument de crédit. Il offre aux deux partenaires d'une transaction commerciale un haut degré de sécurité. D'une part, il garantit à l'exportateur le payement de sa marchandise une fois livrée, d'une part, il permet à l'emprunteur d'être sûr de recevoir la livraison.

1.4.3.2. Financement des investissements

Selon la loi de finance « à emplois durable, ressources durables » les entreprises, au risque de faire faillite, sont contraintes de financer leurs investissements par des ressources financières de longues durées, répondant à cet impératif, les banques offrent une série de crédit à long et moyen terme (crédit d'investissement) aux entreprise pour le financement des investissements.

Le crédit d'investissement est un crédit qui permet à l'entreprise de réaliser des intérêts, les modalités d'utilisation et le plan de remboursement sont fixés dans le contrat. Le crédit d'investissement correspond généralement au financement du haut de bilan de l'entreprise, pour principal objectif, le développement ou le renouvellement des immobilisations et de l'outil de travail de l'entreprise.

1.4.3.2.1. Le crédit à moyen terme

« Crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits. »[35]

L'octroi des crédits à moyen terme entraine le paiement de commission d'engagement aux banquiers, tandis que les intérêts sur le crédit ne sont décomptés qu'au fur à mesure de son utilisation.

1.4.3.2.2. Le crédit à long terme

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans/ vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes notamment des instructions. » [36]

Etant donné que les banques ne disposent en général que des crédits à long terme à partir de ces ressources peuvent mettre en péril leur équilibre financier. C'est pour quoi les banques doivent se montrer réticentes à l'égard de ces crédits.

[35] BOUYACOUB F ; « l'entreprise et le financement bancaire », op.cit., p252.
[36]BOUYACOUB F, idem. , P 253.

1.4.3.2.3. Le crédit-bail (Leasing)

Le crédit-bail « c'est une opération par laquelle une entreprise demande à une société financière (qui peut être une banque) d'acheter à sa place un bien mobilier ou immobilier et de le lui louer pendant une période convenue à l'avance, suffisante pour

Permettre son amortissement intégral»[37]. C'est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

A. Mécanismes du crédit-bail

- L'entreprise choisit son équipement et négocie les termes du contrat avec le fournisseur.
- Le fournisseur est réglé par la société de crédit-bail, la durée du contrat doit correspondre à la vie économique du bien loué.
- La banque signe un contrat d'acquisition et fais signer au client un contrat de location de ce bien.
- 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.

B. Formes principales du crédit-bail

- Crédit-bail mobilier : « Il consiste en une location d'un bien d'équipement de matériel ou outillage, acheté en vus de vendre cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien ».[38]
- Crédit-bail immobilier : contrairement au précédent, le crédit-bail immobilier est destiné a financer des biens de production dits « immeuble » Il se caractérise par une durée plus longue « entre 5 et 20 ans » et des coûts plus élevés.

1.4.3.3. Le financement du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisé entre un pays et le reste du monde. Ces

[37] BERNET-ROLLAND L ; op.cit, p221.
[38] BOUYACOUB F, « l'entreprise et le financement bancaire », op.cit., p254

transactions engendrent une importante circulation des biens, des services et des capitaux. Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de : l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des problèmes de langue et des politique monétaires et financière.

1.4.3.3.1. Le financement des exportations

Dans plusieurs cas, on trouve suite au manque des fonds, des difficultés dans l'activité d'import/export. De ce fait, les contractants sont forcés de sollicité les banque qui leurs permettent de bénéficier du financement spécifique. Dans le registre des crédits destinés au financement des exportations, on distingue[39] :

A. Le crédit fournisseur : Est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui lui-même consenti un délai de paiement de son partenaire Étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et D'encaisser, au moment de livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger[40].

B. Le crédit acheteur : Est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur[41].

1.4.3.3.2. Le financement des importations

Les opérations réalisées à l'international, de par l'éloignement géographique, les différences de réglementations et des longues, revêtent des risques considérables pour des opérateurs économiques les initiant. Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importations par des techniques du financement des importations, qui sont[42] :

[39] MANNAI S et Simon Y. : « Technique financière internationale » ; 7éme édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2001 ; P.580.
[40] MANNAI S et Simon Y, idem, P.581.
[41] LAUTIER D et Simon Y. : « Technique financière internationale » ; 8éme édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2003 ; P.680.
[42] Pasco C. : « Commerce international » ; 6éme édition ; Dunod ; Paris ; 2006 ; P.116.

A. L'encaissement documentaire ou la remise documentaire

Est une technique de règlement, par laquelle, un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

B. Le crédit documentaire

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui régler la marchandise, ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés »[43].

1.4.3.3. Les crédits aux particuliers : les crédits aux particuliers ce décompose en deux parties à savoir :

1.4.3.3.1. Le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est un nouveau produit bancaire permettent aux particuliers d'acquérir, sous certains conditions, des équipements domestiques fabriqués et/ou montés, ou 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[44].

1.4.3.3.2. Le crédit immobilier

Le crédit immobilier est un prêt octroyé par une banque aux particuliers et aux entreprises est destiné à financer une opération immobilière (acquisition, construction, travaux,…). Le logement peut être affecté à une résidence principale, secondaire ou à un investissement locatif. Les établissements prêteurs prennent, généralement, une hypothèque sur le bien acheté, se protégeant ainsi contre le non remboursement du prêt[45].

[43] Moussa LAHLOU : « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999, P19.
[44] Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ;op.cit,2008 ; P.149.
[45] Philippe N. : « Banque et Banque centrale Dans la Zone Euro » ; 1er édition ; De Boeck université ; Bruxelles ; 2004 ; P.50.

1.4.4. Les Risques de l'activité bancaire

En dehors des risques communs à toutes les entreprises (risques logistique, juridiques, de malversation…), les banques sont confrontées à une typologie spécifique inhérente à leurs activités. En général, il s'agit des trois risques principaux encourus par la banque au cours de l'exercice de son activité à savoir : le risque de contrepartie, risque de liquidité, et le risque de marché.

Par ailleurs, il faut ajouter deux autres types de risques qui ont aussi une importance sur l'activité de la banque qui sont le risque opérationnel, le risque de solvabilité.

1.4.4.1. Le risque de contrepartie

Selon Sylvie de COUSSERGUES, le risque de contrepartie correspond à : « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »[46], ou encore on peut le définir comme étant « le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement »[47].

Le risque de contrepartie aussi appelé risque de crédit[48] ou encore risque de signature, est le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit. C'est le risque à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque. Il s'agit du non-respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la majorité des cas, un remboursement de prêt.

Les événements qui peuvent amener un emprunteur à ne pas respecter ses engagements sont multiples :

- Une malhonnêteté évidente (escroquerie, abus de confiance).
- Un cas de force majeure : ceci est notamment le cas en ce qui concerne les crédits réalisés à des emprunteurs étrangers qui peuvent être confrontés à des risques de guerre, de révolution, de catastrophes naturelles ou de non transfert.

[46] Sylvie de COUSSERGUE, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie » 4 EME édition, Ed, DUNOD, paris ,2005.
[47] Henri CALVET : « Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », ED.ECONOMICA, Paris 1997, P78
[48] Selon le code bancaire algérien : règlement n°02-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers : « On entend par le risque crédit : le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérés comme un même bénéficiaire »

- Le plus souvent, la cause du non remboursement est à chercher dans une défaillance économique ou financière involontaire des débiteurs : chômage pour un particulier ou dépôt de bilan pour une entreprise.

1.4.4.1.1. Formes du risque de contrepartie : Le risque de contrepartie revêt trois formes [49]

- Le risque de contrepartie sur l'emprunteur : Concerne les crédits accordés aux clients (Particuliers et entreprises) ou les placements effectués sur les marchés financiers.
- Le risque de contrepartie sur le préteur : Sur les garanties potentielles de financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés ;
- Le risque de contrepartie sur produits dérivés : Les produits dérivés[50] sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculation. Ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

1.4.4.1.2. Les facteurs de risque de contrepartie

« Une banque est exposée au risque de contrepartie dans la mesure où elle détient des portefeuilles de créances sur divers agents économiques qui sont les particuliers et les entreprises notamment les PME, mais aussi les établissements de crédit et l'Etat. Les engagements de hors bilan sont aussi à l'origine des risques de contrepartie, qu'il s'agisse des engagements de financement ou de garantie, ou alors des engagements sur des actifs financiers (opérations sur titres, sur devises et sur instruments dérivés) »

1.4.4.2. Le risque de liquidité

« Le risque de liquidité est le risque, pour un établissement de crédit, d'être dans l'incapacité de rembourser ses dettes à court terme, tout particulièrement ses dettes à vue (dépôts à vue et emprunts interbancaires au jour le jour), parce que les actifs détenus par cet établissement seraient à plus long terme et / ou ne seraient pas susceptibles d'être cédés sur un marché liquide »[51]

[49] CALVET H, « Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Ed. ECONOMICA, Paris, 1997, P78.
[50] Les produits dérivés peuvent être des farwards (contrats à terme de change ou de taux). Des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur taux d'intérêts.
[51] Henri CALVET : « Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », op.cit, 1997, P85

Le risque de liquidité se rapporte au manque de liquidité disponible pour faire face aux créances, dans ce cas, une entreprise par exemple, peut encourir la faillite. Le risque de liquidité correspond également au risque de ne pouvoir vendre un produit à un prix avantageux. En effet, certains titres sont, par nature, moins liquides que d'autres et comportent un risque élevé. Les banques sont aussi confrontées à ce phénomène lorsque les épargnants retirent plus d'argent qu'il n'y a de dépôts. Cela les fragilise et elles peuvent éprouver des difficultés à rembourser leurs clients, notamment si elles utilisent les dépôts à court terme pour financer les prêts à long terme. Sur le marché, le risque de liquidité peut rendre difficile les transactions sans qu'il n'y ait un impact sur les prix.

1.4.4.3. Le risque de marché

« Le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions pendant la durée minimale requise pour liquider les positions »[52].

La fonction principale des banques sur les marchés (financiers, dérivés, devise,…) est d'intervenir pour le compte de sa clientèle. Dans ce cas, l'activité de l'établissement est 'transparente' et ne fait courir aucun risque à celui-ci (hormis-un risque de non paiement de son propre client).

La notion de « Risque de marché » regroupe donc différents types de risques il s'agit du :

- Risque de taux d'intérêt
- Risque de change
- Risque de positions sur actions

1.4.4.3.1. Risque de taux

Le risque de taux est un risque qui est inhérent à l'activité même d'un établissement de crédit. Il apparait lorsque le cout des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois.[53]

[52] Joël BESSIS : « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Ed.Dalloz, 1995, P18
[53] Il est identifié dans le règlement de la banque d'Algérie N° 2002-03 sous le nom de risque de taux d'intérêt global : « c'est le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché. »

En général, on peut dire qu'il y a risque de taux dés que les préteurs et les emprunteurs indexent leurs opérations sur eux du marché. Pour Sylvie de COUSSERGUES[54] le risque de taux peut se manifester par deux voies :

- Par un effet-prix, en raison de la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actif de type obligation : la hausse des taux d'intérêt entraine la baisse des cours des obligations que la banque détient dans son portefeuille-titres ;
- Par un effet-revenu, si le cout des ressources augmente avec les taux alors que le rendement des emplois est fixe ou moins réactif à la hausse des taux.
- Pour limiter donc le risque de taux auquel les banques sont confrontées, ces dernières doivent s'efforcer d'adosser au mieux la durée de leurs emplois avec celles de leurs ressources, ou encore, de mettre en place des échéanciers permettant une meilleure prévision du rendement des emplois.

1.4.4.3.2. Le risque de change

Le risque de change est la traduction de l'internationalisation des activités de la banque. En effet, la fluctuation des cours de change pose aussi un sérieux problème sur le résultat des établissements de crédit, étant donnée, d'une part, les comptes de correspondance libellés en devises et d'autre part, l'origine étrangère de plusieurs de leurs actifs et passifs.[55]

Il est défini « comme une perte entrainée par la variation des cours de créances ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »[56].

Il revêt deux formes : le risque de transaction, et le risque de traduction-consolidation.[57]

- Le risque de transaction : c'est la modification de la rentabilité ou la valeur des opérations en devises d'un établissement de crédit en fonction des évolutions des taux de change des devises dans lesquelles son activité est libellée.

[54] Sylvie de COUSSERGUES, Op.cit., P108.
[55] MADOUCHE YACINE : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques, option Management des entreprises, P38.
[56] Michel ROUACH, Gérard NAULLEAU : « Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », Ed. la revue banque éditeur, 3eme édition, paris, 1998, P 312
[57] J.C.AUGROS.M.QUERUEL : «Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Ed Economica, Paris,2000, P16.

- Le risque de traduction-consolidation : il apparait dés qu'une banque achète d'autres devises, et qu'elle reste en position ouverte.

Le risque de change est un risque classique dans le monde de la finance internationale, tant pour les entreprises non financières que pour les entreprises financières, il est mesuré par la position de change.

Le banquier peut gérer ce risque soit en recourant à des opérations au comptant ou à terme, ou en souscrivant à une assurance.[58]

1.4.4.3.3. Le risque de position sur actions : « Le risque de position sur actions est lié à l'évolution défavorable du cours actions figurant dans le portefeuille-titres de la banque ».[59]

Pour atténuer l'impact du risque sur le résultat de la diversifier leurs portefeuilles titrent en actions sur plusieurs secteurs économiques.

1.4.4.4. Le risque opérationnel

Il se définit comme : « Le risque de pertes résultant de créances ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. La définition inclut le risque juridique, mais exclut les risques stratégiques et de réputation. »[60]

Ce risque regroupe donc quatre principaux événements qui sont à l'origine de l'apparition de ce risque :

- Le risque de procédure.
- Risques inhérents aux personnes et aux relations entre les personnes.
- Risques informatiques
- Risques inhérents aux tiers.

[58] MADOUCHE YACINE : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Op.cit., P 38.
[59] Sylvie de COUSSERGUES, op.cit. Page 47.
[60] Banque des règlements internationaux, convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres, Bale, juin 2004, P121, (http://www.bis.org/bcbs107fre.pdf)

1.4.4.5. Le risque de solvabilité

« Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles »[61].

En effet, l'insolvabilité d'une banque résulte du montant des fonds propres disponibles d'une part, et des risques pris d'autres part, par exemple le risque de contrepartie, de marché, de liquidité ,etc.…les fonds propres représentent pour les établissements de crédit le garant ultime de la solvabilité face à l'ensemble des risques encourus, la solidité financière de la banque dépend entièrement du montant des fonds propres, dans le cas ou la banque subit des pertes conséquentes, en raison des risques encourus, ces pertes s'imputeront sur le montant des fonds propres, le problème est de taille car il consiste à ajouter de la meilleure manière possible les fonds propres et les risques.[62]

1.4.5. Types de clientèle de la banque

La clientèle de la banque est composée de deux catégories d'agents à savoir :

1.4.5.1. Les particuliers

La notion de particuliers signifie les personnes physiques et ce quelques soit leurs positions sociales et professionnelles.

L'activité humaine revêt deux aspects essentiels à savoir [63]:

- **Aspect privé :** Consommation ou utilisation de biens ou de services à des fins personnelles ;
- **Aspect Professionnel :** Apport de travail intellectuel ou manuel aux entreprises.

Les particuliers agissent pour leur propre compte. De ce fait, les actes et les opérations accomplis par eux n'ont aucun caractère commercial. En plus des crédits, les banques proposent à leurs clients les services tendant à couvrir les besoins de sécurité et de commodité (ouverture de comptes, virements, formules de placement, locations de coffres forts). Les

[61]Joël BESSIS. Op.cit .P20
[62] MADOUCHE YACINE, idem, P41.
[63] FIENI Abran Dorcas et KEDJA Franck Anicet, «La gouvernance Bancaire face aux parties prenantes », Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, option monnaie-finance- banque, 2016/2017,P 26.

services et les produits de la banque évoluent en fonction du développement économique, social et culturel de la société.

1.4.5.2. Les entreprises

Les entreprises notamment les PME sont des agents économiques qui ont pour rôle essentiel de produire des biens et services et les mettre à la disposition des demandeurs. Elles peuvent être classées en entreprises industrielles, commerciales et de prestations de services. Afin de répondre aux besoins des entreprises (particulièrement les PME), les banques ont mis en place différents types de crédits à long et moyen terme (achat d'équipements) et à court terme (découverts, facilité de caisse, escompte d'effets de commerce, avals, cautions, etc.)

La banque peut également proposer ses services en matière de conseil, renseignements, assistance et son savoir-faire en relation avec les marchés de capitaux.

Section 2 : La relation Banque-PME : Revue de littérature.

2.1. Les petites et moyennes entreprises (PME)

Le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) représente l'un des supports fondamentaux, en particulier, dans les économies contemporaines. L'importance de ces entreprises accrue et immense non seulement à cause de son nombre et sa vérité mais aussi par son existence dans tous les domaines avec une identité différente, ce qui pose un problème au niveau de leurs définition. A cet effet, pour obtenir à formuler une définition plus accomplie et plus proche de la notion de PME, nous impliquons de passer aux revues de certaines définitions de certaines actrices.

2.1.1. Définitions des PME

Il est important de connaître avec sincérité que les aspects et les problèmes des PME sont nombreux et divers, à tel enseigne qu'il n'est pas toujours aisé de pouvoir formuler une quelconque définition du concept PME tant qu'il en existe plusieurs selon les pays et les auteurs.Et cela du fait que les critères définissant le domaine considéré restent en relation étroite avec le niveau du développement atteint par ces pays ou celui des secteurs économiques pris en considération. Ainsi, les entreprises qui seraient considérées comme des petites ou moyennes dans les pays avancés économiquement peuvent paradoxalement être prise comme des moyennes voire des grandes dans les pays les moins avancés.

Pour Gingembre Léon, les PME sont celles qui sont exploitées par des patrons qui risquent dans leurs affaires, leurs propres capitaux et qui exercent dans ces affaires, une administration et des techniques effectives, et qui ont des contacts directs et permanent avec leur personnel.

Du point de vue juridique, les PME sont définies comme des entreprises indépendantes qui comptent un nombre de salariés et un volume d'actif limité. Ces plafonds varient selon les systèmes institutionnels adoptés [1]

[1]GREPME « les PME bilan et perspectives » ED ECONOMICA, canada 1994p 24

Pour BRESSY G, C KONKUYT « les PME sont les entreprises dont l'effectif salariés est inférieur à ; Elles englobent les très petites entreprises (moins de salariés) les petites entreprises (10 à 49salariés) et les moyennes entreprises (50 à449) » [2]

Quant à P-J JULIEN et M.MARCHESNAY « la petite entreprise est avant tout une entreprises juridiquement, sinon financièrement indépendante ; opérant dans les secteurs primaires manufacturiers et services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne sinon à deux ou à trois en générale seuls propriétaires du capital » [3]

La plupart des pays de l'Union européenne (ci-dessous UE) ont en revanche retenu la distinction entre définition juridique et définition statistique. Si le principal critère de définition à des fins statistiques demeure le nombre de salariés, la définition juridique, fondée sur la recommandation 2003/361/CE de l'UE, prend en compte l'effectif, le chiffre d'affaires annuel, le total de bilan ainsi que le degré d'autonomie comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 1: Définition juridique de la PME selon l'Union européenne :

Entreprises	**effectif (nombre de salaries)**	**chiffre d'affaires annuel(en euros)**	**total de bilan annuel(en euros)**	**autonomie**
Micro-entreprise	De 1 à 9	< 2 millions	< 2 millions	25 % ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise
Petite entreprise	De 10 à 49	< 10 millions	< 10 millions	
Moyenne entreprise	De 50 à 249	< 50 millions	< 43 millions	
Grande entreprise	Plus de 250	> 50 millions	> 43 millions	

Source : élaboré à partir de la définition officielle de la PME en Algérie.

[2] Synthèse site web : la nouvelle définition de la PME.
[3] Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission mai 2003concernat la définition des micros , petite et moyennes entreprises , journal officiel de l'union européenne L124/39 du20/05/2003.

M .Michel MARCHENSAY [4]classe les PME en trois catégories :

- **les toutes petites entreprises (TPE)** : De 1 à 10 personnes, Un nombre croissant de TPE prospèrent en dessous de cinq à sept personnes (sept étant un bon chiffre en dynamique de groupe). Se multiplient également les indépendants, réglementés ou non ;

- les petites entreprises (PE) : entre dix et cinquante personnes. Mais, dans le nombre de secteurs (services) un effectif de vingt commerces à poser des problèmes ;

- les moyennes entreprises (ME) : de cinquante à deux cents personnes. Mais, dans certaines activités (BTP par exemple), Structure de moyennes entreprises subsiste au-delà.

2.1.2. Les caractéristiques de la PME

Julien (1994) retient 6 caractéristiques pour Cerner le concept de PME :

2.1.2.1. La petite taille

« La taille est une mesure dynamique car à mesure que l'entreprise croit change d'échelle, sa structure se transforme et ses priorités en terme de gestion évoluent, et par conséquent sa perception de son environnement s'élargit »[5]

2.1.2.2. Centralisation de la gestion

On peut même parler de la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant qu'est à la fois entrepreneur, mangeur dans le cas de très petite entreprise, mais on peut aussi retrouver une forte centralisation dans les moyennes entreprises des secteurs traditionnels, cette centralisation de la gestion s'explique par la dimension affective entre le dirigeant et la PME. On distingue deux types d'entrepreneur à savoir :

[4] MICHEL MARCHENSAY « la PME : une gestion spécifique » ; p 73.
[5] MADOUCHE Yacine Mémoire « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » p234.

2.1.2.2.1. Entrepreneur pic : « pérennité-indépendance-croissance » : il a pour objectif de fonder sa propre entreprise ou il pourra mettre a profit ses connaissances techniques prévenant d'un métier ou d'un artisanat.

2.1.2.2.2. L'entrepreneur développeur : « croissante-autonomie-pérennité » la préoccupation de cet entrepreneur est de savoir de quelle manière peut-il accroitre sa part dans le marché et conserver l'autonomie de direction à la fois, il est d'avantage tourné vers les problèmes du marché.

2.1.2.3. Une faible spécialisation

La spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, le passage d'une production variée, sur commande ou de très petites séries a une production en série et répétitives, c'est ainsi qu'à mesure que la firme grossit, elle doit mettre sur pied plusieurs niveaux organisationnelle, nouvellement d'abord dans les fonctions comptable et de production, ensuite dans la fonction marketing, Puis dans celles des achats, de la (R&D)et enfin du personnel.

2.1.2.4. Des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisée

« A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisent les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement ; les petites et les moyennes entreprises (PME) fonctionnent par dialogue ou par contact direct »[6] cette préférence pour les médias « chauds » est la manifestation d'un système d'information interne simple et faiblement structuré qui constitue une des principales caractéristique des PME .

De même les systèmes d'information externe des PME sont en général très simple, ceci est principalement dû à un marché relativement proche et plus au moins restreint, ce qui fait la perception du changement sur le marché traditionnel local ou régional peut être rapidement saisie par l'entrepreneur, chose qui peut compenser jusqu'au un certain point les limites d'expertise en temps disponible à la réflexion. Cette faible structuration peut être interprétée comme la conséquence du faible intérêt généralement porte par certains dirigent a la valeur stratégique de

[6] GREMPE, Op.cit.P25.

l'information. Mais elle peut également être appréhendée comme la résultante d'une configuration spéciale compacte favorable à la mise en place de système d'information peu formalisées et souples, La proximité des acteurs facilite la communication directe et verbale et rend la formalisation et l'écriture moins nécessaire[7]».

2.1.2.5. Une stratégie initiative et peu formalisée

Dans la PME, le processus décisionnel est avant tout intuitif et correspond peu aux modèles formalisées de prise de décision, ce qui fait que la stratégie des PME revêt un caractère implicite et très souple et la perception de l'environnement reste une version déterministe. Aussi l'existence de programme de recherche ou de plans de financement, de formation, de commercialisation-marketing, d'approvisionnement ou de production est rare en PME.

2.1.2.6. L'environnement de proximité

Selon Q Tores, la spécificité de la PME, permet non seulement de décrire la forme organisationnelle mais aussi d'expliquer la spécificité de gestion de PME, plusieurs spécificités sont identifiables en fonction des spécificités de gestion comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 2 : les différents types de proximité

D'une spécificité de gestion	A une gestion de proximité
Petite taille	Proximité spéciale
Centralisation de la gestion	Proximité hiérarchique
Faible spécialisation	Proximité fonctionnelle
Système d'information informel et simple	Système d'information de proximité
Stratégie initiative ou peu formalisée	Proximité temporelle

Source : O. TORRES « les PME »Ed Flammarion 1999.

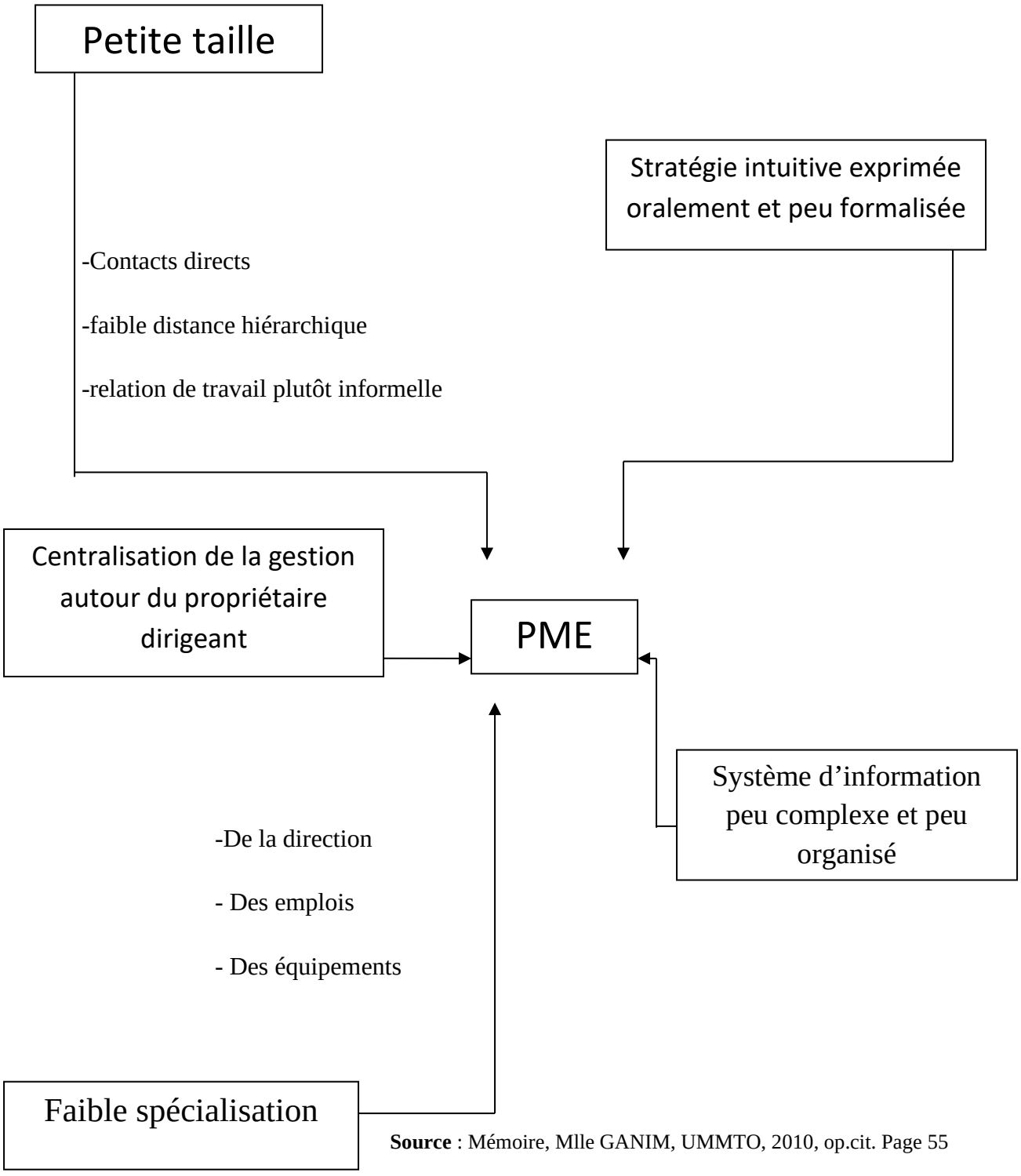
[7] MADOUCHE. Y ; Op.cit. P 235.

« La proximité de l'environnement est un élément central dans la gestion et l'analyse stratégique de la PME, et l'environnement de proximité et pas uniquement d'une dimension spatiale ou géographique mais aussi on identifie[8] »

- La proximité géographique ;
- La proximité sociale ;
- La proximité technologique ;
- La proximité productive et commerciale.

[8] S .BOUCIEN et M.SALGADO « conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME » colloque l'entrepreneur en action Maroc 2003 WWW.scolar.google.com.

Figure N°01 : Les caractéristiques de la PME



Source : Mémoire, Mlle GANIM, UMMTO, 2010, op.cit. Page 55

2.1.3. Les besoins et les sources et de financement des PME

2.1.3.1. Les besoins de financement des PME

La plupart des pme ont des comportements financiers qui ajustent à assurer les bases de leur indépendance, qu'elle relative. Nous apprendrons, les besoins de financement des PME, en reteindront la différence entre les besoins de financement des investissements et les besoins de financement de l'exploitation.

2.1.3.1.1. Les besoins de financement lié à l'investissement

A sa création doit se procurer une ensemble de biens simulés à continuer dans l'établissement pour plusieurs années, tout au long de son existence, l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée Correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'ajustement de ses matériels) et son développement (par la croissement de ses installation) .

« On appel investissement, l'engagement d'une capitale dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »[6] est pareillement « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise quelque types d'action donnant lieu à des investissements [9]

- Réformer la productivité de pousser à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité de production ou de vente des produits existants et les nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle) ;
- Retenir les capacités de production existante en dérivant à des remplacements, ces investissements sont très fréquents ;
- Organiser la production ; ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des couts de fabrication.
- Améliorer le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

[9] GINGLINGER E, gestion financier de l'entreprise, édition Dalloz, 1991, p45.

Alors dans la conception générale, l'investissement c'est un sacrifice de ressources financier aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses provoquées par la réalisation de cet investissement, autrement dit-elle considéré comme la variation des ressources financières en biens physiques ou matériels .

2.1.3.1.2. Les besoins de financement lié à l'exploitation

Le besoin d'exploitation est le solde net des actifs des créances et des dettes qui sont générés par cycle de production et de vente de l'entreprise[10] Tout entreprises quel que soit son efficacité ou quel que soit sa structure financière, peut se trouver appréciée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle, ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente explorer à assurer le financement de son actif circulant.

Alors, l'entreprise recours à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant la compensation financière rapidement. Ces crédits de fonctionnement financier de manier générale les actifs circulèrent du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas absolument financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas protégée par le fond roulement (FR). Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit.

- **Les stocks** : pour protéger son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits fiais), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la disposition des stocks contient un cout pour l'entreprise ce que rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les couts et donc minimiser les besoins de financement.
- **Les besoins de trésorerie** : l'entreprise doit faire face à des dépenses emportant tels que les salaires, conversation des matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion La rémunération de ces charges peut troubles le fonctionnement normal de l'activité de

[10] E.MANCHON, Analyse bancaire de l'entreprise 5éme édition, Ed. ECONOMICA, paris, 2001, p.338.

l'emporte la création des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.

Enfin, sans ressources financiers l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements. les besoins en fond de roulement le besoin financier né de cycle d'exploitation s'appelle le BFR (besoin en fond de roulement).

2.1.4. Les sources de financement des PME : Les sources de financement prouvent être classé en deux catégories :

2.1.4.1. Les sources internes de financement : Il s'agit essentiellement :

2.1.4.1.1. Du capital social : qui est la principale ressource financière de l'entreprise. Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature (physique) et en numéraire du promoteur ou des associés et n'est exigible par aucun créancier ;

2.1.4.1.2. L'autofinancement : « Selon le code général de normalisation comptable (C.G.N.C), l'autofinancement constitue « le surplus monétaire (ressource) généré par l'entreprise et conservé durablement pour assurer le financement de ses activités ». En fait, il s'agit de financer des projets de l'entreprise en décidant la mise en réserve d'une partie ou de la totalité des bénéfices. L'autofinancement représente la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes distribués au cours de l'exercice.

Sur le plan stratégique, l'autofinancement garantit aux entreprises une liberté en matière de choix d'investissement. Tandis que financièrement, la minimisation du recours à l'endettement permet les entreprises d'améliorer leur rentabilité en réduisant le fardeau des charges financières. Néanmoins, un autofinancement « trop élevé peut inciter la mise en œuvre d'investissements inutiles, comme il peut amener l'entreprise à négliger l'endettement (qui peut améliorer la rentabilité des fonds propres grâce au phénomène de l'effet de levier) »[11].

Deux sources essentielles de financement internes sont donc à distinguer : Le capital

[11]Fadoua ANAIRI, « Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie » page 321.

social et l'autofinancement dégagé. Ces sources s'avèrent généralement insuffisantes, obligeant à cet effet les promoteurs à recourir aux sources de financement externes pour compléter leurs capitaux.

2.1.4.2. Les sources externes de financement

Les sources externes sont constituées des différents crédits accordés aux PME par les autres agents économiques, notamment les établissements financiers. Les capitaux d'emprunts proviennent de sources différentes selon leurs destinations, leurs durées et permettent de financer l'investissement, le besoin en fonds de roulement et les autres besoins financiers de l'entreprise.[12]

2.1.4.2.1. Capitaux d'emprunt pour le financement des investissements

A. Le crédit ordinaire ou emprunt indivis : le crédit peut être défini comme l'opération qui consiste à mettre à la disposition d'un agent a besoin de liquidités, de la monnaie pendant une certaine période et contre remboursement à des périodes ultérieures, du capital majoré d'intérêts.

B. Le crédit-bail ou leasing : c'est une opération indirecte de financement qui consiste en une location de matériel et qui permet aux PME de disposer d'un actif industriel contre le paiement de loyer. Le contrat de crédit-bail est caractérisé par la mise à la disposition d'un matériel au choix, la détermination d'une durée de location, le paiement de loyer et la possibilité de rachat du bien à l'issu du contrat. Le crédit-bail est aussi perçu comme un contrat de location-vente.

2.1.4.2.2. Capitaux pour le financement du besoin en fonds de roulement

- A ce titre, il s'agit essentiellement des crédits bancaires de court terme entrainant un décaissement de fonds et dénommé à cet effet « crédit par caisse ou de trésorerie ». Plusieurs catégories sont à distinguer :

A. Les facilités de caisse : Ce sont des crédits consentis pour remédier à un décalage de courte durée entre les recettes et les dépenses des entreprises ;

[12] BERKAL SAFIA, Mémoire de master, « Les relations Banques/ Entreprise publiques : portée et limites, 2012, p87

B. Le découvert bancaire : C'est un crédit de trésorerie mis a la disposition d'une entreprise dont les besoins en fonds de roulement (BFR) dépassent les possibilités du fonds de roulement ;

C. Le crédit de campagne ou crédit saisonnier : C'est le type de crédit accordé surtout aux entreprises ayant des activités saisonnières, c'est à dire un type de production qui se réalise à un moment donné de l'année (cas des PME exerçant dans l'agrobusiness) ;

D. Le crédit relais : Il s'agit d'un crédit mis en place dans l'attente d'une importante entrée financière qui peut résulter soit d'une cession d'immobilisation, d'une augmentation de capital, ou d'émission d'emprunts ;

E. L'escompte d'effets de commerce : L'escompte commercial est une opération de crédit par laquelle la banque met à la disposition du client le montant d'un effet de commerce (document matérialisant une créance) sans attendre l'échéance. Il s'agit donc pour la banque d'acheter l'effet et d'anticiper l'encaissement de sa créance au profit de son client contre déduction d'agios (frais bancaires) ;

F. Les crédits ou engagements par signature : Les crédits par signature encore appelés engagements par signature sont des concours accordés par la banque sous forme d'engagement en faveur de l'entreprise pour exécuter une obligation en cas de défaillance de celle-ci. Leur particularité est qu'ils n'entrainent pas de décaissements de fonds sauf en cas de défaillance de l'entreprise. La banque peut engager sa signature de trois(3) manières différentes, soit en se portant caution, soit en avalisant des effets de commerce ou soit dans le cadre d'un crédit documentaire.

2.1.5. Typologie des PME

« Le besoin de dissocier les PME des grandes entreprises et entre elles-mêmes n'est pas nouveau, plusieurs travaux ont été réalisés pour cerner cette problématique, il y a plusieurs raisons à cela, tout d'abord les organisations de petites tailles da par leur diversité et leurs spécificité, difficiles à classifier. En effet, ce secteur n' a rien d' homogène puisqu'il compte les très petites entreprises, les petites, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisanats, les commerçants,

le café du coin de la rue...etc. pour les raisons, la plupart des pays se sont attachés à distinguer les entreprises selon des paramètres défirent ».[13]

J.E Bolton (économiste anglais)[14] A fait une recherche durant les années 70, dans le but d'analyser la problématique de diminution des PME en Grande-Bretagne, selon lui il existe trois critères pour éclaircir la notion de la PME :

- **Une entreprise dirigée par ses propriétaires de façon personnalisée**

La PME se caractérise par un organigramme plat, contrairement aux grandes entreprises organisées sur la base d'une structure formalisée ; c'est le caractère personnalisé de l'ensemble des décisions qui constitue tous les aspects de gestion même si quelques cadres entourent le dirigeant.

- **Une part de marché relativement restreinte**

La PME doit faire face à un monde fort concurrentiel et lui est difficile d' influencer le marché de façon significative. Selon le rapport Bolton, serait exclue du champ des PME toute entreprise occupant une position de quasi-monopole sur des niches, du fait de son activité hautement spécialisée et peu concurrentielle.

- **L'indépendance de l'entreprise**

Ce dernier critère suppose, qu'une entreprise de taille réduite appartenant à un groupe plus important ne peut être considérée comme une PME : il ne peut donc s'agir de filiales, d'établissements dépendants de grandes structures, de franchises...etc.

[13] DECHERA MANSOUR, MEMOIRE « stratégie de développement des PME et le développement local »2013/2014 page 27.
[14] J.E Bolton, Report of the COMMITTEE OF INQUIRY ON SMALL FIRMS, CMMD.4811, Londres, HMSO, 1970 cité dans l'étude de pascal FEBER intitulée « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même er l'organisation » 2002. IEA de Lille.

2.1.5.1. Typologie de la PME selon l'approche quantitative

Les approches quantitatives utilisent des critères de cerner plus rapidement et facilement la notion de PME « dans le but de lui appliquer des dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d' une politique industrielle ou fiscale »

La taille est le critère quantitatif le plus souvent utilisé mais qu'il doit être considéré comme un effet contingent et non universel.

Ainsi à côté du critère taille d'autres critères quantitatifs sont associés comme celui du chiffre d'affaires totale de billant valeur ajoutée capitale propre et secteur d'activité par exemple sont aussi des indicateurs significatifs.

2.1.5.2. Typologie de la PME selon l'approche qualitative

Les approches qualificatives convergent toutes autour d'un élément important qui revient avec constance à savoir l'aspect humain li é a l'entreprise en tant que tel d'érigeant demeure un acteur omniprésent dans les PME et toutes les importantes du management de l'entreprise lui sont attribuées [15] quelques approches multicritères ont été élaborées[16]pour mettre en avant à côté de l'élément humain toujours prédominant, d'autres caractéristiques plus descriptives :

- Un personnel de direction relativement peu spécialisé.
- Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes.
- Une intégration relativement étroite à la collectivité locale
- L'impossibilité de se procurer des capitaux en recourant au marché monétaire et des difficultés d'obtenir des crédits.

[15] Etude de pascale FABER « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation » GRAPHEIAE de LILLE1998 p 18.
[16] M. WOITRIN « Enquête sur la situation des PME industrielles dans les pays de la CEE » Etudes Séries concurrence, N°4 Bruxelles -CEE 1996.

2.2. La Relation Banque-PME : Des approches nouvelles et l'apport de la théorie du contrat social.

2.2.1. Le concept de la relation banque / entreprise

« Une relation banque / entreprise étant une répétition dans le temps d'offres et de demandes de crédit émanant respectivement de la banque et de l'entreprise pour le financement d'investissements successifs de cette dernière »[17].

La relation bancaire est l'octroi de services financiers par un intermédiaire financier qui :

- Investit pour obtenir des informations spécifiques sur l'emprunteur ;
- Et évalue la profitabilité de ces investissements à travers des interactions multiples [18]

Les relations banque / entreprise revêt une importance particulière dans la mesure ou elle met en présence deux acteurs au cœur de l'économie d'un pays et au cœur de l'économie mondiale, le banquier par sa contribution au financement de l'entreprise, par sa participation éventuelle dans le capital occupe une place centrale dans le système de gouvernance mais la nature des rapports qu'il va entretenir directement avec le dirigeants et avec les actionnaires le place souvent en situation d'influencer les décisions d'investissement et de politique financière ainsi dans l'esprit des dirigeants , le banquier est perçus de manière très différente :

2.2.1.1. Le banquier, un mal nécessaire

la relation de l'entreprise avec sa ou ses banques est souvent considérer comme risquée, générant un sentiment de méfiance partagée, la crise financière n'a fait que renforcer ce sentiment, étant elle-même génératrice de risque et d'incertitude , dans ce contexte, la banque est perçue comme privilégiant la protection de ses propres intérêts financiers. La relation est ainsi porteuse d'une certaine ambigüité, qui peut se résumer par la remarque souvent entendue du coté du banquier : « lorsque tout va bien pour l'entreprise celle-ci n'hésite pas à mettre en concurrence les banques mais lorsque les difficultés apparaissent, le dirigeant sollicite un soutien plus affirmé »

[17] EBER N, « les relations de long termes banque Vuibert » octobre 1999.
[18] Boot A .W.A. « Relationship BANKING. WHAT DO WE KNOW? »journal of Financial, intermediation, vol, 9 ; N° 1, janvier 2000, page 19.

pour le dirigeant de la PME le banquier constitue une contrainte et un recours incontournable ce qui alimente parfois un sentiment de résignation il a ainsi la pression de naître perçu que comme un risque finançable ou pas son sentiment est que tant que son entreprise se porte bien il n'a jamais de problème avec son banquier mais lorsque sa situation se complique le soutien attendu n'est pas au rendez-vous. Face à la crise les PME en été les plus fragilisées et les plus exposés : problème de trésorerie et donc besoin de liquidité[19]. Dans ces conditions, L'entreprise n'a pas le choix : elle doit s'adresser à sa banque or, faut-il que cette dernière ne luis tourne pas le dos et puisse luis venir en aide de même, les grandes entreprises dès qu'elles réalisent des profits, cherchent le plus souvent à réduire leur endettement.

Mais, en période de crise, la banque reste un interlocuteur privilégié : il est plus facile pour les grandes entreprises qui ont la possibilité de recourir au marché financier de s'adresser à un interlocuteur unique (la banque) qu'a un groupe diffus d'investisseur (le marché financier) .

La relation apparait ainsi déterminée par l'opportunisme de chacun des acteurs dans la logique client-fournisseur. Dans cette optique, la coopération est limitée, voire inexistante avec comme seule perspective pour le dirigeront de minimiser le cout et les contraintes liées au financement ;

2.2.1.2. Le banquier, un contre-pouvoir du dirigeant

Dans le cadre de la politique financière la présence forte de la banque dans le passif de l'entreprise le conduit naturellement à gagner en influence dans le processus de la prise de décision, celle-ci s'exerce principalement dans deux types de situation :

Tout d'abord, lorsque le banquier est un actionnaire dans cette situation il en possède les prérogatives et par sa présence dans le conseil d'administration il est en mesure de contrôler le dirigeant, il possède ainsi une information privilégiée qui ne lui est pas accessible quand il est simple créancier.

[19] Eric la marque « management de la banque » 3éme édition page 125.

Ensuite, le banquier en tant que préteur, exerce son influence sur le dirigeant et son conseil d'administration lorsque la situation de l'entreprise devient très risquée, Il apparait clairement que les banques ont ; avec d'autres, exercé des pressions sur le conseil d'administration pour obtenir son départ face au niveau de risque atteint.

2.2.1.3 Le banquier, un allié du dirigeant

Dans le système de gouvernance, le dirigeant occupe une position charnière entre les actionnaires et les autres parties prenantes. Dans cette position parfois inconfortable, il est à la recherche d'alliés pour exercer un contre-pouvoir face aux propriétaires (actionnaires). Le banquier constitue alors un recours possible pour que les actionnaires ne soient pas une nouvelle fois sollicités lors de la recherche de nouveaux financements le recours aux banques apparait comme une bonne alternative qui semble satisfaire l'ensemble des acteurs de la politique financière.

Le dirigeant diversifie les sources de son financement et il peut ainsi mieux maitriser le cout de capital de l'entreprise. La vision du banquier comme partenaire est présente également chez certains dirigeants de PME qui constatent parfois que, sans le soutien d'une banque, ils n'auraient pas pu mener a bien leur projet, ils conviennent assez bien également du rôle important du banquier lors d'opérations complexes (développement à l'international, introduction en bourse financement complexe …) cette vision, malmenée par la crise financière, demeure cependant présente chez les dirigeants de PME. [20]

2.2.2. L'analyse comparée des deux modèles transactionnel/ relationnel

A travers la littérature, il apparait que deux niveaux d'analyse bien différents coexistent : celui de la transaction et celui de la relation.

[20] Eric la marque, op.cit. Page 126

Tableau 3 : comparaison entre l'approche transactionnelle et relationnelle

	Approche transactionnelle	**Approche relationnelle**
Objectif	Rentabiliser la transaction individuelle	Rentabiliser la relation client dans son ensemble
Stratégie	L'accent est mis sur l'obtention de crédit (coté banque)	L'accent est mis sur les clients actuels (qualité, personnalisation de la relation)
Moyens privilégiés	Vente Objectifs individuels	Coordination et communication renforcés Objectifs communs

Source : ERIC La Marque « Management des banques : caractéristiques des approches transactionnelle etrelationnelle dans le secteur bancaire » page 125

2.2.2.1. L'approche transactionnelle

L'approche transactionnelle est notamment représentée par les théories économiques, classiques et néoclassiques.

Elle renvoie à l'analyse du contrat d'une transaction. Le contrat est généralement synonyme de froide rationalité. On le perçoit comme un instrument défensif, un mode de protection derrière lequel les parties contractantes pourront se retrancher au moment opportun. Cette conception du contrat tire ses origines dans la théorie juridique classique selon laquelle le contrat se définit comme un accord la volonté destiné à créer des effets juridiquement obligatoires, en d'autres

termes le contrat équivalant à l'ensemble de promesses , légales et licites pour l'inexécution desquelles la loi prévoit des sanctions judiciaires .

Les contrats formels représentent une promesse ou une obligation exécutée des actions particulaires dans le futur. Plus le contrat de crédit est complexe, plus grande est la spécificité des promesses et des obligations.

Dans la pratique, ce modèle est souvent qualifié de « banque à l'acte » et illustre une relation purement transactionnelle limitée dans le temps. Dans ce cas, la relation bancaire n'est pas une relation de la clientèle, mais une simple transaction marchande, c'est-à-dire non inscrite dans le long terme. Les opérations sont allant standardisées, les emprunteurs identifiés objectivement et leurs probabilités de défaut objectivées. Dans ce type de relation, les deux parties sont jugées opportunistes et le contrat reste le mécanisme le plus efficace pour surmonter la défiance réciproque.la répétition de la transaction dépend de la qualité de l'honnêteté de l'emprunteur. Si celle-ci se dégrade, le préteur peut se désengager. Le recours au banquier ne se fait que pour des opérations ponctuelles ne favorisant pas l'établissement de relations stables avec les clients. À l'opposé, la relation de clientèle apparait comme le moyen d'éviter les stratégies opportunistes de l'emprunteur. Plusieurs approches dont la théorie de transaction, ont observé que la gouvernance des échanges inter-organisationnels implique plus qu'un contrat formel : le contrat relationnel.

2.2.2.2. L'approche relationnelle

Les approches relationnelles considèrent des échanges répétés à caractère relationnelle c'est-à-dire des échanges ayant une orientation a long terme délibérée. Elles mettent en exergue le rôle des phénomènes d'interaction dans les échanges et s'intéressent a l'ensemble de la relation entre les partenaires et non seulement a un accord spécifique.

Le contrat relationnel est un accord tacite qui permet a la banque de gouverner ses relations avec ses clients, en se fondant sur les valeurs et les processus convenus, trouvés dans les rapports sociaux. Ce modèle est dit « à l'engagement ». Les banques cherchent a favoriser l'établissement de relations stables pour réduire l'incertitude, grâce a une meilleure circulation de l'information et l'instauration de la confiance.

Le contrat relationnel exige les normes de flexibilités, de solidarité, et d'échanges des informations. La flexibilité facilite l'adaptation aux événements imprévisibles. La solidarité permet une approche bilatérale pour résoudre les problèmes, créant un engagement pour joindre les actions à travers un ajustement mutuel. Le partage de l'information facilite la résolution des problèmes parce que les parties peuvent partager des informations privées, y compris leurs objectifs à moyen et long termes comme les parties adhérent à certaines normes, la mutualité et la coopération caractérisent le comportement qui en résulte.

- **Intérêts et limites des deux approches**

L'intérêt de l'approche transactionnelle est qu'elle met l'accent sur les problèmes de gouvernance dans un contexte où les divergences d'intérêt entre les parties sont un problème majeur à résoudre. Le contrat, dans cette approche est considéré comme un moyen le plus efficace pour gérer les relations. Il incite les parties de l'échange à honorer leurs engagements et à respecter les conditions d'échanges qui accompagnent les différentes transactions. le contrat reste la première source de coopération et c'est un mécanisme qui permet d'instaurer la confiance. Pour les entreprises l'approche relationnelle peut présenter plusieurs avantages :

- La simplification des processus des services financiers ;
- La diminution du risque associé à l'achat de nouveaux produits (confiance accordée au chargé de comptes) ;
- L'aide plus évidente en cas de crise ;
- La personnalisation du produit / service .la banque voit ce traitement « sur mesure » comme un traitement préférentiel ;
- L'instauration des liens affectifs (maque, 2007), qui permettent de se prémunir contre l'opportunisme. Des liens se développent au fil de la relation, permettant au client de bénéficier d'une reconnaissance personnelle.

L'approche relationnelle est également avantageuse pour les banques. D'une part, elle leur permet d'améliorer l'évaluation du risque des emprunteurs. En donnant naissance a une information spécifique, les banques acquièrent un avantage concurrentiel. D'autre part, la relation de clientèle permet d'améliorer le contrat de crédit. En effet, lorsque la banque engage une relation

avec un emprunteur, elle va adapter les conditions de crédits à la situation de ce dernier. Les banques optent pour des contrats de crédits qui s'adaptent à la situation des emprunteurs, plutôt que pour des contrats de dette standard et rigides qui ne prennent pas en compte l'aspect temporel et dynamique de la relation de crédit.

2.2.3. La théorie du contrat social

La distinction entre les approches transactionnelles et relationnelles est au cœur de la théorie du contrat social, l'objectif principal de cette étude étant l'opérationnalisation de la théorie du contrat social pour aider les PME et les banques à mieux gérer leurs relations et d'améliorer leur gestion, elle repose également sur l'idée que les échanges se construisent autours des normes transactionnelles et relationnelles.

2.2.3.1. Présentation du cadre de la théorie du contrat social

Comme le souligne M. TROPER[21], *« malgré leur diversité, les doctrines du contrat social se proposent toutes de trouver dans l'individu le fondement de la société, de l'État, ou simplement de l'autorité politique »* par différence avec une conception holiste de la société ou de l'Etat, ces deux entités résultent de l'expression des volontés des individus. C'est de ces conceptions que provient la dimension politique du contrat à partir de deux conceptions : celle du *PACTUM societatis* dans lequel les individus abandonnent l'état de nature pour se constituer en société souveraine par échange des droits naturels en droits civils et celle du *PACTUM SUBJECTIONIS* qui est un contrat de gouvernement entre un chef (qui détient la souveraineté) et un peuple (qui détient des droits).[22]

Chez J.-J. Rousseau[23], le contrat social est le fondement d'une autorité qui rende les individus aussi libre que dans l'état de nature sur la base d'une hypothèse servant d'outil analytique en l'appliquant à une chose qui n'existe pas (où l'on retrouve une

[21] M. TROPER, article « contrat social », ENCYCLOPEDIA UNIVERSALIS
[22] Yvon PESQUEUX « contrat social et contrat psychologique » https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00526219 SUBMITTED on 14 Oct. 2010.
[23] J.-J. Rousseau, Œuvres complètes, 4 vol., Gallimard, Paris, 1959-1969 ; Du Contrat social, collection « Points Politique », Seuil, Paris, 1977 ; Du Contrat social, collection Folio, Gallimard, Paris, 1993, 2001

similarité méthodologique avec l'agence) : *« Trouver une forme d'association qui défende et protège de toute la force commune la personne et les biens de chaque associé et par laquelle chacun s'unissant à tous n'obéisse pourtant qu'à lui-même et* reste aussi libre qu'auparavant » Le contrat social est passé entre les individus et le corps social, ce dernier devenant souverain. La soumission au souverain est aussi l'expression de la liberté lue dans les termes d'une volonté générale dans sa source (elle émane de citoyens et ne lèse personne, puisqu'« *il n'est personne qui ne songe à soi-même en votant pour tous* » et dans son objet, parce qu'elle ne tend *pas « à quelque objet individuel et déterminé, parce qu'alors jugeant de ce qui nous est étranger, nous n'avons aucun vrai principe qui nous guide »*. L'application de la loi aux individus revient au gouvernement qui ne peut agir que conformément à la loi, expression de la volonté générale. Il y a contrat dans la mesure où il existe une double garantie, chaque élément venant renforcer l'autre : la généralité de la source garantit la généralité de l'objet. Au regard de la généralité de la source, il n'est pas nécessaire que la loi soit effectivement appliquée à tous mais qu'elle soit susceptible de l'être. C'est la généralité de l'objet qui garantit la généralité de la source : il n'est donc pas nécessaire que les citoyens soient unanimes. La volonté générale n'est pas la volonté de tous mais peut être valablement exprimée par la majorité sans risque d'oppression, car si l'objet de la loi est général, donc applicable à tous, une majorité oppressive s'opprimerait elle-même. Le contrat social est donc lié à une double relativité : celle de la majorité et celle de la généralité de l'application. Il propose une théorie possible d'une justice sociale au nom d'un fondement légitime.

2.2.3.2. Les limites de la théorie du contrat social de MACNEIL

« Une première limite est liée au fait que MACNEIL a été très prolifique et que sa pensée n'a cessé d'évoluer. Si cet élément n'est pas négatif en soi, il pose la question de la stabilité du cadre d'analyse et explique certaines différences entre les auteurs dans sa mise en œuvre.

MACNEIL (1983) insiste également, à l'instar de nombreuses recherches utilisant ces normes, sur la contingence des normes. Cette contingence peut également expliquer les différences observées en matière d'opérationnalisation des normes.

En effet, la principale limite des normes de MACNEIL demeure avant tout leur présentation très abstraite et le fait que l'auteur ne propose jamais d'indications en vue de leur opérationnalisation. Selon Whitford (1985), cela explique la lenteur du transfert vers d'autres champs de recherche que le droit. Cette absence d'opérationnalisation et la contingence des normes, explique les débats actuels sur la façon dont on doit utiliser ce cadre.

Deux normes n'ont, ainsi, à notre connaissance, jamais été opérationnalisées : le bien-fondé des moyens et l'harmonisation de la matrice sociale. Une norme relationnelle de communication a aussi souvent été rajoutée au cadre par les chercheurs (e g. Morgan et Hunt, 1994 ; Paulin, PERRIEN et Ferguson, 1997 ; PRIM-ALLAZ, 2000), alors que d'autres se réfèrent aux travaux de MACNEIL et traitent la communication comme un élément de l'opérationnalisation de la norme d'intégrité du rôle (Maque, 2007). La norme de réciprocité laisse également place à une grande diversité d'opérationnalisation, ce qui provient sans doute également du fait que MACNEIL donne la norme de réciprocité comme un élément indispensable à la solidarité. Des auteurs l'utilisent comme une norme relationnelle autonome (Kaufman et Stern, 1988 ; PRIM-ALLAZ, 2000), tandis que d'autres l'intègrent à la norme relationnelle de solidarité (e.g. Maque, 2007). De plus, MACNEIL ne cherche jamais à hiérarchiser les normes au-delà de la séparation normes transactionnelles / relationnelles alors que cela permettrait pourtant une meilleure allocation de leurs ressources (PRIM-ALLAZ, 2000) »[24].

2.2.4. Les normes contractuelles

« Les normes sont définies comme des types de sentiments et comportements acceptables par les membres d'un système d'échanges, ayant la force d'une obligation ou d'une pression sociale (MACNEIL, 1978 ,1980). Les normes ainsi définies représentent, selon l'autour,

[24] Laure Ambroise, Isabelle Maque, Isabelle PRIM-ALLAZ « IAN MACNEIL et la théorie du contrat social : Proposition d'un outil d'analyse des relations pour l'ensemble des domaines de gestion » Congrès de l'AIMS, Jun 2009, Grenoble, France. pp.CD Rom. flashs-00470570ff.

l'ensemble des composantes des échanges, tout au moins l'ensemble des composantes endogènes a la relation.

Afin de formaliser l'aspect informel des relations, MACNEIL (1980,1983) identifie dix normes, qualifiées de normes contractuelles communes, essentielles à l'occurrence de tout échange, quelle que soit sa forme (cf. Tableau 1).

Tableau 4 : les normes contractuelles

Normes relationnelles		**Normes transactionnelles**	
Normes	**Composantes**	**Normes**	**Composantes**
Intégrité du rôle +communication	Communication et moyens de communication Cohérence Histoire de la relation	Réciprocité	Amélioration réciproque de la situation des acteurs Division du surplus équitable
Solidarité (maintien de la relation)	Confiance Continuité/fidélité	Mise en œuvre des plannings	Planification Ponctualité
Flexibilité (harmonisation des conflits relationnels)	Adaptabilité Anticipation	Réalisation des promesses	Respect des engagements
Bien-fondé des moyens	Procédures Mode de gouvernance de la relation	Réparation, confiance, attentes	Réparation Confiance
Normes supra comptables	Environnement social et politique	Création et restriction de pouvoir	Répartition des pouvoir

Source : Composantes des normes contractuelles,d'apres Macneil(1980,1981,1983)

« MACNEIL (1980) donne aux normes contractuelles les définitions suivantes :

2.2.4.1. Intégrité du rôle : Norme définie à partir de la compréhension de la notion du rôle de l'individu. Un rôle est un mode de comportement attendu d'une personne occupant une position sociale donnée quand elle communique avec ceux qui occupent d'autres positions données. Selon

lui, le concept du rôle est complexe et cause de nombreuses controverses dans les sciences sociales. Il propose de limiter l'analyse du rôle autour de trois aspects principaux : la cohérence ou consistance, le conflit et la complexité.

2.2.4.2. Mutualité : La mutualité n'appelle pas forcément pour l'égalité au sens strict du terme, mais pour un certain genre de régularité (MACNEIL, 1980).

2.2.4.3. Mise en œuvre du planning : La planification spécifie comment faire les choses et comment structurer les relations opérationnelles (MACNEIL, 1980).

2.2.4.4. Réalisation du consentement ou réalisation des promesses : La réalisation du consentement est un mécanisme de déclenchement qui provoque le choix d'un échange (MACNEIL, 1980).

2.2.4.5. Flexibilité : Le besoin de flexibilité se fait ressentir en partie en raison de la rationalité liée à la disponibilité limitée de l'information et en partie parce que le monde socioéconomique est dans un état constant de flux. Dans une transaction discrète, la flexibilité est atteinte par la délimitation délibérée de la portée de la transaction.

2.2.4.6. Solidarité contractuelle : Elle est la norme du maintien des échanges entre eux (MACNEIL, 1980).

2.2.4.7. Normes cohésives de réparation et d'attentes formelles : L'intérêt de restitution dans les contrats est considéré en termes de confiance raisonnable sur les promesses. L'intérêt d'attente est égal avec ce qui a été promis. L'intérêt de confiance peut être fondé sur les aspects de non-respect des promesses des relations (MACNEIL, 1980).

2.2.4.8. Création et restriction du pouvoir : Le pouvoir est inhérent au concept de l'échange. De multiples formes de pouvoir sont présentes dans l'échange, mais il est avant tout créé par de nombreuses autres manières que les promesses. Il existe un décalage de pouvoir dans les relations (MACNEIL, 1980).

2.2.4.9. Harmonisation avec la matrice sociale : Il est important de soumettre à une contrainte l'irrespect ou le manque d'universalité des normes telles que celles reliées au privé, à la liberté, à

l'obligation sociale, à l'idéologie el à de nombreuses autres qui ont dans n'importe quelle société un immense impact sur les relations contractuelles. Il est ainsi nécessaire d'harmoniser les relations avec ceux qui existent (MACNEIL, 1980).

2.2.4.10. Propriété des moyens : Existence de plusieurs moyens pour atteindre un but. Leur degré d'appropriation varie entre les industries et les cultures (IVENS et BLOIS, 2004)[25].

« Par souci de simplification, nous appelons ici normes transactionnelles l'ensemble des normes non définies par MACNEIL comme étant relationnelles.

Les normes relationnelles permettent une meilleure caractérisation des échanges de nature relationnelle. Les normes transactionnelles sont essentielles à la réalisation de tous les contrats, mais contrairement aux normes relationnelles, elles ne jouent pas un rôle majeur dans des contextes relationnels (Fink, HATTEN et James, 2010 ; Blois et Ivens 2007).

Ainsi, ces normes permettent de catégoriser, en sous-ensembles homogènes, les déterminants de l'interaction entre les individus. Leur développement repose sur des échanges d'informations, le système ne pouvant bien fonctionner que si le degré d'asymétrie entre les partenaires est tolérable et que la confiance se développe (la marque, 2007).

En résumé et de façon très schématique, la théorie du contrat social permet donc d'appréhender plus spécifiquement l'échange relationnel ; ce dernier se différencie de l'échange transactionnel sur deux points :

- L'échange relationnel a une dimension sociale forte qui s'ajoute a la dimension sociale forte qui s'ajoute a la dimension économique (Dwyer étal, 1987). cette dimension sociale met l'interaction au cœur de la relation et traduit une (valeur relationnelle) de l'échange ;
- L'échange relationnel a un horizon temporel élargi du fait de l'importance des échanges futurs et des événements passées (VARADARAJAN et RAJARATNAM, 1986) »[26].

[25] MADOUCHE Yacine. Thèse de Doctorat, OP .CIT page 64 /65.

[26] Article du journal « revue internationale PME : gestion des relations banque PME »volume 26, issue, p 37-58

Conclusion

Les banques ont su répondre aux besoins des agents économiques en proposant une gamme large et importante des produits en matière du crédit.

Au fil de l'étude nous nous sommes arrivés à conclure que malgré l'existence de différents systèmes de financements des PME, le crédit bancaire reste la source de financement la plus utilisé, cependant la banque prend toujours des risques mais elle les transforme et les incorpore aux produits bancaires grâce aux garantis quelle exige.

L'importance et l'enjeu économique et social des PME restent élément le plus couteaux pour le développement économique d'un pays, le secteur des PME dépond dans une large mesure de milieu des affaires, c'est dans cette optique, qu'apparait le rôle primordial de ces dernières qui sont appelées à accomplir dans la conduite d'un développement économique national et durable.

L'objet de cette revue de la littérature était de mettre en évidence le caractère complexe de la relation du financement entre la banque et la PME, Pour mieux se situer dans notre réflexion, le prochain chapitre de notre mémoire, a pour objet de faire un état des lieux du système bancaire et la PME en Algérie

Chapitre II : cadre méthodologique de la recherche.

Introduction

Le système bancaire constitue l'ensemble d'institutions financières et de réseaux qui permettent l'échange d'actifs monétaire entre elles et avec d'autres agents économiques dont l'objectif principal est d'assurer adéquate de liquidité à l'économie.

Les petites et moyennes entreprises représentent plus de 80% du tissu économique Algérien. Elles jouent un rôle clés dans la sphère socio-économique ce qui à suscité une attention particulière pour leurs expansion et développement, en effet les PME en Algérie essaient de financer leur croissance et long et moyen terme, non seulement des ressources propres (autofinancement, augmentation de capital), ressources par l'endettement (Endettement bancaire, leasing) mais aussi bien d'autres types de ressources créent par l'Etat (l'ANADE, ANJEM, CNAC).

Pour cela, nous allons consacrer tout un chapitre pour pouvoir étudier en détail le système bancaire Algérie (état des lieux), La banque Nationale d'Algérie(BNA) en mettant l'accent sur l'agence(BNA) Tizi-Ouzou 583, qui est notre lieu de recherche, ainsi que la PME en Algérie, ensuite nous allons présenter la méthodologie de recherche ou en vas définir les techniques et les méthodes sur lesquelles se base notre recherche suivis d'une enquête.

Après la présentation de notre enquête, nous allons présenter et analyser les résultats de cette dernière dans le prochain chapitre (chapitre 03).

Section 1 : secteur bancaire et la PME en Algérie

1.1. Le système bancaire algérien : état des lieux

Selon BENHALIMA « Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes, suivant deux systèmes différents : un système bancaire d'une économie administrée et un système bancaire dans un contexte de transition vers l'économie du marché ».

L'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990. Avant cela, l'économie algérienne été une économie administrée dans laquelle les banque sont considérés comme de simples guichets de collecte et de distribution de fonds pour financer les projets de la politique d'industrialisation à travers les entreprises publiques adoptée par l'Etat. L'ordonnance de 2003 relative à la monnaie et le crédit qui a abrogée la loi de 1990, s'inscrit en théorie dans le même sillage et offre un nouveau cadre juridique pour l'exercice des opérations de banque, comparable en tous points à celui en vigueur dans les pays à économie libérale. Elle prévoit une autonomie complète vis-à-vis du Gouvernement[90].

1.1.1. Les principales caractéristiques actuelles du système bancaire algérien

Les indicateurs de l'intermédiation bancaire, de la bancarisation, de la solidité et de la rentabilité du secteur bancaire, ont évolué globalement de manière favorable en 2018. Cependant, la poursuite de l'augmentation des ressources collectées par les banques résultent, principalement, de l'injection de fonds dans les circuits bancaires par le Trésor public dans le cadre du financement dit non conventionnel.

Avec la cessation d'activité d'un établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation, le nombre de banques et d'établissements financiers s'élève, à fin 2018, à vingt (20) banques et huit (08) établissements financiers dont :

[90]MADOUCHE Yacine. Thèse de doctorat « la relation banque-PME en Algérie : les déterminants de la mise en place d'un financement relationnel et son impact sur les conditions de crédit » 02/2021 p 173.

Tableau N° 5 : Banques et établissements financiers en activité

	2014	2015	2016	2017	2018
A) Banques	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**
Banques publiques	6	6	6	6	6
Banques privées	14	14	14	14	14
B) établissements financiers	**9**	**9**	**9**	**9**	**9**
Etablissements financiers publics	6	6	6	6	6
Etablissements financiers privés	3	3	3	3	3
c) Total	**29**	**29**	**29**	**29**	**29**

Source : banque d'Algérie, Rapport annuel 2018

-deux (2) établissements financiers publics ;

- cinq (5) sociétés de leasing dont trois (3) publiques ;

- une (1) mutuelle d'assurance agricole agréée pour effectuer des opérations de banque qui a opté, à fin 2009, pour le statut d'établissement financier.

A fin 2018, le réseau des banques publiques demeure prédominant avec 1 151 agences, contre 1 145 en 2017 ; celui des banques privées s'établit à 373 agences contre 355 à fin 2017 et celui des établissements financiers se stabilise à 95 agences. Le total des guichets d'agences de tout le système bancaire, comptabilise 1 619 agences, contre 1 606 en 2017, soit une agence pour 26 560 habitants contre une agence par 26 276 habitants en 2017

Tableau N° 6 : Evolution du secteur bancaire algérien (nombre d'agence)

	2014	2015	2016	2017	2018
A) Banques	1445	1469	1489	1511	1524
Banques publiques	1113	1123	1134	1146	1151
Banques privées	332	346	355	365	373
B) établissements financiers	86	87	88	95	95
Etablissements financiers publics	77	78	79	79	80
Etablissements financiers privés	9	9	9	16	15
c) Total	1531	1556	1577	1606	1619

Source : banque d'Algérie 2017 : données actualisées ; 2018 : données provisoires.

Le ratio population active/guichets bancaires a légèrement augmenté en 2018, soit un guichet pour 8 154 personnes en âge de travailler contre 8 139 personnes en 2017. Quant aux centres des chèques postaux, ils disposent, à fin 2018, de 3 811 agences réparties sur le l'ensemble du territoire national, soit un établissement postal pour 3 261 personnes actives. Au total, l'ensemble des agences des banques et des chèques postaux s'élève à 5 335, soit une agence pour 2 329 personnes en 2018 contre 2 341 personnes en 2017. Le nombre de comptes bancaires actifs en dinars est passé de 11 665 626 comptes en 2017 à 12 000 601 comptes en 2018, soit une hausse de 2,87 %.

Les personnes morales représentent 10,04 % du total de ces comptes (soit 1 204 300 comptes en 2018) et les personnes physiques 89,96 % (soit 10 796 301 comptes en 2018). Le nombre de comptes bancaires actifs en devises a enregistré une baisse de 4,13 %, passant de 4 465 715 comptes en 2017 à 4 281 341 comptes en 2018. Les personnes morales représentent 1,76 % du total de ces comptes (soit 75 227 comptes en 2018) et les personnes physiques 98,24 % (soit 4 206 114 comptes en 2018). Le niveau de bancarisation, en termes de nombre de comptes ouverts par les banques à la clientèle (comptes actifs en dinars et en devises) et par le centre des chèques postaux, est en légère progression en 2018 et s'établit à 3,03 comptes par personne en âge de travailler contre 2,97 comptes en 2017.

1.1.1.1.Le secteur bancaire public

Effectivement, le secteur bancaire public est composé de six (06) banques, et représente environ 90% des guichets d'agences bancaires en Algérie, soit environ 13001 agences, et trois (03) établissements financiers (cinq (05) établissements financiers en 2006). Traditionnellement spécialisé dans une clientèle d'entreprise, il commence à s'ouvrir à la banque de détail. Les banques publiques participent aux dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC sans toutefois disposer initialement d'outil adaptés pour le faire, ce qui a pu amener à des déconvenues lors de l'exécution du premier dispositif public lié à l'ADS (dispositif du développement social)[91].

Le tableau ci-après présente les principales activités de chacune des six (06) banques publiques algériennes

[91] MADOUCHE Yacine. Thèse de doctorat ;OPCIT p 177.

Tableau N° 7: Les principales activités des banques publiques algériennes

Banques	Activités principales
BEA	Marché des grandes entreprises et secteur des hydrocarbures
BNA	Marché des grandes entreprises et des PME-PMI
BADR	Secteur rural (Crédit agricole, équipements), grandes entreprises, PME
CNEP BANQUE	Eventail très large de produit d'épargne et de formules de financement de l'immobilier, clientèle de particuliers
BDL	Généraliste bancaire, clientèle des entreprises, des PME-PMI et des particuliers, profession libérales, prêts sur gage
CPA	Généraliste bancaire, clientèle des entreprises et des particuliers, PME-PMI

Source : Document du ministère des finances : Rapport final GAP et AFD : bancarisation de masse en Algérie : opportunités et défis, juin 2006.

1.1.1.2. Le secteur bancaire privé à capitaux internationaux

En 2006, le secteur bancaire privé à capitaux internationaux est composé de dix (10) banques pour la plupart filiales de grands groupes bancaires internationaux, visant pour l'essentiel une clientèle haut de gamme, d'entreprises et de riches particuliers et de trois (03) établissements financiers. Le réseau de ces banques avoisine (en 2006) 70 agences et la banque de détail pour les particuliers aux revenus modeste ne constitue pour l'instant par leur secteur prioritaire. En dynamique de croissance, le secteur bancaire privé (banques et établissements financiers) en Algérie passe à la fin de 2008 à quatorze (14) banques[92].

[92]MADOUCHE Yacine. Thèse de doctorat ; OPCIT p 179.

Tableau N° 8 : les activités principales des banques privées en Algérie.

Banques privées	Activités principales
Banque Al baraka Algérie	Produits islamiques
Arab Banking Corporation Algeria (AGB)	Clientèle d'entreprises
NATEXIS Banque	….
Société générale Algérie	Banque universelle de détail et de proximité avec une propriété donnée au financement des grandes entreprises. Son réseau d'agence est en développement
CITIBANQUE	Clientèle d'entreprises « haut de gamme » et secteur des hydrocarbures
ARAB Bank PLC ALGERIA	Succursales de banques à clientèle d'entreprise « haut de gamme »
BNP/Paribas ELDJAZAIR	Banque universelle de détail à réseau d'agence de plus en plus étendu
Trust Bank ALGERIA	Clientèle d'entreprise « haut de gamme »
ALGERIA Gulf Bank (AGB)	Clientèle de grandes et moyennes entreprises
Housing Bank for Trade and Finance	Clientèle d'entreprises et de particuliers « haut de gamme »

Source : Document du ministère des finances : Rapport final GAP

1.1.2. Ressources collectées

L'activité collecte des ressources à vue et à terme des banques a connu une progression de 9,8 % en 2018 contre 13,1 % en 2017. En incluant les dépôts affectés en garantie d'engagements par signature (crédits documentaires, avals et cautions), le total des dépôts collectés à fin 2018, a augmenté de 6,7 % contre 12,7 % en 2017.

Tableau N° 9 : Evolution des ressources collectées des banques

Nature des dépôts	2014	2015	2016	2017	2018
A) Dépôts à vue	**4434,8**	**3891,7**	**3732,2**	**4499,0**	**4880,5**
Banques publiques	3712,1	3297,7	3060,5	3765,5	4054 ,7
Banques privées	722,7	594,0	671,7	733,5	825,8
B) Dépôts à terme	**4083,7**	**4443 ,4**	**4409,3**	**4708,5**	**5232,6**
Banques publiques	3799,6	4075,8	4010,8	4233,0	4738,3
Dont : dépôts en divers	348,8	428,8	412,8	456,9	544,1
Banques privées	290,1	367,6	398,6	475,5	494,3
Dont : dépôts en divers	56,0	67,2	66,6	86,5	106,0
c) Dépôts en garantie	**599,0**	**865,7**	**938,4**	**1024 ,7**	**809,6**
Banques publiques	494,4	751,3	833,7	782,1	626,7
Dont : dépôts en divers	1,4	8,8	3,9	2,1	2,9
Banques privées	104,6	114,4	104,7	242,6	182,9
Dont : dépôts en divers	1,9	1,8	6,3	4,6	6,2
D) Total des ressources collectées	**9117,5**	**9200,8**	**9079,9**	**10232,2**	**10922,7**

Source : dépôts de garantie des engagements par signatures (crédits documentaires, avals et coutions) 2017 données actualisées ; 2018 données provisoire

Par nature de dépôts, les dépôts à vue ont augmenté de 8,5 % à fin 2018, contre 20,5 % l'année précédente, passant de 4 499,0 milliards de dinars à fin 2017 à 4 880,5 milliards de dinars à fin 2018. Cette hausse résulte de l'augmentation des dépôts à vue du secteur des hydrocarbures, notamment dans les banques publiques où ils se sont accrus de 19,1 %. Hors dépôts du secteur des hydrocarbures, les dépôts à vue dans les banques ont augmenté de 5,1 % à fin 2018 contre 8,6 % à fin 2017. Par type de banques, les dépôts à vue collectés par les banques privées ont enregistré un accroissement supérieur à celui des dépôts collectés par les banques publiques (12,6 % contre 8,5 %). Ces évolutions ont fait légèrement progresser la part des dépôts à vue des banques privées dans le total des dépôts à vue, de 16,3 % à fin 2017 à 16,9 % à fin 2018, alors que celle des banques publiques est en léger recul passant de 83,7 % à fin 2017 à 83,1 % à fin 2018.

En ce qui concerne l'évolution des dépôts à terme, leurs encours passent de 4 708,5 milliards de dinars à fin 2017 à 5 232,6 milliards de dinars à fin 2018, soit un accroissement de 11,1 %. Cette hausse des dépôts à terme est plus forte au niveau des banques publiques (11,9 % contre 5,5 % en 2017) qu'au niveau des banques privées (4,0 % contre 19,3 % en 2017). Concernant les dépôts en devises, inclus dans la catégorie des dépôts à terme, ils sont en hausse de 19,6 % pour l'ensemble du système bancaire (19,1% dans les banques publiques et 22,4 % dans les banques privées). Ainsi, la part des dépôts à terme dans le total des dépôts collectés (à vue et à terme), passe de 51,1 % à fin 2017 à 51,7 % à fin 2018. Les dépôts reçus en garantie des engagements par signature des banques (crédits documentaires, avals et cautions), sont en baisse de 21,0 % en 2018.

Cette baisse concerne, notamment, les dépôts de garantie des crédits documentaires (-28,2 %) et est plus élevée dans les banques privées (-24,6 %) que dans les banques publiques (-19,9 %). Enfin, à fin 2018, la part des ressources collectées par les banques publiques prédominent toujours avec 86,2 % (85,8 % à fin 2017) du total des ressources collectées par l'ensemble des banques. Quant aux banques privées, leur part est en baisse et passe de 14,2 % à fin 2017 à 13,8 % à fin 2018. Concernant la répartition des dépôts par secteur institutionnel à fin décembre 2018, les dépôts collectés auprès du secteur public ont augmenté de 7,6 %, soit une progression plus modérée que celle enregistrée à fin décembre 2017 (22,4%). Aussi, la part de ces dépôts dans le total des dépôts à vue et à terme collectés par les banques, passe de 40,6 % en 2017 à 39,7 % en 2018, soit une baisse de 0,9 point de pourcentage.

De même, les dépôts collectés auprès du secteur privé, ont connu une hausse appréciable de 11,8 % à fin 2018 contre 4,9 % à fin 2017 et 4,6 % à fin 2016. Cette évolution s'est matérialisée par la hausse de la part des dépôts du secteur Privé (entreprises privées, ménages et associations) dans les banques, dans le total des dépôts à vue et à terme. Cette part, qui était de 59,4 % à fin 2017, s'est établie à 60,3 % en 2018.

Tableau N° 10 : Répartition des dépôts par secteurs institutionnels en milliards de dinars ; fin de période

Dépôts par secteur	2014	2015	2016	2017	2018
A) Dépôts à vue	**4434,7**	**3891,7**	**3732,2**	**4499,0**	**4880,5**
Entreprises et autres organismes publics	2368,6	2023,4	1775,9	2325,8	2542,6
Entreprises privées	1159,7	1076,2	1099,9	1132,4	1340,8
Ménages et associations	421,2	451,6	532,1	541,7	621,9
Autres	485,2	340,5	324,3	499,1	375,2
B) dépôts à terme	**4083,8**	**4443,3**	**4409,2**	**4708,5**	**5232,6**
Entreprises et autres organismes publics	1195,7	1222,9	1084,8	1174,7	1222,9
Entreprises privées	279,7	383,4	370,2	446,2	507,4
Ménages et associations	2515,6	2756,0	2881,9	3001,4	3254,2
Autres	92,8	81,0	72,3	86,1	248,1
C) Dépôts en garanties	**599,0**	**865,7**	**938,4**	**1024,7**	**809,6**
D) Total des ressources collectées	**9117,5**	**9200,7**	**9079,8**	**10232,2**	**10922,7**
Part du secteur public	44,9%	41,0%	36,9%	40,6%	39,7%
Part du secteur privé	55,1%	59,0%	63,1%	59,4%	60,3%

Source : banque d'Algérie, Rapport annuel 2018.

Au sein du secteur économique public, les dépôts à vue des entreprises publiques et autres organismes publics, ont enregistré une hausse de 9,3 % en 2018, passant de 2 325,8 milliards de dinars à fin 2017 à 2 542,6 milliards de dinars à fin 2018 et représentent ainsi 67,5 % du total des dépôts du secteur public contre 66,4 % à fin 2017, soit un rythme d'augmentation des dépôts à vue bien en deçà de celui de 2017 qui était de 31,0 %. Quant aux dépôts à terme des entreprises publiques, ils ont progressé de 4,1 % en 2018, contre une croissance de 8,3 % en 2017 et une baisse de 11,3 % en 2016. En ce qui concerne le secteur économique privé, la hausse des dépôts collectés auprès des entreprises privées (17,1 % en 2018 contre 7,4 % en 2017) est plus importante que celle des dépôts collectés au niveau des ménages et associations (9,4 % en 2018 contre 3,8 % en 2017). Aussi, à l'instar des années précédentes, bien qu'en légère baisse, comparativement à celles de 2017 et 2016, la part des dépôts des ménages et associations par rapport au total des dépôts du secteur privé, demeure importante (67,7 % contre 69,2 % à fin 2017 et 69,9 %). Enfin, en termes de parts relatives, à fin 2018, les dépôts collectés à vue et à terme auprès des entreprises et autres organismes publics, des ménages et des entreprises privées représentent respectivement 37,2 %, 38,3 % et 18,3 % du total contre 38,0 %, 38,5 % et 17,1 % à fin 2017. Les organismes de sécurité

sociale, de retraite et des assurances, les institutions privées à but non lucratif au service des ménages et l'administration locale se partagent le reliquat de 6,2 % à fin 2018 contre 6,4 % à fin2017.

1.1.3. Crédits distribués

Les crédits bancaires à l'économie, hors rachats de créances par le trésor, ont atteint 9 974 milliards de dinars en 2018 contre 8 877,9 milliards de dinars en 2017, soit une progression de 12,35 % (12,27 % en 2017). Le tableau ci-après décrit le profil de l'activité de crédit à l'économie des banques (crédits rachetés par le Trésor déduits) :

Tableau N° 11 : Répartition des crédits bancaires (y compris CNEP) En milliards de dinars ; fin de période

Crédits des banques / secteur	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Crédits au secteur public	**3382 ,9**	**3688,9**	**3952,8**	**4311,8**	**4944,2**
Banques publiques	3373,4	3679,5	3943,3	4302,3	4934,7
Crédits directs	3210,3	3521,9	3789,5	4154,0	4786,0
Achat d'obligations	163,1	157,6	153,8	148,3	148,7
Banques privées	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Crédits directs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Achat d'obligations	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Crédits au secteur privé	**3120,0**	**3586,6**	**3955,0**	**4566,1**	**5029,9**
Banques publiques	2338,7	2687,1	2982,0	3401,7	3701,4
Crédits directs	2338,5	2685,4	2982,0	3401,7	3701,4
Achat d'obligations	0,2	1,7	0,0	0,0	0,0
Banques privées	781,3	899,5	973,0	1164,4	1328,5
Crédits directs	781,3	899,5	973,0	1164,4	1328,5
Achat d'obligations	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total des crédits distribués nets des crédits rachetés	**6502,9**	**7275,6**	**7907,8**	**8877,9**	**9974,0**
Part des banques publiques	87 ,84%	87,51%	87,58%	86,78%	86,59%
Part des banques privées	12,16%	12,49%	12,42%	13,22%	13,41%

2017 : données actualisées ; 2018 : données provisoires. **Source :** rapport annuel 2018

La croissance des crédits à l'économie a concerné aussi bien les crédits au secteur public, qui se sont accrus de 14,67%, que les crédits au secteur privé, qui ont augmenté de 10,16 %, contre, respectivement, 9,08% et 15,45% de hausse en 2017. En termes de

contribution à la croissance des crédits à l'économie, les crédits au secteur public ont contribué à hauteur de 57,69 % et les crédits au secteur privé à hauteur de 42,31%.

Contrairement aux années 2015, 2016 et 2017, la progression plus faible des crédits au secteur privé, s'est traduite par une baisse de leur part dans le total des crédits à l'économie, qui passe de 51,4 % en 2017 à 50,43 % en 2018. Pour mémoire, cette part avait atteint 52,8 % en 2013.

Les crédits distribués par les banques publiques, fortement engagées dans le financement des grands projets des entreprises publiques, demeurent prédominants avec 86,59 % de part de marché contre 13,41 % aux banques privées. Les banques publiques assurent la totalité du financement direct du secteur économique public et leur part dans le financement du secteur privé demeure importante (73,59 % contre 74,50 % en 2017). Au cours de l'année sous revue, les crédits octroyés par les banques publiques se sont accrus de 12,10 % contre 11,24 % en 2017. Quant au rythme d'expansion des crédits distribués par les banques privées, quasi exclusivement au secteur économique privé, il s'établit à 13,98 % contre 19,47 % en 2017.

En l'absence de marchés financiers développés, les crédits directs assurent la quasi-totalité du financement de l'économie à hauteur de 98,4 %. Ils assurent la totalité du financement du secteur privé et 96,8 % de celui du secteur public (96,3 % en 2017).

La structure de l'encours des crédits distribués par les banques à fin 2018 confirme le niveau élevé des crédits à moyen et long terme, notamment celui des crédits à long terme liés aux financements des investissements des entreprises publiques. Ces crédits ont atteint une part relative de 73,1 % (74,1 % à fin 2017) du total de crédits distribués contre une part de 26,9 % pour les crédits à court terme (25,9 % à fin 2017).

A fin 2018, les crédits à moyen et long termes distribués par les banques publiques, représentent 78,63 % du total de leurs crédits contre 79,44 % à fin 2017 et 80,74 % en 2016. Pour les banques privées, cette part, qui avait atteint un niveau appréciable à fin 2009 (52 %), a reculé progressivement, pour atteindre 37,1 % en 2018 contre 39,15 % à fin 2017 et 40,96 % à fin 2016. Par maturité, les crédits à l'économie des banques et de la caisse d'épargne ont évolué comme suit :

Tableau N° 12 : Répartition des crédits par maturité

Crédits par maturité	2014	2015	2016	2017	2018
A) crédits à court terme	**1608,7**	**1710,6**	**1914,2**	**2298,0**	**2687,1**
Banques publiques	1091,0	1152,4	1334,1	1583,7	1845,2
Banques privées	517,7	558,2	580,1	714,3	841,9
B) crédits à moyen terme	**4894,2**	**5564,9**	**5993,9**	**6579,9**	**7287,0**
Banques publiques	4621,0	5214,1	5591,2	6120,3	6790,9
Banques privées	273,1	350,8	402,4	459,6	496,1
c)Total des crédits distribués nets des crédits rachetés	**6502,9**	**7275,6**	**7907,8**	**8877,9**	**9974,0**
Part crédits à court terme	24 ,70%	23,50%	24,20%	25,90%	26,90%
Part crédits à moyen et long terme	75,30%	76,50%	75,80%	74,10%	73,10%

2017 : données actualisées ; 2018 : données provisoires. **Source :** rapport annuel 2018

Concernant les crédits hypothécaires, leur encours est passé de 483,3 milliards de dinars à fin 2016 à 561,9 milliards de dinars à fin 2017 pour atteindre 591,3 milliards de dinars à fin 2018, soit un accroissement de 5,24 % en 2018 contre 16,26 % en 2017. Les deux tiers (2/3) de ce type de crédit sont octroyés par la caisse d'épargne.

1.1.4. Solidité du secteur bancaire

Au titre de l'année 2018, et sur la base des données déclarées par les banques, l'analyse des indicateurs de solidité financière montre que la situation du secteur bancaire demeure aussi confortable que celle de l'année précédente, à l'exception de la liquidité des banques, en baisse au cours des dernières années. Certains indicateurs ont connu une amélioration comme les ratios de rendement des actifs (ROA) et de rendement des fonds propres (ROE), d'autres, notamment le ratio des créances non performantes rapportées au total des crédits, se sont encore dégradés pour dépasser le seuil des 13 %.

A fin 2018, les banques publiques représentent 78,9 % du produit net bancaire (PNB) total. Les banques publiques ont continué à mettre en réserves une partie de leurs résultats, ce qui leur a permis de répondre à la réglementation prudentielle concernant la couverture des risques bancaires (risques de crédit, opérationnel et de marché) et ce, malgré le léger recul du

ratio de solvabilité globale du secteur bancaire pour l'année 2018 par rapport à l'année précédente.

1.1.4.1. Solvabilité du secteur bancaire

A fin 2018, le ratio de solvabilité du système bancaire par rapport au fonds propres de base et le ratio de solvabilité globale, sont nettement au-dessus des normes minima recommandées par Bâle III, soit, respectivement 14,4 % et 19,1 %. Le niveau de solvabilité du secteur bancaire en 2018 est demeuré stable par rapport à 2017 et ce, en dépit de l'augmentation des risques de 10,8 % qui a été compensée par une hausse similaire de 10,9 % du total des fonds propres.

Tableau N° 13 : Indicateurs de solvabilité des banques

	2014	2015	2016	2017	2018
	Banque publiques				
Ratio de solvabilité globale*	14 ,71%	17,75%	18,37%	19,58%	19,26%
Ratio de solvabilité sur tiers l**	11,65%	14,64%	15,42%	14,33%	14,44%
	Banques privées				
Ratio de solvabilité globale*	20,40%	20,99%	20,32%	18,51%	18,20%
Ratio de solvabilité sur tiers l**	19,68%	20,26%	19,64%	17,75%	17,43%
	Secteur bancaire				
Ratio de solvabilité globale*	15,79%	18,40%	18,75%	19,38%	19,06%
Ratio de solvabilité sur tiers l**	13,18%	15,76%	16,25%	14,97%	14,99%

Données actualisées (de 2014 à 2017), (*) Fonds propres réglementaire/total des risques ; (**) fonds propres de base/ total des risques (***) : Données préliminaires. **Source :** banque d'Algérie, Rapport annuel 2018.

1.1.4.2. Liquidité des banques

Figure N°02 : Actifs liquides des banques Graphique

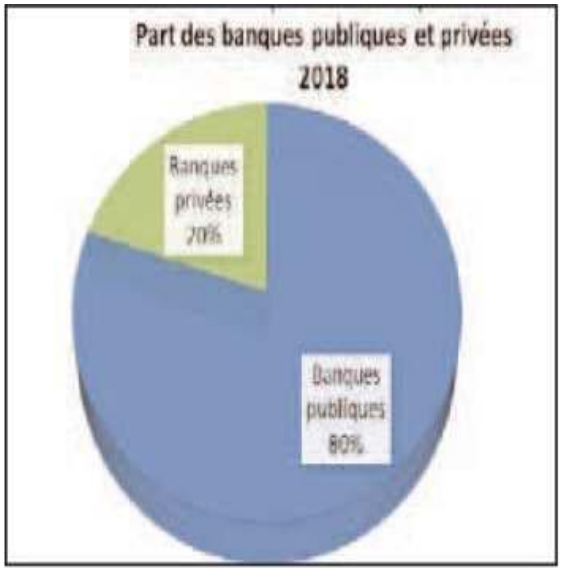
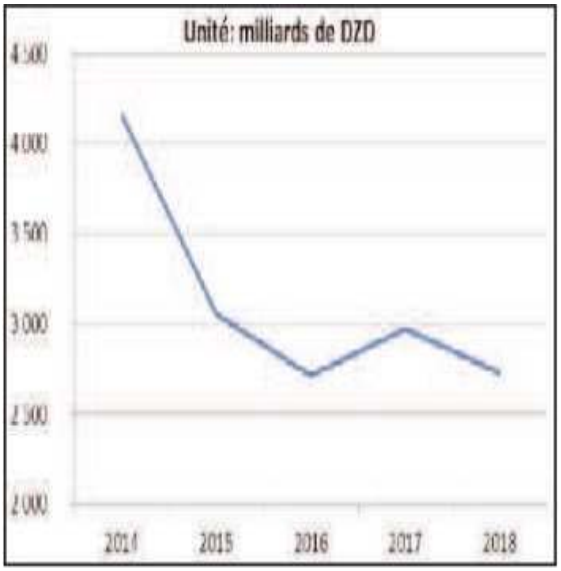


Figure N°03 : Evolution des actifs liquides du secteur bancaire 2014-2018



Les actifs liquides des banques, dont 80 % sont détenus par les banques publiques, ont connu une tendance baissière au cours des cinq dernières années, atteignant leur niveau le plus bas en 2018. Les actifs liquides du système bancaire ont baissé de 8,1 % en 2018. Cela a engendré une baisse du ratio « actifs liquides/total actifs », qui est passé de 23,5 % en 2017 à 19,8 % en 2018.Quant au ratio « actifs liquides/passifs à court terme », il passe de 53,7 % en 2017 à 47,5 % en 2018. Cette baisse est la résultante d'une baisse des actifs liquides (-8,1 %) et d'une hausse modérée des passifs à court terme (+4,1 %)

Tableau N° 14 : Ratios de liquidité des banques

	2014	2015	2016	2017	2018**
	Banques publiques				
Actifs liquides/ total Actif	37,04%	25,85%	22,66%	21,88%	18,43%
Actif liquides / passifs à court terme	83,41%	60,20%	58,84%	52,17%	46,30%
	Banques privées				
Actifs liquides/total Actif	43,95%	35,87%	29,11%	33,11%	28,52%
Actif liquides/ passif à court terme	75,38%	69,79%	56,25%	60,58%	52,61%
	Secteur bancaire				
Actifs liquides/total Actif	37,96%	27,14%	23,52%	23,51%	19,84%
Actif liquides/ passif à court terme	82,06%	61,64%	58,39%	53,70%	47,45%

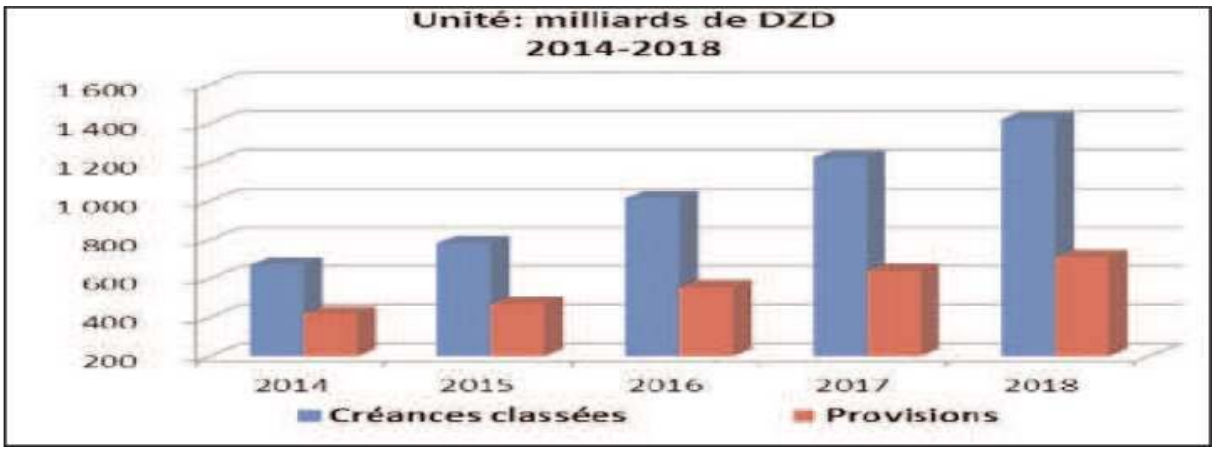
(*) Ratios calculés selon liquidé d'établissement des indicateurs de solidité financière du FMI.

(**) Données préliminaires ; données actualisées de 2014à2017. **Source :** banque d'Algérie

1.1.4.3. Créances non performantes et provisions

La tendance à la hausse des créances non performantes, observée depuis 2015 pour l'ensemble du système bancaire, s'est confirmée encore en 2018. Rapportées au total des crédits, ces créances ont atteint 13,13 % en 2018, contre 12,96 % en 2017 et 12,09 % en 2016.

Figure N° 04 : Evolution des créances classées et leurs provisions



Cette hausse du taux de créances non performantes du système bancaire, est imputable au classement, par les banques publiques, d'une importante partie (56 %) des crédits octroyés dans le cadre du programme d'aide à l'emploi (ANSEJ, CNAC, ANGEM), arrivés à échéance et qui ont contribué à près de 60,0 % à la croissance de leurs crédits non performants. C'est pourquoi, les banques publiques enregistrent une hausse importante du taux des créances classées, qui a atteint 13,98 % en 2018 contre 13,71 % en 2017 et 12,58 % en 2016. A l'inverse, le taux des créances classées par rapport au total des crédits est en baisse dans les banques privées, passant de 8,55 % en 2016, à 7,79 % en 2017 et à 7,11 % en 2018.

Tableau N° 15 : Ratios des créances classées et taux de provisionnement

	2014	2015	2016	2017	2018***
	Banques publiques				
Créances classées nettes des provisions/ FPR*	27,65%	29,63%	39.98%	40,80%	46,62
Taux de créances classées**	10,06%	9,91%	12,58%	13,71%	13,98%
Taux de provision des créances classées	64,04%	61,54%	55,40%	52,43%	49,43%
	Banques privées				
Créances classées nettes des provisions/ FPR*	14,47%	15,78%	16,63%	16,19%	13,37%
Taux de créances classées	8,53%	8,63%	8,55%	7,79%	7,11%
Créances classées nettes des provisions/ FPR	44,96%	45,34%	46,26%	50,58%	57,27%
	Secteur bancaire				
Créances classées nettes des provisions/ FPR	24,41%	26,47%	35,00%	36,42%	40,79%
Taux de créances classées*	9,88%	9,77%	12,09%	12,96%	13,13%
Taux de provision des créances classées	62,13%	59,93%	54,62%	52,28%	49,96%

(*) : Fonds propres réglementaires, (**) : créances classées/ total créances, (***) données provisoires, données actualisées (de 2014 à 2017) **Source : rapport annuel 2018**

Les créances classées du secteur bancaire ont été couvertes par des provisions à hauteur de 49,9 % en 2018 contre 52,3 % en 2017. Cette baisse du taux de provisionnement de l'ensemble du système bancaire, résulte de la diminution de ce taux dans les banques publiques, qui n'ont provisionné que partiellement les crédits classés octroyés dans le cadre de l'aide à l'emploi (ANSEJ, CNAC ET ANGEM) et bénéficiant d'une garantie pouvant atteindre 85 % par des fonds publics de cautions mutuelles. A l'inverse, les provisions pour créances classées ont augmenté dans les banques privées au cours des trois dernières années, où le taux de provisionnement est passé de 46,3 % en 2016 à 50,6 %

en 2017 et à 57,3 % en 2018, avec une augmentation de 16,10 % du montant des provisions de ces créances en 2018 par rapport à 2017.

1.1.4.4. Rentabilité des banques

La rentabilité des banques est en progression en 2018. Le rendement des fonds propres (ROE) est en forte hausse, passant de 18,8 % en 2017 à 22,4 % en 2018, en raison de l'accroissement plus élevé des résultats (30 %) par rapport aux fonds propres moyens (9,5 %). Le rendement moyen des actifs (ROA) s'est aussi amélioré, passant de 2,1 % en 2017 à 2,4 % en 2018.Par type de banque, le taux de rendement des fonds propres (ROE) est en hausse, tant dans les banques publiques que dans les banques privées. Il s'est établi à, respectivement, 22,68 % en 2018 (20,0 % en 2017) dans les banques publiques et à 21,21 % en 2018 (14,69 % en 2017) dans les banques privées.

Tableau N° 16 : Indicateur de rentabilité des banques

	2014	2015	2016	2017	2018*
	Banques publiques				
ROE (1)	25,22%	23,37%	18,69%	19,99%	22,68%
ROE (avant provisions)	30,56%	32,44%	31,46%	29,21%	30,55%
Levier financier (2)	14	13	11	10	10
Ratio : couverture des charges par des produits	130,72%	139,59%	141,98%	144,92%	163,94%
ROA (3)	1,77%	1,76%	1,68%	1,97%	2,27%
Marge bancaire (4)	3,21%	3,51%	3,89%	3,87%	3,96%
Marge de profit (5)	31,88%	44,03%	34,63%	32,29%	36,32%
	Banques privées				
ROE (1)	19,97%	16,10%	15,28%	14,69%	21,21%
ROE (avant provisions)	20,65%	19,38%	17,60%	18,94%	25,36%
Levier financier (2)	6	5	5	6	6
Ratio : couverture des charges par des produits	186,17%	167,14%	161,21%	149,04%	164,61%
ROA (3)	3,38%	3,11%	2,84%	2,59%	3,38%
Marge bancaire (4)	5,74%	6,40%	5,85%	5,98%	6,57%
Marge de profit (5)	44,03%	36,32%	34,69%	28,55%	34,63%
	Secteur bancaire				
ROE (1)	23,75%	21,48%	17,89%	18,84%	22,38%
ROE (avant provisions)	27,79%	29,06%	28,22%	26,99%	29,49%
Levier financier (2)	12	11	10	9	9
Ratio : couverture des charges par des produits	137,75%	143,43%	144,74%	145,54%	164,06%
ROA (1)	1,99%	1,92%	1,83%	2,05%	2,42%
Marge bancaire (4)	3,56%	3,86%	4,14%	4,15%	4,32%
Marge de profit (5)	34,63%	33,10%	32,91%	35,31%	41,33%

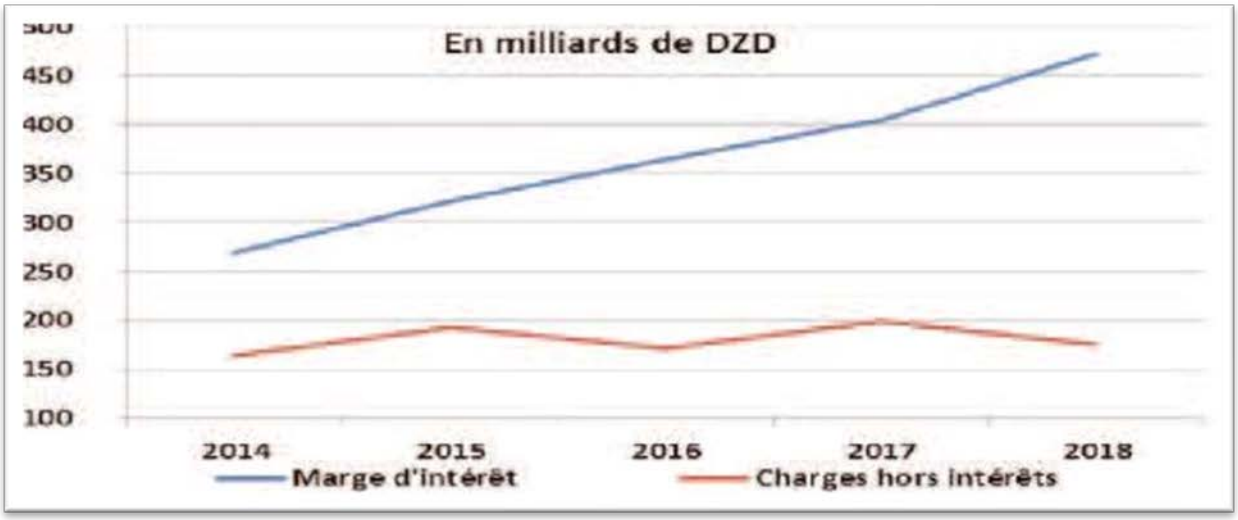
(1) fonds propres moyens ;(2) Actif moyen/ fonds propres moyens ; (3) Résultat/Actif moyen ; (4) PNB/total des actifs moyens ; (5) Résultat net/PNB ; *Résultats préliminaires, Données actualisées (de 2014 à 2017) **Source :** banque d'Algérie

Comme pour le ROE, le taux de rendement des actifs (ROA) des banques, mesuré par le ratio résultat / total des actifs moyens, est en hausse en 2018 par rapport à 2017, tant dans les banques publiques que dans les banques privées. Il s'est élevé à, respectivement, 3,4 % en 2018 contre 2,6 % en 2017 pour les banques privées et à 2,3 % en 2018 contre 2,0 % en 2017 pour les banques publiques.

1.1.4.5. Marge bancaire

Pour l'ensemble du système bancaire, les marges et les charges bancaires ont connu une nette amélioration en 2018.

Figure N°05 : Evolution des marges et charges bancaires 2014-2018



La marge d'intérêts a gagné 5,8 points de pourcentage en 2018, passant ainsi de 73 % en 2017 à 78,8 % en 2018. Quant aux charges bancaires hors intérêts, elles ont baissé de 11,7 % en 2018, améliorant ainsi le ratio des charges qui passe de 36 % en 2017 à 29,3 % en 2018.

Tableau N° 17 : Marges d'intermédiation des banques

	2014	2015	2016	2017	2018*
	Banques publiques				
A-Marge d'intérêt Revenu brut	66,68%	65,76%	72,32%	72,72%	80,79%
B-Marge hors intérêts/ Revenu brut	40,58%	39,24%	31,43%	33,75%	26,39%
	Banques privées				
A-Marge d'intérêt/ Revenu brut	69,12%	71,51%	73,38%	74,25%	71,14%
B-Charges hors intérêts/Revenu brut	41,29%	43,43%	46,27%	46,16%	40,49%
	Secteur bancaire				
A-Marge d'intérêt/ Revenu brut	67,19%	66,81%	72,51%	73,00%	78,78%
B-Charges hors intérêts/Revenu brut	40,73%	40,01%	34,08%	35,99%	29,34%

(*) Données préliminaires ; Données actualisées (de 2014 à 2017) **Source :** banque d'Algérie

Cependant, l'évolution de ces ratios n'est pas uniforme. Dans les banques privées, la marge bancaire a perdu 3,1 points de pourcentage en 2018 en raison d'une progression plus élevée de leur revenu brut (+25 ,3 %) que de la marge d'intérêt (+20,1 %). En revanche, dans les banques publiques, elle a gagné près de 08 points de pourcentage.

Tableau N°18 : Répartition du Produit net bancaire des banques

	2014	2015	2016	2017	2018*
	Banques publiques				
Produit net Bancaire	100%	100%	100%	100%	100%
Charges générales d'exploitation	30%	28%	25%	28%	24%
Dotation aux amortissements et provisions	60%	39%	45%	39%	42%
Provisions pour risques de crédit	-32%	-11%	-14%	-11%	-16%
Pertes hors exploitation	0	0	0	0	0
Impôt sur le bénéfice	10	12	11	12	13
Marge de profit	32	32	33	32	37
	Banques privées				
Produit net Bancaire	100	100	100	100	100
Charges générales d'exploitation	35	37	39	40	35
Dotation aux amortissements et provisions	22	23	23	27	27
Provisions pour risques de crédit	-14	-8	-9	-8	-12
Pertes hors exploitation	0	0	0	0	0
Impôt sur le bénéfice	13	12	12	12	15
Marge de profit	44	36	35	29	35
	Secteur bancaire				
Produit net Bancaire	100	100	100	100	100
Charges générales d'exploitation	32	30	28	27	24
Dotation aux amortissements et provisions	51	36	41	39	31
Provisions pour risques de crédit	-28	-11	-13	-14	-10
Pertes hors exploitation	0	0	0	0	0
Impôt sur le bénéfice	11	12	11	13	14
Marge de profit	35	33	33	35	41

(*) : Données préliminaires **Source :** rapport annuel 2018

Sur la base des données préliminaires des banques, le secteur bancaire a enregistré, au titre de l'année 2018, un produit net bancaire (PNB) totalisant près de 575 milliards de dinars, soit une augmentation de 14,6 % en 2018, contre 6 % en 2017. Cela est le résultat conjugué de

l'augmentation de la marge d'intérêt (+16,8 %) et de la forte baisse des charges des autres activités (-60,4 %). Le produit net bancaire (PNB) est réparti principalement entre les dotations aux amortissements et la marge de profit. La part des dotations aux amortissements et provisions a reculée de 08 points de pourcentage pour s'établir à 31 % en 2018, contre 39% en 2017, tandis que la part de la marge de profit s'élève à 41 % en 2018, en progression de 06 points de pourcentage par rapport à 2017.

Figure N°06 : évolution de la marge du profit



La marge de profit a évolué dans le même sens pour les deux groupes de banques. Après une période de quasi stabilité entre 2015 et 2017, elle a progressé à 37 % en 2018 contre 32 % en 2017 pour les banques publiques. Pour les banques privées, elle est remontée à 35 % en 2018 après avoir baissé, entre 2014 et 2017, de 44 % à 29 %.

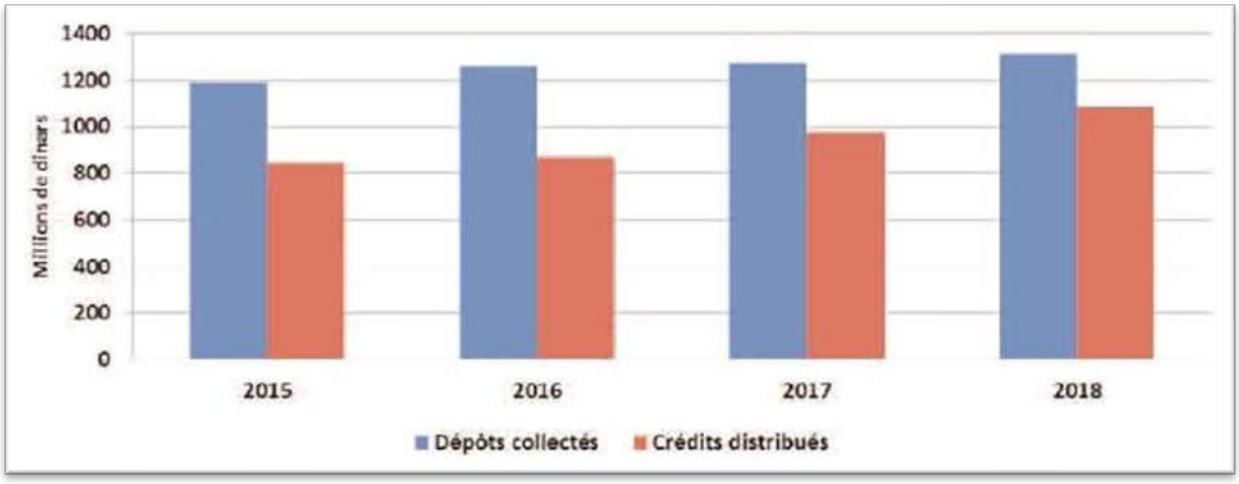
1.1.5. Activités de la caisse d'épargne - une institution spécialisée

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée en août 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), avec pour mission principale la collecte de l'épargne des ménages. En 1997 la caisse a changé de statut en obtenant son agrément en tant que banque et porte désormais le nom de CNEP-Banque. C'est une institution spécialisée dans le financement de l'immobilier : promotion immobilière et acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics et privés et de logements neufs ou anciens auprès des particuliers. Elle est aussi présente dans le financement des investissements pour toutes les activités économiques, à l'exception des

opérations de commerce extérieur. A fin 2018, les ressources de la caisse d'épargne s'élèvent à 1 314,65 milliards de dinars contre 1275,04 milliards de dinars en 2017, soit un accroissement de 3,1 %. L'essentiel de ses ressources sont des dépôts à terme des ménages qui représentent 94,2 % du total des dépôts (95,3 % à fin 2017). Quant aux dépôts à vue, ils sont en hausse de 26,6 %, passant de 58,3 milliards de dinars à fin décembre 2017 à 73,8 milliards de dinars à fin 2018.

A partir de 2009, la caisse d'épargne a orienté ses activités vers le financement du logement, principalement des entreprises de construction de logements (à moyen terme) et des crédits hypothécaires (long terme) aux ménages dans le cadre de l'accession à la propriété. A fin 2018, les crédits distribués par la CNEP Banque ont atteint 1 088,4 milliards de dinars contre 975,9 milliards à fin 2017, soit un accroissement de 11,5 %. Cette tendance s'explique par la hausse des crédits distribués aux entreprises publiques (4,8 %), ainsi qu'au secteur privé (16,7 %). En effet, les crédits aux entreprises publiques ont atteint 434,5 milliards de dinars à fin 2018 contre 414,7 milliards de dinars à fin 2017, alors que ceux distribués aux entreprises privées ont atteint 251,2 milliards de dinars contre 215,3 milliards de dinars à fin 2017. Les crédits aux ménages (principalement à long terme), atteignent, quant à eux, 402,2 milliards de dinars contre 345,3 milliards de dinars à fin 2017.

Figure N°07 : Evolution des dépôts en dinar et des crédits distribués par la Caisse d'épargne



Rapportés à leurs dépôts, les crédits aux ménages demeurent encore nettement plus faibles en raison, notamment, de la contrainte liée à l'offre de logements promotionnels aidés destinés aux ménages à revenus moyens.

1.1.6. Activité des établissements financiers

L'activité des établissements financiers demeure relativement faible, à en juger par le niveau du total de leurs actifs qui s'élèvent, à fin 2018, à 100,8 milliards de dinars, en hausse de 0,13 % par rapport à leur niveau à fin 2017 (100,7 milliards de dinars). Le faible développement de l'activité de distribution de crédits par les établissements financiers est lié à leurs ressources limitées, puisqu'ils ne collectent pas de dépôts auprès du public et que le marché financier domestique est très peu développé.

Les ressources des établissements financiers à fin 2018 sont constituées des fonds propres à hauteur de 44 milliards de dinars, dont 35,2 milliards de dinars de capital social (38,7 milliards de dinars à fin 2017) et 9,0 milliards de dinars de réserves et des emprunts obtenus pour un montant de 21,6 milliards de dinars. La baisse du capital social des établissements financiers, est liée à la cessation d'activités en juillet 2018 d'un établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation. Les crédits accordés par les établissements financiers en 2018 se sont accrus de 8,2 %, passant de 64,6 milliards de dinars à fin 2017 à 70,0 milliards de dinars en 2018. Les bénéficiaires de ces crédits sont, en quasi-totalité, des entreprises privées pour un montant de 69,9 milliards de dinars, dont 59,0 milliards de dinars de crédits-bails. Quant aux crédits distribués aux ménages, ils sont pratiquement insignifiants à fin 2018, avec un encours de 0,01 milliard de dinars.

1.2. Présentation de la BNA

La banque nationale d'Algérie a connu une certaine évolution ; dans notre cas en vas essayer de présenter l'une de ces agences situées à Tizi-Ouzou.

1.2.1 Historique sur la BNA

On peut retenir dans le cadre du système bancaire algérien deux grandes périodes d'évolution historique des banques nationales d'Algérie (BNA) :

1.2.1.1. La période avant les réformes économiques (1962-1988)

A l'indépendance, on pouvait compter dans le pays pas moins d'une vingtaine de banque contrôlé par les français.

Dès lors il est apparu nécessaire pour les pouvoirs algériens ; de procéder la réorganisation du système bancaires, en vue de son adaptation aux nouvelles réalités et aux exigences algériennes. Cette organisation devait commencer dès 1966 ; avec la nationalisation des banques étrangers et la création des banques qui viennent ainsi élargir le secteur bancaire algérien ce qui résumait alors deux (02) institution :

- La banque centrale d'Algérie (BCA) 13-12-1962
- La caisse algérienne et de développement (CAD) 30-06-1971

1.2.1.2. La période des réformes économiques (1988 à ce jour)

Le corpus de textes juridiques afférent aux réformes économiques va consacrer de manière progressive mais irréversible la transmission vers l'économie du marché. Deux textes majeurs en constituent de la clé de vote :

La loi n° 88-01 Du 12 Janvier 1988 pourtant orientation des entreprises économiques vers leurs autonomie a des implications incontestables sur l'organisation et la mission de la BNA avec notamment :

Le retrait du trésor des circuit financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor, la libre domiciliation des entreprises auprès des banques et la non autorisation des financement. Le Conseil de la monnaie et crédits ; en date du 28 octobre 2002 a autorisé l'augmentation du capital social de la BNA, qui est passé de 8 milliard de dinars à 14,6 milliard de dinars, le montant de

l'augmentation du capital social sera représenté par la libération de 6600 actions d'une valeurs nominale de 1 Million de dinars ; souscrit intégralement par l'état et détenu par le trésor public. Quel apport de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 Abrogée en 2003 ? Et quelles sont les missions de la BNA et ses modes de fonctionnement ?

La loi n°90-10 Du 14 avril 1990/2003 relatif à à la monnaie et aux crédits :

Cette loi pose une refonte radicale du système bancaire en hormoné avec les nouvelles orientations économiques du pays ; elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La BNA l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre profession habituelle et principalement des opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu a une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille), que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines).

Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution ont fait, par la délibération du conseil de la monnaie que la BNA effectue ces activités.

1.2.2. Activités de la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les actions d'une banque de dépôts, elle assure notamment la source financière des groupements professionnels des entreprises elle traite également toutes les opérations de banques et peut notamment :

- Recevoir du public de dépôts de fond en compte ou autrement remboursables à vue ; préavis, à terme ou à échéance fixe ; émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques virements domiciliation, mises à disposition, lettres de crédits et autres opérations de banque ;
- Consentir sous toutes formes de crédits, prêts ou avances avec ou sans garantis, tant par elle-même qu'en participation ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie de bonne fin du cédant ;

- Financer les opérations du commerce extérieur ;
- Recevoir en dépôt tous titres et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiement et tout recouvrement des lettres de change, billets à ordres, chèques, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursable ou amortis, facteurs et autres documents commerciaux ou financiers ;
- Louer tous coffrent et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, aliéner nantir toutes mobilières, assurer le service financier de tous titres ;
- Traiter toutes les opérations de change au comptant ou à terme, contractés tous emprunt, prêts, nantissements, reports de devises étrangères, le tous en conformité de la réglementation en la matière ;
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et tous autres suretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations endossements, avals, cautions, crédits documentaire irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garantie de bonne
- Exécution de bonne fin ou de remboursement et renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles ;
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits ;
- Etablir ou gérer des magasins généraux ;
- Assurer la constitution des sociétés ou associations et accepter en conséquence tout mondât où pouvoir s'y rapportant on en résultat, prendre éventuellement une part dans le capital des dites sociétés sous réserve des dispositions légales ou réglementaire applicables aux banques ;
- Effectuer toutes acquisitions, ventes, location ainsi qu'autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel. Elle pourra prendre sous toutes formes, tous intérêts et participations, dans toutes sociétés ou entreprises algériennes ou étrangères, ayant un objet similaire ou de nature a développé ses propres affaires ;

- Elle pourra agir directement ou indirectement, pour son compte, le compte de tiers et soit seule, soit en association, participation ou société, avec toutes les autres sociétés ou personnes et réaliser directement ou indirectement en Algérie ou a l'étranger, sous quelque forme que ce soit, les opérations rendant dans son objet ;
- A l'ère nouvelle, la BNA s'ouvre au commerce extérieur en déployant une assistance soutenue au réseau en matière de procédures, de réglementation de changes.

1.2.3. Les objectifs de la BNA

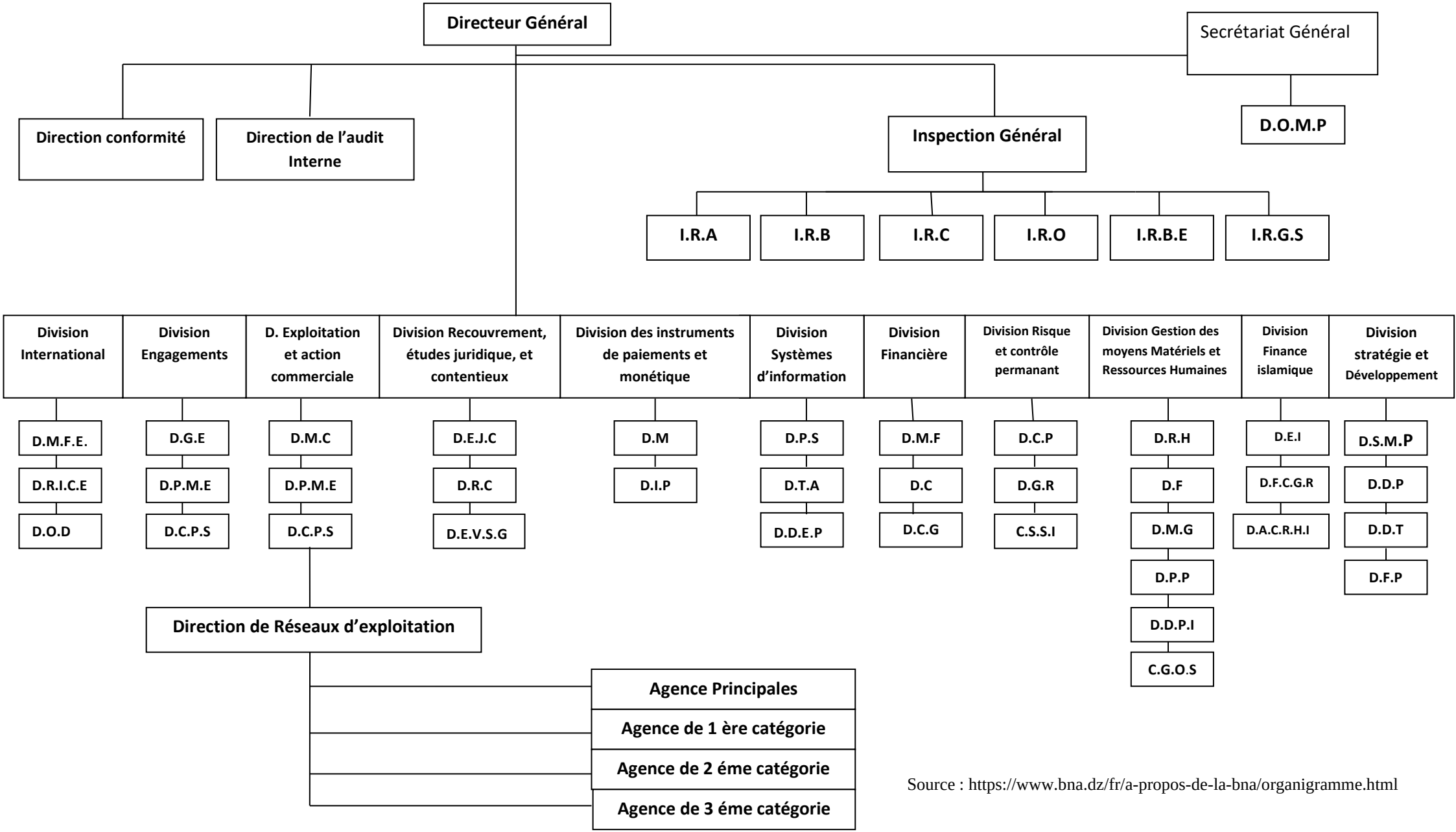
« La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un très grand rôle dans l'évolution de l'économie du pays.

En relation avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- La préservation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. »[93]

[93]https://www.memoireonline.com/03/13/7084/m_Les-risques-et-les-garanties-bancaires4.html., consulter le 05/11/21, a 19 : 47

Figure 07 : Organigramme de Direction Générale de La Banque National d'Algérie



Source : https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/organigramme.html

1.3. La présentation de l'Agence 583 de Tizi-Ouzou et ces principales activités

1.3.1. L'historique de l'agence BNA 583

La BNA de Tizi-Ouzou a vu le jour, le 13 /06/1966 a partir de la BCIA, dans le cadre de restructuration du système bancaire algérien. Toujours dans le cadre des réformes, en 1969 la CTA était créé à partir de la BNA pour financer le secteur agricole et en 1977 la création du groupe Tizi-Ouzou suite à la fusion de la BNA et la CTA qu'ont dénommera part la suite succursale qui avait regroupé un certaine nombre d'agence (BOUIRA, TIZI-OUZOU, Draa El MIZANE, LARBAA NATH-IRATHE, DRAA BEN-KHEDDA, BORDJ-MNAYEL…), jusqu'au 1982 où il Ya eu création de la BADR à partir de la succursale qui a été ainsi réduite aux agences suivantes : DRAA ELMIZANE, Tizi-Ouzou, BOUIRA, BORDJ MNAYEL. Elle est devenue la direction du réseau d'exploitation en 1994 suite au rattachement des agences de Bejaia. Par la suite, il y a création de plusieurs agences comme la BNA de la nouvelle ville en 2000.

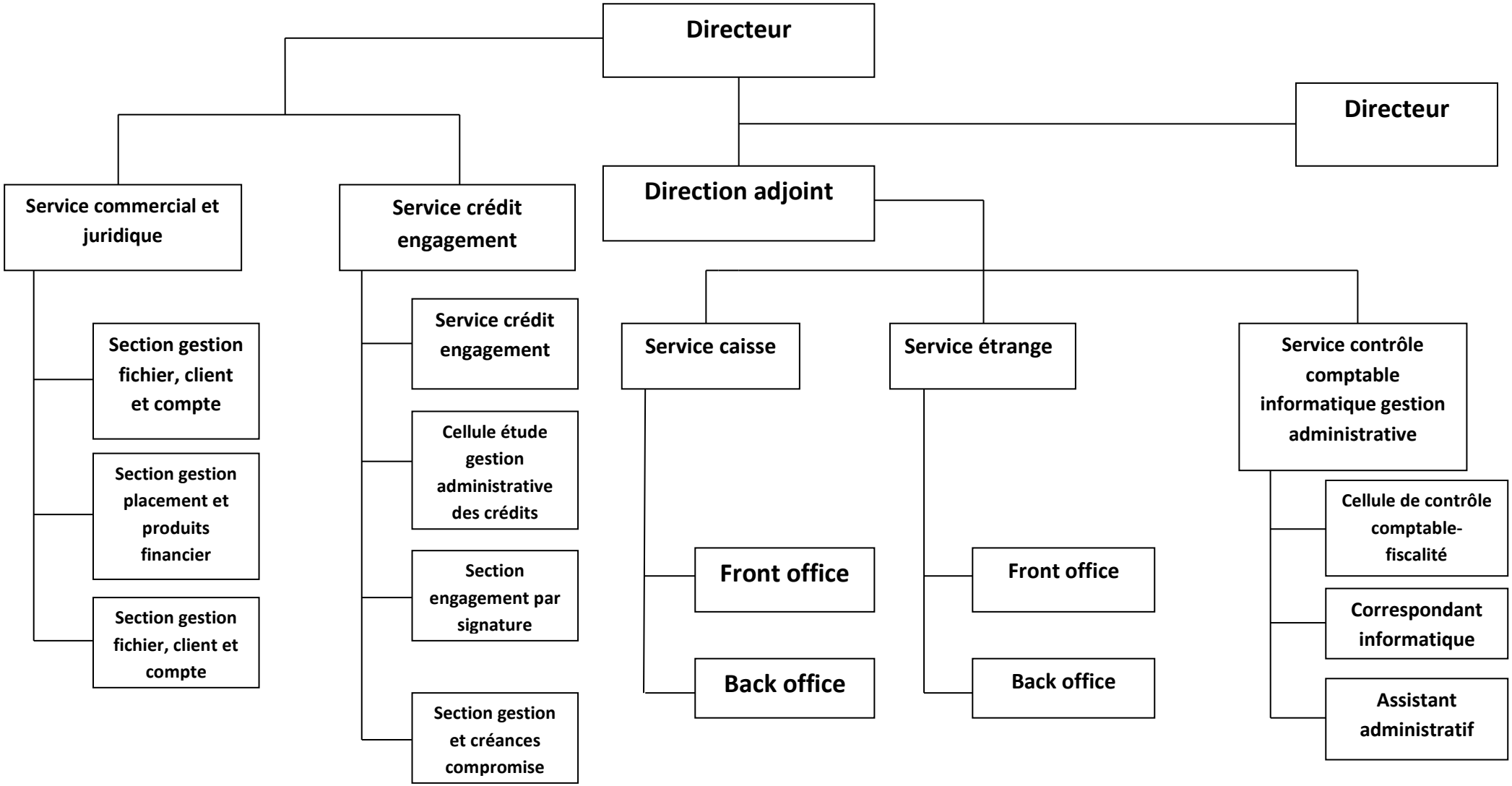
L'agence 583 de Tizi-Ouzou est dirigée par un directeur assisté par deux directeurs adjoints, Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque, dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à un réseau d'exploitation et entretien des relations avec l'ensemble des structures de la banque selon les attributions qui lui sont conférées.

La libération du commerce extérieur, et du marché interne algérien ont permis à leur tour à cette banque de diversifier ses activités et d'élargir son champ d'intervention en adoptant de nouvelles stratégies caractérisées par l'introduction de nouveaux produits bancaires. La fixation des pouvoirs de décision dans cette agence est accordée au conseil d'administration de la banque, au comité central de crédit, au comité régional de crédit et au directeur d'agence.

1.3.2. L'organigramme de l'agence BNA 583

L'agence 583 de Tizi-Ouzou dispose d'une organisation qui est composée de plusieurs responsables (voir la figure suivante présente l'organigramme de l'agence BNA 583).

Figure 08 : Organigramme de l'agence 583 deuxième catégorie de nouvelle ville de Tizi-Ouzou.



Source : Documents interne de la BNA, octobre 2021

A partir de l'organigramme ci-dessus, on constate que les fonctions sont individualisées en service, cellules ou en section selon le volume des opérations et des tâches à accomplir, elles font l'objet de regroupement homogène, si la faiblesse de l'activité le justifie. Les principaux responsables de l'agence BNA 583 sont :

1.3.2.1. Le directeur de l'agence

C'est le premier responsable du fonctionnement de la gestion des résultats de l'agence, il a comme responsabilité principale de : représenter au niveau local sa banque, assurer la promotion des produits et services et contribuer à l'amélioration de son image de marque, il doit aussi animer, coordonner, suivre et contrôler l'activité de l'agence.

1.3.2.2. Le directeur adjoint

Son rôle est de seconder le directeur dans l'accomplissement de ses fonctions et assurer son intérim en cas d'absence d'indispensabilité. Il veille sur le respect des procédures de traitement de toutes les opérations de l'agence, sur la qualité des travaux, et il veille aussi sur le respect des procédures en vigueur des normes de sécurité.

1.3.2.3. Secrétariat direction

Son rôle est d'assurer une très grande partie de communication de son chef (en manipulant les différents moyens de communication tels que le téléphone, télex, fax…) il assure également un bon accueil pour les invités, les clients, les employés.

1.3.2.4. Le service commercial et juridique

Il est dirigé par un chef de service qui anime et coordonne les activités commerciales et juridiques de l'agence. Il participe à la réalisation de programme de visite de la clientèle établi par la direction de l'agence. Ce service se subdivise en trois sections : section gestion des fichiers clients et comptes, section gestion des placements et produits financiers, section instruction juridique.

1.3.2.5. Le service crédit et engagement

Il a pour mission principale : l'étude et analyse des demandes de crédit, la gestion administrative des dossiers de crédits, la mise en place et le suivi des crédits automatiques et la gestion des titres (bon de caisse). Il constitue une cellule, étude gestion administrative des

crédits et deux sections : la section engagement par signature et la section gestion des créances compromises.

1.3.2.6. Service caisse

C'est le compartiment qui en contact direct avec la clientèle. Il a pour mission de recevoir des dépôts d'espaces, exécuter les virements pour la clientèle et les opérations sur livret d'épargne. Ce service recouvre les entités suivantes : front office caisse dinars, Back office caisse Dinars.

1.3.2.7. Service contrôle

Ce service est placé directement sous l'autorité du directeur de l'agence, il a pour rôle : le pointage et la vérification de la journée comptable suivie de régularisation des anomalies constatées, le contrôle de bonne gestion des comptes financiers, et le contrôle de la bonne tenue et la bonne conservation des supports d'informations (registre, disquette).

1.3.2.8. Service administration

Il s'occupe des affaires générales de l'agence et assure leurs réalisations, ses principales préoccupations sont : veiller à la discipline générale au sein de l'agence et au respect du règlement intérieur de la banque, suivre les plans de formation initiés au profit du personnel, élaborer et suivre les plans de congés du personnel et la gestion des budgets de l'agence.

1.3.3. Les différentes activités de l'agence 583

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques. Les fonctions de la BNA se présentent comme suit :

1.3.3.1. La collecte des ressources : elle s'opère généralement grâce aux :

- Dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunérations.

-Dépôts à terme des bons de caisse avec rémunérations.

-Souscriptions des bons de caisse avec rémunérations.

Sachant que la durée de détention des ressources au niveau de la banque varie, soit à vue soit à terme, La banque les adapte à des emplois correspondants, pour les dépôts à terme, elle doit les restituer à terme (en échéance) en plus de leurs rémunérations. Quand aux dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après avoir assuré la garde des prestations du déposant.

1.3.3.2. La distribution des crédits

La loi de N° 86/12 du 19-08-1986, définit le crédit comme tout acte par lequel un établissement habilité a ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique au contracte pour le compte de celle-ci un engagement par signature. La restitution du fond prêté et le crédit prend trois formes (voir chapitre 1).

1.3.3.3. Les opérations financières

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières, soit pour le compte de ces clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même, soit pour son propre compte, En général, les opérations financières suivantes sont recensées :

- L'émission d'obligations et leurs négociations.
- L'émission d'actions et leurs négociations.
- Les opérations de change entre les différentes devises.
- Les opérations de placements.
- La gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et/ou pour son propre compte.

1.3.3.4. Les opérations de trésorerie

L'activité de la banque est basée sur la monnaie dont les mouvements sont de différents sens. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son activité et sa gestion. Ainsi, elle se trouve sollicitée par ses clients pour le recouvrement de valeur au niveau national et international.

Afin de prendre les opérations de trésorerie au sens large, il faut inclure les opérations effectuées par la banque au niveau des marchés monétaires en tant qu'offreurs ou demandeurs de fonds.

Pour attirer et maintenir ses clients, la banque leur propose un certain nombre de services qui repondent à leur besoin. En effet, c'est parce que la banque apporte une solution à certains de leurs problèmes que des personnes (particuliers ou entreprises) deviennent clients de la banque.

Les personnes cherchent d'abord la sécurité pour l'argent qu'elles possèdent (suppression des risques de pertes ou de vol) et un moyen de commode et sur pour régler leurs dépenses et encaisser leurs recettes, sans avoir à transporter des fonds.

Pour répondre à ce double besoin de sécurité et de commodité, la banque propose un service qui s'appelle : **le service caisse**.

En outre, certaines d'entre elles cherchent à placer les sommes qu'elles ont épargnées afin d'en tirer un revenu. Elles peuvent choisir parmi les diverses formules de placement que la banque met à leur disposition. D'autres, au contraire ont besoin de capitaux pour réaliser leurs projets. La banque peut procurer de crédit c'est-à-dire la possibilité de disposer immédiatement de fonds qu'elles devront rembourser dans un délai plus ou moins long.

1.4. La PME Algérienne

1.4.1. La définition de la PME en Algérie

En ce qui concerne l'Algérie, la définition[94] de la PME communément retenue par les organismes et les chercheurs est celle définie par l'union européenne en 1996 et qui fait l'objet de recommandation à l'ensemble des pays membres. Elle a, en effet, adopté la charte de Bologne sur les PME en juin 2000, charte qui consacre, la définition européenne. Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : les effectifs, chiffre d'affaires, le bilan annuel et le critère d'indépendance.

Dans son article 4, la définition de la PME suggérée par la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise, est comme suit :

[94] Avant la date de 12 décembre 2001, office nationale a adopté de fait le critère de l'effectif pour le classement des entreprises, ce qui ne rendait pas facile les comparaisons entre deux périodes différents.

« La petite et moyenne entreprise, PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance »[95].

Pour plus de précision et en fonction les critères énumérés, nous retiendrons les définitions suivantes :

- La moyenne entreprise : est définie comme étant « une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions de dinars et 2 milliards de dinars au dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars »[96]
- La petite entreprise : à son tour, est définie comme « entreprise employant de 10 à 49 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars »[97]

Le tableau suivant, nous présente la synthèse de la définition des PME adoptée par l'Algérie, s'inspirant de celle retenue par l'union Européenne (U.E) :

Tableau N°19 : Catégories des PME en Algérie

Catégories d'entreprises	Effectifs (Nombre D'employés)	Chiffre D'Affaires /DA	Total du Bilan/DA
Très petite Entreprise ou Micro-Entreprise (T.P.E)	Moins de 09 Employés	< 20 Millions	< 10 Millions
Petite entreprise (P.E)	De 10 à 49	< 200 Millions	< 100 Millions
Moyenne Entreprise	De 50 à 250	>200 Millions et <02 Milliards	> 100 Millions et < 500 Millions

Source : Elaboré à partir de la définition officielle de la PME en Algérie

[95] Loi du 01-18 du 12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.
[96] Article 5 de la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.
[97] Article 6 de la même loi.

1.4.2. Les caractéristiques de la PME Algérienne

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les économies en voie de développement.

Si elles sont appelées à jouer le même rôle que les PME des pays avancés et à faire face aux mêmes contraintes, ou presque, celles des pays en développement subissent plus que les autres la déficience de la qualité des capacités humaines et institutionnelles, avec lesquelles elles évoluent et tardent à en bénéficier des avantages qu'elles sont en légitimité d'attendre des économies de marché et du commerce mondial.

Selon une étude de l'OCDE (2004) sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME des pays en développement et en transition dans les points suivants[98]:

- « La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et des moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit en particulier pour les femmes;
- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public ;
- La dominance des entreprises publiques dites nationales dans les secteurs stratégiques et la Prédominance du secteur public dans la promotion des exportations et des investissements ;
- Le manque d'informations économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien ;
- Un nombre élevé des TPE dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique. »

Aujourd'hui, considérées comme un acteur majeur des performances économiques du pays, les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. Grosso modo, on peut dire que, les PME en Algérie se distinguent, en plus

[98] Article 04 du journal « les PME en Algérie : état des lieux, contraintes et perspectives »,2013 p 38

de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, citées précédemment par les caractéristiques suivantes :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial) ;
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprises (96,15 % des PME en Algérie (2009) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;
- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Manque d'encadrement technique ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance ;
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.

Cette nomenclature des caractéristiques est loin d'être exhaustive, plusieurs caractères peuvent être rencontrés chez ces entreprises. On peut citer entre autre, la prépondérance d'une culture orale dans le travail et le faible recours à la culture savante (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution, encore moins lors qu'il s'agit du futur et du prévisionnel), c'est la reproduction de la prédominance de l'oralité dans la culture nationale et régionale dans le fonctionnement de l'entreprise. Aussi, les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier ou dans le village (ADDI. L, 1999).

1.4.3. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à

la création d'entreprises (BOUTALEB. K, 2006). On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir [99] :

1.4.3.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie ; accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses Guichets Uniques Décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets. Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements. Cet organisme d'appui a créé 155 905 postes d'emploi en 2009, soit un total de 998 945 emplois de 2002 à 2009 et ce à travers les réalisations des projets inscrits (19 729 projets en 2009) dans son cadre, pour un investissement total de 6 706 875 millions de Dinars. Cependant il est important de signaler que sur les 71 185 projets enregistrés depuis 2002, plus de 70% concernent le secteur des services, les activités stratégiques comme l'industrie et l'agriculture ne représentent que 10.74% et 2.54% respectivement. D'où la nécessité, pour les responsables d'Agences de s'appliquer à encourager les initiatives de productions manufacturières.

1.4.3.2. L'Agence Nationale d'appui et de développement de l'entreprenariat (ANADE)

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mise en place en 1997, il appui les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008. Or son taux de réalisation dans les projets ne dépasse pas les 56 % dans ces meilleures cas, et l'ensemble des projets financés est d'environ un tiers seulement par rapport à l'ensemble des projets retenus (CHELIL. A & AYAD. S, 2009). Il y a donc une forte déperdition entre le nombre de projets retenus et le nombre d'investissements réalisés. Une carence à combler et des ajustements impératifs à apporter à ce dispositif d'insertion des jeunes chômeurs, qui ne compte pas moins de 53 agences à travers le territoire national, afin d'améliorer ses résultats et son efficacité.

[99] **Article 04 du journal «** les PME en Algérie : état des lieux, contraintes et perspectives », OP.CIT P 44

1.4.3.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

A partir de 2004 et dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité. Concernant les risques de crédits, l'organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la Caisse.

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

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, dont l'objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-apprendre en charge, en créant leur propre activité économique. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 30 000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA). Le microcrédit reste peu répandu en Algérie, et le recours à cette aide financière est peu fréquent par rapport au dispositif ANSEJ ou ANDI, mais dès que cette idée circule dans la société et se transforme en actions concrètes, elle permettra sûrement d'améliorer les bilans des agences et de générer plus de candidats. A côté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, on peut citer :

1.4.3.4.1. Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME : crée en 2004, sa principale mission est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques

commerciales (taux plafonné à 80 % du crédit, pour des projets de 5 à 50 millions DA), afin de compléter le montage financier des projets d'investissements viables et orientés vers la création et/ou le développement d'entreprises.

1.4.3.4.2. L'Agence Nationale de Développement de la PME : créée à l'initiative des pouvoirs publics en 2005, elle est chargée de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME, de mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi, de promouvoir l'expertise et le conseil pour les dirigeants des PME ; de suivre la démographie des PME en termes de création, de cessation et de changement d'activité, de mener Des études de filières et de diffuser l'information économique et financière.

1.4.3.4.3 La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME : créée en 2004, elle constitue un autre instrument de soutien à la création et au développement des PME, en leur facilitant l'accès au financement. Elle a pour rôle de couvrir les risques relatifs aux crédits d'investissements consentis aux PME. Autrement elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques avec les Petits et moyens entrepreneurs. La plupart de ces institutions sont jeunes, leurs bilans et l'impact de leurs garanties restent modestes, mais elles présentent des perspectives d'essor intéressantes, quand on connaît les Contraintes que rencontre la garantie financière pour s'introniser dans le paysage bancaire algérien, à condition d'assurer une coordination entre les différentes structures impliquées, une bonne diffusion de l'information économique, commerciale et financière, mais surtout d'instaurer des mécanismes de contrôle, afin de maximiser l'efficacité de leurs programmes d'appuis et d'éviter tout dépassement, que peuvent induire le clientélisme et la corruption.

Section 2 : la méthodologie de recherche

Afin de bien mener notre travail de recherche il est utile de préciser notre méthodologie de recherche adoptée ; par définition la méthodologie est la réflexion préalable sur la méthode que le chercheur convient de mettre au point pour conduire une recherche.

2.1. La méthodologie de l'enquête

« Réaliser une enquête c'est interroger un certain nombre d'individus en vue d'une généralisation » GHIGLIONE et MATALON (1998).

L'enquête est une situation d'apparent paradoxe, puisqu'elle planifie un questionnement pour en obtenir des réponses spontanées. L'enquête est particulièrement adoptée pour les recherches qui veulent investiguer des opinions, des attitudes, des croyances, des perceptions des expériences ou encore des comportements.

On distingue trois méthodes de l'enquête :

- L'entretien ;
- L'observation ;
- L'enquête par questionnaire.

2.2. L'enquête par questionnaire

Une enquête par questionnaire est une recherche méthodique d'information reposant sur des questions et des témoignages et qui une fois analysées permettront le plus souvent de mieux connaitre une situation pour mettre en place ou évaluer une action.

« Par définition, un questionnaire est une liste de questions préalablement préparée et diffusée via un support matériel (Papier) ou non matériel (fichier numérique). Le questionnaire fait partie des outils de la méthodologie qualitative de la recherche et vise la mise en évidence d'un enchainement d'idée permettant au chercheur d'avoir une réponse personnalisée à ses questionnements. L'ensemble des réponses ainsi collectées forment la réponse de l'échantillon sélectionné »[100].

2.2.1. Les objectifs d'un questionnaire

L'idée d'un questionnaire jaillit sous la pression d'un problème général à résoudre, de la recherche de réponses à la question qu'on se pose, d'un besoin d'information sur un problème psychosocial.

GHIGLIONE[101] distingue les objectifs suivants :

2.2.1.1. L'estimation

Il s'agit d'une collecte de données, d'une énumération de ces données. C'est la démarche la plus élémentaire dans le questionnaire. On ne cherche pas à comprendre les données, on cherche à les mettre à plat.

[100] MADOUCHE Yacine. Thèse de doctorat OP, CIT 02/2021 Page 213.
[101] GHIGLIONE, R. (1987). Les techniques d'enquêtes en sciences sociales. Paris : Dunod

- L'estimation peut porter sur des grandeurs absolues (données primaires), comme les données socioéconomiques : niveau d'études, niveau professionnel. Il s'agit de faire un bilan, de donner un état de fait.
- L'estimation peut porter sur des grandeurs relatives : dans ce cas, on cherche à quantifier des populations, autrement dit à quantifier une typologie. Combien y a-t-il de sujets X, de sujets Y si ces grandeurs relatives, c'est parce qu'elles résultent d'un certain nombre de modalités, ce sont des grandeurs complexes par rapport aux grandeurs absolues. Pour l'exposition Hypothèse de collection, EIDELMAN[102](1999) identifie cinq catégories de visiteurs : les indifférents (environ 6%), les curieux (un peu plus de 7%), les intéressés (un peu plus de 30%), les amateurs (un peu plus de 28%), (les experts environs 29%) pour chaque catégorie, elle en décrit les caractéristiques sociodémographiques, leur intérêt pour l'art contemporain, leur fréquentation des musées et des musées de prédilection, ce qui va plus loin que la seule estimation.

2.2.1.2. La description

Il s'agit de retirer des informations qui décrivent les phénomènes subjectifs qui sous-tendent les phénomènes objectifs et d'expliquer ainsi les phénomènes objectifs, comme les motivations, les représentations, les opinions et attentes qui orientent nos choix rationnels (nos comportements objectifs). On aborde ici le système de représentations de l'enquêté.

2.2.1.3. La vérification d'une hypothèse

« Une hypothèse de recherche peut être considérée par définition conne étant une réponse à une question de recherche préalablement formulée. La formulation de l'hypothèse se base ainsi sur les conceptions déjà étudiées et validées, sa vérification se réalise au niveau de son application réelle sur le terrain qui permet de mettre en évidence certaines limites ou extensions du cadre conceptuel théorique »[103] .

L'objectif de Notre questionnaire est de répondre à la problématique suivante :

Dans le contexte de la relation banque PME en Algérie, Dans quelle mesure le financement relationnel améliore l'accès des PME au crédit bancaire dans des meilleures conditions ?

[102] EIDELMAN, J. (1999). La réception de l'exposition d'art contemporain. Publics & Musées, 16, 163-192
[103] MADOUCHE Yacine. Thèse de doctorat OP, CIT 02/2021 Page 191

Ainsi que confirmer ou infirmer nos hypothèses de recherche qui sont comme suit :

- **Hypothèse 01** ***: le financement relationnel améliore l'accès au crédit.***
- **Hypothèse 02** ***: Le financement relationnel améliore les conditions de crédit bancaire des PME.***

2.2.2. Les caractéristiques d'un questionnaire

À travers la définition, on pourra distinguer les caractéristiques suivantes :

- A l'inverse du sondage qui ne comporte qu'une seule question, le questionnaire en compte plusieurs ;
- Le questionnaire est exclusivement collectif ;
- Les réponses des différentes personnes questionnées servent à confirmer ou infirmer des hypothèses émises avant le début de l'étude ;
- Plus simple est plus rapide à mener qu'un entretien ou une observation ;
- Recueillir l'avis d'un grand nombre de personnes rapidement ;
- Réaliser des études statistiques.

2.2.3. Les limites d'un questionnaire

- Le questionnaire ne permet pas d'étudier le fond d'un problème ;
- Impossible de poser des nouvelles questions si une nouvelle interrogation apparait à la vue des premiers résultats ;
- Faible contact avec les personnes interrogées ;
- Récolte des réponses qui reflètent une pensée d'un individu qui n'est pas forcement la réalité.

2.2.4. Les catégories d'un questionnaire : Il existe deux grandes catégories de questions :

2.2.4.1. Les questions fermées

Les personnes interroger doivent choisir une ou plusieurs repensent entre les réponses formulées à l'avance part le rédacteur du questionnaire.

Dans le cas des questions fermées nous avons utilisé :

A- Les questionnes fermés dichotomiques : elle se caractérise par la simplicité du questionnaire et du traitement statistiques avec une précision et un choix limité. L'intéressé doit répondre par exemple par OUI /NON.

B- Les questions a choix multiple (QCM) : questions qui laissent au répondant la liberté de choisir une ou plusieurs des réponses qui figure dans une liste préconstituée.

Selon le mode de réponse en distingues deux formes :

- Les questions réponses multi dichotomique à réponse unique : se définissent par une simplicité du questionnement, du traitement des données et la difficulté de mémorisation pour les répondants.
- Les questions multi dichotomique à réponse multiple : il s'agit des questions qui sont facile et riche avec une possibilité de mesurer la notoriété assistée. Il peut avoir des réponses inconnues du répondant.

C- Les questions avec classement hiérarchiques : est une échelle évaluant la qualité d'un produit ou d'un service donné dont le questionnement et le traitement sont difficile.

D- Les questions avec échelle d'attitude : une échelle d'attitude est un instrument de mesure de l'intensité d'une attitude a l'égard d'un stimulus (produit, marque…)

Elle permet de quantifier des informations d'ordre qualitatif au moyen d'une échelle de nuance chiffrées.

Exemple des échelles :

- L'échelle de l'ICKERT : permet d'exprimer l'intensité de sont approbation.
- L'échelle à support sémantiques de Thurstone : permet d'adapter les nuances et les positions de l'échelle.

2.2.4.2. Les questions ouvertes

L'interviewe répond comme il désire (il exprime librement), en revanche, ces questions sont difficiles à codifier et interpréter lors de l'exploitation du questionnaire. Elle a différents types:

A. Les questions ouvertes de type texte : questions qui donnent la possibilité au répondant de répondre avec une ou plusieurs phrases.

B. **Les questions ouvertes de type qualitatif :** ils ont comme spécificité : la personne interrogée peut choisir sa réponse parmi celles proposées ou donner une réponse nouvelle : ces réponses nouvelles seront ajoutées à la liste initiale.

Alors chaque thème exige une méthode à suivre, d'après Maurice Angers, «la méthode est un ensemble organisé d'opérations en vue d'atteindre un objectif»[104]

on a opté pour la méthode qualitatif qui convient à la nature de notre thème de recherche dans le but de recueillir les informations nécessaires, il vise la découverte et la description de la réalité du financement des PME algériennes par la banque commerciale qui nous a accueilli (BNA), nous procédons par la collecte et par l'analyse des informations collectées auprès du banquier avec lequel nous avons menés l'enquête par questionnaire, les questions posées visent la mise en évidence d'une manière pratique du financement relationnel bancaire des PME en Algérie. L'idée donc repose sur le recueil de données et de les analyser, Cet élément est consacré à la présentation des différentes raisons qui justifient notre choix de la méthodologie qualitative de la recherche.

En effet, cette méthode nous parait être la plus cohérente et la plus adaptée aux objectifs de notre travail. Elle nous permet de décrire et d'expliquer d'une manière plus précise le sujet de la relation Banque-PME en Algérie et les implications sur les conditions des crédits accordés notamment le crédit d'exploitation.

C. **Les questions ouvertes de type numérique** : Attendent une réponse chiffrée, il peut s'agir d'une quantité, d'un âge, d'un prix, d'une note, ... Il est indispensable, pour obtenir une réponse valable, de bien indiquer l'unité attendue.

Ces questions sont plus précises qu'une échelle mais en revanche pour certaines questions il y a des personnes qui refusent de donner une valeur exacte (salaire).

2.5. Le contenue du questionnaire

Nous avons élaborés un questionnaire qui as pour but de préciser les caractéristiques de la Relation Banque-PME en Algérie et d'avoir un éclairage sur les déterminants de la mise en place d'un financement relationnel et son impact sur les conditions de crédit.

[104] MAURICE.A, Initiation pratique à la méthodologique des sciences humaines, Edition Casbah, université D'Alger, 1997, P58.

Notre questionnaire contient 28 questions dans lequel on trouve des questions ouvertes et des questions fermées, notre enquête est réparti sur quatre (04) axes, à savoir :

Axe 01 : présentation et description de l'interviewé

1. Se présenter et présenter la recherche ;
2. Grandes lignes de la carrière professionnelle de l'interviewé ;
3. La nature de la fonction occupée

Axe 02 : Questions initiales

1. Qui sont les clients cibles de votre banque ?
2. Quels types de crédits votre banque accorde-t-elle le plus souvent aux PME ?
3. Quel est le rôle du chargé de crédit (conseiller financier) dans la prise de décision d'octroi de crédit aux PME ?
4. Quel est votre pouvoir d'influence de la décision d'octroi de crédit auprès des centres de prise de décision, notamment le comité de crédit agence et autres?
5. Pouvez-vous estimer approximativement le taux de refus de demande de crédit des PME chez votre banque ?
6. Selon votre expérience avec les PME, quelle est l'importance des facteurs cités ci-dessous à l'obtention d'un crédit de votre banque ?

Axe 03 : Phase d'écoute active sur le thème de la recherche, abordé par grandes catégories

1. Evaluation du dossier de demande de crédit des PME
2. La confiance dans la relation d'emprunt avec les PME
3. Le rôle de l'aspect relationnel dans la relation banque-PME
4. Les enjeux de la relation Banque-PME et les déterminants du financement relationnels ;

Axe 04 : Suggestions

1. Croyez-vous qu'il soit utile d'améliorer les modes d'octroi de crédit aux PME, si Oui, comment ?

Le guide d'entretien utilisé dans notre enquête a été adressé au banquier pour but de former une idée globale de la culture des banquiers de l'échantillon et de mettre au clair leurs visions (expériences) au sujet de la relation Banque-PME.

2.6. Le déroulement et la durée de l'enquête

L'enquête sur le terrain est bien déterminée par le facteur temporel qu'est très important pour délimiter la durée de notre recherche. Notre enquête s'est effectuée a compter du 10 Octobre 2021 au 12 Décembre 2021, pour une durée de 2 mois ponctuée par des visites et des déplacements réguliers en deux fois par semaine**.**

Et pour obtenir des réponses, rien n'est plus naturel que de poser des questions. L'enquête par questionnaires est à ce titre, un moyen pratique pour collecter rapidement des informations et un outil efficace d'aide à la décision.

Conclusion

Au fil de l'étude nous nous sommes arrivé à conclure que le système bancaire doit être reformé dans le but de le rendre plus favorable au financement des PME, d'une part les PME doivent être mise à niveau part la formation des dirigeants, adoption du principe de transparence de la gestion et des comptes de l'entreprise, d'autre part l'amélioration de l'accès des PME au financement bancaire et alors une nécessité persistante et une affaire de tous les agents économiques.

Aujourd'hui, le système bancaire Algérien compte vingt (20) banques commerciales aux cotés de la banque centrale, trois (03) bureaux de représentation de grandes banques internationales, une banque des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, trois (03) caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaires.

La banque Nationale d'Algérie a joué un rôle important dans le financement de l'économie à travers les différents plans de développement institués par les autorités grâce a une politique qui as su allier solidité financière, stratégie de croissance et de proximité commerciale.

Le troisième et le dernier chapitre de notre mémoire, a pour objet de présenter et d'analyser les résultats de notre enquête au regard de la revue de littérature relative à la relation Banque-PME.

Chapitre III : Présentation, analyse et discussion des résultats de recherche.

Introduction

Apres avoir réalisé le cadre théorique de la recherche au chapitre I, et élaborer notre méthode de recherche avec la présentation du secteur bancaire algérien et le lieu de notre recherche(BNA) dans le chapitre II, ce dernier chapitre est consacré à l'analyse des résultats une fois l'étude sur le terrain est achevée, en se retrouve avec un questionnaire, qui doit être traité de manière à pouvoir répondre clairement aux questions posées ; Pour traiter les résultats obtenus. D'après les réponses à notre questionnaire nous avons opté pour le Microsoft Excel pour l'étude unie varié des résultats.

Section 1 : Présentation d'un dossier de crédit

Lors de la demande du crédit, le banquier responsable collecte des informations auprès du client et d'autres sources externes afin de monter le dossier de crédit. Se dossier va servir de support a l'analyse du risque de crédit qui va conduire le banquier, généralement assister par un comité a décider de l'opportunité d'accorder ou non le crédit. Cette démarche normative est reprise et synthétisé à partir du document de formation des banquiers en Algérie[1]

1.1.Présentation de l'entreprise (X)

L'affaire à été créé le 18/02/2018 sous forme d'une société à responsabilité limitée (SARL) qui est une (PME) familiale, activant dans le domaine de commerce de gros des produits alimentaires, c'est une entreprise jeune qui réalise des résultats importants et qui enregistre un volume d'affaire conséquent(voir l'annexe…fiche d'appréciation) .

Dans le cadre de son activité l'entreprise (X) est cliente de l'agence BNA 583 depuis sa création en 2018, elle sollicite la BNA Pour le financement de son exploitation par la mise en place d'une ligne découvert de DA : 50 000 000,00 et le financement d'un projet d'acquisition d'une flotte de matériels roulants constituer de Dix (10) camions HUNDAI HD 35 avec leurs cellules frigorifiques, deux (2) camionnettes KIA K2500 avec leurs cellules frigorifiques et un fourgon VOLKSWAGEN CADDY ,un matériel jugé indispensable pour les opérations d'approvisionnement et de déplacement dans le cadre de l'exploitation. Ainsi que les primes

[1] Document de la société interbancaire de formation : direction des formations thématiques et spécifiques « Analyse du risque économique et financier de l'entreprise : cas de la construction d'un dossier de crédit d'investissement » novembre 2010.

d'assurances tous risques pour un montant total de DA 54 017 495,53. Le CMT sollicité s'élève à DA 32 704 933,49 soit 60,54% du cout global de l'investissement.

Afin de présenter le projet d'une manière plus adéquate la présente étude est élaborée sur la base d'une analyse économique et financière permettant une évaluation des données techniques de l'investissement.

En mettant en évidence le cout de l'investissement de sont financement pour mieux mesurer sa rentabilité qui constitue le centre d'intérêt du projet.

Dans le cadre des calculs comptables et financiers sont effectués et présentés sur les états financiers (Bilans et compte de résultat), un plan de financement sur cinq (05) exercices provisionnels.

La SARL(X) emploie 32 salariés et prévoit de recruter 13 chauffeurs après la réalisation de cet investissement.

L'analyse des états financiers du dernier exercice clos révèle une structure financière de l'entreprise équilibrée avec un FR couvrant le BFR en totalité.

L'examen du plan de trésorerie présenté par la SARL fait ressortir un besoin de trésorerie atteignant est PIC au quatrième trimestre 2019 d'un montant de DA: 48 783 335, 33. D'autres part et le sérieux de l'équipe dirigeante sont des atouts à inscrire à l'actif de cette entreprise commercial.

Par ailleurs il a noté que cette relation nous confie l'intégralité de sont chiffre d'affaires.

De ce qui précédent et afin d'accompagner L'entreprise X dans le développement de sont activité la BNA a pour avis :

- Mettre en place une ligne découvert de DA : 30 000 000 ,00
- Financer le projet d'investissement a hauteur de 59 ,98% de sont cout global, soit un montant de DA : 32 400 000,00.

1.1.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit

L'objectif assigné au dossier de crédit est celui de l'identification du client à financer, c'est-à-dire, connaître ses points forts et ses points faibles, et cela dans le but de mesurer les risques encourus d'une part, et d'émettre un avis, ou une décision d'autre part. Ce dossier est constitué de documents juridiques, économiques, commerciaux, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux. Il est fonction de l'ancienneté de la relation du client avec sa banque, de la nature de son activité ainsi que du type de concours sollicité. Il est à noter qu'il n'y a pas de cadre strictement obligatoire pour le contenu du dossier. Le banquier peut exiger tout document jugé nécessaire pour la fourniture d'informations utiles pour mener l'étude.

1.1.1.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation

Parmi les documents usuellement exigés, nous pouvons citer [2]:

A. Les documents juridiques et administratifs

- Une demande de crédit signée par une personne habilitée à engager l'entreprise et revêtue du cachet de cette dernière. Elle doit porter des précisions sur le montant, la nature, et l'objet du concours sollicité ;
- Une copie certifiée conforme du registre de commerce ;
- Une copie certifiée conforme des statuts pour les personnes morales ;
- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, (si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts) ;
- Une copie certifiée conforme du bulletin officiel des annonces légales (BOAL) ;
- Une copie certifiée conforme du titre de propriété du terrain ou du bail de location des locaux à usage professionnel ;
- Une déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore entamé leur activité.

B. Les documents comptables et financiers

- Les trois (3) derniers bilans et annexes des exercices clos signés par l'entreprise ;
- Joindre avec les bilans des sociétés de capitaux (SPA et SARL) le rapport du commissaire aux comptes et la résolution de l'assemblée des actionnaires ;

[2] ZOURDANI.S « Analyse des crédits bancaires », polycopie du cours distribué aux étudiants depuis 2016, Dernière mise à jour 2018-2019, p 35- 38.

- Les bilans des sociétés de personnes (SNC) doivent être signés par un comptable agréé ;
- Pour les entreprises en démarrage, fournir le bilan d'ouverture, les prévisions de clôture de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant ;
- Une situation comptable récente (actif, passif, TCR) pour les demandes introduites après le 30 juin;
- Le bilan et T.C.R prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer ;
- Le plan de trésorerie.

C. Les documents fiscaux et parafiscaux

Les pièces fiscales et parafiscales récentes et apurées (datant de moins de trois mois) :

- Un extrait de rôle apuré;
- Une attestation de mise à jour délivrée par la Caisse d'Assurance Sociale pour les Non Salariés;
- Une attestation de mise à jour délivrée par la Caisse Nationale d'Assurance des Salariés;
- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

D. Les documents commerciaux

- Décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Carnet de commandes de la clientèle ;
- Schémas d'organisation du réseau de distribution, des points de ventes, des grossistes, de dépositaires et des concessionnaires.

E. Les documents économiques

- Le plan de production annuel ou pluriannuel ;
- Une situation des marchés publics en cours de réalisation ;
- Un plan de charges actualisées pour les entreprises du B.T.P.H avec fiches signalétiques par marché.

F. Le compte rendu de visite

Le compte rendu de visite est un document reprenant tous les éléments d'information sur l'affaire traitée. Il a pour rôle d'apprécier la véracité des informations communiquées dans

les documents précédemment citées. Il devra particulièrement s'intéresser aux éléments suivants :

- le patrimoine de l'entreprise (vérifier s'il correspond à ce qui a été avancé dans le dossier) ;
- la réalité et le statut d'occupation des lieux ;
- la fonctionnalité des locaux ;
- l'organisation des différentes foncions (approvisionnement, stockage, production, écoulement des produits) ;
- la gestion des ressources humaines : l'autorité des dirigeants et l'efficacité du travail ;
- les perspectives d'évolution de l'entreprise (telles que le lancement d'un nouveau produit ou le partenariat avec une autre firme).

Les informations collectées du dossier sont nécessaires mais pas suffisantes pour dégager la situation réelle du demandeur de crédit. Pour ce faire, le banquier doit avoir un esprit critique, il doit sélectionner et vérifier les informations fournies par le dossier afin de ressortir l'image réelle de son client.

1.1.1.2. Dossiers constitutifs d'un crédit d'investissement

« Un projet d'investissement est une opération entraînant une affectation de ressources à un projet industriel ou financier dans l'espoir d'en retirer des flux de liquidités sur un certain nombre de périodes afin d'enrichir l'entreprise »[3] .

Parmi les documents usuellement exigés, nous pouvons citer[4] :

A. Documents juridique et administratifs

En plus des documents juridiques et administratifs exigés lors d'un crédit d'exploitation il peut être demandé une copie de la décision d'octroi d'avantages délivré par l'ANDI et une autorisation émanant des autorités compétentes, si le projet est soumis a une autorisation.

B. Les documents comptables et financiers :

En plus des principaux documents nécessaires pour le financement des crédits d'exploitation il peut être exigé :

- Des bilans et TCR provisionnels sur en moins trois (03) ans, et pouvant aller jusqu'à la fin de la durée de la vie de l'investissement ;

[3] HAMDI. K (2008), « cours d'évaluation de projet à l'école supérieure des banques ».
[4] MADOUCHE Yacine, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », OP-CIT, P326.

- Une étude techno-économique détaillée ;
- Un plan de financement ;
- Un planning de réalisation du projet ;
- Une note de présentation ainsi que la situation des promoteurs.

C. Les documents fiscaux et parafiscaux

Ils sont exigés lors d'un crédit d'investissement sont identiques à ceux demandés dans le cadre du financement du crédit d'exploitation.

D. Les documents commerciaux

Dans ce registre on ne demande généralement que les factures pro formats ou les devis, les autres informations étant (inclues) incluses dans l'étude technico-économique.

Les éléments précédemment cités ne seraient être pris en compte d'une manière exclusive. En effet le banquier, pour meilleure appréciation, se réserve le droit d'exiger toute autres information.

1.2. Présentation économique et financière du projet

- **Situation avant projet du 01/01/2019 au 30/06/2019**

Tableau N° 20 : BILAN ACTIF 01/01/2019

Libellé	Brut	AMO/PRO	NET
Actifs non courants	-	-	-
Ecart d'acquisition-goodwill positif/négatif	-	-	-
Immobilisations incorporelles	-	-	-
Immobilisations corporelles	-	-	-
Terrain	-	-	-
Bâtiments	-	-	-
Autres immobilisations corporelles	-	-	-
Immobilisations en concession	-	-	-
Immobilisations encours	-	-	-
Immobilisations financières	-	-	-
Titres mis en équivalence	-	-	-
Autres participations et créances rattachées	-	-	-
Autres titres immobilisés	-	-	-
Prêts et autres actifs financiers non courants	-	-	-
Impôts différés actif	-	-	-
TOTAL ACTIF NON COURANTS	-	-	-
ACTIF COURANT	-	-	-
Stocks et encours	10 545 732,93	-	10 545 732,93
Créances et emplois assimilés		-	-
Clients	113657562,19	-	113657562,19
Autres débiteurs	-	-	-
Impôts assimilés	2104780,67	-	2104780,67
Autres créances et emplois assimilés	-	-	-
Disponibilités et assimilés	-	-	-
Placements et autres actifs financiers courants	-	-	-
Trésorerie	15755370,56	-	15755370,56
TOTAL ACTIF COURANT	**142063446,35**	-	**142063446,35**
TOTAL GENERAL D'ACTIF	**142063446,35**	-	**142063446,35**

Tableau N°21 : BILAN Passif au 30/06/2019

LIBELLE	MONTANT
CAPITAUX PROPRES	**-**
Capital émis	**12 000 000,00**
Primes et réserves-réserves consolidées (1)	**499 209,76**
Résultats net-Résultats net part du groupe(1)	**11 737 164,40**
Autres capitaux propres- Report à nouveau	**-**
TOTAL I	**24 236 374,16**
PASSIF NON-COURANTS	**-**
Emprunts et dettes financières	**-**
Impôts (différés et provisionnés)	**-**
Autres dettes non courantes	**-**
Provisions et produits constatés d'avance	**-**
TOTAL II	**-**
PASSIFS COURANTS	**-**
Fournisseurs et comptes rattachés	**93 580 199,22**
Impôts	**7 666 952,98**
Autres dettes	**16 579 919,99**
Trésorerie passif	**-**
TOTAL III	**117 827 072,19**
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	**142 063 446,35**

Tableau N°22 : Compte de résultat au 13/06/2019

LIBELLE	MONTANT
Ventes et produits annexes	479 842 903,78
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	479 842 903,78
Achats consommés	-451 849 891,66
Services extérieur et autres consommations	-68 717,31
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-451 918 607,97
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	27 924 294,81
Charges de personnel	-5 345 461 ,41
Impôts, taxes et versements assimilés	-6 717 800,00
IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	15 861 033,40
Autres produits opérationnels	-
Autres charges opérationnelles	-
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-
Reprise sur pertes de valeur et provisions	-
V- RESULTATS OPERATIONNEL	15 861 033,40
Produits financier	-
Charges financières	-
VI-RESULTATS FINANCIER	15 861 033,40
VII-RESULTATS ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	-4 123 869,00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	-
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRE	467 842 903,78
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-468 105 739,38
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	11 737 164,40
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	-
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	-
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	-
X- RESULTATS NET DE L'EXERCICE	11 737 164,40

- **Cout Global de l'investissement**

a. Matériel de transport

Le matériel de transport à acquérir dix (10) camions de type HYNDAI HD 35, (02) deux camionnettes simple cabine marque KIA type K 2500 et un (1) CADDY fourgon marque VOLKSWAGEN leurs valeurs sont indiquées sur le tableau suivant :

Tableau N°23 : **Tableau représentant la facture pro-forma du matériel du transport**

N°	DATE	N° DE FACTURE PROFORMA	MONTANT HT	TVA 19%	MONTANT TTC
MATERIEL DE TRANSPORT					
1	23/07/2019	N° A/2019/00784	29900 000.00	-	29 900 000.00
2	24/07/2019	N°BR-303/2019	11 326 784.00	2 152 088.96	13 478 872.96
3	31/07/2019	N°GLO/19/07/122257	5 000 000.00	-	5 000 000.00
4	24/07/2019	N°BR-302/2019	1 879 337.50	357 074.96	2 236 411.63
5	23/07/2019	N°A/2019/01619	2 499 000.00	-	2 499 000.00
SOUS TOTAL (1)					**53 114 284.59**
PRIMES D'ASSURANCE					
1	24/07/2019	N°150/VP/301	720 150.20	-	720 150.20
2	25/07/2019	N°150/VP/302	613 396.20	-	613 396.20
3	26/07/2019	N°150/VP/303	60 391.50	-	60 391.50
SOUS TOTAL(1)					**1393 937.90**
COUT GLOBAL DE L'INVESTISSEMENT					**45 508 222.49**

- **Financement du Projet :**

Le financement du projet a été fait par l'entreprise de 40% du montant total de l'investissement autofinancement (apport des associés) le reste a fait l'objet d'un emprunt bancaire de type de CMT remboursable sur une période de 5ans avec une année de différé.

Tableau N°24 : Le financement du projet

Désignations	taux	élément de calcule	montant
Apport des associés	40%	54 508 222,19*40%	21 803 288,99
Emprunt bancaire	60%	54 508 222,19*60%	32 704 933,49
TOTAL			54 508 222,49

- **Bilan de réouverture**

Le bilan de réouverture en reprenant les existants et les réalisables est présenté dans les tableaux actif et passif ci-dessous.

Tableau N°25 : Bilan de réouverture (Actif)

ACTIF DU BILAN				
Désignations	**EXISTANT**	**EXTESION**	**TOTAL**	**MT/NET**
2181 .Matériel de transport /nouveau	-	50 605 121.50	50 605 121.50	50 605 121.50
3. stocks et encours	10 45 732.93	-	10 45 732.93	10 45 732.93
411. clients	113 657 562.19	-	113 657 562.19	113 657 562.19
444. Impôts et assimilé	2 104 780.67	2 509 163.09	4 613 943.76	4 613 943.76
51.53. Trésorerie	15 755 370.56	1 393 937.90	17 149 308.46	17 149 308.46
TOTAL	142 063 446.56	54 508 222.49	196 571 668.84	196 571 668.84

Tableau N°26 : Bilan de réouverture (passif)

PASSIF DU BILAN			
DESIGNATIONS	**EXISTANT**	**EXTENTION**	**MONTANT NET**
101. capital émis……...	12 000 000.00	-	12 000 000.00
106. primes et réserves…….	499 209.76	-	499 209.76
12. résultat net de l'exercice…….	11 737 164.40	-	11 737 164.40
1640. Emprunt bancaire/CMT…	-	32 704 933.49	32 704 933.49
401. Fournisseurs et comptes rattachés	93 580 199.22	-	93 580 199.22
447. Impôts ……..	7 66 952.98	-	7 666 952.98
45. Autres dettes (CNAS)……	517 682.48	-	517 682.48
455. compte courant des associés…	16 062 237.51	21 803 288.99	37 865 526.50
TOTAL	**142 063 446.35**	**54 508 222.48**	**196 571 668.83**

1.3. Evaluation économique et financière

- **Estimation des chiffres d'affaires**

Le montant du chiffre d'affaires à réaliser au titre du premier exercice après extension sera déterminé en se basant sur le plan de charge 2019.

Le détail des calculs est présenté sur le tableau ci-dessous, compte tenu d'une évolution de 5% pour les cinq exercices suivants.

Tableau N°27 : évolution du chiffre d'affaire des 5 années

ANNEE	CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA 1ere ANNEE	MONTANT
1 ère année	CA.HT prévisionnel au 31/12/2019 suivant le plan de charge	1 017 789 595.09

ANNEE	ELEMENTS DE CALCUL	MONTANT
2éme année	1 0170789 595.09 x 1.05 =	1 068 679 074.85
3éme année	1 068 679 074.85 x 1.05 =	1 112 113 028.59
4éme année	1 122 113 028.59 x 1.05 =	1 178 218 680.02
5éme année	1 178 218 680.02 x 1.05 =	1 237 129 614.02

1.4.Evaluation des charges d'exploitation

- **Marchandises consommées**

La marge brute retenue est de l'ordre de 10%, la valeur des marchandises est calculée dans la proportion des chiffres d'affaires pour chacun des exercices.

Tableau N°28 : évaluation des marchandises consommées

ANNEES	ELEMENTS DE CALCUL	MONTANT
1ere Année	1 017 789 595.09/1.10 =	925 263 268.27
2eme Année	1 068 679 074.85/1.10 =	971 526 431.68
3éme Année	1 122 113 028.59/1.10 =	1 020 102 753.26
4éme Année	1 178 218 680.02/1.10 =	1 071 107 890.93
5éme Année	1 237 129 614.02/1.10 =	1 124 663 285.47

- **Services extérieurs et autres consommations**

Ils concernent les fournitures consommable telles que l'entretien et réparation, les primes d'assurances, carburant et lubrifiant, les Frais postaux, et autres fournitures, leurs estimations prévisionnelles, compte tenue d'une augmentation annuelle de 5% sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau N°29 : évaluation des services extérieure et autres consommations

DESIGNATIONS	ELEMENTS DE CALCUL	MONTANT
Entretien et réparation…….	80 000.00 DA x 12 mois	960 000.00
Assurances…….	---	5 000 000.00
Carburant et lubrifiant…….	13 000.00 x 26 jrs x 12 mois	4 056 000.00
Autres fournitures ……...	20 000.00 x 12 mois	360 000.00
Total 1 ère Année		**10 376 000.00**
2éme année	10 376 000.00 x 1.05 =	10 894 800.00
3éme année	10 894 800.00 x 1.05 =	11 439 540.00
4éme année	110439 540.00 x 1.05 =	12 011 517.00
5éme année	12 011 517.00 x 1.05 =	12 612 092.85

- **Charges de personnel et cotisations sociales**

Les frais de personnel concernent les charges sociales des treize (13) chauffeurs à recruter dans le cadre de l'opération d'extension.Un tableau dressé ci-dessous dans lequel sont présentés les calculs avec une prévision d'augmentation annuelle de 5%.

Tableau N°30 : évaluation Les charges de personnel et cotisations sociales

Désignations	Nombre	Eléments de Calcul	Montants
Salaires des chauffeurs/ Nouveau…	13	30 000.00 DA x 12 mois	4 680 000.00
Charges sociales 26%.....		4 680 000.00x 26%	1 216 800.00
Charges de personnel (nouveau salariés) (1)			**5 896 800.00**
Salaires de personnel (anciens salariés)		4 390 372.75/ 6 mois x 12 mois	8 780 745.50
Charges sociales 26%.....		955 088.66/ 6 mois x 12 mois	1 910 177.32
Charges de personnel (anciens salarié) (2)			**10 690 922.82**
Total 1 ère année (1) + (2)			**16 587 722.82**
2éme année		16 587 722.82 x 1.05	17 417 108.96
3éme année		17 417 108.96 x1.05	18 287 964.41
4éme année		18 287 964.41 x1.05	19 202 362.63
5éme année		19 202 362.63 x1.05	20 162 480.76

- **Impôt et taxes**

Est comptabilisé dans ce compte le payement d'impôts et taxes à la charge de l'entreprise il s'agit de la TAP calculée sur le chiffre d'affaires avec application d'un taux de 02 % avec une réfaction de 30 %.

Tableau N°31 : évaluation des impôts et taxes

Nature de l'impôt	1ere année	2éme année	3éme année	4éme année	5éme année
TAP 2% sur C.A	14 249 054.33	14 961 507.05	15 709 582.40	16 495 061.52	17 319 814.60

- **Frais financiers**

Il s'agit des intérêts sur emprunt (taux 5.25%) calculés sur la base du montant du crédit demandé, un tableau d'amortissement est présenté ci-dessous dans lequel est déterminé le montant des frais financiers à payer au titre de chaque exercice avec l'amortissement annuel en tenant compte d'une année de différé.

- ✓ Montant de l'emprunt : 32 704 933.49 DA
- ✓ Taux d'i intérêt : 5.25%
- ✓ Durée de remboursement : 5 ans avec une année de différé

Tableau N°32 : évaluation des frais financiers

Années	Capital initial	Intérêts	TVA 19%	Amortis	Capital F.P
1 ère année	32 704 933.49	1 717 009.01	326 231.71	0.00	32 704 933.49
2éme année	32 704 933.49	1 717 009.01	326 231.71	8 176 233.37	24 528 700.12
3éme année	24 528 700.12	1 287 756.76	244 673.78	8176 233.37	16 352 466.75
4éme année	16 352 466.75	858 504.50	163 115.86	8176 233.37	8 176 233.37
5éme année	8 176 233.37	429 252.25	81 557.93	8 176 233.37	0.00

- **Dotations aux amortissements**

Les dépréciations et pertes de valeurs des immobilisations sont calculées suivant le procédé de l'amortissement linéaire, un tableau est dressé dans lequel est présenté le montant de l'amortissement pour chaque élément.

Tableau N°33 : évaluation des amortissements

Désignations	V0	Taux	1 ère année	2éme année	3éme année	4éme année	5éme année
2180 Matériel de transport nouveau	50 605 121.50	20%	10 121 024.30	10 121 024 .30	10 121 024.30	10 121 024.30	10 121 024.30
Totaux			10 121 024.30	10 121 024.30	10 121 024.30	10 121 024.30	10 121 024.30

Section 2 : Présentation, Analyse et Discussions des résultats

2.1. Présentation et description de l'interviewé

Cette section a pour objectif d'analyser les résultats du guide d'entretien de notre recherche auprès du banquier, on a interviewée le 05/12/2021 Madame HADJI Lyliana diplômée de l'ESB cycle long en gestion et management bancaire, elle a occupée le poste de chargée d'étude crédit de 2015 à 2020, a partir de là a nos jour elle a était élu comme chef de service engagement.

2.2. Les clients cibles de la banque

2.2.1. Les clients de la banque selon la taille et le secteur d'activité

- Selon la taille les clients cibles de la Banque sont des grandes entreprises et des PME et à la fois.
- Selon le secteur d'activité il y'a une diversité de secteurs et ils sont tous financés par la banque

2.2.2. Les types de crédits accordés aux PME Par La Banque

Les PME sollicitent le plus souvent des crédits à moyen terme et des crédits d'exploitation. Une relation étroite qui permet aux PME et la banque de s'inscrire dans la

durabilité ou la PME aura a sollicité de l'accompagnement auprès de sa banque tout au long de ses cycles.

2.2.3. Le rôle du chargé de crédit dans la prise de décision d'octroi de crédit par la PME

Le chargé d'étude examine le dossier, analyse sa situation financière et émet un avis motivé sur les possibilités de financement de l'entreprise.

2.2.4. Le pouvoir du chargé de crédit dans la décision du crédit

Le pouvoir d'influence du banquier à la décision d'octroi du crédit auprès des centres de prises de décisions notamment le comité du crédit, effectivement très important. Lors des réunions de comité du crédit dans la banque c'est le chargé du dossier qui va le présenter et le défendre avec les argumentations en faveur de la PME qui demande du financement.

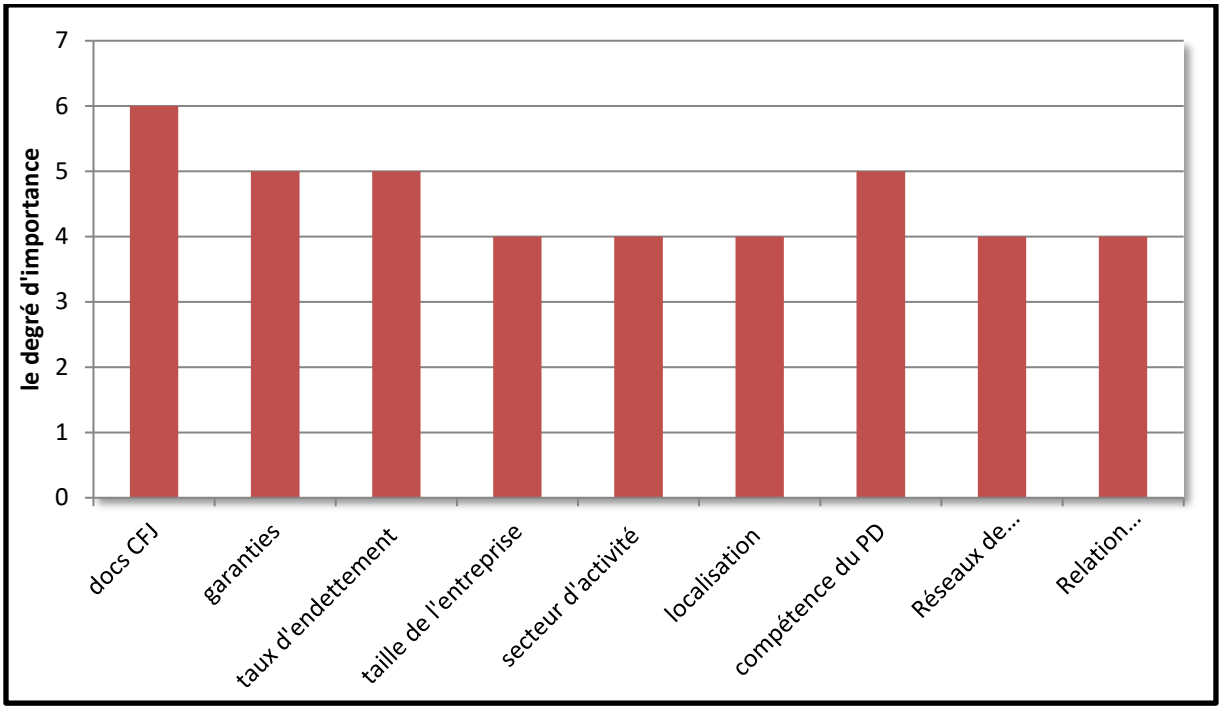
« La confiance est importante dans une relation bancaire mais personne ne peut négliger les éléments tangibles. C'est le chargé du dossier qui va défendre le dossier auprès de ses supérieurs et c'est la qualité de la relation avec le client qui va motivé a le faire ».

2.2.5. Le taux de refus de demande de crédit des PME chez la BNA

Ce taux ne peut pas être estimé à un niveau décentralisé ; il faut comprendre qu'une banque ne peut pas accepter toutes les demandes de crédit qui lui sont proposées. Certains prêts peuvent ne pas être assez rentables. Donc la banque à parfaitement le droit de refuser une demande de crédit sans avoir besoin de justifiée de façon exhaustive sa décision.

2.2.6. Les déterminants d'accès des PME aux crédits bancaires

Figure N° 10 : L'importance des facteurs pour l'obtention d'un crédit pour les PME



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain.

Le facteur documents comptables et financiers et juridiques est extrêmement important pour l'étude d'un dossier de crédit par rapport ainsi que les facteurs Garanties, Taux, compétences de propriétaire dirigeant qui sont très important par rapport aux autres facteurs.

2.3. La relation Banque-PME et la mise en place du financement relationnel

2.3.1. Evaluation du dossier de demande de crédit des PME

- Une fois le dossier complet déposé auprès du chargé de clientèle le service crédit procède a son étude et émet un avis motivé sur la demande et le présente au comité après décision vient la phase de réalisation des conditions retenues.
- Le SCORING aussi appelé le crédit SCORING, est une méthode largement utilisée par les banques comme un outil d'aide à la décision. Cette technique définit par MESTER comme « une méthode statistique pour prédire la probabilité qu'un demandeur de prêt fasse défaut.

Concernant l'adoption d'une démarche standardisée d'octroi de crédit, le banquier interviewé à déclaré qu'ils n'utilisent pas le système SCORING dans l'évaluation de demande de crédits des PME

- Pour le banquier, il n'existe pas de structure chargée de production d'information interne (privée) au sujet des entreprises clientes, en particulier les PME.
- Les difficultés lors d'étude des dossiers de crédits PME
  - Le non fiabilité des études technico-économiques.
  - Le manque de garantie.
  - Investissement risqué.
  - Le non qualification du propriétaire dirigeant.
  - La qualité du management de la PME.

2.3.2. La confiance dans la relation d'emprunt avec les PME

- Le Degré de Confiance accordé à la clientèle PME : A travers le résultat obtenu de notre enquête le facteur confiance est important dans la relation banque-PME, il constitue le fondement de toute appartenance marchande entre les agents économiques.
- Les principaux facteurs de confiance entre la banque et les PME :
  - Compétence de l'entrepreneur
  - La durée de relation entre la banque et la PME
  - Performance financière de la pme
- L'importance d'avoir une relation interpersonnelle avec le dirigeant de la PME nous révèlent le caractère important des relations sociales (les relations interpersonnelles) du responsable de la PME avec son banquier pour garantir l'accès. Ce type de relations peut contribuer à améliorer les conditions de prêt, réduisant ainsi les problèmes de rationnement du crédit.

2.3.3. Le rôle de l'aspect relationnel dans la relation banque-PME

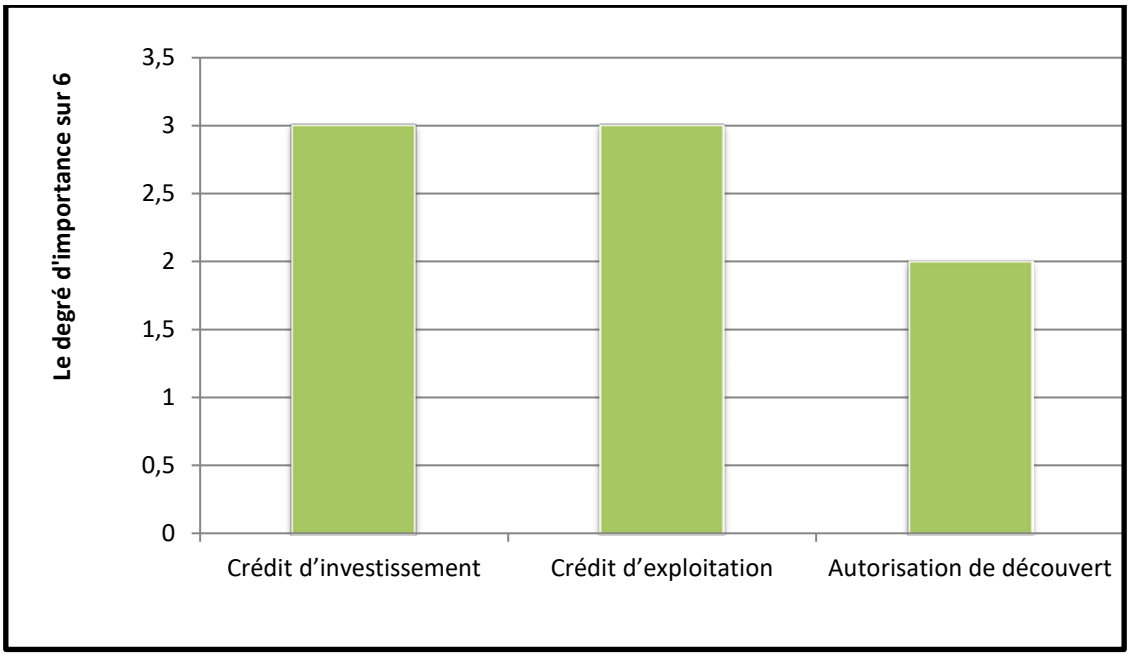
- Pour le banquier les relations interpersonnelles avec les propriétaires dirigeants des PME se créent avec une relation bancaire durable (long terme).
- L'information soft est obtenue à travers les relations privilégiées qu'effectuent les banques avec les emprunteurs. Selon le banquier interviewé, les relations

interpersonnelles et l'échange d'information (soft) facilite la collecte des informations privées et permettent une meilleure évaluation de la qualité du dossier.

- Les liens sociaux ont un impact sur l'accès au crédit la multiplication des interactions, la bonne connaissance et l'ancienneté du conseiller bancaire encourage le chef d'entreprise à transmettre les informations liées à son projet. En conséquence, les relations interpersonnelles facilitent l'accès aux crédits et dans de meilleures conditions de crédit.
- Les relations interpersonnelles favorisent un accès au financement facile des PME, avec des conditions plus favorables, la raison est simple, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaitre l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et réduire un maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents a la relation de crédit. C'est-à-dire cet élément facilite le transfert d'informations liées aux compétences du dirigeant ainsi que sur les différentes opportunités de son projet, favorisant une meilleure connaissance de l'entreprise de la part du banquier.

2.3.4. Les enjeux de la relation banque-PME

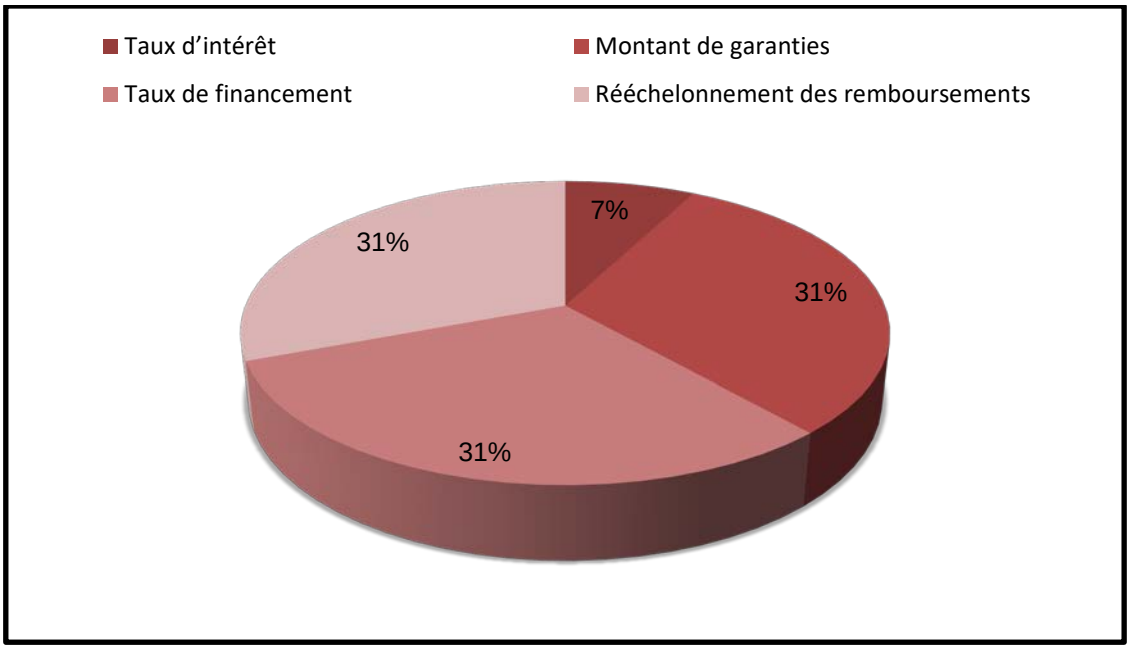
Figure N°11 : L'importance des relations interpersonnelles et accès des PME aux crédits



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain.

Selon le banquier interviewé l'accès aux crédits d'investissements et d'exploitations est important par rapport à l'autorisation de découvert.

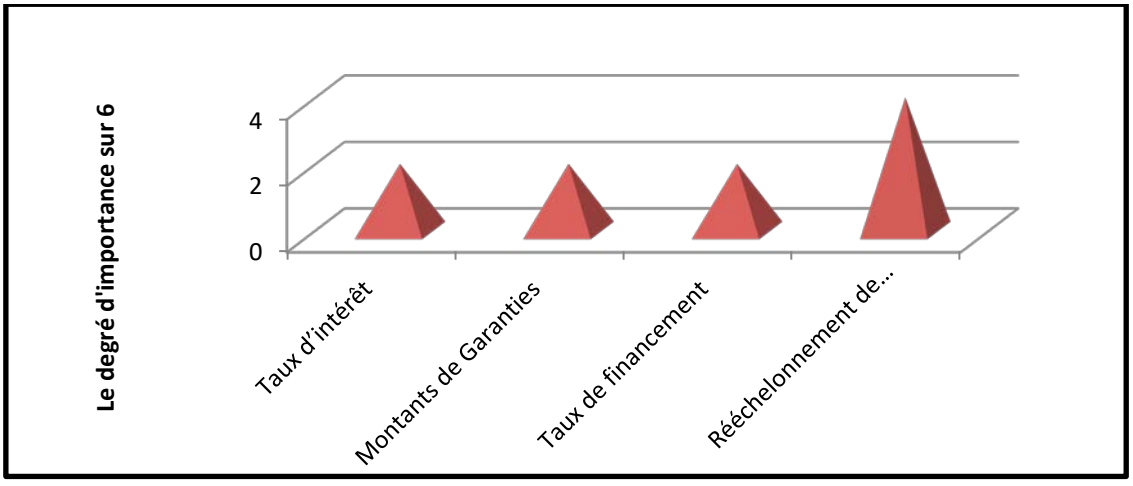
Figure N°12 : L'importance des relations interpersonnelles et conditions de crédits



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain.

Dans le cadre de la relation banque PME l'importance de la relation sociale sur les conditions du prêt (Taux d'intérêt, garantie, taux de financement, rééchelonnement des remboursements) Selon les résultats obtenus au prêt du banquier interrogés cette relation permet de bénéficier de certains dispositifs pour la PME dans les conditions de crédit sauf la condition du taux d'intérêt qui n'est pas influencé par de telles relations.

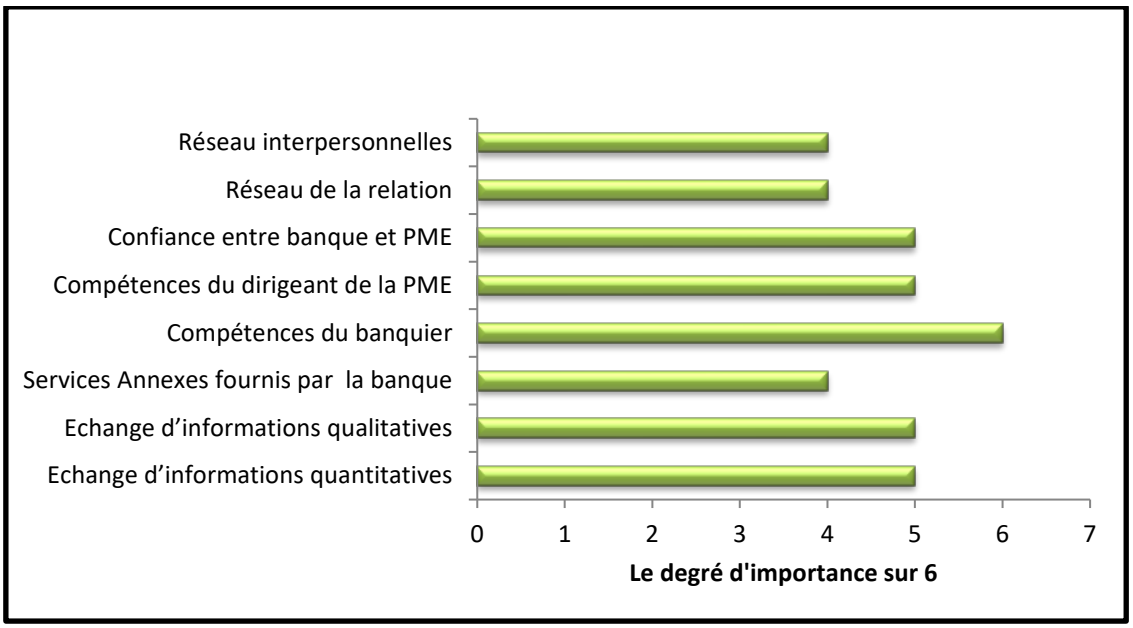
Figure N°13 : L'importance d'échange d'informations qualitatives sur les conditions de crédit



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain.

Selon les résultats obtenus auprès du banquier qui sont illustré dans la figure ci-dessus, nous relèvent que l'importance d'échanger des informations privées (qualitatives) sur les conditions de crédits (taux d'intérêt, garanties, taux de financement) sont moins importants que le rééchelonnement de remboursement qui est favorisé pour le banquier.

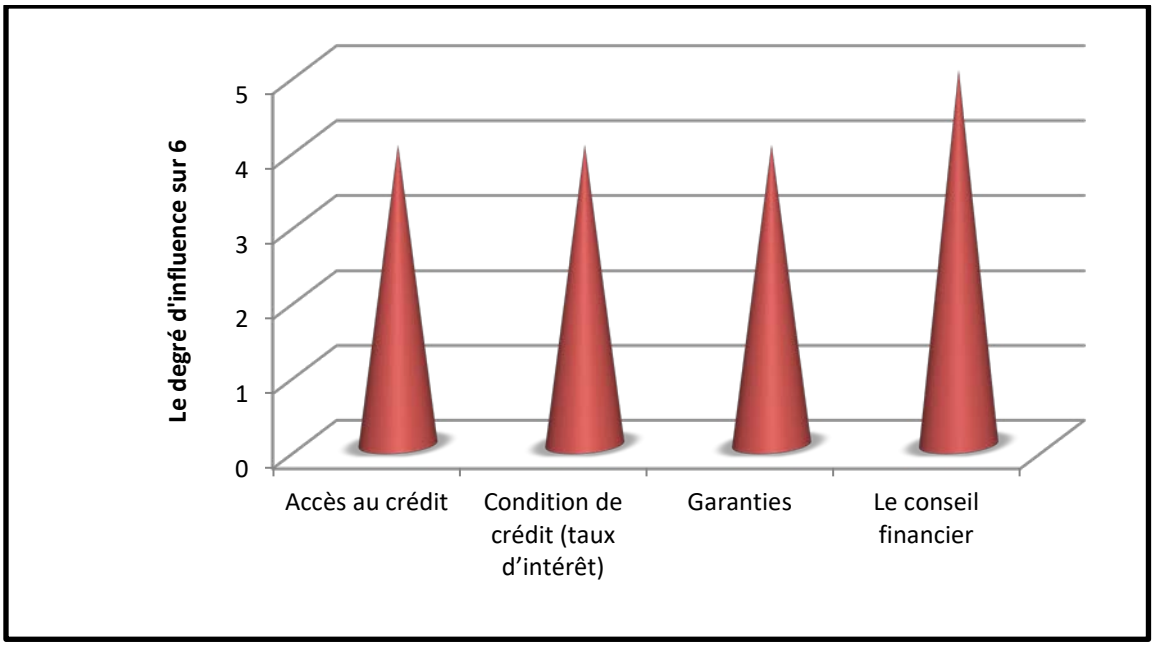
Figure N°14 : L'importance des facteurs sur la mise en place d'un financement relationnel entre les PME et la banque



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain.

A travers les résultats de la figure ci-dessus nous distingue le facteur « compétence du banquier » comme caractère extrêmement important comparé aux facteurs « échanges d'informations quantitatives /qualitatives, compétence du dirigeant de la PME et sa confiance avec la banque » sont très importants, ainsi que les services Annexes fournis par la banque, réseau de relation et interpersonnelles qui sont moins importants.

Figure N° 15 : L'influence du facteur confiance sur les éléments ci-après

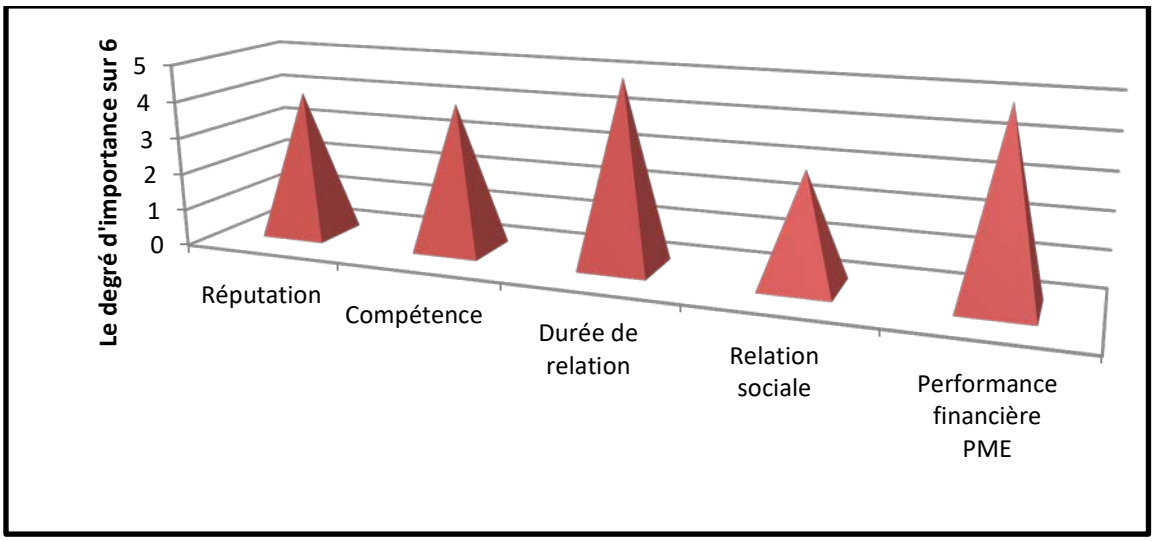


Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain

Selon les résultats obtenus dans la figure ci-dessus, le facteur confiance est très important pour le conseil financier, il favorise l'engagement du client (PME) au crédit, et facilite l'accès au crédit dans des bonnes conditions (taux d'intérêt) et garanties.

Le climat de confiance réduit les problèmes et favorisent la coopération.

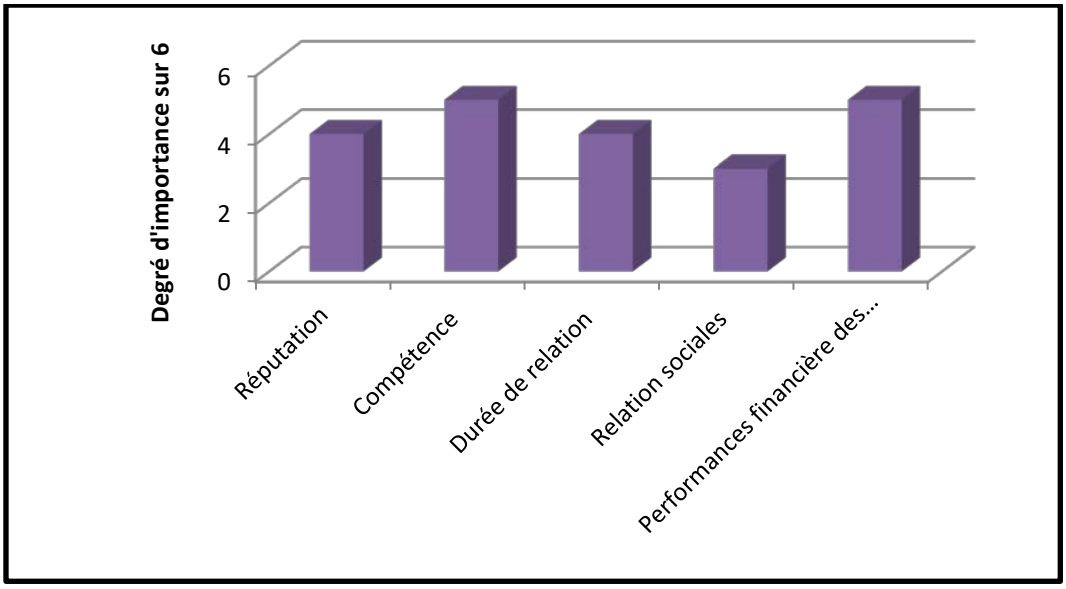
Figure N°16 : L'importance de chacun des éléments dans la mise en place d'un financement relationnel



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain

Pour ce qui de degré d'importance de ses déterminants de la mise en place d'un financement relationnel du point de vue du banquier, la figure ci-dessus, fait ressortir les facteurs : Durée de relation et la performance financière PME sont très important, par ailleurs, la réputation et la compétence du banquier sont important comparé a la relation sociale qui est moins importante.

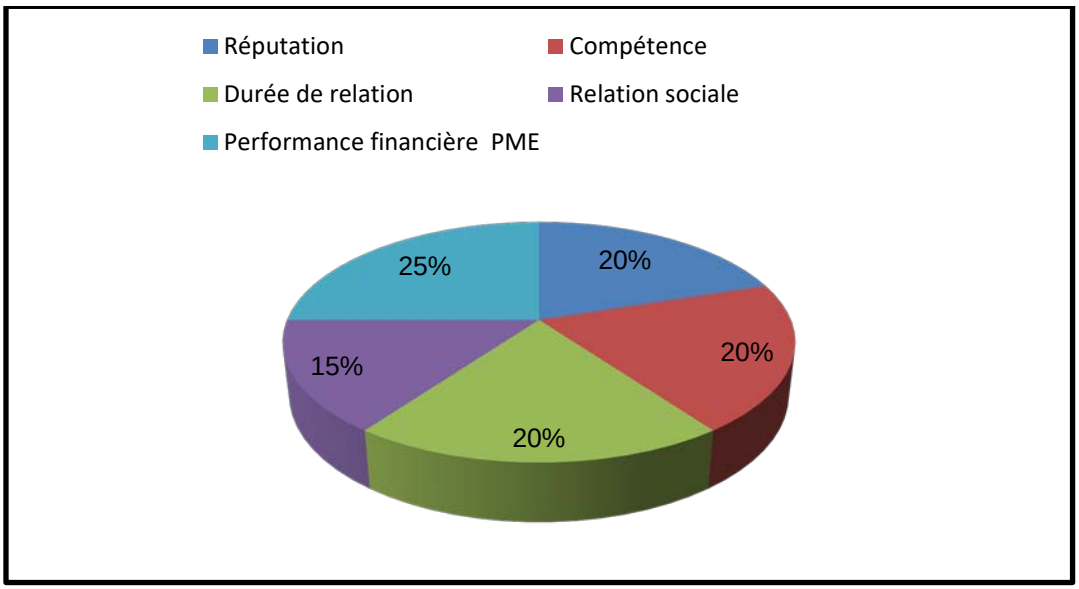
Figure N°17 : L'importance des normes relationnelles dans le cas de relation banque PME



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain

Selon le banquier les normes relationnelles ont un rôle important dans la relation banque PME, en effet les compétences ainsi que la performance financière des PME sont très importantes comparées a la réputation et la durée de relation ainsi que la relation sociale entre les deux agents économiques qui sont moins importants.

Figure N°18 : Le degré d'importance des normes transactionnelles dans la relation banque PME



Source : élaboré par nos sois à partir des données de l'enquête de terrain

Pour le banquier la performance financière des PME représentent 25%, du degré d'importance des normes transactionnelles, et 20% pour chacun des normes compétence, durée de relation et la réputation, ainsi que la relation sociale représente que 15% de degré d'importance.

2.4. L'utilité d'amélioration les modes d'octroi de crédit aux PME

- Les processus doivent causalement être améliorées ceci doit se faire parallèlement à l'évaluation du monde de l'entreprise.
- Avoir une stratégie claire sur l'entreprise
- Amélioration de la durée d'étude des dossiers

Conclusion

Entre la théorie et la réalité du terrain, il y a un grand fossé. Donc, un stage au milieu professionnel est impératif chose que nous avions vérifiée sur le terrain.

Après le stage pratique que nous avons effectué au niveau de la banque nationale d'Algérie agence 583 de Tizi-Ouzou, du 10/10/2021 jusqu'au 12/12/2021.

Nous avons effectués un travail de terrain, ou en as exploré notre problématique, en as étudié un dossier de crédit d'une petite et moyenne entreprise (PME), en as fait une enquête avec le chef de service d'engagement nous nous sommes concentrés sur les aspects, de la mise en place d'un financement relationnel bancaire des PME, basé sur les relations sociales et la confiance et son l'impact sur les conditions de crédit.

Notre stage a été très bénéfique pour nous, du moment que nous avions récolté pas mal de connaissances pour notre vie professionnelle future, y compris l'étude de dossier qui se fait par le banquier pour décider d'accorder ou non un crédit à son client et les garanties prises (par le banquier) en cas où il accorde un avis favorable à son client, elle nous as ainsi indiqué clairement cette enquête que les relations qu'un banquier tisse avec la PME lui permet d'acquérir des informations pertinente sur les opportunités et les contraintes associées. Cet avantage informationnel lui permet de développer une relation de confiance.

Conclusion générale

Conclusion Générale

Plusieurs travaux de recherche se sont attachés à identifier les effets de la mise en place d'une relation banque-PME dans le cadre du financement sur les conditions d'accès des PME au crédit bancaire. Néanmoins, toute étude commence par une mise au point sur l'opposition traditionnelle qui existe entre l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle choisie par les banques dans leurs relations avec leurs clients, le crédit bancaire reste la principale source de financement de l'activité d'un nombre important de PME. En effet la banque propose aux entreprises notamment aux PME une panoplie de crédits qui répondent parfaitement aux différents besoins de financement qu'elles rencontrent. Cette relation visait à mieux comprendre les effets des relations sociales et de la confiance qu'entretiennent des dirigeants d'entreprise avec le banquier sur les conditions de financement.

En ce qui concerne les deux hypothèses, notre analyse nous a permis de constater que la relation banque-PME caractérisée par une asymétrie d'information exposant les PME aux risques du rationnement de crédit nous proposons l'exploration des déterminants de la mise en place d'un financement bancaire dans le contexte algérien caractérisé par une structure du marché bancaire spécifique dominée par les banques publiques et des évolutions récentes très marquées part son ouverture aux banques privées à capitaux étrangers. Notre perspective est portée sur des éléments d'ordre qualitatifs, à savoir les relations sociales et la confiance entre les acteurs de la relation Banque-PME, à savoir le banquier et le propriétaire dirigeant des PME. Ces interactions permettent l'échange d'informations non formalisées, condition nécessaire à l'instauration d'un climat de confiance et donc facilité l'accès aux crédits avec des meilleures conditions.

Les relations interpersonnelles favorisent un accès au financement facile des PME, avec des conditions plus favorables, la raison est simple, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaitre l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et réduire un maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents a la relation de crédit. C'est-à-dire cet élément facilite le transfert d'informations liées aux compétences du dirigeant ainsi que sur les différentes opportunités de son projet, favorisant une meilleure connaissance de l'entreprise de la part du banquier.

Au total, le financement relationnel bancaire permet une amélioration de l'accès des entreprises en particulier les PME aux financements : Il réduit les exclusions des pme du marché des crédits et permet aux institutions de crédit de construire une relation bancaire durable, susceptible de renforcer la confiance et d'encourager l'échange des informations sur la qualité des projets. Le financement relationnel permettrait, ainsi, aux banques d'améliorer leur rentabilité, en diversifiant leurs revenus grâce, notamment, aux interactions d'une relation-clientèle durable et plus large. Au regard de tous ces éléments, et pour améliorer autant que possible l'accès des PME algériennes au financement bancaire, il est donc nécessaire d'approfondir la relation entre les banques et les PME.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages et manuels

- **ANAIRI.F**, Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie.
- **BENHALIMA.A**, Pratique des techniques bancaires, Edition DAHLAB, Alger, 1997.
- **BERNUS .P** Lettres de Louis XI publiées pour la Société de l'histoire de France par Joseph VAISEN et Etienne CHARAVAY. T. X et XI, publiés par J. VAISEN de MANDROT, Paris, RENOUARD, 1907 et 1909, In : Bibliothèque de l'école des chartes, 1910, tome4.
- **BOUDINOT.A** et **FRABOT J.C**, Technique et pratique bancaire, 2éme édition, Sirey, Bruxelles, 1972.
- **BOOT.A .W.A,** Relationship BANKING WHAT DO WE KNOW? , journal of financial, intermediation, VOL 9 N° 1, JANVIER 2000.
- **BOUYAKOUB.F**, l'entreprise et son financement bancaire, Ed Casbah, 2000.
- **DOV. G**, Pratique des marchés financière, édition DUNOD, paris, 1990.
- **E.MANCHON,** Analyse bancaire de l'entreprise 5éme édition, Ed. ECONOMICA, paris, 2001.
- **EBER N**, les relations de long termes banque Vuibert, octobre 1999.
- **Eric la marque**, management de la banque » 3éme édition.
- **FABER.P**, la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation, GRAPHEIAE de LILLE1998.
- **François D,** Pratique de l'activité bancaire » ; Edition Dunod ; Paris ; 2004.
- **GREPME.A,** les PME bilan et perspectives » ED ECONOMICA, canada 1994.
- **GINGLINGER E,** gestion financier de l'entreprise, édition Dalloz, 1991.
- **CALVET .H,** Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », ED.ECONOMICA, Paris 1997.
- **J.E Bolton**, Report of the COMMITTEE OF INQUIRY ON SMALL FIRMS, CMMD.4811, Londres, HMSO, 1970 cité dans l'étude de pascal FEBER intitulée « la motivation du dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même er l'organisation » 2002. IEA de Lille.

- **Joël BESSIS** : « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », ED.DALLOZ, 1995**.**
- **LAUTIER D et Simon Y**. : « Technique financière internationale » ; 8éme édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2003.
- **Luc B-R.** : « Principe de technique bancaire » ; 25éme édition ; DUNOD ; Paris ; 2008.
- **M. WOITRIN** « Enquête sur la situation des PME industrielles dans les pays de la CEE » Etudes Séries concurrence, N°4 Bruxelles -CEE 1996.
- **MANSOURI** Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger2006.
- **MANNAI S et Simon Y**. : « Technique financière internationale » ; 7éme édition ; ECONOMICA ; Paris ; 2001.
- **Moussa LAHLOU** : « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999.
- **MICHEL MARCHENSAY** « la PME : une gestion spécifique ».
- **OUSSAID A**, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes », Université Mouloud Mammeri, TIZI OUZOU, 2016.
- **PETIT-DUTALLIS G**. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition DUNOD ; Paris ; 1999.
- **Philippe GARSUAULT Stéphane PRIAMI** « La banque fonctionnement et stratégies », Paris, Ed. ECONOMICA, 1995.
- **Philippe N**. : « Banque et Banque centrale Dans la Zone Euro » ; 1er édition ; De Boeck université ; Bruxelles ; 2004.
- **Sylvie de COUSSERGUE,** « Gestion de la banque : du diagnostique à la stratégie » 4 EME édition, Ed, DUNOD, paris ,2005.
- **TEHAMI A** « la PME- PMI, l'arme et l'âme des puissances économiques actuelles » quotidien d'Oran, N° 222, 04/2002.

Thèses et mémoires

- **ALLOUACHE LOUNIS** et **ALIOUAT GHILAS**, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.
- **BOUHRIZ DAIDJ Aicha** « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004.
- **BERKAL SAFIA**, Mémoire de master, « Les relations Banques/ Entreprise publiques : portée et limites, 2012.

- **DECHERA MANSOUR**, MEMOIRE « stratégie de développement des PME et le développement local »2013/2014.
- **FIENI ABRAN Dorcas et KEDJA Franck Anicet**, «La gouvernance Bancaire face aux parties prenantes », Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, option monnaie-finance- banque, 2016/2017.
- **J.C.AUGROS.M.QUERUEL** : «Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Ed ECONOMICA, Paris, 2000.
- **MADOUCHE YACINE** : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques, option Management des entreprises.
- **MADOUCHE Yacine** : Thèse de doctorat « la relation banque-PME en Algérie : les déterminants de la mise en place d'un financement relationnel et son impact sur les conditions de crédit » 02/2021.
- **Michel ROUACH, Gérard NAULLEAU** : « Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », Ed. la revue banque éditeur, 3eme édition, paris, 1998.
- **OURLOUM Sofiane et SLIMI Samir**, mémoire « essai d'analyse du niveau de la bancarisation en Algérie cas CNEP-Banque de Bejaia », promotion 2012/2013.

Articles et Revus

- **Article du journal** « revue internationale PME : gestion des relations banque PME »volume 26, issue.
- **Article 04 du journal «** Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », 2013.
- **L'article 976** du code civil.
- **Extrait de l'article 2** de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission mai 2003concernat la définition des micros , petite et moyennes entreprises , journal officiel de l'union européenne L124/39 du20/05/2003.
- **J.-J. Rousseau**, Article Œuvres complètes, 4 vol., Gallimard, Paris, 1959-1969 ; Du Contrat social, collection « Points Politique », Seuil, Paris, 1977 ; Du Contrat social, collection Folio, Gallimard, Paris, 1993, 2001
- **La loi n 82** du 18aout 1986 portant le régime des banques marque de la refonte du système bancaire Algérien.

- La loi de la monnaie et de crédit, **article 10**.
- **le règlement de la banque d'Algérie N° 2002-03** sous le nom de risque de taux d'intérêt global : « c'est le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché. »
- **Laure Ambroise, Isabelle Maque, Isabelle PRIM-ALLAZ** « IAN MACNEIL et la théorie du contrat social : Proposition d'un outil d'analyse des relations pour l'ensemble des domaines de gestion » Congrès de l'AIMS, Jun 2009, Grenoble, France. pp.CD Rom. flashs-00470570ff.
- **M. TROPER**, article « contrat social », ENCYCLOPEDIA UNIVERSALIS
- **S .BOUCIEN et M.SALGADO,** Article « conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME » colloque l'entrepreneur en action Maroc 2003.
- **Selon le code bancaire algérien** : règlement n°02-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers : « On entend par le risque crédit : le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérés comme un même bénéficiaire »

Autres

- **BEITONE Alain**, CHRINTINE DOLLO, JEAN-PIERRE GUIDONI, Alain le gardez « Dictionnaire des sciences Économique » Paris 1991.
- Banque des règlements internationaux, convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres, Bale, juin 2004, http://www.bis.org/bcbs107fre.pdf .
- Chiffre d'affaire c'est annuel (durant une année), un mois du chiffre d'affaire c'est le chiffre d'affaire réalisé pondant un mois durant l'année.
- Document de la société interbancaire de formation : direction des formations thématiques et spécifiques « Analyse du risque économique et financier de l'entreprise : cas de la construction d'un dossier de crédit d'investissement » novembre 2010.
- **HAMDI. k, «** cours d'évaluation de projet à l'école supérieure des banques », **2008**.
- https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/organigramme.html

- **Synthèse site web** : la nouvelle définition de la PME.

- **Yvon PESQUEUX** « contrat social et contrat psychologique » https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00526219 SUBMITTED on 14 Oct. 2010.
- **ZOURDANI SAFIA**, « Analyse des crédits bancaires », polycopie du cours distribué aux étudiants depuis 2016, Dernière mise à jour 2018-2019, P35-38.

Table des matiéres

Table des matières

Introduction générale……01

Chapitre I : cadre théorique de la recherche : Relation banque-PME (Revue de littérature)……...….05

Introduction…….....05

Section 1 : La Banque, crédits et risques ……06

1.1. Le concept de la banque……06

1.1.1. Définitions de la banque …….07

1.1.1.1. Définition juridique…….....07

1.1.1.2. Définition économique……..…07

1.1.1.3. Définition financière…….08

1.2. Rôle et Fonctions de la banque…….....08

1.2.1. Rôle de la banque……08

1.2.2. Les fonctions de la banque……..09

1.2.2.1. La collecte des dépôts (ressources)……...…09

1.2.2.2. La distribution de crédit.....09

1.2.2.3. La banque en tant que offreur de services.....10

1.3. Typologie des banques……..10

1.3.1. Les types de banque en fonction de leur statut juridique……...10

1.3.1.1. La banque coopérative……11

1.3.1.2. La banque commerciale……..…11

1.3.1.3. La banque publique……11

1.3.2. Les types de banque en fonction des différents types d'activité……..…11

1.3.2.1. Banque centrale……..11

1.3.2.2. Banque universelle…….12

1.3.2.3. Banques primaire……..….12

1.3.2.4. Les banques islamiques…….12

1.4. Les crédits Bancaires……13

1.4.1. Définition du crédit……13

1.4.2. Rôles et caractéristiques du crédit……14

1.4.2.1. Rôles du crédit……14

1.4.2.2. Les caractéristiques de crédit……..…14

1.4.3. Typologie des crédits bancaires accordés aux entreprises…….15

1.4.3.1. Financement d'exploitation……15

1.4.3.2. Financement des investissements……25

1.4.3.3. Le financement du commerce extérieur……...……26

1.4.3.4. Les crédits aux particuliers……28

1.4.4. Les Risques de l'activité bancaire……..…29

1.4.4.1. Le risque de contrepartie……...29

1.4.4.2. Le risque de liquidité…… .30

1.4.4.3. Le risque de marché……..30

1.4.4.4. Le risque opérationnel……33

1.4.4.5. Le risque de solvabilité…….34

1.4.5. Types de clientèle de la banque……...34

1.4.5.1. Les particuliers……..…34

1.4.5.2. Les entreprises……..…35

Section 2 : La relation Banque-PME : Revue de littérature.....36

2.1. Les petites et moyennes entreprises(PME) **36**

2.1.1. Définitions des PME 36

2.1.2. Les caractéristiques de la PME……...38

2.1.2.1. La petite taille…….38

2.1.2.2. Centralisation de la gestion…….39

2.1.2.3. Une faible spécialisation……..…39

2.1.2.4. Des systèmes d'information interne et externe simple et peu organisée…….39

2.1.2.5. Une stratégie initiative et peu formalisée……40

2.1.2.6. L'environnement de proximité……40

2.1.3. Les besoins et les sources et de financement des PME.....43

2.1.3.1. Les besoins de financement des PME.....43

2.1.4. Les sources de financement des PME.....45

2.1.4.1. Les sources internes de financement.....45

2.1.4.2. Les sources externes de financement.....46

2.1.5. Typologie des PME……47

2.1.5.1. Typologie de la PME selon l'approche quantitative.....49

2.1.5.2. Typologie de la PME selon l'approche qualitative..... 49

2.2. La Relation Banque-PME : Des approches nouvelles et l'apport de la théorie du contrat social.....50

2.2.1. Le concept de la relation banque / entreprise……..…….50

2.2.1.1. Le banquier, un mal nécessaire…….…….50

2.2.1.2. Le banquier, un contre-pouvoir du dirigeant…….51

2.2.1.3 Le banquier, un allié du dirigeant……...…52

2.2.2. L'analyse comparée des deux modèles transactionnel/ relationnel……..53

2.2.2.1. L'approche transactionnelle……...53

2.2.2.2. L'approche relationnelle……54

2.2.3. La théorie du contrat social……...56

2.2.3.1. Présentation du cadre de la théorie du contrat social……..…….....56

2.2.3.2. Les limites de la théorie du contrat social de MACNEIL …….....**57**

2.2.4. Les normes contractuelles……59

Conclusion.....62

Chapitre II : Cadre méthodologique de la recherche ……..…64

Introduction ……..……64

Section 1 : secteur bancaire et la PME en Algérie……..…65

1.1. Le système bancaire algérien : état des lieux **……...…..65**

1.1.1. Les principales caractéristiques actuelles du système bancaire algérien**……65**

1.1.1.1. Le secteur bancaire public**……67**

1.1.1.2. Le secteur bancaire privé à capitaux internationaux**……68**

1.1.2. Ressources collectées **…….69**

1.1.3. Crédits distribués**……73**

1.1.4. Solidité du secteur bancaire**……..….75**

1.1.4.1. Solvabilité du secteur bancaire**…….76**

1.1.4.2. Liquidité des banques **……...…77**

1.1.4.3. Créances non performantes et provisions**……..…78**

1.1.4.4. Rentabilité des banques**……80**

1.1.4.5. Marge bancaire**……..….82**

1.1.5. Activités de la caisse d'épargne - une institution spécialisée**……84**

1.1.6. Activité des établissements financiers**…….....86**

1.2. Présentation de la BNA **……...…87**

1.2.1 Historique sur la BNA**…….…...87**

1.2.1.1. La période avant les réformes économiques (1962-1988)……..…87

1.2.1.2. La période des réformes économiques (1988 à ce jour)…….…..87

1.2.2. Activités de la banque nationale d'Algérie**……..... 88**

1.2.3. Les objectifs de la BNA**……...90**

1.2.4. L'organigramme de la BNA**……. 91**

1.3. La présentation de l'Agence 583 de Tizi-Ouzou et ces principales activités**…….** ...92

1.3.1. L'historique de l'agence BNA 583**…….....92**

1.3.2. L'organigramme de l'agence BNA 583**……..92**

1.3.3. Les différentes activités de l'agence 583……..…95

1.3.3.1. La collecte des ressources…….....95

1.3.3.2. La distribution des crédits…….…96

1.3.3.3. Les opérations financières…….…96

1.3.3.4. Les opérations de trésorerie. ……....96

1.4. La PME Algérienne…….…97

1.4.1. La définition de la PME en Algérie…….…. 97

1.4.2. Les caractéristiques de la PME Algérienne……..99

1.4.3. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie……100

1.4.3.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)…….101

1.4.3.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ)……..101

1.4.3.3. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)……..102

1.4.3.4. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)…….102

Section 2 : la méthodologie de recherche……103

2.1. La méthodologie de l'enquête……..104

2.2. L'enquête par questionnaire…… 104

2.2.1. Les objectifs d'un questionnaire……104

2.2.1.1. L'estimation……105

2.2.1.2. La description……..105

2.2.1.3. La vérification d'une hypothèse…… 105

2.2.2. Les caractéristiques d'un questionnaire…….....106

2.2.3. Les limites d'un questionnaire……..106

2.2.4. Les catégories d'un questionnaire…….106

2.2.4.1. Les questions fermées……..106

2.2.4.2. Les questions ouvertes…… 107

2.5. Le contenue du questionnaire……108

2.6. Le déroulement et la durée de l'enquête……... 110

Conclusion……...111

Chapitre III : Présentation, Analyse et discussion des résultats de recherche ……..112

Introduction……112

Section 1 : Présentation d'un dossier de crédit…….113

1.1. Présentation de l'entreprise (X)……...113

1.1.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit…….. .113

1.1.1.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation…….….114

1.1.1.2. Dossiers constitutifs d'un crédit d'investissement……116

1.2. Présentation économique et financière du projet…….118

1.3. Evaluation économique et financière ……..123

1.4. Evaluation des charges d'exploitation…….124

Section 2 : Présentation, Analyse et discussion des résultats……...126

2.1. Présentation et description de l'interviewé…….. .126

2.2. Les clients cibles de la banque……....126

2.2.1. Les clients de la banque selon la taille et le secteur d'activité……..126

2.2.2. Les type de crédits accordés aux PME Par La Banque……126

2.2.3. Le rôle du chargé de crédit dans la prise de décision d'octroi de crédit par la PME……127

2.2.4. Le pouvoir de chargé de crédit dans la décision de crédit …… 127

2.2.5. Le taux de refus de demande de crédit des PME chez la BNA……..127

2.2.6. Les déterminants d'accès aux crédits bancaires…….……128

2.3. La relation banque -PME et la mise en place du financement relationnel …….....128

2.3.1. Evaluation du dossier de demande de crédit des PME…….128

2.3.2. La confiance dans la relation d'emprunt avec les PME……...129

2.3.3. Le rôle de l'aspect relationnel dans la relation banque PME……..…….129

2.2.4. Les enjeux de la relation banque-PME……....130

2.4. L'utilité d'amélioration du mode d'octroi de crédit aux PME……135

Conclusion ……136

Conclusion générale……..…140

Bibliographie

Liste des tableaux et figures

Tables des matières

Annexes

Annexes

PLAN DE TRESORERIE DE L'ENTREPRISE EXERCICE 2019/2020

RUBRIQUE	T3/2019	T4/2019	T1/2020	T2/2020	TOTAL GENERAL
Solde reporté (A)	**15 755 370,56**	**-25 513 982,38**	**-48 783 335,33**	**-35 366 155,92**	**15 755 370,56**
1- Prévisions des dépenses					
Fournisseurs	270 000 000,00	270 000 000,00	280 000 000,00	290 000 000,00	1 110 000 000,00
Services	34 358,66	34 358,66	36 076,59	36 076,59	140 870,49
Frais de personnel	2 672 730,71	2 672 730,71	2 806 367,24	2 806 367,24	10 958 195,89
Impôts et taxes	3 562 263,58	3 562 263,58	3 740 376,76	3 740 376,76	14 605 280,69
Total général des dépenses (B)	**276 269 352,94**	**276 269 352,94**	**286 582 820,59**	**296 582 820,59**	**1 135 704 347,07**
2- Prévisions des recettes					
Encaissements	235 000 000,00	253 000 000,00	300 000 000,00	350 000 000,00	1 138 000 000,00
	235 000 000,00	**253 000 000,00**	**300 000 000,00**	**350 000 000,00**	**1 138 000 000,00**
Total général des	**-41 269 352,94**	**23 730 647,06**	**63 417 179,41**	**53 417 179,41**	**2 295 652,93**
Solde recettes -	**-25 513 982,38**	**-48 783 335,33**	**-35 366 155,92**	**18 051 023,49**	**18 051 023,49**
Solde cumulé					

PLAN DE TRESORERIE DE L'ENTREPRISE EXERCICE 2019/2020

RUBRIQUE	T3/2019	T4/2019	T1/2020	T2/2020	TOTAL GENERAL
Solde reporté (A)	**15 755 370,56**	**-25 513 982,38**	**-48 783 335,33**	**-35 366 155,92**	**15 755 370,56**
1- Prévisions des dépenses					
Fournisseurs	270 000 000,00	270 000 000,00	280 000 000,00	290 000 000,00	1 110 000 000,00
Services	34 358,66	34 358,66	36 076,59	36 076,59	140 870,49
Frais de personnel	2 672 730,71	2 672 730,71	2 806 367,24	2 806 367,24	10 958 195,89
Impôts et taxes	3 562 263,58	3 562 263,58	3 740 376,76	3 740 376,76	14 605 280,69
Total général des dépenses (B)	**276 269 352,94**	**276 269 352,94**	**286 582 820,59**	**296 582 820,59**	**1 135 704 347,07**
2- Prévisions des recettes					
Encaissements	235 000 000,00	253 000 000,00	300 000 000,00	350 000 000,00	1 138 000 000,00
Total général des re	**235 000 000,00**	**253 000 000,00**	**300 000 000,00**	**350 000 000,00**	**1 138 000 000,00**
Solde recettes - d	**-41 269 352,94**	**23 730 647,06**	**63 417 179,41**	**53 417 179,41**	**2 295 652,93**
Solde cumulé r	**-25 513 982,38**	**-48 783 335,33**	**-35 366 155,92**	**18 051 023,49**	**18 051 023,49**

N° D'IDENTIFICATION:

BILAN (ACTIF) -copie provisoire

ACTIF	NOTE	2019			2018
		Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en concession					
Immobilisations encours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants					
Impôts différés actif					
TOTAL ACTIF NON COURANT					
ACTIF COURANT					
Stocks et encours		10 545 732,93		10 545 732,93	1 532 594,53
Créances et emplois assimilés					
Clients		113 657 562,19		113 657 562,19	78 263 763,36
Autres débiteurs					
Impôts et assimilés		2 104 780,67		2 104 780,67	496 270,78
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie		15 755 370,56		15 755 370,56	11 531 150,84
TOTAL ACTIF COURANT		**142 063 446,35**		**142 063 446,35**	**91 823 779,51**
TOTAL GENERAL ACTIF		**142 063 446,35**		**142 063 446,35**	**91 823 779,51**

LIES A L'ALIMENTATION HUMAINE.

Tizi-Rached le : 30/07/2019

A
Madame la Directrice
de la Banque Nationale d'Algérie
Agence Tizi-Ouzou N° 583
Nouvelle Ville

Objet : Demande d'octroi (bénéfice) d'une ligne de crédit (découvert)

Madame,

J'ai l'honneur de venir respectueusement par la présente solliciter votre bienveillance, de bien vouloir accorder notre demande citée en objet et relative au bénéfice d'une ligne de crédit à concurrence d'un montant de **50 000 000.00 DA.**

Comptant sur votre compréhension, veuillez croire Madame en notre profond respect.

pièces-jointe :

- **Mise à jour CNAS (1)**
- **Mise à jour CASNOS (4)**
- **Extrait de rôle (1)**
- **Copie plan de charge (1)**

Le Gérant

COMPTE DE RESULTAT/NATURE		
LIBELLE	2018	2017
Ventes et produits annexes	602 729 079,17	
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	**602 729 079,17**	
Achats consommés	-576 280 513,46	
Services extérieurs et autres consommations	-89 179,94	
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	**-576 369 693,40**	
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	**26 359 385,77**	
Charges de personnel	-4 427 911,08	
Impôts, taxes et versements assimilés	-8 438 207,00	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	**13 493 267,69**	
Autres produits opérationnels	3,38	
Autres charges opérationnelles	-1 114,80	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs		
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RESULTAT OPERATIONNEL	**13 492 156,27**	
Produits financiers		
Charges financières		
VI-RESULTAT FINANCIER		
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	**13 492 156,27**	
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-3 507 961,00	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	**602 729 082,55**	
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	**-592 744 887,28**	
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	**9 984 195,27**	
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	**9 984 195,27**	

Exercice clos le	31/12/2018

BILAN (ACTIF)

ACTIF	2018			2017
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles				
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours				
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT				
ACTIF COURANT				
Stocks et encours	1 532 594		1 532 594	
Créances et emplois assimilés				
Clients	78 263 763		78 263 763	
Autres débiteurs				
Impôts et assimilés	496 270		496 270	
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	11 531 150		11 531 150	
TOTAL ACTIF COURANT	**91 823 779**		**91 823 779**	
TOTAL GENERAL ACTIF	**91 823 779**		**91 823 779**	

BILAN (PASSIF)

	2018	2017
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	12 000 000	
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	9 984 195	
Autres capitaux propores - Report à nouveau		
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	**21 984 195**	
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières		
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL II		
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	56 395 097	
Impôts	5 267 431	
Autres dettes	8 177 055	
Trésorerie passif		
TOTAL III	**69 839 584**	
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	**91 823 779**	

(1) A utiliser uniquement pour la présentation d''états financiers consolidés

Exercice du	04/03/2018	au	31/12/2018

9/ Tableau de détermination du résultat fiscal:

I. Résultat net de l'exercice (Compte de résultat)	Bénéfice	**9 984 195**
	Perte	
II. Réintégrations		
Charges des immeubles non affectées directement à l'exploitation		
Quote-part des cadeaux publicitaires non déductibles		
Quote- part du sponsoring et parrainage non déductibles		
Frais de réception non déductibles		
Cotisations et dons non déductibles		
Impôts et taxes non déductibles		
Provisions non déductibles		
Amortissements non déductibles		
Quote - part des frais de recherche développement non déductibles		
Amortissements non déductibles liés aux opérations de crédit bail (Preneur) (cf.art 27 de LFC 2010)		
Loyers hors produits financiers (bailleur) (cf.art 27 de LFC2010)		
Impôts sur les bénéfices des sociétés	Impôts exigible sur résultat	**3 507 961**
	Impôts différé (variation)	
Pertes de valeurs non déductibles		
Amendes et pénalités		
Autres réintégrations *		
Total des réintégrations		**3 507 961**
III. Déductions		
Plus values sur cession d'éléments d'actif immobilisés (cf.art 173 du CIDTA)		
Les produits et les plus valus de cession des actions et titre assimilés ainsi que ceux des actions ou part d'OPCVM cotées en bourse.		
Les revenus provenant de la distribution des bénéfices ayant été soumis à l'impôt sur les bénéfices des sociétés ou expressément exonérés (cf.art 147 bis du CIDTA)		
Amortissement liés aux opérations de crédit bail (Bailleur) (cf.art 27 de LFC 2010)		
Loyers hors charges financières (Preneur) (cf.art 27 de LFC 2010)		
Complément d'amortissements		
Autres déductions *		
Total des déductions		
IV. Déficits antérieurs (à déduire) (cf.art 147 du CIDITA)		
Déficit de l'année 2014		
Déficit de l'année 2015		
Déficit de l'année 2016		
Déficit de l'année 2017		
Total des déficits à déduire		
Résultat fiscal (I+II-III-IV)	Bénéfice	**13 492 156**
	Déficit	

(*) A détailler sur état annexe à joindre

OBJET : A/S VOTRE DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION

Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous informer que le Comité Régional de Crédit, lors de sa séance du 17/11/2019, s'est prononcé favorablement pour la mise en place des lignes suivantes :

- Découvert de DA : 25 000 000,00 à échéance du 30/11/2020
- Crédit à Moyen Terme (CMT) de DA : 26 000 000,00 remboursable sur une durée de cinq (05) ans dont un (01) an de différé

Ledit CMT est destiné au financement de l'acquisition des dix (10) camions de marque HYUNDAI (HD35 CHASSIS NU) et la réalisation des cellules frigorifiques pour chaque camion.

Toutefois, l'utilisation de ces crédits est conditionnée par :

Au préalable :

- Le recueil préalable de la Convention de Crédit d'Exploitation ;
- Le recueil de la Convention de Crédit d'Investissement ;
- Le recueil de la Caution Solidaire des associés ;
- Le recueil de la Caution Solidaire de la SNC METNA ;
- Le recueil des mises à jour fiscale et parafiscale ;
- Le recueil de la Lettre de Déchéance du Terme et des Billets à Ordre.

A postériori :

- Le recueil du gage sur le matériel roulant à financer ;
- Le recueil de la Délégation de Police d'Assurance Tous Risques véhicules.

Dans cette attente, veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos cordiales salutations.

PLAN DE TRESORERIE 2021

RUBRIQUE	T1/2021	T2/2021	T3/2021	T4/2021	TOTAL GENERAL
Solde reporté (A)	-11 963 170,41	-58 543 462,38	-50 092 878,15	-54 631 701,37	-11 963 170,41
1- Prévisions des dépenses					
Fournisseurs	250 000 000,00	250 000 000,00	300 000 000,00	340 000 000,00	1 140 000 000,00
Frais de personnel	4 919 892,28	4 919 892,28	4 919 892,28	4 919 892,28	19 679 569,13
Charges financieres	260 515,10	260 515,10	260 515,10	260 515,10	1 042 060,40
Impots et taxes	4 194 635,98	4 194 635,98	4 194 635,98	4 194 635,98	16 778 543,93
Sérvice exterieurs et autres consommations	574 827,05	574 827,05	574 827,05	574 827,05	2 299 308,22
Rembourssement crédit bancaire	1 630 421,55	1 599 545,35	1 588 952,80	1 568 218,42	6 387 138,12
Total général des dépenses (B)	261 580 291,97	261 549 415,77	311 538 823,22	351 518 088,84	1 186 186 619,80
2- Prévisions des recettes					
Encaissements /créances	215 000 000,00	270 000 000,00	307 000 000,00	350 000 000,00	1 142 000 000,00
Total général des recettes (C)	215 000 000,00	270 000 000,00	307 000 000,00	350 000 000,00	1 142 000 000,00
Solde recettes - dépenses (C-B)	-46 580 291,97	8 450 584,23	-4 538 823,22	-1 518 088,84	-44 186 619,80
Solde cumulé recettes -dépenses A+(C-B)	-58 543 462,38	-50 092 878,15	-54 631 701,37	-56 149 790,21	-56 149 790,21

Melle NAILI Lynda et SADOUDI Hadjira, étudiantes en Master Finance et Banque
Faculté des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales
Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou
E-mail : naililynda95@gmail.com / hadjirasadoudi98@gmail.com

A Madame, Monsieur ;
……..……

……..……

Objet : Participation à une recherche universitaire (Master) en sciences Financières et Comptabilité

Etudiantes à la faculté des sciences Economiques, de Gestion et Sciences commerciale Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, nous préparons actuellement une Mémoire de fin de cycle Master Finances et Banque ayant pour thème : « La Relation Banque-PME en Algérie : cas BNA de Tizi-Ouzou », sous la direction du Docteur MADOUCHE Yacine à l'université de Tizi-Ouzou.

Notre objectif est d'analyser et de comprendre les caractéristiques de la relation Banques et PME chez BNA. Notre travail de recherche doit également apporter des éléments de réponses aux acteurs de terrains, notamment, les banquiers. Notre objectif à ce niveau est d'expliciter les déterminants de la mise en place d'un financement relationnel et son impact sur les conditions de crédit dans le cadre de la relation Banque-PME chez BNA, pour mieux connaître et comprendre les différents aspects liés a cette relation. Cela, dans le but de surmonter les difficultés d'accès des PME au financement bancaire.

Nous avons besoin d'avoir une entrevue avec vous via notre guide d'entretien, afin de discuter de votre expérience sur les relations avec les PME. Il s'agit de mettre en évidence les éléments déterminants de la mise en place d'un financement relationnel entre Banque et PME Chez votre Banque.

Les informations recueillies ne serviront qu'à ce travail de recherche. Nous vous rassurons la garantie du caractère confidentiel des remarques et des informations fournies.

Nous vous prions de croire, madame, monsieur, de bien vouloir recevoir nos salutations respectueuses.

NAILI Lynda et SADOUDI Hadjira

Annexe 01

Université Mouloud MAMMERI De Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Sciences de Gestion et Sciences Commerciale

Guide d'entretien auprès des Banques

Date de l'entrevue : ……/……/…….

Contenu de l'entrevue :

- Phase de présentation et description de l'interviewé;
- Questions initiales
- Phase d'écoute active sur le thème de la recherche, abordé par grandes catégories

I. Phase de présentation et description de l'interviewé :

1. Se présenter et présenter la recherche ;
2. Grandes lignes de la carrière professionnelle de l'interviewé ;
3. La nature de la fonction occupée ;

II. Questions initiales :

1. Qui sont les clients cibles de votre banque ?

   a. Selon la taille : grandes entreprises- moyennes entreprises- petites entreprises - très petites entreprises :
   ……
   …….
   b. Selon le secteur d'activité ?
   ……
   …….

2. Quels types de crédits votre banque accorde-t-elle le plus souvent aux PME ?

   ……

   ……...

3. Quel est le rôle du chargé de crédit (conseiller financier) dans la prise de décision d'octroi de crédit aux PME ?

   ……

   …….

4. Quel est votre pouvoir d'influence de la décision d'octroi de crédit auprès des centres de prise de décision, notamment le comité de crédit agence et autres?

   a. Pas important ☐
   b. Peu important ☐
   c. Important ☐
   d. Très important ☐
   e. Extrêmement important

5. Pouvez-vous estimer approximativement le taux de refus de demande de crédit des PME chez votre banque ? ……%

6. Selon votre expérience avec les PME, quelle est l'importance des facteurs cités ci-dessous à l'obtention d'un crédit de votre banque ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Documents, comptables, financiers et juridiques						
Garanties						
Taux d'endettement						
Taille de l'entreprise						
Secteur d'activité						
Localisation						
Compétences du propriétaire dirigeant						
Réseaux de relations du propriétaire dirigeant						
Relation interpersonnelle						

III. Phase d'écoute active sur le thème de la recherche, abordé par grandes catégories :

1. Evaluation du dossier de demande de crédit des PME;

a) - Le déroulement du processus ;

……
……
……
……..

b) Utilisez-vous le système de *scoring* pour évaluer les demandes de crédits des PME ? OUI ou NON

c) - Existe-t-il au sein de votre banque une structure chargé de production d'information interne (privée) au sujet des entreprises clientes, en particulier les PME ? OUI ou NON

d) – Les difficultés rencontrées lors d'étude des dossiers de crédits PME ?

……
……
……
……

2. La confiance dans la relation d'emprunt avec les PME ;

a) Quel est le degré de confiance que vous accordez à votre clientèle PME ?

- Ne sais pas ☐
- Pas important ☐
- Peu important ☐
- Important ☐
- Très important ☐
- Extrêmement important ☐

b) Quels sont les principaux facteurs de confiance entre votre banque (vous) et les PME (entrepreneurs) ?

- Réputation de l'entrepreneur ☐
- Compétence de l'entrepreneur ☐
- Durée de relation entre banque et PME ☐
- Relations amicales/familiale avec l'entrepreneur ☐
- Performance financière de la PME. ☐

c) Quelle est l'importance d'avoir une relation interpersonnelle (sociale) avec le propriétaire dirigeant d'une PME ?

- Ne sais pas ☐
- Pas important ☐
- Peu important ☐
- Important ☐
- Très important ☐
- Extrêmement important ☐

3. Le rôle de l'aspect relationnel dans la relation banque-PME ;

a) – Les relations interpersonnelles avec les propriétaires-dirigeants des PME se créent-elles avec :

- la durée (LT) ;☐
- les interactions sociales (contacts) ☐
- recommandations (professionnelle ou amicales) ☐

b) – Les relations interpersonnelles facilitent-elles la collecte des informations ? privées (informations « Soft »? permettent-elles une meilleure évaluation de la qualité du dossier ? OUI ou NON

c) – Les relations interpersonnelles facilitent-elles l'accès aux crédits et dans de meilleures conditions de crédit?

d) – Les relations interpersonnelles favorisent-elles la mise en place d'un financement relationnel avec les PME ? OUI ou NON

4. Les enjeux de la relation Banque-PME et les déterminants du financement relationnels ;

a) Quelle est le degré d'importance d'avoir des relations interpersonnelles avec le propriétaire dirigeant pour l'accès à chacun des financements (crédits) suivants ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Crédit d'investissement						
Crédit d'exploitation						
Autorisation de découvert						

b) Quelle est l'importance de vos relations interpersonnelles avec le propriétaire dirigeant de PME sur les conditions de crédit suivantes ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important
Taux d'intérêt						
Montants de Garanties						
Taux de financement						
Rééchelonnement des remboursements						

c) Quelle est l'importance d'échanger des informations privées (qualitatives) avec le propriétaire dirigeant de PME sur les conditions de crédits suivantes ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important
Taux d'intérêt						
Montants de Garanties						
Taux de financement						
Rééchelonnement de remboursements						

d) Selon votre expérience avec les PME, quelle est l'importance de chacun des facteurs ci-après sur la mise en place d'un financement relationnel entre les PME et votre banque (relation de long terme) ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
L'échange d'informations quantitatives						
L'échange d'informations qualitatives						
Services annexes fournis par la banque						

(conseils)						
Compétences du banquier						
Compétences du propriétaire dirigeant de la PME						
Confiance entre banque et PME						
Réseau de relation						
Réseau interpersonnelles						

e) Quelle est l'influence du facteur confiance sur les éléments suivants ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Accès au crédit						
Condition de crédit (taux d'intérêt)						
Garanties						
Le conseil financier						

f) Quel est le degré d'importance de chacun des éléments ci-après dans la mise en place d'un financement relationnel

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Réputation						
Compétence						
Durée de relation						
Relation sociales						
Performance financière PME						

g) Selon votre expérience avec les PME quel est le degré d'importance des normes relationnelles dans le cas de la relation banque PME

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Réputation						
compétence						
Durée de relation						
Relation sociales						
Performance financière PME						

h) Selon votre expérience avec les PME quel est le degré d'importance des normes transactionnelles dans le cas de la relation banque PME ?

	Ne sais pas	Pas important	Peu important	important	Très important	Extrêmement important
Réputation						
compétence						
Durée de relation						
Relation sociales						
Performance financière PME						

IV. Suggestions :

1. Croyez-vous qu'il est utile d'améliorer les modes d'octroi de crédit aux PME, si Oui, comment ?

.....
.....
.....

Annexe 02

CASNOS

Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés

ATTESTATION D'AFFILIATION ET DE MISE A JOUR PERSONNE MORALE

Article 14 Bis du décret n° 85-35 du 9 février 1985, modifié et complété, relatif a la sécurité sociale des personnes exerçant une activité professionnelle non salariée.

Agence Régionale : **T.ouzou** N° Série : **N 2100398** **(DUPLICATA)**

Antenne de Wilaya : **TIZI OUZOU**

Le Directeur de l'Agence atteste que :

Numéro de la personne morale : **21521802978**

Numéro de registre de commerce :

Identifiant fiscal : **11111111111**

Raison sociale : **SARL**

Adresse siege sociale : **LOCAL**

Activité : **SARL**

Adresse siege administratif :

Nombre d'associés : **trois (3)** 305

L'ensemble des associés est affilié a notre caisse et a jour des cotisations de Sécurité Sociale majoration et pénalités de retard au : 31/12/2021

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.

(Sous réserve de modification)

Etablie par

CASNOS

Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés

ATTESTATION D'AFFILIATION ET DE MISE A JOUR

- Décret exécutif n° 15- 289 du 14 novembre 2015 relatif à la sécurité sociale des personnes non-salariées exerçant une activité pour leur propre compte.
- Article 39 de la loi n° 83-14 du 02 Juillet 1983, relative aux obligations des assujettis en matière de sécurité sociale

SOUS RESERVE DE REEVALUATION OU DE REDRESSEMENT

(USAGE ADMINISTRATIF)

Agence de Wilaya : TIZI OUZOU **N° Série: N** **(DUPLICATA)**

Le Directeur de l'Agence atteste

Matricule. / Numéro de sécurité sociale: N° Activité:

Date immatriculation: Date effet:

Nom: Prénom

Fils(fille) de

Date de naissance: Lieu de naissance:

Adresse domicile : **TIZI-OUZOU**

Activité : **SARL .**

Adresse professionnelle :

Année de cotisation: **2021**

Assiette de cotisation déclarée : **4 320 000 DA** Montant de la cotisation annuelle : **648 000 DA**

Est affilié (e) à notre caisse et à jour de ses cotisations de sécurité sociale au : 31/12/2021

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.

Fait à: **TIZI OUZOU** Le : **05/01/2021**

Etablie par

P/ Le Directeur

Vérifiée par

شهـــــادة أداء المستحقات

ATTESTATION DE MISE A JOUR

N° ZZDGAGGZZDEF رقم

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE A / N°: 1105954

مجرد(ة) الصنف

DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE Tizi-Ouzou

RECETTE DES IMPOTS DE [redacted]

CODE COMPTABLE : [redacted]

EXTRAIT DE ROLES

IDENTIFICATION DU CONTRIBUABLE :

Nom (ou raison sociale) : SARL

Prénom : grus produits Alimentaire et emballages

Adresse : [redacted]

المنتشد

N.I.F : [redacted]

الإسم

Série R n° 16 (2015)

COTISATIONS EMISES							VERSEMENTS EFFECTUES					Reste dû (1) - (2)
				MONTANT								
Nature des Cotisations	Année d'imposition	N° d'article	Date de mise en recouvrement	Principal	Pénalités	Total (1)	Date	N° de quittance ou C.A	Principal	Pénalités et frais accessoires	Total (2)	
TAP	2020	15[illegible]4/00	2021	996 428,00	/	996 428,00	20/04/2021	100651	996 428,00	/	996 428,00	Néant
IRG/S	//	//	//	95 145,00	/	95 145,00	//	//	95 145,00	/	95 145,00	Néant
Forfaitaire	//	//	//	1766 459,00	/	1766 459,00	//	//	1766 459,00	/	1766 459,00	Néant
Taxe F	//	//	//	76 175,00	/	76 175,00	//	//	76 175,00	/	76 175,00	Néant
Taxe def	//	//	//	76 175,00	/	76 175,00	//	//	76 175,00	/	76 175,00	Néant
DIT	//	//	//	3 387,00	/	3 387,00	//	//	3 387,00	/	3 387,00	
G50												
12/1026												
COTISATIONS TOTALES				3013709,00	/	3013709,00	TOTAL		3013709,00	/	3013709,00	Néant

Etabli par l'agent :

M : [redacted]

Fonction Agent de poursuite

Références des échéanciers, éventuellement accordés :

Date de signature de l'engagement :

Montant du versement initial exigé :

Montant de la mensualité fixée en principal :

SARL

GROS EN PRODUITS LIES A L'ALIMENTATION HUMAINE.

A Monsieur, le Directeur
de la BNA – Nouvelle ville T-O

Veuillez trouver ci-joint

Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation comprenant :

- Demande manuscrite
- Copie des statuts juridiques
- PV de l'A G des actionnaires
- Copies des Nif et Nis
- Copie de la pièce d'identité du dirigeant
- Copie de Registre de commerce
- Bail de location du local
- Bilans des exercices clos
- Rapport certifie du commissaire aux comptes pour la SARL
- Justificatif du dépôt légal CNRC
- Plan de trésorerie
- Plan de charge
- Extrait des rôles de moins de 03 mois
- Mise à jour CNAS – CASNOS
- Rapport d'évaluation de l'expert Foncier

« En trois (03) exemplaires »

EXERCICE:01/01/2020 AU 31/12/2020

BILAN (ACTIF) -copie provisoire

ACTIF	NOTE	2020			2019
		Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif					
Immobilisations incorporelles		948 000,00	237 000,00	711 000,00	900 600,00
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Autres immobilisations corporelles		37 920 528,44	3 007 854,44	34 912 674,00	1 235 209,22
Immobilisations en concession					
Immobilisations encours					
Immobilisations financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants					
Impôts différés actif					
TOTAL ACTIF NON COURANT		**38 868 528,44**	**3 244 854,44**	**35 623 674,00**	**2 135 809,22**
ACTIF COURANT					
Stocks et encours		2 139 582,71		2 139 582,71	15 127 809,59
Créances et emplois assimilés					
Clients		72 241 626,93		72 241 626,93	120 665 134,37
Autres débiteurs		448 732,23		448 732,23	
Impôts et assimilés		5 265 805,24		5 265 805,24	3 584 621,71
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie		2 831 703,96		2 831 703,96	11 498 618,16
TOTAL ACTIF COURANT		**82 927 451,07**		**82 927 451,07**	**150 876 183,83**
TOTAL GENERAL ACTIF		**121 795 979,51**	**3 244 854,44**	**118 551 125,07**	**153 011 993,05**

[redacted]

BILAN (PASSIF) -copie provisoire

EXERCICE:01/01/2020 AU 31/12/2020

	NOTE	2020	2019
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis			
Capital non appelé			
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		12 000 000,00	12 000 000,00
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence (1)		1 119 020,06	499 209,76
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)			
Autres capitaux propores - Report à nouveau		13 599 032,22	12 396 206,11
Part de la société consolidante (1)			
Part des minoritaires (1)			
TOTAL I		**26 718 052,28**	**24 895 415,87**
PASSIFS NON-COURANTS			
Emprunts et dettes financières		23 778 745,01	
Impôts (différés et provisionnés)			
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits constatés d'avance			
TOTAL II		**23 778 745,01**	
PASSIFS COURANTS:			
Fournisseurs et comptes rattachés		18 970 555,65	103 343 621,26
Impôts		7 791 747,20	8 083 612,35
Autres dettes		26 497 150,56	16 689 343,57
Trésorerie passif		14 794 874,37	
TOTAL III		**68 054 327,78**	**128 116 577,18**
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)		**118 551 125,07**	**153 011 993,05**

(1) A utiliser uniquement pour la présentation d''états financiers consolidés

EXPERT COMPTABLE & DE COMMISSARIAT AUX COMPTES
Hadi Moulaud
CA / CAC
C.O.G.E.F
Agrément CNC
CNCC N°
ONCA N°

EXERCICE:01/01/2020 AU 31/12/2020

2016)

COMPTE DE RESULTAT/NATURE -copie provisoire

	NOTE	2020	2019
Ventes et produits annexes		1 089 515 839,68	1 018 160 210,19
Variation stocks produits finis et en cours			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE		**1 089 515 839,68**	**1 018 160 210,19**
Achats consommés		-1 030 904 308,91	-973 171 564,33
Services extérieurs et autres consommations		-2 189 817,35	-561 923,55
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE		**-1 033 094 126,26**	**-973 733 487,88**
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		**56 421 713,42**	**44 426 722,31**
Charges de personnel		-18 742 446,79	-13 261 151,46
Impôts, taxes et versements assimilés		-15 717 545,00	-14 254 249,00
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		**21 961 721,63**	**16 911 321,85**
Autres produits opérationnels			
Autres charges opérationnelles		-30 050,00	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs		-3 085 162,70	-159 691,74
Reprise sur pertes de valeur et provisions			
V- RESULTAT OPERATIONNEL		**18 846 508,93**	**16 751 630,11**
Produits financiers			
Charges financières		-469 438,51	
VI-RESULTAT FINANCIER		**-469 438,51**	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)		**18 377 070,42**	**16 751 630,11**
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		-4 778 038,20	-4 355 424,00
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires			
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		**1 089 515 839,68**	**1 018 160 210,19**
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		**-1 075 916 807,46**	**-1 005 764 004,08**
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		**13 599 032,22**	**12 396 206,11**
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)			
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)			
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		**13 599 032,22**	**12 396 206,11**
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE			

Série G n° 01 (2016)

وزارة المالية
MINISTERE DES FINANCES

المديرية العامة للضرائب
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Numéro d'Identification Fiscale | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Article d'imposition .....

IMPOT SUR LE REVENU GLOBAL
ANNEE 2020.....

DECLARATION DES REVENUS DE L'ANNEE 2019.....

Déclaration à faire parvenir au service du lieu de votre activité avant le 1er Mai

Timbre à date du service

IDENTIFICATION DU CONTRIBUABLE :

I- Nom (1) : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Prénoms : .....
(Souligner le prénom usuel)

Date et blieu de naissance : .....

Profession :..... N° de carte de séjour (pour les étrangers).....

Adresse du domicile habituel

Au 1er Janvier 20.....

.....Code postal :.....

Au 1er Janvier 20.....

.....Code postal : .....(En cas de changement d'adresse en cours d'année).

Numéro de compte : Trésor ....., Bancaire : ..... Postal : .....

Téléphone.....Fax.....Email.....

(1) pour les femmes mariées, indiquer le nom de jeune fille.

II- SITUATION DE CHARGES DE FAMILLE (Au 1er Janvier de l'année d'imposition)

Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐ Divorcé (e) ☐ (Cocher la case correspondante)

Nom de famille et prénom usuel du conjoint :..... Date et lieu de mariage : .....

(pour l'épouse, indiquer le nom de jeune fille) Date et lieu de divorce :.....

Date et lieu de naissance du conjoint : .....

Numéro d'Identification Fiscale du conjoint | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nombre d'enfants vivants : ..... Nombre d'enfants à charge : .....

III- DEMANDE D'IMPOSITION COMMUNE AVEC LE CONJOINT

Je soussigné (e), ...

Ainsi que mon conjoint Né (e), ...

Demandons une imposition commune pour le calcul de l'impôt sur le revenu global de l'année 20.....

A .....Le .....

(Signature des deux époux)

NB : L'imposition commune donne droit à un abattement de 10% sur le revenu global imposable (Art. 6.3 CIDTA)

Fiche d'appréciation du client

1. **Nature de la demande de crédit** :

Première demande [X]

Renouvellement de concours [ ]

Extension de concours [ ]

Besoin exceptionnel [ ]

2. **Cordonnées du demandeur** :

Nom/Prénom ou raison sociale : SARL X

Forme juridique : société a responsabilité limitée au capital social de 12.000.000,00 DA

Date de création : 18/02/2018

Groupe d'affaire : /

Adresse du siège social : TIZI-RACHED, Tizi-Ouzou

Activité : Gros en produits alimentaires

Principaux dirigeant : (Nom/Prénom et qualité)

- Monsieur (A) : Associé gérant
- Monsieur (B) : associé CO-GERANT

Capital social : 12.000.000,00 DA

Date d'entrée en relation : 21/03/2018

Date de la 1ére demande : 23/09/2019

3. **Réponse à la demande consultation de la centrale des risques (pour les nouveaux risques)**

Sous dossier oui [X] Non [ ]

4. **Classement de la créance** : créance courante (1%)
5. **Indicateur d'activité : (U : KDA)**

Exercice / **Indicateurs**	**2017**	**2018**	**30/06/2019**
Chiffre d'affaires(CA)	/	**602 729**	**479 843**
Mouvements confies (MC)	/	**645 747**	**532 396**

Les mouvements confiés par la SARL au 22/09/2019 s'élèvent à KDA : 834 392.

OBJET : A/S VOTRE DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION

Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous informer que le Comité Régional de Crédit, lors de sa séance du 17/11/2019, s'est prononcé favorablement pour la mise en place des lignes suivantes :

- Découvert de DA : 25 000 000,00 à échéance du 30/11/2020
- Crédit à Moyen Terme (CMT) de DA : 26 000 000,00 remboursable sur une durée de cinq (05) ans dont un (01) an de différé

Ledit CMT est destiné au financement de l'acquisition des dix (10) camions de marque HYUNDAI (HD35 CHASSIS NU) et la réalisation des cellules frigorifiques pour chaque camion.

Toutefois, l'utilisation de ces crédits est conditionnée par :

Au préalable :

- Le recueil préalable de la Convention de Crédit d'Exploitation ;
- Le recueil de la Convention de Crédit d'Investissement ;
- Le recueil de la Caution Solidaire des associés ;
- Le recueil de la Caution Solidaire de la [redacted]
- Le recueil des mises à jour fiscale et parafiscale ;
- Le recueil de la Lettre de Déchéance du Terme et des Billets à Ordre.

A postériori :

- Le recueil du gage sur le matériel roulant à financer ;
- Le recueil de la Délégation de Police d'Assurance Tous Risques véhicules.

Dans cette attente, veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos cordiales salutations.

Résumé

Tout au long des années quatre-vingt, la littérature théorique a mis en évidence les avantages d'une relation bancaire exclusive, favorisant un accès au financement facile aux PME, avec des conditions plus favorables. La raison est simple, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaître l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et son niveau de risque, et par conséquent réduire au maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents à la relation de crédit. La banque serait alors plus encline à faciliter l'accès des PME au capital, ajuster les taux d'intérêts en fonction du risque évalué, et demander moins de garantie dans le cadre d'un financement relationnel que dans celui d'un financement transactionnel. Dans ce sens, les dirigeants des PME favorisent cette relation, dans l'objectif de réduire leur déficit informationnel et leur manque de transparence financière. En effet, la prise de décision d'octroi de crédit, qui se base sur une information collectée et analysée tout au long de la relation par une même personne, permet d'instaurer un sentiment de confiance chez les dirigeants et une meilleure visibilité pour le banquier.

Mots clés :

Relation bancaire, financement relationnel, Crédit, confiance, PME.

Summary

Throughout the 1980s, the theoretical literature highlighted the advantages of an exclusive banking relationship, favoring easy access to finance for SMEs, with more favorable conditions. The reason is simple ,relationship financing would allow the bank to get to know the company well, accumulate information on its reliability and its level of risk, and consequently reduce as much as possible the anti-selection problems inherent in the relationship Credit .The bank would then be more inclined to facilitate SMEs' access to capital, adjust interest rates according to the assessed risk, and ask for less collateral in the context of relationship financing than in that of transactional financing. In this sense, SME managers promote this relationship, with the aim of reducing their information deficit and their lack of financial transparency. Indeed, the decision-making to grant credit, which is based on information collected and analyzed throughout the relationship by the same person, allows to establish a feeling of confidence among the leaders and a better visibility for the company Banker.