

Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.



Faculté des sciences économiques, de gestion et commerciales

Département des sciences économique.

**Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
économiques**

Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire

Sujet :

**LE ROLE DES BANQUES ALGERIENNES DANS LE
FINANCEMENT DES PME**

CAS : CPA AGENCE DE TIZI-OUZOU

Réalisé par :

KECHEMIR Warda

IMMOUNE Siham

Encadré par :

Mr HADJOU Abdelaziz

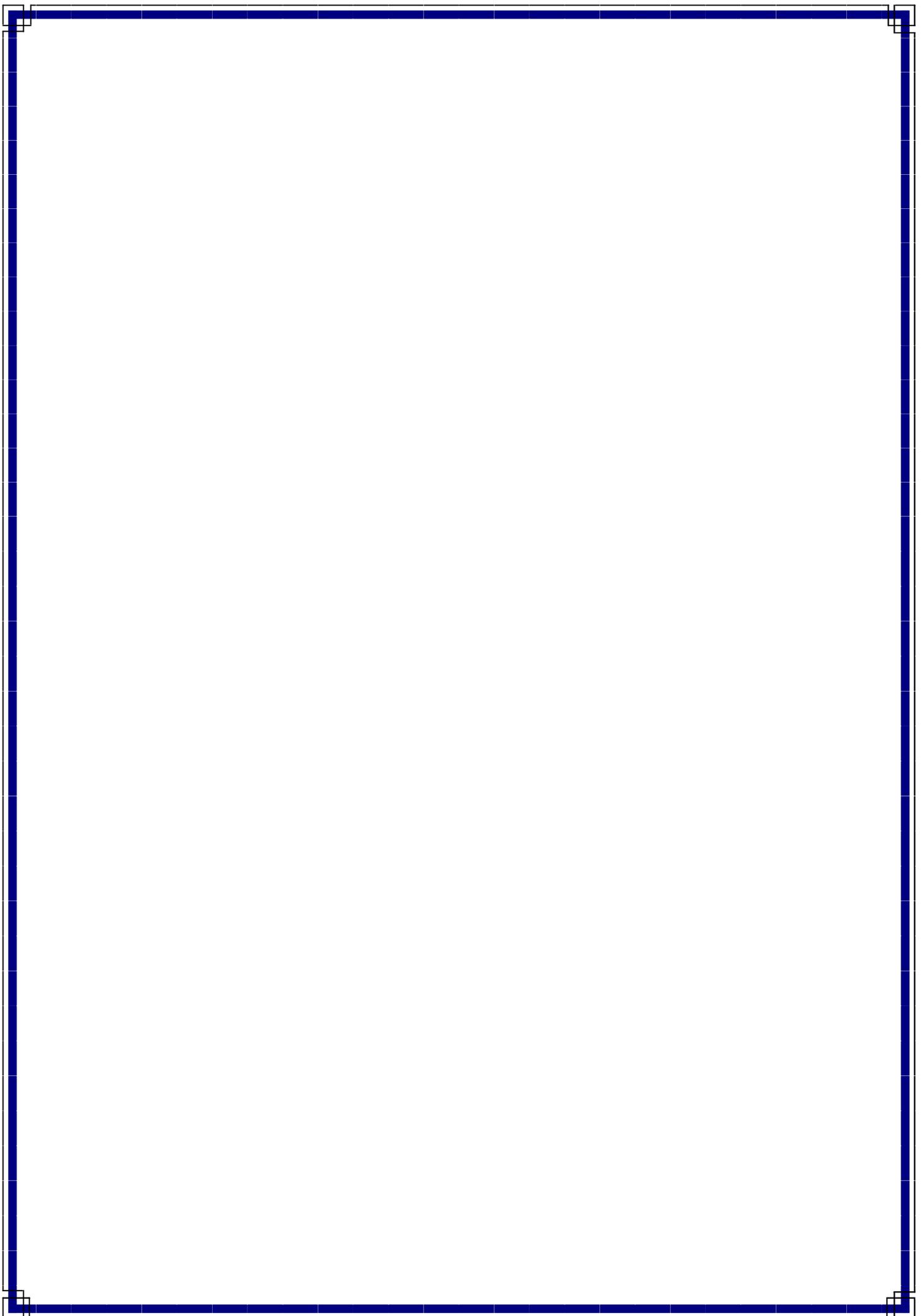
Jury composé de :

Président : Mr SAM Hocine MCB UMMTO.

Examineur : Mr OUSSAID Aziz MAA UMMTO.

Rapporteur : Mr HADJOU Abdelaziz MAA UMMTO.

Année universitaire : 2019 /2020



Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu, le tout puissant de nous avoir donné la force nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à monsieur Abdelaziz HADJOU pour avoir accepté de nous encadrer. Ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à terme notre mémoire.

Nous sommes très reconnaissantes à l'ensemble du personnel de la banque CPA, particulièrement à Mr Madjid KECHEMIR qui a accepté de nous encadrer tout au long du stage pratique et qui nous a beaucoup aidé.

Nous remercions également les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font, en acceptant d'évaluer et de juger ce travail

Nous terminons nos remerciements par les personnes qui nous sont chères : nos familles, et particulièrement nos parents, espérant qu'ils trouveront dans ce travail notre reconnaissance et notre haute considération et à ceux qui nous ont aidé de près ou de loin, dans la concrétisation de ce travail.

Recevez notre profond respect et notre sincère salutation

Dédicaces

Mes dédicaces sont adressées de tout cœur à ceux qui ont fait ma force ;

Mes chers parents pour leurs soutiens, leur amour et la confiance totale qu'ils m'ont accordée.

À mon frère et mes deux sœurs,

Mes grands parents auxquels je souhaite une bonne santé et longue vie.

À toute ma famille, mes proches ainsi qu'à mes amis

À tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

La mémoire de mon père que j'aime beaucoup ;

A ma chère maman que dieu la protège ;

A mes chers frères que j'adore Younes et Mouloud ;

A toute ma famille et mes amis et toutes les personnes qui m'aiment

SIHAM

Liste des tableaux

N ° de tableau	intitulés	page
Tableau 01	Le rôle des banques et leur date de création	22
Tableau 02	Les critères de la Small Business Administration S.B.A	29
Tableau 03	Classification des entreprises selon leur taille (nombre d'employés)	35
Tableau 04	Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013	41
Tableau 05	Evolution du capital social du CPA	61

Liste des figures

N° de figure	Intitulés	Page
Figure 01	Finance directe et finance indirecte	5
Figure 02	Désintermédiation ou économie de marchés de capitaux (ou démarchés financier).	6
Figure 03	Intermédiation ou économie d'endettement	7
Figure 04	Crédit d'exploitation et ses catégories	11
Figure 05	Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013	43
Figure 06	Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou	63

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ABF	Agent à besoin de financement
ACF	Agent à capacité de financement
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'agriculture et de développement rurale
BCA	Banque centrale d'Algérie
BCIA	Banque pour le commerce et l'industrie d'Algérie
BDL	Banque de développement locale
BEA	Banque extérieure d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
CAD	caisse algérienne de développement
CCT	Crédit à court terme
CLT.	Crédit à long terme
CMC	conseil de monnaie et de crédit
CMT	Crédit à moyen terme
CNEP	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
DA	Dinars Algérien

DR	Délai de récupération
ETI	entreprises de taille intermédiaire
IP	Indice de profitabilité
ME	Moyenne entreprise
PE	petite entreprise
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
SBA	Small Business Administration
TIR	le taux interne de rentabilité
VAN	Valeur actuelle nette

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : La banque et le système bancaire algérien.....	04
I- La banque intermédiaire financier.....	04
II- Généralités sur les crédits bancaires risques et garantie.....	09
III- Aperçu générale de système bancaire Algérien.....	20
Chapitre II : Cadre conceptuel des PME.....	28
I-Précisions terminologiques sur le concept des PME.....	28
II- Le rôle de la PME dans l'économie.....	37
III- Relations banques- PME et gestion du risque.....	45
Chapitre III : Etude de la relation banque PME. Cas : CPA.....	56
I-Dispositifs de recherche.....	56
II-Présentation du crédit populaire d'Algérie	60
III- Analyse de la relation CPA / PME.....	67
Conclusion générale.....	77

Introduction

Générale

Introduction Générale

L'évolution du monde des affaires et le développement économique ne peuvent s'effectuer aisément que si des opérateurs économiques ont la possibilité et la facilité d'avoir accès aux crédits. Cet accès dépend de la stabilité du secteur bancaire qui assure la disponibilité de financement pour les secteurs économiques notamment pour les entreprises qui représentent un puissant levier de croissance, de création d'emplois et un relai des politiques publiques.

Les PME constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise. Elles forment la pierre angulaire de toutes les économies, et sont reconnues dans le monde entier comme une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de souplesse. Répondues en masse dans les pays traditionnellement industrialisés ainsi que dans les économies émergentes et en développement, du fait qu'elle exerce dans tous les secteurs et qu'elle constitue une source d'emplois.

Toutefois, des financements sont nécessaires pour les aider à créer et élargir leurs activités, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production. Les PME essaient d'abord de s'autofinancer avant d'avoir recours à l'endettement bancaire qui représente la première forme exercée de financement privilégié par les ces dernières, mais ces banques n'octroient pas des crédits aux entreprises déjà endetté et qui se dispose d'une mauvaise situation financière. ; Donc les problématiques relatives au financement des petites et moyennes entreprises sont d'un intérêt crucial et de plus en plus grandissent à l'échelle mondiale.

Malgré l'émergence du marché des capitaux en Algérie ; la banque reste un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son existence. Les banques sont les principaux bailleurs de fonds des entreprises de petite et moyenne dimension.

Le rôle de la banque est essentiel dans le développement de l'économie, la capacité de cette dernière à jouer pleinement son rôle d'intermédiations compte tenu des dispositifs réglementaires, législatifs et juridiques.

La taille du système bancaire du pays s'est considérablement améliorée au cours des dernières années soit un total de 20 banques, dont 6 banques publiques et 14 banques privées à nos jours.

Il est important de signaler que la banque fait face à un espace économique ouvert où tous les clients utilisateurs sont des partenaires à risque, c'est ainsi que la banque se voit obligée d'appliquer et mettre en place certaines conditions et d'être prudente pour s'assurer la finalité de ses opérations de crédit pour cela elle doit faire une bonne étude de dossier pour réduire l'asymétrie

Introduction Générale

d'information et les banquiers doivent faire preuve d'une grande prudence et bien maîtriser les risques et prendre des garanties pour la sûreté des crédits qu'ils octroient.

En Algérie, les entreprises sont essentiellement financées par les banques au moyen de crédit ; mais paradoxalement les crédits continuent à être rationnés alors que pratiquement toutes les banques sont en situation de surliquidité.

Il existe donc une forme d'interaction entre les banques de par leur intermédiation et les entreprises. Cette interactivité est régit par certains mécanismes bilatéraux pour mieux mettre a dispositions des entreprises les fonds bancaires collectés.

Pour mieux comprendre le mécanisme de financement bancaire nous allons procéder dans notre cas pratique à un entretien avec notre promoteur (au niveau de service crédit) au sein de crédit populaire d'Algérie (CPA) Agence194 de Tizi-Ouzou.

De ce fait nous allons dans le cadre de notre recherche essayer d'apporter des éléments de réponse à la question centrale suivante :

Quelle sont les déterminants d'octroi d'un crédit par le crédit populaire d'Algérie (CPA) aux PME ?

Cette question centrale se décline en questions secondaires :

- Quel rôle joue le CPA dans le financement des PME Algérienne ?
- quelles sont les conditions exigées par la banque aux PME ?
- quelles sont les étapes et les procédures de la gestion des risques bancaires ?
- quels sont les risques découlant de l'octroi de crédit et quelles sont les mesures à prendre afin de les minimiser ?

Objectifs de recherche:

- De connaître le rôle du CPA dans le financement des PME algérienne
- De connaître les conditions exigées par le CPA afin d'octroyer des crédits aux PME de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- De connaître les étapes et les procédures de la gestion des risques bancaires
- De déterminer les risques découlant de l'octroi de crédit et les mesure que prend la banque afin de les minimiser.

Introduction Générale

Le choix de ce sujet est motivé d'une part, par la volonté de connaître le rôle du CPA dans le financement des PME algérienne et les conditions qui exigent afin de leur octroyer des crédits et d'autre part connaître les risques découlant de l'octroi de crédit et les mesures que prend la banque afin de les gérer et les minimiser.

La démarche méthodologique repose sur une approche à la fois théorique et pratique. Par la même nous sommes basés sur une recherche bibliographique traitant le sujet de financement des PME, que ce soit des ouvrages, des articles, mémoires ou autres.

Pour répondre à nos interrogations posées, nous avons procédé à une enquête de terrain par entretien. Cette étude a été menée auprès de nous-même avec notre promoteur au niveau de la banque CPA (service crédit).

Notre travail est composé de trois chapitres :

- Le premier chapitre intitulé : la banque et le système bancaire algérien
- Dans le second chapitre, nous nous intéressons au cadre conceptuel des PME
- Le dernier chapitre sera consacré à l'étude de la relation banque/PME.

Chapitre I

Introduction

Dans ce premier chapitre, nous nous interrogeons sur la définition du concept « Banque », utilisé à la fois pour désigner l'entreprise, la profession, l'institution, le métier et le secteur. La banque n'est pas une entreprise comme les autres car, elle reçoit les fonds du public, accorde des crédits et gère les moyens de paiements. Ce chapitre sera éclaté en trois sections.

La Première section, sera consacrée à la définition de la conception bancaire

Ensuite nous essayerons dans la deuxième section de faire une présentation générale des crédits offerts par un système bancaire, en analysant les formes de crédits destinés aux entreprises et aux particuliers nées de la superposition des contraintes réglementaires et des procédures de limitations du risque du créancier.

Enfin dans la troisième section nous allons donner un rappel historique du système bancaire algérien que nous estimerons utile pour comprendre le contexte dans lequel a évolué la banque.

I- La banque intermédiaire financier

Une banque est l'intervenant principal du processus de finance indirecte en raison des rôles essentiels à ce processus qu'elle remplit.

I-1- Définition de l'intermédiation financier¹

La fonction de l'intermédiation financière jouée par les banques est reconnue depuis longtemps. Cette fonction est l'opération qui consiste à mettre en contact des agents non financiers ayant une capacité de financement appelés « prêteurs », avec d'autres agents non financiers ayant un besoin de financement appelés « emprunteurs ».

En effet, l'intermédiation vise à faire coïncider les choix de portefeuilles des deux types des agents non financiers, les emprunteurs et les prêteurs, et ceci par le moyen d'un organisme appelé intermédiation financière qui a pour fonction de collecter des fonds des agents à excédent de ressources et les transforment auprès des agents à déficit de financement.

¹ Ullmo. Y (1988) : « intermédiation, intermédiaire financier et marché ». Revue d'économie politique n°5. Page 639-654.

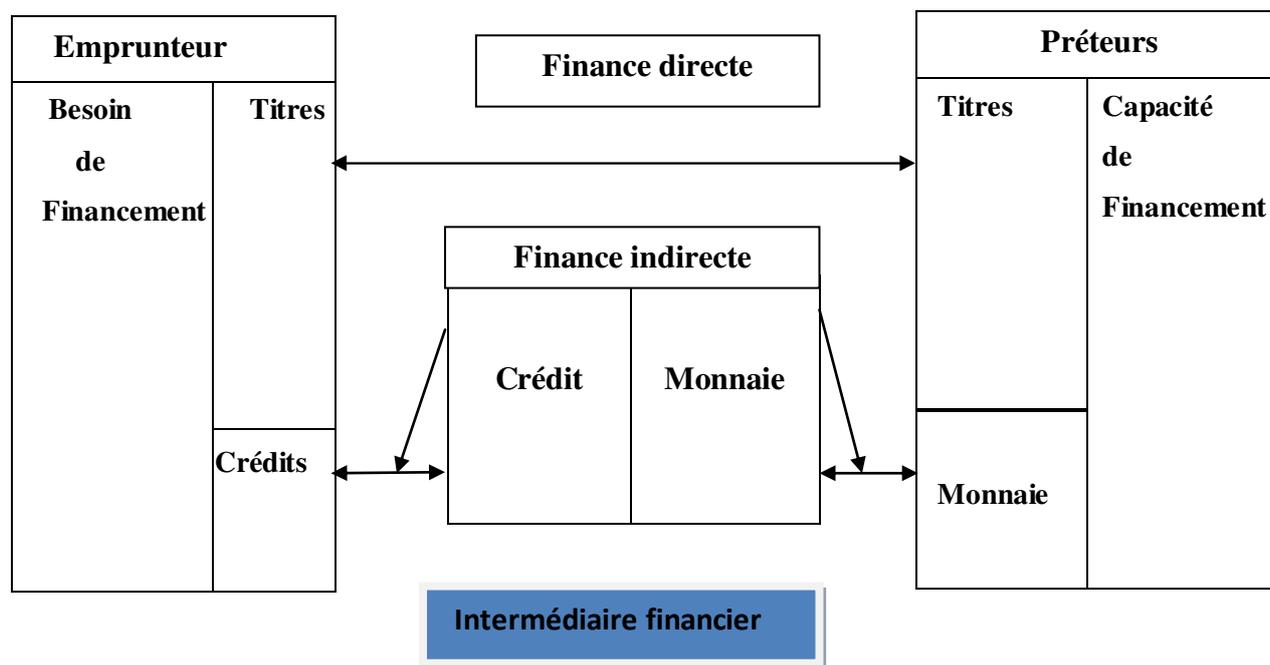
- L'approche théorique de l'intermédiation financière

La fonction d'intermédiaire financière des banques est reconnue depuis longtemps une première conceptualisation a été formulée par les deux américains **Gurley et Shaw (1960)** qui ont mis l'accent sur la mission essentielle de la banque et la transformation d'échéances et de risques. Selon les travaux de **Gurley et Shaw**, il existe deux modalités de distribution des fonds (la finance directe et la finance indirecte), l'Algérie est une forme très rapprochée économie d'endettement².

I-1-1- La finance directe et la finance indirecte

Dans le cadre de cette approche classique et comme l'illustre le schéma ci-après, proposé par Sylvie de Coussergues³, il s'agit de distinguer les aspects suivants :

Figure N° 01 : finance directe et finance indirecte



Source : SYLVIE de Coussergues, Bordeaux Gautier

² SYLVIE de Coussergues. « La banque structure marché gestion » 2^e éd. Paris. Dalloz, 1996, page 5.

³ Idem

Chapitre I : la banque et le système bancaire algérien

- **Capacité et besoin de financement des agents économiques**

Gurley et Shaw distinguent deux catégories d'agents économiques : les ACF ou excédentaires et les ABF ou déficitaires. Certains agents économiques ont des investissements inférieurs à leur épargne donc ils disposent de capitaux et dégagent alors une capacité de financement ils sont prêteurs. D'autres agents ont une épargne inférieure à leurs investissements, ils présentent alors un besoin de capitaux ou un besoin de financement ils sont emprunteurs⁴.

La différence entre l'épargne et les investissements représente, si elle est positive, une capacité de financement et, si elle est négative, un besoin de financement. Au plan macro-économique, les ménages dégagent une capacité de financement, Les entreprises et les administrations publiques ont, d'une manière générale, des besoins financement.

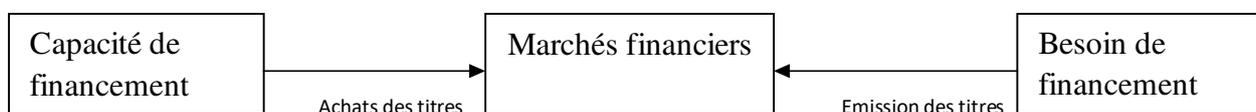
- **Les deux processus de financement d'une économie**

Les agents à besoin de financement s'adressent aux agents à capacité de financement afin de leur emprunter leur excédent de revenu selon deux modalités

I-1-1-1 La finance directe⁵

Un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confortent directement sans passé par la médiation de l'intermédiaire financier. Les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier, comme l'illustre le schéma ci-après:

Figure N°02 : Désintermédiation ou économie de marchés de capitaux (ou démarchés financier).



Source : Matt. Sky Minds. Le financement de l'économie

⁴ SYLVIE de Coussergues, Op. Cite .p.5

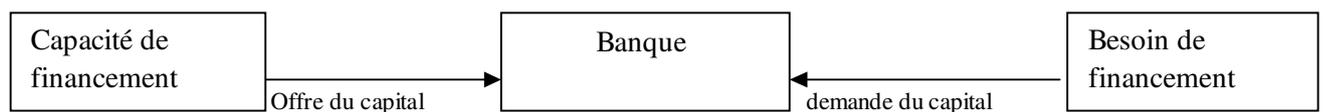
⁵ MADDOUCHE Yacine. « La problématique d'évaluation du risque crédit des Pme par la banque en Algérie ».Mémoire de magister, management des entreprises : ummto , FSEGC, p.16

I-1-1-2 La finance indirecte (Economie d'endettement)⁶

Parties entraîne un transfert des ressources vers un intermédiaire dont la profession est de mettre les parties en liaison. Les banques prennent les risques que les épargnants ne veulent pas prendre ainsi que l'assurance de la liquidité. Ils sont des emprunteurs / prêteurs intermédiaires ou (indirectes à qui font circuler les fonds des prêteurs ultimes jusqu'aux emprunteurs ultimes).

Cette distinction fondamentale renvoi aux modes de financement d'une économie c'est-à-dire à l'allocation des ressources financière et des emplois multiples. Comme l'illustre le schéma ci-après:

Figure N° 03 : Intermédiation ou économie d'endettement



Source : Matt. SkyMinds. Le financement de l'économie.

I-2 La banque, fournisseur de liquidités

Les contrats de dépôts comme ceux de crédit fournissent aux clients une assurance de liquidité.

Le dépôt bancaire est un actif parfaitement liquide. Divisible en unités de faible montant, il est accepté par tous comme un moyen de paiement, la banque associe généralement au contrat de dépôt des modes de transfert commodes comme le chèque, le virement ou le paiement par carte bancaire.

Des systèmes de compensation assurent le transfert des dépôts collectés entre les banques. Ces actifs présentent un risque en capital faible ne se manifestant qu'en cas de faillite de l'établissement de crédits, cependant le dépôt bancaire peut être considéré comme un actif moins

⁶ DOV Ogien « Comptabilité et audit bancaire » 2eme ed .Paris :ed Edition Dunod.2008,p.8

risqué que les titres émis par les emprunteurs privés, en raison de la surveillance de la sécurité du système bancaire par les pouvoirs public.

Le contrat de crédit garantit à l'emprunteur une fourniture immédiate de liquidité pour engager sans délai des dépenses. La spécificité de la banque réside dans le fait que tant leurs dettes que leurs créances sont une assurance de liquidité pour la clientèle.

I-3 La typologie des métiers de la banque

I-3-1 La banque généraliste⁷

Appelée généralement universelle, c'est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée, et se caractérise par deux critères :

- Présent sur tous les segments du marché ; activité domestique et international, particuliers et entreprises, tous type de financements et de prestations de services.
- Disposant d'un réseau de guichet ; lui permettant de collecter auprès de la clientèle significative de ses ressources

I-3-2 La banque spécialiste⁸

Il s'agit d'un établissement de crédit, Qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché qui peut être un type de clientèle ,particulier fortunés...,un produit (crédit au logement) ou une aire géographique(banque locale) et qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichet ou pas.

I-3-3 La banque de dépôt

Appelée également banque à réseau ou banque de proximité, mais pas obligatoirement une banque généralistes, ce métier correspond à l'intermédiation de bilan traditionnelle avec la collecte de capitaux auprès de la clientèle et la distribution de crédits et à la prestation des services à cette clientèle, de ce fait, une banque de détail ou de dépôt (retail banking) est un établissement de crédit:

- Collecte ses ressources grâce à son réseau de guichet et aux nouveaux canaux de distribution;
- Dont la clientèle est principalement composée de particuliers, de PME et de professionnels ;

⁷ SYLVIE de Cossergues. Op, cite. Page 15.

⁸ MADDOUCHE Yacine. Op, cite. Page 11.

Qui exerce ce métier à l'échelon local, régional ou national ou international.

I-3-4 La banque d'affaires

Appelée banque de financement et d'investissement, une banque d'affaires n'est ni une banque de dépôt, ni un établissement de crédit, mais une société de conseil stratégique et financier, elle se définit par :

- La collecte des ressources sur les marchés ;
- La gestion pour son propre compte à partir d'un portefeuille de participation, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

II- Généralité sur les crédits bancaires : risques et garanties

Chaque entreprise entant qu'agent économique pour couvrir ses besoins de financement, doit disposer de ressources financières suffisantes. De ce fait, c'est dans ses relations avec la banque que l'entreprise, particulièrement la PME, va donc recourir à toute une gamme de crédits correspondant à la nature du besoin à financer.

II-1 La définition d'un crédit bancaire

Etymologiquement, le mot crédit vient du terme latin « credere⁷ » qui signifie avoir confiance. « 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 couru, danger de comporte la nature même de ce service⁹ .

Ainsi, le crédit peut être défini comme « une opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »¹⁰

⁹ Dictionnaire Larousse, page 264.

¹⁰ PRUCHAUD J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, page 50.

II-2 Le rôle du crédit bancaire¹¹

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes. C'est l'un des leviers essentiels des affaires et la base du développement. Pour que le crédit existe, il faut au préalable, que les ressources financières soient constituées, c'est-à-dire épargnées pour ne pas être directement consommées mais pour être utilisées ultérieurement

L'importance du crédit dans l'économie tient à son action sur les échanges, sur la production, sur le développement économique mais surtout à son rôle en tant qu'instrument de création monétaire. En effet, les banques, en octroyant du crédit, créent les flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles disposent sous forme de dépôts pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

Le recours au crédit permet aux chefs d'entreprises d'acheter les outils de production adaptés et d'accroître la qualité ou la quantité de leur production. Quand au crédit à la consommation, il stimule les achats et par conséquent, le secteur de la production.

Le recours au crédit permet une anticipation de recettes et donne ainsi à l'avance un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises. En anticipant le revenu des ventes, il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation aussi bien sur le marché national que sur le marché international.

II-3 Les différents types de crédit

II-3-1 Les crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme ; accordé habituellement par les banques ou des fournisseurs aux entreprises pour une durée d'une année ou plus. Nécessaire pour donner la Souplesse désirable au Cycle Commercial, renflouer les Besoins Temporaires de Trésorerie, Pallier aux Problèmes de dilatation des Stockes.

D'un autre point de vue, les Crédits à court terme (CCT) sont nécessaire pour une bonne marche de l'Actif Circulant.

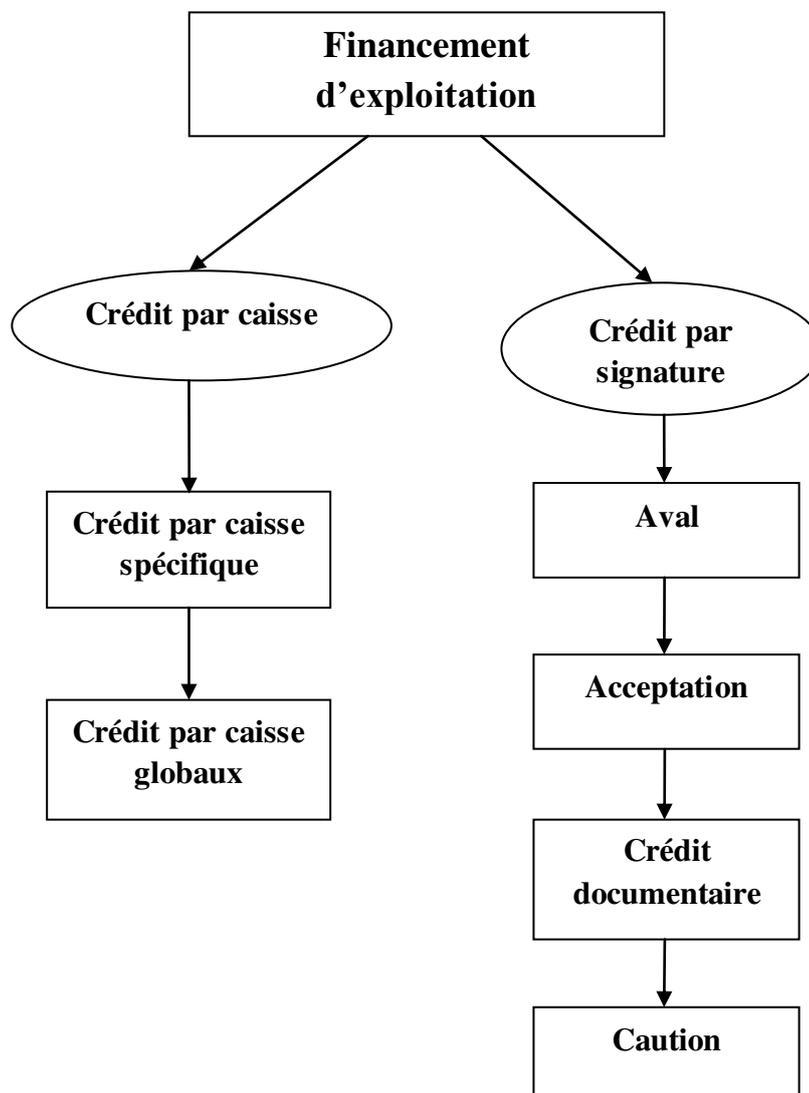
¹¹ DRANGER.J. le traité d'économie bancaire, tome1, PUF, PARIS, 1981, Page .47.

Chapitre I : la banque et le système bancaire algérien

Le remboursement d'un crédit d'exploitation, dont la durée est généralement d'une année, pouvant cependant atteindre deux ans, est assuré par les recettes d'exploitation. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation : les crédits par caisse, les crédits par signature.

Le crédit d'exploitation peut être schématisé de la manière suivante¹² :

Figure N° 04 : Crédit d'exploitation et ses catégories



Source : établi par nous même à partir d' un document CPA

¹² Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », page. 7.

II-3-1-1 Le Crédit par caisse (ou directe) :

Ce sont des crédits qui se traduisent par une mobilisation immédiate des capitaux, sont utilisés pour la réalisation d'un équilibre entre les encaissements et les décaissements qui demeurent l'objectif de toute entreprise. Nous distinguons :

- Les crédits par caisse globaux.
- Les crédits par caisse spécifiques.

- Les Crédits par caisse globaux (trésorerie) :

Ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants du bilan, ils servent principalement à pallier les insuffisances momentanées du fonds de roulement à couvrir le besoin en fonds de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ils se répartissent en : La facilité de caisse, Le découvert, Le crédit de compagne (saisonnier), Le crédit relais.

- Les crédits par caisse spécifique :

Contrairement aux crédits par caisse globaux qui couvrent des besoins de nature diverse, les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être particulièrement lourds pour l'entreprise. Ce type de crédits présente un intérêt particulier pour la banque, dans la mesure où il comporte des garanties réelles liées directement à l'opération financée. Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes d'avance sur marchandises, d'avance sur marché public, d'avance sur titres, d'avance sur facture administrative, et Le factoring (ou affacturage) et l'escompte commercial.

II-3-1-2 Les crédits par signature :

Appelés également crédits indirectes ; le crédit par signature est un prêt de signature de la part du banquier, qui, par sa signature garantit l'engagement de son client envers un tiers. Le banquier n'avance pas de fonds mais, il soutient par son propre engagement la confiance qu'inspire son client. Cependant, un engagement par signature peut donner lieu à un décaissement si le débiteur s'avère défaillant à l'échéance. Il se définit comme un engagement donné par la banque sous forme d'une acceptation, d'un aval, d'une caution, d'un crédit documentaire.

- **L'aval** : c'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet¹³.
- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance.
- **Les cautions** : les cautionnements est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si celui-ci s'avérait défaillant. Autrement dit 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 crédit documentaire** : C'est la forme de crédit la plus courante en matière de commerce international. C'est un engagement par signature en vertu du quel la banque d'un importateur rend l'engagement de garantir à son exportateur le paiement des marchandises ou l'acceptation d'une traite contre la remise des documents attestant l'expédition de la qualité des marchandises prévues au contrat.

II-3-2 Les crédits d'investissement

Les crédits d'investissements sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Ce sont donc des crédits à moyen et à long terme. Ils financent l'outil de la production, comme ils peuvent avoir comme objet la subvention aux besoins d'équipements. se sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Autrement dit Le crédit d'investissement est le crédit qui finance la partie haute du bilan (actif immobilisé du bilan), les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices.

Il est possible de classer les crédits bancaires destinés au financement des investissements en deux grandes catégories qui se représentent dans : crédit à moyen terme et en crédit à long terme.

Il existe une autre forme de crédit ; on parle du Leasing (ou) le Crédit-bail, ce dernier est une autre forme de financement des investissements qui est venue s'ajouter aux CMT et CLT.

¹³ BOUYAKOUB. F « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah, édition Alger 2000, pages, 252,253

II-3-2-1 Les crédits à moyen terme :

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit à la fourchette deux ans /sept ans, il est essentiellement accordé pour l'acquisition des biens d'équipement amortissable entre huit et dix ans ¹⁴

Conformément à l'article 71 de la loi 90_10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, le crédit à moyen terme sont réescomptables auprès de la banque d'Algérie (BA) .il existe 3 types de crédit à moyen terme ; réescomptable, mobilisable et non mobilisables.

- **CMT réescomptable** : C'est la forme du crédit la plus utilisée par les banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle offre à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation de crédit.

Comme son nom l'indique ; il est appelé crédit moyen terme réescomptable puisque le banquier algérien utilise le billet à ordre souscrit par l'investisseur (l'emprunteur) pour pouvoir bénéficier du réescompte auprès de la banque d'Algérie.

- **CMT mobilisable** : selon Farouk BOUYAKOUB : ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa relance sur le marché monétaire .Autrement dit dans ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque, mais le mobiliser sur le marché financier.

- **CMT non mobilisable** : Appelé aussi crédit moyen terme direct, c'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement .les billets à ordre créés à l'utilisation de ce type de crédits ne seront qu'une reconnaissance de dette du client vis à vis de sa banque.

II-3-2-2 Les crédits à long terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept (07) ans. Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banque d'affaire, banque de crédit à moyen terme, etc.

¹⁴ BOUYAKOUB, Farouk. Op, cite ,page.252.

Chapitre I : la banque et le système bancaire algérien

Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts provenant notamment d'émission obligataires.

En Algérie ce type de crédit est la spécialité de la banque d Algérie de développement (BADR).

Pour octroyer ces deux types de crédits, la banque doit s'assurer que le financement peut être effectué sans trop de risques.

II-3-2-3 Le crédit-bail

Les crédits d'investissements s'étendent aussi à une autre catégorie permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail ou leasing. Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit-bail est une technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire¹⁵.

II-3-3 Les crédits destinés au financement de commerce extérieur

C'est des opérations effectuées avec l'étranger, L'essor extraordinaire des échanges commerciaux interne implique des adaptations à tous les niveaux et de tout intervenant, notamment les banques qui garantissent les risques et financent les opérations de commerce extérieur.

II-3-3-1 Le financement des importations

la principale technique utilisée est celle du crédit documentaire, le crédit documentaire est bien sur un crédit par signature en vertu du quel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents par l'exportation justifier ainsi avoir chargé cette marchandise sur un moyen de transport en partance vers l'Algérie.

¹⁵ BOUYAKOUB. F « l'entreprise et le financement bancaire », op cite, pages, 252,253

II-3-3-2 Le financement des exportations

En matière de financement des exportations on trouve plusieurs formes de crédits, les plus utilisées sont : le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

- **Le crédit fournisseur** : L'acheteur peut rencontrer plusieurs problèmes en concluant son contrat avec le fournisseur. Ce dernier est réticent à lui consentir des délais de plus en plus longs pour pouvoir récupérer sa créance. En plus de ce problème, il y a la différence des nationalités des deux parties qui donnera naissance à un manque de confiance.

Les banques interviennent, donc, en utilisant des techniques universelles afin de faciliter les transactions commerciales et d'éviter les incohérences et les conflits internationaux.

- **Crédit acheteur** : Ce type de crédit est un prêt direct à moyen ou à long terme consenti par la banque de l'exportateur à l'acheteur étranger pour lui permettre de payer comptant son fournisseur étranger.

II-3-4 Les crédits aux particuliers

Les crédits aux particuliers sont des crédits destinées à financer les personnes ou commerçant (n'ayant pas d'activité commerciale), les crédits peuvent être à court et à moyen terme et même long terme.... Un particulier est tout simplement un salarié, dans l'étude de dossier de crédit à un particulier, il faut se rendre compte d'un certain nombre d'éléments : profession, âge, revenu patrimoine et garantie fournie..., Les variétés de ces crédits sont nombreuses à savoir: les Crédits pour acquisition de bien durable, Prêts personnels, les crédits spéciaux (à taux bonifié), les Crédits à la consommation¹⁶.

II-4 Les caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit est caractérisé par :

¹⁶ BOUYAKOUB Farouk .Op cite 256

II-4-1 La confiance :

Le droit du crédit est celui de la confiance. Il a pour objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime, économiquement justifié, est le facteur primordial qui garanti le dénouement correct d'une opération.

II-4-2 La durée :

Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée. Toutefois, cette durée ne connaît pas de minimum : la pratique bancaire autorise des crédits consentis pour quelques heures. Généralement, on parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieure à un an ; de crédit à moyen terme lorsque la durée est entre deux à sept ans et de crédit à long terme lorsque la durée est supérieure à sept ans.

II-4-3 Le risque :

La confiance n'a pas de sens que dans une situation de risque potentiel. Les risques, un point que nous développerons à la troisième section, pour un banquier sont les suivants :

- Le risque d'insolvabilité du débiteur ;
- Le risque d'immobilisation des fonds avancés ;
- Les risques spécifiques liés à la gestion de la banque (taux, liquidités, etc.).

II-5 Les risques de crédit

Les risques bancaires sont nombreux et divers, l'activité d'octroi de crédit ou de prêt constitue pour les institutions financières bancaires la principale source de revenus, mais il s'agit aussi de l'activité la plus risquée, s'ils sont mal gérés, entraînent des effets funeste non seulement pour ces institutions, mais aussi pour le système financier auquel elles appartiennent.

II-5-1 Définition du risque de crédit¹⁷

Le risque est inséparable de métier du banquier, il est son quotidien. Son quotidien malgré lui, où toute prise de risque consciemment réalisée va de pair avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas et qu'il reste hypothécaire.

Le risque de crédit est le risque particulier naissant d'une opération de prêt. Il correspond à la probabilité qu'un événement négatif affecte le service de la dette convenu avec le débiteur.

« Si l'on veut maîtriser les risques, il faut commencer par cerner la notion du risque, définir le risque, par la suite, le comprendre, l'évaluer, pour enfin mesurer sa compétence »¹⁸

II-5-2 Les types des risques

II-5-2-1 Le risque de contrepartie

Appelé également « risque de non remboursement » 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 non remboursement de prêt.

II-5-2-2 Le risque de liquidité

« Le risque de liquidité représente pour un établissement de crédit l'impossibilité de pouvoir faire face à un instant donnée, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs »¹⁹. Le risque de liquidité consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle, il résulte de la transformation d'échéances ou le terme des ressources d'une banque es plus court qu' celui de ses emplois, ce risque touche en premier lieu les établissements de crédits spécialisés, surtout ceux qui sont spécialisés dans le financement de l'immobilier (à long terme) sur des ressources d'épargne(à court terme).

¹⁷ Michel MATHIEU, L'exploitation bancaire et le risque de crédit, éd ; revu banque éditeur 1995

¹⁸ BESSIS. J, « gestion des risques et gestion actif passif des banques » éd ; Dalloz, 1995, page 15.

¹⁹ AUGROS.J ; QUERUEL.M « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire »,éd ; economica ,France,2000,page 15.

II-5-2-3 Le risque de taux d'intérêt

C'est la situation où le prêteur ou l'emprunteur est soumis à une variation du taux d'intérêts. Pour le banquier, étant que prêteur, le risque de plus ou moins persiste dans les deux cas. Si le taux d'intérêts augmente, le client qui a emprunté des fonds aura des frais financiers supplémentaires à supporter, ce qui va diminuer le résultat de son activité et donc la diminution de ses capacités de remboursement, surtout si le client a contracté des emprunts dans d'autres banques.

Dans le deuxième cas, si le taux d'intérêts diminue, cela implique une rémunération moins importante que celle souhaitée par le banquier. Pour y échapper, le banquier anticipe sur l'évolution du marché, leurs emplois à leurs ressources en taux et en durée mais également en fonction des conditions dont ils sont assortis (taux fixes, taux variables).

II-5-2-4 Le risque de change

Il peut être défini comme étant la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la l'octroi d'un prêt en devise fait naître un risque de change, provenant des fluctuations de cour de la monnaie locale par rapport aux devises. Une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse par une perte.

II-5-2-5 Risque opérationnel

Fraude, bug informatique, incendie des locaux, etc. Selon le document consultatif du comité de Bâle, les risques opérationnels se définissent comme les risques de pertes directes ou indirectes résultant de l'inadaptation ou de la défaillance de procédures, de personnes ou de systèmes ou résultant d'évènements extérieurs (Le risque de perte indirecte ou directe provenant des processus intérieurs insuffisants ou ratés, les gents et systèmes ou des événements externes).

Ce risque concerne toute les erreurs de traitement au cours de la vie d'un dossier de crédit. ces risque proviennent généralement de : l'ignorance, négligence, omission, malentendu...etc.

II-6 Les garanties de crédit²⁰

« La réussite de l'opération octroi de crédits doit être couverte par des garanties, la banque doit toujours imaginer tous les moyens capables de lui assurer une meilleurs sécurité, pour cette raison

²⁰ Kalilou N'DIAYE leçon de technique bancaire HETEC Bamako 2009.

le banquier consiste à demander des garanties à son client qui constitue aussi un moyen pour le banquier de se prémunir contre le risque du crédit. Nous estimons que le moyen de prévention le plus efficace est l'étude de la situation passée, présente et future de l'entreprise emprunteuse ».

Toutefois il existe d'autres moyens complémentaires à l'étude de dossier dont les plus importants sont: suretés personnelles, Les suretés réelles.

II-6-1 Suretés personnelles

Se définit comme l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval.

II-6-2 Les suretés réelles

Les suretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite «cause de légitime préférence ».

III- Aperçu générale de système bancaire algérien

Cette section portera sur l'analyse des systèmes bancaires algériens, couvrant la période qui va de l'indépendance, permettant ainsi de nous donner un aperçu sur le contexte dont lequel a évolué la banque depuis l'indépendance à ce jour. Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes, suivant deux systèmes de gestion différents²¹

III-1 Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie

La politique financière d'un pays est une partie intégrante de sa politique économique. Ayant choisi un système de gestion administrative de l'économie, l'Algérie a mis en place depuis l'indépendance, jusqu'en 1988, diverses réglementations en matière bancaire, permettant ainsi de financer le vaste programme des investissements planifiés. Nous allons essayer de traiter chaque période à part pour suivre l'évolution de près et donc comprendre les changements effectués.

²¹ Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : textes et réalité, édition Dahlab, Alger, 1996, pages 9- 24.

III-2 La vielle de l'indépendance

Le système bancaire se composait de filiale des banques étrangères implantées au nord du pays, notamment dans les villes portuaires leur finalité d'assurer les opérations bancaires et financières nécessaires aux transactions commerciales. Une fois l'indépendance acquise, l'Algérie récupère sa souveraineté monétaire et le droit d'émettre sa propre monnaie, par la création du dinar algérien « DA ».

L'Algérie a mis en place, dès le 29/08/1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et ce, malgré la nationalisation des banques (66-67).

La Banque Centrale d'Algérie (BCA) ayant été créée le 13/12/1962, fut dotée de tous les statuts d'un Institut d'Emission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, la gestion des réserves de change, ainsi l'accord des crédits directes au trésor public sous forme d'avances.

Le 07/05/1963, on assiste à la création de la Caisse Algérienne de Développement (CAD)

« qui apparaît comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contrevaletur des aides étrangères, à une banque d'affaires, par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court, moyen et long terme, à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'État »²²

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) ,2 créée le 10/08/1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif²³.

III-3 La période allant de 1966 à 1970 :

En raison du peu d'empressement des banques étrangères à s'impliquer dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui procurent une rentabilité immédiate, la Banque Centrale d'Algérie été contrainte d'agir directement dans le financement de

²² A.TIANO, le Maghreb entre les mythes, P.U.F, Paris, 1967.

²³ <http://www.cnep.dz> consulté le 15 janvier 2021

Chapitre I : la banque et le système bancaire algérien

l'économie, en attendant la nationalisation de ces banques, ce qui a donné naissance à trois banques commerciales dénommées primaires.

Ce système bancaire classique sera achevé par la création de la banque nationale d'Algérie « BNA » et du crédit populaire d'Algérie « CPA », et la transformation des banques privées étrangères en banques nationales.

Les autorités algériennes ont décidé en 1966 et 1967 de nationaliser les banques étrangères encore en activité en Algérie en créant trois grands établissements.

Tableau N°01 : le rôle des banques et leur date de création

Les banques	La creation	Le role
La BNA	- créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966	- Financer le secteur agricole et les grandes entreprises.
Le CPA	- crée par l'ordonnance N°66-366 du 29 décembre 1966	- financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ; - financement des PME.
La BEA	- créée par ordonnance du 19 octobre 1967	- Le développement des relations bancaires et financières avec l'extérieur.

Source : établie par nous même

Soulignons toutefois, que le principe réglementaire de spécialisation des interventions respectives de chaque banque a été battu, en fin sur le terrain à cause du « chevauchement des compétences » au niveau des banques primaires, car il était impossible, sur le plan pratique, d'asseoir une activité bancaire à une clientèle nationale sans assise extérieure et vice-versa.

III-4 La période allant de 1970 à 1978 :

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussés à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques. Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays (la réforme de 1970).

III-5 La période allant de 1978 à 1982 :

En 1978, le système bancaire algérien affecte le financement des investissements dits « stratégiques » au Trésor public, sous forme de concours remboursables à long terme. Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services).

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière. En ce qui concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur a tendance à s'autofinancer²⁴.

III-6 La période allant de 1982 à 1986 :

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires : La première, étant la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R)²⁵, elle fut créée en 1982²⁶, sa vocation principale est d'assurer le financement du secteur agricole pour alléger les fonctions de la BNA et de prendre en charge le volet artisanal.

La seconde banque, créée en 30/04/1985²⁷, est issue du Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), il s'agit de la Banque de Développement Local (B.D.L)²⁸. Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales et, en générale, la reprise de certaines activités du CPA.

²⁴ Benhalima AMMOUR, op cite, page 24. 25

²⁵ <http://www.badr.dz> consulté le 18 janvier 2021

²⁶ Décret n° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.

²⁷ Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement Local et fixant ses statuts

²⁸ <http://www.bdl.dz> consulté le 18 janvier 2021

III-7 La période allant de 1986 à 1990 :

Cette période est caractérisée par l'apparition de la loi n°86-12 août 1986 portant sur le régime de banques qui a marqué l'amorce de la refonte du système bancaire algérien. Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car « le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit »²⁹.

III-8 La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché :

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990, est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1988 et mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion administrée. Cette loi allait mettre fin à toute ingérence administrative, et établir des institutions et des instruments afin de pouvoir instaurer une autorité de régulation autonome

III-8-1 La régulation monétaire

Les réformes économiques engagées en Algérie depuis 1988 visaient à se débarrasser du système de financement d'économie d'endettement, et passer à un système de financement par l'épargne et le marché. À cet effet, la loi sur la monnaie et le crédit a prévu des organes, des instruments et des mécanismes pour la régulation monétaire, tels que :

III-8-1-1 Un conseil de la monnaie et du crédit

Il agit à la fois en tant que conseil d'administration de la Banque Centrale, et en tant qu'autorité monétaire unique indépendante du Trésor Public. Cet organe conçoit, formule et arrête les objectifs et les instruments de la politique monétaire et de crédit, que les structures techniques de la Banque d'Algérie ont mis en œuvre.

²⁹NACER A.R.HADJ « les cahiers de la réforme », Vol. N° 4, éditions ENAG, 199, page 13.

III-8-1-2 Une commission bancaire

Dotée d'un pouvoir de sanction à l'égard des banques. Elle est l'organe de surveillance de l'application de la réglementation bancaire.

III-8-1-3 Une centrale des risques bancaires

En imposant aux banques le respect de ratios de couverture et de division des risques, on contribuera à la protection des déposants. Pour ce qui est des instruments et des mécanismes, la Banque d'Algérie intervient par une réglementation prudentielles des risques et une réglementation du marché monétaire.

III-8-2 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Ces aménagements ont été introduits. , dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. Afin de concrétiser ce but, l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001 modifiant et complétant la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit a été créée, scindant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes ; Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie. Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit, joue le rôle de l'autorité monétaire. Il est composé de sept membres, dont trois sont nommés par un décret présidentiel

III-8-3 Adoption de l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C) :

Cette année fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El Khalifa et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à procéder à une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin que ce genre de scandale financier ne se reproduise plus.

Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) vient d'adopter un règlement restrictif pour la création de nouvelles banques privées et l'installation de succursales bancaires en Algérie. C'est la deuxième fois que les autorités procèdent au durcissement de la réglementation bancaire. A travers l'ordonnances 2003 – 11, l'objectif recherché étant l'émergence d'un système bancaire moderne qui réponde aux besoins de l'économie nationale.

Conclusion

Le financement des entreprises algériennes est très souvent réalisé par le biais d'un établissement de crédit : la banque. Celle-ci est connue comme un intermédiaire naturel entre l'offre et la demande de capitaux ; Cependant le recours à ce mode de financement « intermédiaire » comporte une panoplie de risques dans les dimensions peuvent affecter les deux parties prenantes de ce financement .De ce fait les banques doivent améliorer au même titre que leurs produits et leurs techniques de ciblage de la clientèle, leur gestion de risque pour un couple rentabilité / risque plus performant

Le système bancaire algérien comme nous l'avons constaté, est un système évolutif dans un contexte de globalisation, d'ouverture économique et d'intégration de nouveaux acteurs privés et étrangers. Le paysage bancaire nationale actuel s'est revêtit d'un autre aspect caractérisant son ouverture à savoir la libéralisation du secteur bancaire et l'ensemble des lois favorisant la concurrence entre établissements financiers d'une part et l'installation des acteurs étrangers considéré comme un revirement majeur dans la politique national d'autre part.

Aujourd'hui, la banque est contrainte à rechercher l'excellence en matière de la qualité des services car dans un contexte de plus en plus concurrentiel, face à une clientèle de plus en plus exigeante et versatile, satisfaire un client dans le but de le fidéliser, est devenu l'objectif primaire de cette dernière.

Chapitre II

Introduction

Le monde des PME est un monde très vaste, ces petites et moyennes entreprises constituent la base du tissu économique algérien. Numériquement de loin les plus nombreuses, elles participent de manière positive à la croissance économique, à la création d'emplois et au développement régional et local. Ce poids des PME est lié à leurs atouts intrinsèques caractérisés par une flexibilité et une souplesse des structures de gestion et de production, Nul ne peut douter du rôle important de la PME dans le développement économique et social des pays à travers le monde. Le financement de ces dernières revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent.

Nous avons opté dans ce chapitre pour la présentation le concept de PME et son contribution dans l'économie et sa relation avec la banque.

I- Précisions terminologiques sur le concept des PME

I-1 définition de la PME :

Plusieurs économistes tentent de trouver une définition pour la PME, car cette dernière ne possède pas une définition officielle. Nombre d'auteurs s'accordent Aujourd'hui à reconnaître la contingence et donc la diversité du phénomène. « La PME est donc un concept flou dont les définitions varient d'un auteur à l'autre et d'un pays à L'autre »¹.

Afin de mieux cerner la définition et la notion de la PME nous allons nous baser sur deux importantes approches à savoir l'approche quantitative et l'approche qualitative.

I-1-1 L'approches quantitatives de la PME

Ce critère privilège le critère de taille pour identifier la PME. Il se base sur un ensemble mesurable et quantifiable à savoir :

-le nombre d'employés ;

-le chiffre d'affaires ;

-total de bilan ;

¹ WITTERWULGHE Robert ; « La pme une entreprise humaine » éd ; boeck, Paris-Bruxelles, 1998,page 13.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

-capital investi ;

-actif immobilisé net.

I-1-1-1 le nombre d'employés :

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises ; Les « **très petites entreprises** » (TPE), qui sont considérés et définies comme toutes les unités employant (1) un à neuf (9) salariés ; on trouve aussi les « **petites entreprises** » (PE), dont le nombre de salariés varie entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés ; et en derniers les « **moyennes entreprises** » (ME), qui sont quand à elles définit comme toutes les firmes qui emploient cinquante (50) a quatre cent quarante-neuf (499) employés.

I-1-1-2 le chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaires peut paraître comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise.

Cependant, cette corrélation n'est pas évidente car elle dépend du stade de vie du produit ainsi que de la conjoncture économique. Pour une définition plus significative de la PME selon la Small Business Administration est considérée toute entreprise ne dépassant pas les limites.

- **L'appartenance sectorielle peut être apparue dans le tableau suivant :**

La Small business administration (S.B.A)² américaine, prend en considération le volume des ventes mais ce critère diffère selon les activités et les objectifs poursuivis par les firmes.

Tableau N° 02 : Les critères de la Small Business Administration S.B.A

Groupe d'industries	Critère (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce en gros	Travailleurs occupés	Moins de 100
Commerce en détail	Recettes maximales annuelles	De 50 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs

² SBA ; Small business administration

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Construction	Recettes maximales annuelles	De 07 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
Transport	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$, selon le sous-secteur
Extraction	Travailleurs occupés recettes maximales annuelles	moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon le sous-secteur
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0.5 à 9 millions de \$, selon le sous-secteur
Service	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	De 500 à 1500 ou de 3,5 à 21, 5 millions de \$, selon le sous-secteur

Source : WITTERWULGHE Robert .

I-1-1-3 Total du bilan :

Cette notion financière reflète la valeur d'une PME. Malgré l'importance de ce paramètre, qui est adoptée par les théoriciens comme critère d'identification des PME dans des cas échantés. Il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être vérifiée que l'entreprise qui tient une comptabilité.

I-1-1-4 le Capital :

Il peut être considéré comme critère le plus pertinent et fiable reflétant le poids de l'entreprise. Ce critère varie selon les PME. Il désigne toutes les ressources en numéraire et en nature définitivement apportées à une société anonyme par ses actionnaires au moment de sa création (ou d'une augmentation de capital). Il correspond à la valeur nominale de l'ensemble des actions.

D'après la commission Les seuils liés au chiffre d'affaire et au total du bilan seront révisés tous les quatre ans afin de tenir compte d'éventuelle fluctuation de l'économie.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

L'approche quantitative est une approche simpliste, elle est opérationnelle quand il s'agit de réaliser une étude sur les PME. Néanmoins, ses fondements sont loin d'être toujours vérifiés³.

I-1-2 L'approche qualitative de la PME

Les approches quantitatives de la PME ne donnant pas entière satisfaction. Cette approche tente de pénétrer à l'intérieur de la « boîte-noire » met l'accent à un degré plus au moins élevé qui touche essentiellement à la propriété de la direction ainsi que sa relation avec son environnement. Elle se base sur des critères beaucoup plus managériaux et organisationnels. Nous retiendrons les plus importants à savoir ; la dimension humaine et, les stratégies et les objectifs de la direction.

I-1-2-1 La dimension humaine

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental dans la définition de celle-ci, la PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »⁴

Autrement dit, les PME sont toutes les entreprises juridiquement et financièrement indépendantes (généralement reconnue comme l'un des critères de la PME que la plupart des organismes s'accordent sur le fait que la PME ne doit pas appartenir à un groupe) dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés (selon l'encyclopédie de l'économie et de la gestion dans les discours sur la PME) ».

I-1-2-2 Les stratégies et les objectifs de la direction

Les stratégies et les objectifs de la direction sont autres critères qualitatifs permettant de cerner la réalité de la PME, du point de vue stratégie, est considérée PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait appel qu'à sa propre expérience lors de la prise et la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisant le refus de la croissance et le recours aux sources de financement externes dans ces unités économiques.

³ www.journaldunet.com. Consulté le 25 janvier 2021

⁴ WITTERWULGHE, Robert. Op. Cite. p.15.

I-2 Les Caractéristiques des PME⁵

Il existe six caractéristiques principales de la PME :

I-2-1 La petite taille :

Celle-ci est jugée à partir de divers éléments (nombre d'employés, chiffre d'affaire, total de bilan...)

I-2-2 La centralisation de la gestion des PME :

Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne de son Propriétaire dirigeant⁶. Il s'agit de la « personnalisation » de la gestion mais cette forte centralisation peut être, aussi, retrouvée dans des moyennes entreprises des secteurs traditionnels ;

I-2-3 Une faible spécialisation de travail :

Dans une petite et moyenne entreprise, la division de travail n'est pas très poussée. La spécialisation vient avec l'augmentation de la taille. Le propriétaire dirigeant s'occupe non seulement du management général, mais aussi joue le rôle de chef de service et exécute beaucoup de tâches d'ordre opérationnels. Une moindre spécialisation des tâches, le chef d'entreprise assure plusieurs fonctions de direction, et autres, division des tâches et les subordonnées exercent des tâches considérées polyvalentes, plus flexibles au niveau interne de l'entreprise.

I-2-4 Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Les grandes entreprises doivent préparer des « plans » relatives précises des actions projetées afin que toute l'organisation puisse s'y référer, dans les petites entreprises, le propriétaire-

⁵ MADOUCHE YACINE, op. Cite. p10

⁶ JULIEN, Pierre André. , MARCHESNAY, Michelle .La petite entreprise. Paris : Edition G. VERMETTE, 1988, p.57.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

dirigeantes suffisamment proche de ces employés clés pour leur expliquer au besoin tout chargement de direction⁷.

I-2-5 Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés :

A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement, les petites et moyennes entreprises (PME) fonctionnent par dialogue ou par contact direct du dirigeant avec ses clients et fournisseurs pour avoir des informations sur l'évolution du marché, de la demande, de leurs goûts, etc. Les grandes entreprises recourent, elles, aux études de marché qui serviront à l'élaboration de leurs stratégies⁸.

I-2-6 Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé :

Les petites entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct. Les grandes doivent élaborer un mécanisme formel et écrit, permettant le transfert d'information tout en minimisant les bruits et en favorisant le contrôle. Les grandes vont même produire un journal interne pour diffuser l'information générale et empêcher que les rumeurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise.

I-2-7 systèmes d'information externe simple :

Dans les entreprises artisanales, l'information générale et empêcher que les rumeurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise ; propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ces clients tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'expliquer différents aspects du ou des produits, etc. la grande organisation doit de son côté engager des études de marché coûteuses et complexes, qui finissent souvent par influencer la stratégie alors que la réalité a déjà changé⁹.

I-3 Stade d'évolution et classification des PME

L'entreprise peut connaître au cours de sa vie plusieurs formes juridiques successives comme elle peut grandir et passer de petite à une grande entreprise ou encore se transformer en un

⁸ Saïd RHOMAD, Jameleddine Mohammed IDRISSE, « Le financement de l'innovation dans la PME marocain : quel apport de capital investissement ? ». Mémoire présenté pour l'obtention de diplôme du cycle supérieur de gestion, Mars 2005, p.29.

⁹ JULIEN, Pierre André. , op cite, p57

groupe de société. L'objectif de cet élément s'attèle à analyser les classifications et de présenter le développement des PME en Algérie.

I-3-1 Classification des PME en Algérie

Ce point présente les diverses sortes des PME qui existent en tant qu'entreprises à l'échelle nationale ou internationale. Les petites et moyennes entreprises sont trouvées à tous les degrés de l'économie à savoir : L'agriculture, l'industrie, les services. La classification de ces dernières s'effectue à travers des catégories suivantes:

I-3-1-1 Classification en fonction de caractère juridique

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le caractère juridique sont diverses. Dont en classe en 1974 les entreprises algériennes comme suit¹⁰ :

Les entreprises dépendant de société nationale ;

Les entreprises dites société d'économie mixte ;

Les entreprises de l'ancien SIS regroupées en coopératives ou complexes ;

Les entreprises autogérées (EPA) ;

Les unités économiques de wilaya ;

Les entreprises privées.

I-3-1-2 Classification de la PME par type d'activité¹¹

A ce niveau de classification, il existe une répartition classique et une répartition moderne.

A- La répartition classique

Traditionnellement, les entreprises par leur type d'activité sont classées en trois secteurs :

¹⁰ MELBOUCI BELHOUT, Laila. Entreprise économique algérienne. Edition EL-AMEL, 2009, p.181.182

¹¹ Idem

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

- **Le secteur primaire** : ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- **Le secteur secondaire** : concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques, autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation.
- **Le secteur tertiaire** : recouvre les activités de services et à son tour, il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

Cependant, vu les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18^{ème} siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, Cette distinction n'a plus beaucoup de signification, ce qui a d'ailleurs donné naissance à une nouvelle répartition des activités.

I-3-1-3 Classification selon la qualité du secteur d'activité¹²

Une autre classification des entreprises en l'occurrence les PME est possible. Autre que les précédentes, cette classification se base sur la qualité du secteur d'activité. Elle permet la distinction entre :

Secteur traditionnel : caractérisé par la prépondérance du facteur travail, le non modernisation des équipements est l'absence d'innovations technologiques.

Secteur moderne : caractérisé à son tour par l'indépendance des entreprises en l'occurrence les PME et l'apparition de ce qui est connu sous les PME sous-traitantes.

La classification des entreprise se diffère selon la taille, dont le nombre d'employés se diverge d'un pays à un autre, c'est ce que le montre le tableau suivant :

Tableau N° 03 : Classification des entreprises selon leur taille (nombre d'employés)

¹² MELBOUCI BELHOUT, Laila. Op .Cite page 21	Pays	Petite Entreprises	Moyennes Entreprises	Grandes entreprises
---	------	--------------------	----------------------	---------------------

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Autriche	1- 9		10- 100	101
Belgique	1- 50		51- 200	201
Danemark	1- 50		51- 200	201
Etats-Unis	1- 250		251-500	501
Finlande	1- 50		51- 200	201
France	1- 49		50- 499	500
Grande-Bretagne	1- 50		51- 200	201
Japon	1- 49		50- 500	501
Norvège	1- 20		21- 100	101
Républiques fédérale allemande	1- 49		50- 499	500
Suisse	1- 20		21- 100	101
	Très petites entreprises	Petites entreprises		
Algérie	1-9	10-49	50-250	Plus 250

Sou

Source: Réalisé par nous –même à la base de JULIEN, Pierre-André. *Les PME : bilan et perspectives*. 2^e éd. Paris : ECONOMICA, 1997, p. 5.

Les PME aux États-Unis, en France, au Japon et en Allemagne, sont définies comme ayant moins de 500 employés, ce nombre maximal est beaucoup plus faible dans d'autres pays. Par exemple, en Belgique, au Danemark et en Grande-Bretagne ainsi qu'en Algérie, sont celles qui ont moins de 200 ou 250 employés.

II- Le rôle de la PME dans l'économie

Dans le monde entier, on s'accorde sur le fait que les vigueurs de la croissance économique contribuent au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté. Les PME occupent une place prépondérante dans le tissu économique, c'est pourquoi des interventions des instances publiques européennes nationales ou régionales en faveur de ces PME reposent sur la contribution de celle-ci à l'intérêt général. Les divers instruments des politiques mises en œuvre par ces autorités sont inspirés par le rôle macroéconomique des PME dans une économie en mutation. Le développement de l'emploi, l'innovation, la croissance économique, est la source de recette d'exportation et sont des éléments déterminants de ce rôle.

Malgré l'importance de ce phénomène dans l'économie, La PME reste une entreprise pâtisse de nombreuses difficultés, notamment d'ordre financières entravant leur développement. Cette section a pour but d'exposer le rôle la PME dans l'économie ainsi que les difficultés qu'elle rencontre dans son environnement économique.

II-1 Le rôle de la PME dans la Création de l'emploi

Des recherches récentes sur la contribution des entreprises de différentes tailles à la croissance de l'emploi montrent que les petites entreprises génèrent une importante proportion de nouveaux emplois à long terme. Les PME constituent un vivier d'emploi que les pouvoirs publics ont favorisé par différents moyens .A ce jour, elles représentent près de la moitié de l'emploi salarié total et les attentes exprimées à leurs endroits sont à la mesure des actions de politique publique qui leur sont destinées. En matière de création d'emploi, il est utile de rappeler que les PME disposent d'un atout important. Les possibilités d'emplois créés par ces entreprises utilisent relativement moins de capital que celle engendrées par les entreprises de plus grande. En outre, elles sont souvent disséminées sur le territoire que les grandes entreprises. Les PME peuvent également contribuer à une distribution plus équitable du revenu. La validité et l'universalité de ces propositions repose cependant sur des hypothèses relatives à la nature des emplois ainsi créés, à la productivité des facteurs et aux salaires distribués.

Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type des PME ainsi que selon les économies. Mais quelque soient les études et les pays considérés, les différents auteurs s'accordent à constater que depuis le début des années 70, la performance des PME en

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

matière d'emploi est meilleure que celle des grandes entreprises. Dans la majeure partie des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours des 20 dernières années¹³.

Ce mouvement renverse la tendance qui prévalait auparavant. Durant les décennies précédentes, en effet, les grandes entreprises avaient augmenté leurs effectifs, parallèlement à l'accroissement de leur part relative dans le nombre total d'entreprises. Ceci confirme donc que la crise des années 70 et ses conséquences ont modifié le sens de la corrélation entre emploi et taille des entreprises.

II-2 Rôle de la PME dans la croissance économique :

En plus de leur importante implication dans la création de l'emploi, les PME jouent le rôle de catalyseur de croissance dans la majeure partie des pays industrialisés. Elles participent ainsi pour une grande part dans la formation de produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'organisation de coopération pour le développement économique (OCDE)¹⁴. Les PME représentent 30 à 70 % du PIB des économies occidentales.

Les petites structures ont une part assez importante dans la création de richesse. Selon des observations récentes, les PME génèrent plus de 55% du PIB dans les pays à revenu élevé. Les PME et les entreprises du secteur informel génèrent plus de 45% du PIB dans les pays à faible revenu, et enivrent 30% du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. Dans les pays à faible revenu, en particulier dans les économies les moins avancées, la contribution des PME au PIB est inférieure à celle du secteur informel. L'une des priorités des pouvoirs publics des pays en développement est de réformer les mesures qui créent une dichotomie entre les secteurs formel et informel, afin de permettre aux pauvres d'accéder aux marchés et de se livrer à des activités commerciales à une plus forte valeur ajoutée.

Dans les pays à revenu élevé, la part des PME dans le PIB (environ 55%) est plus de trois fois supérieure à celle du secteur informel. En outre, ces pays prennent des mesures pour intégrer dans le secteur formel le plus grand nombre possible d'entreprise du secteur informel.

¹³ Observation européen des PME, cinquième rapport annuel, ENSR, ,1997.

¹⁴ Rapport d'information n°347, « Aider les PME : l'exemple Américain »,

II- 3 Les PME, source d'innovation

Les PME représentent d'importantes sources d'innovation ; elles sont particulièrement habiles à harmoniser les développements technologiques aux besoins du marché. De plus, selon une étude menée par la nationale science fondation aux États-Unis¹⁵, un dollar investi dans la recherche de développement dans une PME rapporte jusqu'à 24 fois plus que le dollar investi dans la grande entreprise. En d'autre terme, les petites entreprises seraient plus efficaces que les grandes entreprises en matière de dépense d'innovation.

Plusieurs recherches¹⁶ ont tenté de comparer la performance des grandes et petites entreprises par rapport à l'innovation. en étudiant 64 innovation importantes, a montré que les deux tiers relevaient d'innovateurs individuels ou de petites entreprises contre un tiers de centre de recherche de grandes entreprises. en analysant 8000 innovations introduites commercialement aux États-Unis entre 1980et 1990, ont signalé que les PME avaient contribué pour 2,8 fois plus d'innovations par employés que les grandes entreprises. Cette importance des PME dans l'innovation par rapport aux grandes entreprises est confirmée en Italie et aux Pays-Bas.

Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux ; elles innover plus dans l'innovation de produit que celles de procédé. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production. Les forces des PME dans l'innovation sont dues à leur décentralisation, à la participation de leurs salariés, à leur comportement systémique, à leurs relations directes et informelles avec le marché pour capter des idées, à leur système de communication rapide à base d'informations tacites particulièrement propices pour l'innovation et ainsi leur flexibilité particulière favorisant l'initiative et la créativité.

II- 4 La PME, source majeure de recettes à l'exportation :

Les PME constituent une source majeure de recettes à l'exportation pour certains pays en développement, et ce malgré les difficultés qu'elle rencontre tels que les problèmes de financement Il est intéressant d'observer que les PME contribuent davantage aux exportations de produits manufacturés dans les économies d'Asie et d'Afrique et des pays de l'OCDE les plus industrialisées.

¹⁵ GASSE Yvon ; « l'influence du milieu dans la création de l'entreprise » ; éd. Economica, Paris.1998.p.49.

¹⁶HAMADAMA Nana ; « Contribution de la PMI au développement de la wilaya de Bejaia durant la période 1990-2001 » ; mémoire de magister en économie, option : gestion du développement, université de Bejaia.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Les données relatives à la part des PME dans les exportations de quelques pays en développements¹⁷ nous montrent que les entreprises de taille moyenne ont un potentiel à l'exportation supérieur à celui des petites entreprises employant moins de 50 salariées. Il ressort de ces observations qu'il convient de cibler les mesures visant à accroître le potentiel à l'exportation des PME.

Une enquête¹⁸ réalisée en 2002 par les observations des PME européenne a établi que 20% environ des PME européenne (< 250 salariés) déclarant une activité à l'exportation (la proportion pour chaque pays se situant entre 34% et 7%). Si 20% en moyenne des PME européenne interviennent à l'exportation, ce pourcentage varie selon la taille : micro-entreprise (19%) ; petite entreprise (32%), et entreprise de taille moyen (46%). Les PME européennes du secteur industriel exporte davantage (22%) que celle du secteur des services (14%). Aux Etats-Unis, le rôle des PME (<500 salariées) croit, et deux tiers des entreprises exportatrices employaient moins de 20 personnes en 1998.

La contribution économique des PME donne lieu à des appréciations fortement contrastées, un groupe d'avis souligne le rôle positif de cette catégorie d'entreprise dans l'emploi, la production, l'investissement, l'exportation et l'innovation.

II- 5 La contribution des PME dans l'économie Algérienne

A la fin du premier semestre 2013, le paysage économique national comprend 747.934 PME dont plus de 90 % sont en fait des très petites entreprises. La typologie de la population des entreprises en Algérie révèle en effet une nette insuffisance en entreprises de taille moyenne et un nombre insignifiant de grandes entreprises, ce qui peut constituer un obstacle à la réalisation des grands chantiers engagés du pays et à la mise en œuvre de la nouvelle politique de développement industrielle.

Malgré les avancées notables dans la démographie de la population des PME (dont le rythme de croissance s'est intensifié), le cycle de vie des entreprises algériennes fait face à des lourdeurs et des entraves pénalisant leurs performances et empêchant l'émergence d'un tissu industriel dense et compétitif.

¹⁷Deuxième conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME : Promouvoir les PME dans une économie mondiale : vers une plus responsable et mieux partagée, « faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », Turquie 3-4 juin, P13.

¹⁸Idem

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Les difficultés et les obstacles que rencontrent encore les entrepreneurs, dans leurs projets d'expansion et de développement persistent dans certains domaines¹⁹.

L'étude poursuivie n'est pas d'évaluer les politiques de soutien et d'aide aux PME, mais de découvrir la situation actuelle et réelle des PME en Algérie.

II-5-1 Rôles et poids des PME dans l'économie Algérienne

Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

II-5-1-1 La création d'emploi

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007²⁰.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc.... Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan, comme le montre le tableau suivant :

¹⁹ Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : statistique de la pme N°23, donnée du 1^{er} semestre 2013, page 1-50.

²⁰ GHARBI Samia.les pme /pmi en Algérie : état des lieux. Cahier du lab.RII : document de travail n°238.mars 2011. P.1-14

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Tableau N° 04: Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013

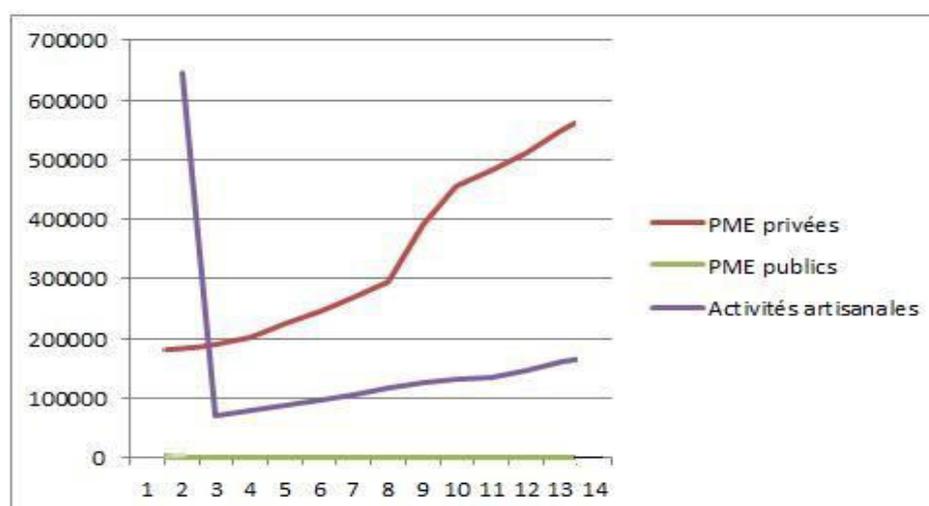
Nature des PME	PME privées	PME publics	Activités artisanales	Total
Années				
2001	179 893	778	646 672	245 348
2002	189 552	778	71 523	261 853
2003	201 949	778	79 850	288 577
2004	225 449	778	86 732	312 959
2005	245 842	874	96 072	342 788
2006	269 842	739	106 222	376 767
2007	293 946	666	116 347	410 959
2008	392 013	626	126 887	519 526
2009	455 000	598	131 896	587 494
2010	482 892	557	135 623	619 072
2011	511 856	572	146 881	659 309
2012	550 511	557	160 764	711 832
2013	578 586	547	168 801	747 934

Source : Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat

Les chiffres présentés dans ce tableau montrent clairement une hausse remarquable et une croissance des PME créées, donc aussi le nombre des postes d'emplois générés par le secteur privé, et les artisans. A l'exception du pic en 2005 et après une stagnation entre 2001-2004, la PME publique n'a pas cessé d'enregistrer des régressions à partir de 2006 jusqu'à 2013, dû en premier lieu à la privatisation dictée par la loi de l'économie de marché.

Pour bien illustrer l'évolution d'emplois créés par le secteur des PME, on a opté pour le graphique suivant:

Figure N°05: Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013



Source : Etabli par nous mêmes à partir des données du tableau N° 04

La figure ci-dessus montre que les entreprises privées offrent un niveau d'emploi qui s'accroît de manière considérable durant toute la période, et aussi c'est le cas pour les artisans qui s'accroît de manière plus lente, mais après une chute brutale, dont nous remarquons par exemple qu'en 2004 le nombre d'emplois offerts par ces deux secteurs s'approche (secteur artisan est près de 100000 et celui de privés est de 200000). Tandis que par exemple en 2011 le nombre d'emplois offerts par le secteur privé est beaucoup plus grand que celui offert par le secteur artisan. Par contre l'évolution de l'emploi pour le secteur public est nulle durant toute la période. En plus de la création de l'emploi qui est un facteur très important dans la croissance et le développement de l'économie on trouve aussi (la création de la valeur ajoutée et la distribution des revenus)²¹ de plus la contribution au commerce international.

II-5-1-2- La création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû consommer pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 6 174 milliards de dinars représentant 53,5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46,5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53,6 % et 1 019,8 milliards de dinars soit 46,4 % pour le secteur

²¹ GHARBI Samia, op. Cite. Pages 1-14.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME.

II-5-1-3 La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

II-5-1-4 Contribution au commerce international

Par manque de sources d'approvisionnement, et aussi par saturation du marché national ou encore pour fuir à la concurrence, les PME recourent à un marché dit extérieur, et ce, soit pour couvrir leurs besoins en matières premières ou bien pour vendre sur ce dernier. Elles contribuent donc dans le commerce international. Selon les statistiques du ministre de la PME et de l'artisanat, les importations du secteur privé ont atteint 4 984 millions de dollars en 1998, l'équivalent de 53% de l'ensemble des importations constituant 9 403 millions de dollars²².

La part des exportations dans l'économie reste très limitée, sachant qu'elle atteint les 115 millions de dollars, l'équivalent de 29.5% du total des exportations qui constituent 390 millions de

²² N.BENKHALDI. W.HALIMI .Le sculptage de la PME dans un contexte de mutations récentes. Colloque international sur les nécessités de la promotion des PME dans les pays arabes, 2003, pages.1-15.

dollars. Selon le ministre du PME, l'Algérie occupe, en matière d'exportations réalisées par les PME, la 20^{ème} place en Afrique²³.

III- Relations banques- PME et gestion du risque

Dans ce contexte de profondes réformes, les relations banques- entreprises se sont totalement transformées. Elles sont régies par les lois du marché. Le client est au centre des préoccupations de chaque banque et chacun des partenaires (client ou banquier) est apprécié sur ses capacités, ses performances et son professionnalisme.

En matière de financement et comme partout ailleurs dans le monde, le banquier Algérien s'efforce de limiter ses risques de crédit par une étude approfondie des affaires qui sollicitent son aide financière, ainsi que par la division de ces risques sur un maximum de clients et sur un maximum de secteur d'activités. Il se conforme en cela aux règles prudentielles qui imposent une première limite aux engagements globaux des banques et une seconde à leurs engagements sur un même client, comme elles obligent également au provisionnement strict des crédits en fonction de la situation du bénéficiaire ou du secteur dans lequel il évolue²⁴.

III-1 PME algériennes et financement bancaire²⁵

Depuis l'entrée en vigueur de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, le système bancaire algérien ne cesse de s'améliorer pour englober actuellement plusieurs banques aussi bien publiques que privées. Néanmoins, les activités de ces banques restent restreintes et contraignantes aux PME.

III-2 Typologie de la relation banque/entreprise

Prestation de services bancaires, qui confronte le plus souvent un client et un expert est fondamentalement dissymétrique. Cela se traduit alors par des types de relation qui sont plus à l'avantage de l'un que de l'autre.

²³BOUKROU, Aldjia. Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, Cas : PME la willaya de Tizi-Ouzou. Mémoire de magister, Management des entreprises, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2011, page.152.

²⁴BENMANSOUR, Abdallah., LACHACHI, Meriem. Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne. Tlemcen, pages. 1-10.

²⁵ OUSSAID Aziz, Mémoire de Magister en Sciences Economique « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes » UMMTO 2016

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

- Structure de gestion par le marché :

Dite aussi « sequential spot contract » cette relation se caractérise par une flexibilité du marché et absence de contrôle de la banque sur la qualité de l'information fournie. Dans cette structure, les acteurs sont libres de mener leurs engagements conjointement aux opportunités à saisir, ce n'est qu'un « pseudo-engagement ». Elle a donc le mérite de permettre une réversibilité de l'engagement. Néanmoins, ce modèle peut facilement déboucher sur le dilemme du prisonnier et c'est justement pour cette raison que l'entreprise ne divulgue pas toutes ses informations de peur de voir sa banque se désengager²⁶.

- Structure de gouvernance :

C'est une structure hiérarchique où la banque prend le contrôle de l'entreprise. Cette formule particulièrement avantageuse pour la banque, permet systématiquement d'acquérir les informations La PME, dépourvue de toute autorité, est totalement dépendante de sa banque centrale, tel le cas du modèle japonais de la banque principale. Ce positionnement hiérarchique de la banque se résumé à une relation unilatérale qui permet l'efficacité du comportement entrepreneurial « Promotional hierarchies of ranks »). Cette formule présente tout de même des manquements. En effet, étant rigide, cette relation qu'on ne peut qualifier de partenariat est incompatible avec les mutations rapides auxquelles sont confrontées les PME.

- Structure quasi-intégration :

Dite aussi ceci est une zone intermédiaire entre les deux formes précédentes, où les agents sont confrontés à une rationalité limitée. Conscients de l'importance de l'information, les acteurs, en optant pour la quasi-intégration, signe un contrat non standardisé qui autorise des investissements risqués Quoique gageuse, cette formule demeure la plus adaptée quand l'environnement est instable et que la demande est volatile.

²⁶ Les éléments figurant dans cette sous section est une synthèse de Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit ISSN: 2550-469X Numéro 5 : Juin 2018 page.83.

III-3 Les facteurs qui influencent l'accès des PME au financement bancaire ²⁷

Selon St-Pierre et Fadil les facteurs qui influencent l'accès au financement bancaire peuvent être répartis globalement en trois catégories : Certains de ces facteurs trouvent leurs origines dans les caractéristiques de ce genre d'entreprises.

III-3-1 Les facteurs ayant trait aux caractéristiques des PME²⁸

Dietsch et Mahieux, soutiennent qu'il existe plusieurs déterminants qui augmentent la probabilité d'accès au financement bancaire pour les PME, afin d'être en mesure d'accéder à la dette avec des conditions bancaires plus avantageuses, pour financer leurs diverses opportunités d'investissement, car les obstacles aux financements de ces entreprises sont généralement les conséquences de leurs caractéristiques et spécificités internes, ainsi que leurs natures comportementales.

Les PME sont des entreprises à faible capitalisation. Leurs états financiers ne sont pas vérifiés par des audits externes et la qualité des informations divulguées à travers ces comptes est souvent faible. On y montre l'influence de la taille et du stade de croissance : les petites entreprises ont du mal à obtenir du financement.

Il existe aussi une relation entre la taille de l'entreprise et les conditions d'accord de crédit imposées par les banques. Pour le cas de l'Allemagne, Lehmann et Neuberger (2000) cités par Nekhili et Derbel (2007) trouvent, à partir des données collectées par questionnaires portant sur 1200 dossiers de crédit formulés en 1997 par les PME auprès de plusieurs banques, une relation négative aussi entre la taille et le taux d'intérêt. De leur côté, Vos et al. (2006) cités par Nekhili et Derbel (2007) ont découvert, sur la base d'un échantillon de 18 635 PME britanniques en 2004, que les garanties exigées lors de l'accord des prêts diffèrent aussi selon la taille des firmes. Les plus grandes, ayant développé leur réputation et prouvé leur pérennité, suscitent généralement moins d'inquiétude.

L'âge est également important : les jeunes entreprises sont soumises à plus de contraintes de financement que les PME plus anciennes. De même, le secteur d'activité est un indicateur du risque

²⁷Les éléments figurant dans cette sous section est une synthèse de la revue Algérienne d'économie et de gestion vol. 11, N° : 02 (2017) <https://www.asjp.cerist.dz/revues/154> .p.18.20

²⁸ Revue Algérienne d'Economie de gestion. Op. Cite. p.18.19

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

entrepreneurial qui influe sur l'accès au crédit : les PME des secteurs de la haute technologie ont des problèmes financiers dans les premiers stades de leur développement.

La qualité de diffusion de l'information réduit les barrières au financement externe et la structure de propriété peut constituer un déterminant pour certains auteurs. Par exemple, les entreprises familiales ont moins de difficultés d'accès au crédit étant donné la faible importance du problème d'aléa moral, leurs caractéristiques managériales et leurs choix conservateurs. Pour d'autres, l'hypothèse de la réduction des coûts d'agence de la dette du fait de la concentration de la propriété n'a pas été vérifiée en contexte de PME. Nous pouvons aussi citer d'autres facteurs : Le taux d'endettement, le niveau d'investissement et le taux de croissance, le stade de maturité, le niveau et le type d'innovation, la transparence de l'information et les relations développées avec les banques (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002).

Enfin, le risque global de l'entreprise constitue un élément décisif pour l'accès au financement externe. En effet, avant de consentir un financement, les banques déterminent si les profits et le flux de trésorerie générés par l'entreprise seront suffisants pour lui permettre de rembourser la créance demandée (Equinox Management Consultants Ltd, 2002).

Il est donc nécessaire pour les PME d'avoir le profil adéquat qui pourrait leur permettre de séduire les banques et d'obtenir l'accord d'un crédit bancaire. Plusieurs facteurs internes des PME ont été qualifiés par les travaux empiriques comme déterminants d'accès au financement bancaire, qui augmentent amplement la probabilité d'accès au crédit classique.

III-3-2 Les facteurs ayant trait aux caractéristiques de l'entrepreneur

Son expérience et sa maturité, son engagement en termes d'éléments d'actif garantis, son origine ethnique, son patrimoine et les cautions qu'il peut assurer (Wamba et Tchamanbé Djiné, 2002), son réseau et son apport en capital. En ce qui concerne la qualité des dirigeants, le banquier s'intéresse essentiellement à (Phung, 2010) :

- la compétence du dirigeant : c'est-à-dire sa formation et son expérience professionnelle ;

- l'âge du chef d'entreprise : cet élément est très important pour les PME, car le fondateur de l'entreprise est souvent lui-même le dirigeant, ce qui peut poser un problème. C'est notamment le cas si la succession est mal préparée, par exemple, ou bien, le dirigeant est trop jeune, il peut manquer d'expérience dans les affaires¹.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

- **le patrimoine** : les associés ou le dirigeant ont-ils des moyens financiers suffisants ? Ce critère peut être analysé par la possibilité de l'entreprise à obtenir des moyens en cas de besoin de nouveaux apports en fonds propres, face à des difficultés ou des besoins d'expansion trop rapide. Le comportement du dirigeant-proprétaire, qui détient le contrôle de toutes les décisions, est difficilement prédit.

III-3-3 Les facteurs se rapportant au système bancaire

La concentration et la concurrence interbancaire, les types de banques, leurs exigences en termes de taux et de garanties, leur ancienneté et leur taille sont des facteurs importants. La faiblesse de la compétition bancaire est un des facteurs de concentration des crédits qui donne à certaines institutions bancaires un pouvoir de marché. Ce pouvoir de marché permet d'appliquer des taux d'intérêt élevés et d'exiger des valeurs de collatéral élevées.

Dans les pays sous-développés, par exemple, les institutions financières sont souvent des grandes banques d'État ou des banques privées contrôlées par des familles proches du pouvoir.

Pour éviter d'être en concurrence, les conditions d'entrée sur le marché financier pour les banques privées étrangères sont très strictes. Lorsque ces institutions sont présentes, elles sont petites et ne peuvent pas concurrencer les banques locales²⁹.

III-4 Relation entre la banque et demandeur de crédit³⁰

L'économie appliquée au secteur bancaire apporte un éclairage intéressant sur la façon dont les relations de clientèle permettent d'accroître la capacité des banques à dégager de l'information sur leurs clients et, ce faisant, à réduire l'asymétrie d'information à l'origine du rationnement des emprunteurs.

❖ La relation entre banque et PME

La relation banque/PME est loin d'être efficiente en termes d'informations ; elle se caractérise par une importante asymétrie d'information. Pour capturer une part des gains générés

²⁹ Revue Algérienne d'Economie de gestion .op. Cite p19

³⁰ BESSADI.Salima, Tellache.Imene. Le rôle des banque commerciales dans le financement des PME ;cas :BNA, mémoire master en monnaie, finance, banque ,Tizi-Ouzou : université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou ;faculté FSEGC ,p.77.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

par un projet d'investissement, le représentant d'une PME peut être encouragé à dissimuler ou minimiser les gains réels provenant d'un projet. Il est donc impératif pour la banque, par l'intermédiaire de son chargé de clientèle, de s'astreindre à un travail de surveillance active, de fait, l'asymétrie d'information qui caractérise exclusivement les PME, peut engendrer des problèmes d'agence semblables à ceux évoqués pour la grande entreprise entre créanciers et dirigeant.

Dans le cas des grandes entreprises, l'observation et le contrôle de l'information financière sont plus faciles pour le banquier puisqu'il peut disposer d'éléments issus de la presse spécialisée ou de rapports des commissaires aux comptes qui font souvent défaut dans le cas des PME, c'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence que justifie les taux d'intérêt plus élevés pour les PME emprunteuses que pour les grands groupes, dans la mesure où la banque doit faire face à des coûts d'évaluation et de surveillance plus élevés³¹

Le banquier exerce donc une assistance vis-à-vis de ses clients en collectant régulièrement des informations auprès d'eux afin de pouvoir les trianguler le moment venu. Cette perspective qui inscrit la relation banque-PME dans le cadre d'un rapport durable et interpersonnel, rétablit une place pour la prise en compte de la personnalité du propriétaire-dirigeant de PME par le banquier³²

La relation de crédit peut s'apparenter à une relation d'agence par laquelle la banque confie une partie de sa richesse aux entreprises qui s'engagent à lui rembourser le capital emprunté et des charges d'intérêt aux conditions fixées dans un contrat établi au préalable entre les deux parties. On peut ainsi en déduire une divergence d'intérêt entre banques et entreprises.

Les premiers souhaitent le remboursement du capital emprunté et les seconds veulent maximiser la rentabilité de celui-ci.

³¹ CHEBILI Anissa., LEVY-TADJINE, Thierry. Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier. Document de travail, octobre 2010, p. 1-9. Format PDF. Disponible sur : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00847575> (consulté le 28/01/2015).

³²Idem

III-5 l'évaluation du risque du crédit : Le scoring et le rating³³:

Ces deux méthodes d'évaluation du risque client sont souvent considérées comme identiques alors qu'elles ont tout de même des différences :

-Le scoring :

est un véritable système expert, souvent utilisé dans l'environnement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les petites et moyennes entreprises (PME). Cette analyse n'est pas réalisée par les entreprises elles-mêmes mais par des institutions extérieures à ces organisations. On peut évoquer la compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE), un acteur majeur sur ce secteur pour aider ces entreprises. Les banques se servent aussi beaucoup de cette méthode en interne grâce à leurs bases de statistiques.

-Le rating :

Quant à lui se base sur un audit financier. Il s'agit d'une notation financière pour les organisations de taille plus importantes notamment les grandes entreprises cotées. Les ressources utilisées par ces deux méthodes demeurent bien différentes même si le but final reste le même, lutter contre le risque d'insolvabilité.

Le scoring aussi appelé 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 (débitur) ». Van PRAAG explique que l'objectif du crédit est « de déterminer un score, c'est-à-dire un niveau sensé être la représentation d'un certain risque pour le prêteur. Ce score est obtenu par la prise en compte de différents paramètres dont le choix est important quant à la capacité prédictive du système. Après la réalisation de cette évaluation chiffrée, il suffit d'intégrer le score obtenu dans une grille d'appréciation préalablement étalonné. La lecture d'un score suppose en effet la détermination d'une grille de risque, laquelle permettra l'interprétation du chiffre obtenu qui aidera à la prise de décision finale du prêteur ».

³³ Diakité Djénéba fatima .Analyse des déterminants d'octroi des crédits bancaires aux entreprises.cas : banque atlantique Sénégal ; .mémoire de master, comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieurs en gestion.2011.

Pour gérer le risque de contrepartie, de grands nombres de méthodes existent. Elles ont été répertoriées par ROSENBERG et GLEIT . Cependant des techniques sont laissées de côté car elles révèlent des insuffisances.

Dans l'évaluation du risque de crédit, l'une des méthodes les plus populaires est le crédit-scoring. Elle repose sur les informations des cinq « C » (Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions) pour examiner les crédits. Il s'agit d'un ancien modèle de décision d'octroi de crédit par ALTMAN et SAUNDERS .

Les premiers modèles de crédit-scoring ont été développés par BEAVER et ALTMAN. Avec les bases de recherches du scoring, les modèles se sont perfectionnés au fil du temps pour aboutir à une analyse discriminante appelée la fonction Z. Celle-ci deviendra la fonction ZETA, et permettra une analyse discriminante plus complète grâce aux améliorations d'ALTMAN, NARAYANAN et de HALDEMAN.

Durant ces dernières années les établissements bancaires ont popularisé l'usage du scoring. Cette technique permet de mesurer la probabilité de défaut sur les crédits proposés aux particuliers et aux professionnels. Le credit scoring peut se baser soit sur des données historiques ou sur des variables statistiques. Les informations de l'emprunteur constituent une base pour connaître ses caractéristiques et prévoir si celui-ci aura une solvabilité future. Les établissements de crédit peuvent ainsi classer les débiteurs en fonction de la proportion du risque³⁴.

III-6 L'analyse et l'identification du risque de crédit

Le risque lié à l'activité de crédit peut dépendre de l'emprunteur ou du prêteur. Si le risque provient du débiteur, il s'agit d'un cas d'insolvabilité. Dans ce cas de risque externe, la banque n'est pas responsable de la dégradation de la situation du client. Si le risque provient du créancier, le problème repose sur la politique de distribution des crédits de la banque. Dans ce contexte de risque interne, la banque est responsable de la diffusion des crédits sur le marché. Cette étape révèle une menace plurielle, la banque comme le client peut avoir sa responsabilité engagée³⁵.

³⁴ Romain Sublet, Mémoire de fin d'études sous la direction d'Hervé Diaz ;La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers ;Ecole de Commerce de Lyon, Promotion 2015/2016.

³⁵ Romain Sublet, op. Cite .Page 18.

Chapitre II : Cadre conceptuel des PME

Avant de pouvoir gérer les risques il est nécessaire de les identifier. Elle permet de rechercher les sources ou facteurs de risques liés à l'activité de crédit. Cette analyse permet de vérifier la réalisation, les objectifs poursuivis et de mettre en place des mesures correctrices si nécessaire. Pour mener ces recherches la banque va s'intéresser sur toutes les données relatives au client ainsi que sur le crédit demandé.

Si le risque provient d'une insolvabilité de la part du débiteur, il existe trois facteurs principaux qui peuvent expliquer cette situation³⁶:

- Le risque lié directement à l'emprunteur :

Il existe de nombreuses raisons pour que le client ne puisse pas honorer ses engagements. Ce risque est l'un des plus courants dans l'activité de crédit. Difficilement identifiable, il rend sa gestion d'autant plus complexe.

- Le risque professionnel :

Ce risque est lié à un secteur d'activité économique en fonction de la conjoncture. Les menaces pour les entreprises dans un domaine d'activité peuvent être diverses comme une modification de la nature ou de l'intensité de la demande, les innovations modifiant les procédés, un changement du coût des facteurs de production, une surproduction généralisée, une hausse de la concurrence, ce qui touche directement la solvabilité des organisations. Beaucoup de secteurs ont déjà connu des crises comme la sidérurgie, l'immobilier ou encore l'agriculture.

- Le risque général :

Il provient d'événement lié à une dégradation de la situation économique ou politique où l'emprunteur exerce son activité. Ces facteurs souvent à l'origine de crise augmentent fortement le risque de crédit vu qu'ils sont à l'origine de chômage et de dépôt de bilan. On peut aussi prendre en compte les catastrophes naturelles qui touchent directement la solvabilité des emprunteurs.

³⁶ Romain Sublet, op. Cite .Page 18

Conclusion

La PME malgré sa petite taille occupe une place importante dans le monde de l'économie et en particulier, dans le tissu de l'industrie surtout pour les pays en voie de développement tel que l'Algérie,

Elles sont de plus en plus au centre des politiques industrielles et des préoccupations des puissances publiques soucieuses d'assurer la croissance économique et d'encourager l'emploi.

Chapitre III

Introduction

Afin de mettre en pratique notre étude théorique sur le rôle de la banque dans le financement des PME, nous avons effectué une étude empirique au niveau de la banque CPA de Tizi-Ouzou agence 194.

Pour mettre en lumière notre problématique nous avons mené une enquête réalisée par nous même à partir d'un entretien avec notre promoteur au niveau de la banque (service crédit) afin de trouver des réponses à nos questions ainsi qu'enrichir notre travail.

Dans ce présent chapitre la première section sera consacrée sur les dispositifs de recherche ; ensuite la seconde section sera consacrée à la présentation de la banque CPA, enfin la troisième et la dernière section nous essayons d'analyser les réponses à l'entretien.

I- dispositifs de recherche

Comme préalable à toutes recherches l'explicitation du dispositif et la méthode de recherche est une étape fondamentale dans la construction d'un travail scientifique. Dans cette optique, nous allons présenter la façon de procéder pour conduire et mener à bien cette recherche.

Dans le cadre des recherches en sciences humaines, en particulier, en finances des banques, plusieurs méthodes de recherche s'offrent au chercheur pour mener à bien son travail d'investigation. Nous avons jugé pertinent, l'adoption de la méthode et technique d'entretien qui s'inscrit dans les méthodes qualitatives au vu des considérations théorique et empirique entourant notre problématique.

il est à noter qu'en raison de la situation sanitaire qui prévaut et les restrictions qui en découlent, nous n'avons pas pu aller jusqu'au bout de notre prospection travailler selon le programme planifié à savoir réaliser un questionnaire élargi aux divers organismes et par conséquent nous nous sommes contentées de réaliser un simple entretien avec notre promoteur au niveau de la banque CPA ; voir l'annexe N°1

I-1 Présentation de l'entretien

Selon Raymond-Alain Thietart L'entretien « est une technique destinée à collecter, dans la perspective de leur analyse, des données discursives reflétant notamment l'univers mental conscient ou inconscient des individus. Il s'agit d'amener les sujets à vaincre ou à oublier les mécanismes de défense qu'ils mettent en place vis-à-vis du regard extérieur sur leur comportement ou leur pensée. »¹

Donc l'entretien est un dialogue qui permet un échange d'informations. C'est une négociation entre partenaires décidés à trouver ensemble les conditions d'un accord satisfaisant ; c est une situation d'échange, de communication.

❖ Les formes d'entretien² :

- L'entretien individuel ou encore de face à face, c'est le plus classique.
- Les entretiens à la chaîne : Il s'agit d'entretien individuel mais avec plusieurs personnes successivement.
- L'entretien collectif : Vous êtes convoqué(e) avec d'autres candidats et il vous est proposé de participer à des mises en situations, des jeux de rôles. Ce type d'entretien est souvent utilisé pour les recrutements de commerciaux, il met en évidence la personnalité des candidats.

Nous nous sommes attelées à une distingue traditionnellement d'entretien : l'entretien non directif et l'entretien semi-directif. Dans le premier cas, l'investigateur définit un thème général sans intervenir sur l'orientation du propos du sujet. Avec le deuxième type à savoir l'entretien semi-directif, appelé aussi entretien centre, le chercheur applique les mêmes principes que celui du premier, a la différence il utilise un guide structuré pour aborder une série de thèmes préalablement définis. Rubin et Rubin définissent trois types de questions :

Les questions principales qui servent d'introduction ou de guide dans l'entretien;

Les questions d'investigation destinées à compléter ou clarifier une réponse incomplète ou floue, ou a demander d'autres exemples ou preuves ;

¹ Raymond-Alain Thietart et al, méthode de recherche en management, édition DUNOD, Paris2014, page 274

² Idem

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

Et les questions d'implication qui font suite aux réponses aux questions principales ou visent à élaborer avec précision une idée ou un concept.

Remarque : les questions d'investigation et d'implication ne peuvent être préparées à l'avance. Elles doivent être aménagées par le chercheur au fur et à mesure de l'entretien.

I-2 objectifs de recherche

Nous avons élaboré un entretien individuel semi directif composé de 27 questions dans le but de répondre à notre problématique de recherche qui est ; Quelle sont les déterminants d'octroi d'un crédit par le CPA aux PME ?

I-3 résumé de la relation banque-PME

Dans ce contexte de profondes réformes, les relations banques- entreprises se sont totalement transformées. Elles sont régies par les lois du marché. Le client est au centre des préoccupations de chaque banque, et chacun des partenaires (client ou banquier) est apprécié sur ses capacités, ses performances et son professionnalisme. Le rôle de la banque en tant que source de financement pour l'entreprise est important, elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés à ces dernières, dont elle peut rendre le dirigeant de PME satisfait ou non.

La relation banque/PME est loin d'être efficiente en termes d'informations ; elle se caractérise par une importante asymétrie d'information. Pour capturer une part des gains générés par un projet d'investissement, le représentant d'une PME peut être encouragé à dissimuler ou minimiser les gains réels provenant d'un projet. Il est donc impératif pour la banque, par l'intermédiaire de son chargé de clientèle, de s'astreindre à un travail de surveillance active, de fait, l'asymétrie d'information qui caractérise exclusivement les PME, peut engendrer des problèmes d'agence semblables à ceux évoqués pour la grande entreprise entre créanciers et dirigeant. Dans le cas des grandes entreprises, l'observation et le contrôle de l'information financière sont plus faciles pour le banquier puisqu'il peut disposer d'éléments issus de la presse spécialisée ou de rapports des commissaires aux comptes qui font souvent défaut dans le cas des PME, c'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence que justifie les taux d'intérêt plus élevés pour les PME emprunteuses que pour les grands groupes, dans la mesure où la banque doit faire face à des coûts ;d'évaluation et de surveillance plus élevés.

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

Le risque lié à l'activité de crédit peut dépendre de l'emprunteur ou du prêteur. Si le risque provient du débiteur, il s'agit d'un cas d'insolvabilité. Dans ce cas de risque externe, la banque n'est pas responsable de la dégradation de la situation du client. Si le risque provient du créancier, le problème repose sur la politique de distribution des crédits de la banque. Dans ce contexte de risque interne, la banque est responsable de la diffusion des crédits sur le marché. Cette étape révèle une menace plurielle, la banque comme le client peut avoir sa responsabilité engagée.

Parmi les principales caractéristiques de la relation à l'acte entre la banque et la PME nous pouvons citer les suivantes:

- Analyse standardisée comme moyen permettant de comparer la performance de l'entreprise à celle de population de référence dont on a observé le risque statistique.
- L'importance des opérations standardisées, anonymes ayant acquises une validité générale, permettant à la banque de les imposer à de multiples agents qui devront présenter leurs demandes de financement conformément aux règles fixées.
- Chaque opération de crédit constitue un acte indépendant de la banque vis-à-vis de son emprunteur.
- La réduction du risque pour déposant repose sur la diversification du portefeuille de crédit et la mutation des risques de défauts des emprunteurs.
- La gestion du risque se fait à travers des conditions contractuelles contraignantes permettant une sortie de la banque en cas de détérioration de la situation financière de l'entreprise.

En effet la tâche du banquier est de mettre au point un arrangement avec un minimum de coûts, de manière à assurer l'octroi du crédit ou service aux prix et qualités requis par l'entreprise notamment la PME.

L'existence d'une relation de clientèle stable et durable entre l'entreprise et son banquier paraît procurer un certain nombre d'avantages et inconvénients appréciables, au-delà de la qualité du contact personnalisé qu'un tel partenariat favorise, c'est surtout son aptitude à dégager, au profit de la banque, de l'information sur les entreprises emprunteuses qui a été mise en avant par la théorie bancaire.

II- Présentation de la banque CPA (Crédit Populaire d'Algérie)

II-1 Historique du CPA

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algériens a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'Etat.

Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financières avec toute personne physique ou morale. Le crédit Populaire d'Algérie (CPA) est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie, de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les Modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique. Commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable.

Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes. La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En Multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de L'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances. Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

Tableau N°05: Evolution du capital social du CPA

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Milliard DA
1994	9,31 Milliard DA
1996	13,6 Milliard DA
2000	21,6 Milliard DA
2003	23,5 Milliard DA
2006	29,3 Milliard DA
2010	48,3 Milliard DA

Source : <http://www.cpa-bank.dz>

II-1-1 Évolution du CPA

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) à la qualité de banque de dépôts et habilité à apporter ses concours financiers aux professions libérales.

- En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par la session de 40 agences, le transfert de 550 employés de cadre 8900 comptes clientèle.
- En 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action, dont le Capital est propriété exclusive de l'État.
- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des Unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacées par des Succursales.
- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction Adjointe, regroupe plusieurs directions centrales.
- En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.

Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la Monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du Conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée.

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

Nous nous contenterons ici que de présenter notre agence d'accueil CPA n°194 de Tizi-Ouzou, située au boulevard Stiti, et sa structure organisationnelle.

II-1-2 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

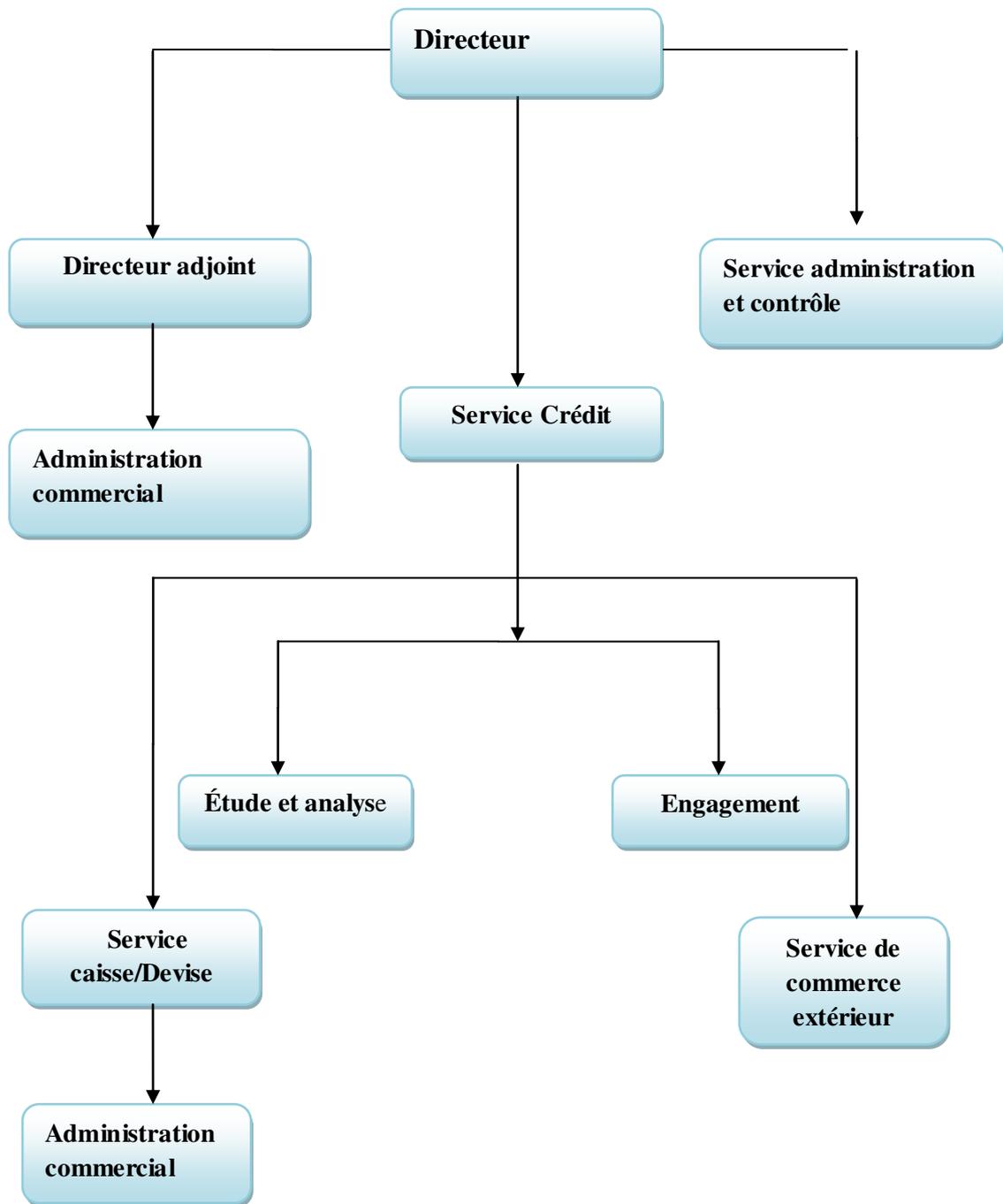
Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993. C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- Le directeur
- Deux sous directeurs
- Un sous-directeur administratif.
- Un sous-directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- Un chef de service (crédit).
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement.
- 10employés de service caisse et portefeuille.
- 4employés de service de contrôle.
- Une secrétaire.

II-1-3 Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou

L'organigramme de CPA agence 194 de Tizi-Ouzou est représenté comme suivant :

Figure N°06 : Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou



Source : la banque CPA, 2020

II-1-4 Les Fonctions et objectifs des différents services de CPA

Le CPA propose plusieurs services, illustrés comme suit :

II-1-4-1 Le service crédit

Le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit, évaluer les risques et, Proposer des solutions de financement au comité de crédit.

A- Ses missions sont

- Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et à l'appréciation de la demande de Crédit du client.
- Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à la

Direction générale, à la direction du contrôle et le suivi des engagements,

- Inspection générale, D.E.G.C.
- Assurer le recouvrement des créances.

II-1-4-2 Le Service Contrôle

Il est placé sous l'autorité du directeur d'agence et a pour but de rétablir l'auto Contrôle de l'agence, ainsi, il est chargé de :

- Pointer et vérifier les opérations de chaque compartiment ;
- Relever toute erreur, la signaler et suivre sa régularisation ;
- S'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces
- Justificatives sont réunies ;
- Réaliser les travaux annexes (confection duplicata des documents comptables).

II-1-4-3 La cellule animation commerciale

Elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour mission d'appliquer le Plan d'animation commerciale de la banque. Son activité essentielle est de :

- Prospecter et démarcher la clientèle potentielle ;
- Visiter régulièrement la clientèle acquise ;
- Promouvoir la vente des produits de la banque.

II-1-4-4 Le service des opérations du commerce extérieur

IL est chargé d'exécuter les opérations qui lient les clients nationaux avec leurs partenaires étrangers. À ce titre il est chargé de :

- Réaliser les transferts et les rapatriements.
- Domicilier les opérations du commerce extérieur (import et export).
- Gérer les contrats et octroyer les garanties.
- Rechercher en collaboration avec la division du commerce international des lignes des crédits extérieurs et assister la clientèle dans le montage des dossiers Financiers.
- Exécuter les opérations avec l'étranger dans le cadre réglementaire.
- Élaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des Changes de la Banque d'Algérie.

II-1-4-5 Le service administratif

Il est chargé de :

- Élaborer le budget et s'assurer de sa réalisation ;
- Gérer les dossiers individuels du personnel ;
- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurités. En outre, il est chargé de veiller au paiement à bonne date des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence. Il est également chargé de la gestion des imprimés et des fournitures de bureau.
- Élaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des
- Changes de la Banque d'Algérie.

II-1-4-6 Les opérations de caisse

Sont les opérations comportant un mouvement d'espèce (des dinars et des devises) comme : les retraits, les versements, ou un quelconque mouvement de compte à compte (les virements), change de devises, etc. Les opérations de ce service seront traitées le long de la première partie de ce rapport.

1-4-4-7 Les opérations de portefeuille

Ces opérations portent sur le traitement des effets et chèques entre le moment de leurs remises par le client en vue de leur escompte ou de leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

En générale, la banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est définie par ses statu comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait à une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour avoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit œuvrer à un redépoyent de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à Leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui Concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de Marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d'information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l'étranger
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place renforcer la prévision et le contrôle.

III- Analyse de la relation CPA /PME

.III-1 Etudes des demandes de crédit des PME par la banque

A- Le CPA estime que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédit d'exploitation ou d'investissement des PME, répond à ses besoins en termes d'informations. Cette étude est basée sur des dossiers des crédits comportant un ensemble des documents fournis par le client afin d'obtenir le crédit qui lui permettrait de réaliser son projet, c'est des éléments permettant l'identification du promoteur ainsi que son projet, sa nature s'activités et la présentation de son plan d'action provisionnel.

B- la CPA ne possède pas un service (structure) d'étude de marché.

III-2 évaluation des demandes de crédit

A- les critères d'appréciation de la demande de crédit.

Avant que le CPA octroi du crédit à une PME, le banquier veille à minimiser les risques à partir des critères d'appréciation de la demande de crédit, tel que les critères basés sur le plan d'analyse économique c'est à dire l'identification de l'impact du projet sur le plan environnemental et économique

Le projet doit avoir des effets que ce soit sur le plan économique ou environnemental de ce fait, le banquier doit s'intéresser à ces effets :

-sur le plan économique d'une part :

-création des postes d'emplois. (Création de la valeur ajoutée)

-renforcement des exportations.

-substitution à l'importation

-sur le plan environnemental d'autre part :

Il faut vérifier si le projet a un effet négatif sur l'environnement et éventuellement s'il la réalisation du projet peut occasionner des désagréments au voisinage du lieu de son implantation.

Et par apport aux produits stratégiques c'est de faire une analyse quantitative et qualitative du marché c'est-à-dire l'offre et la demande réelles ou potentielles de produit afin

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

de permettre l'élaboration de décisions commerciales. il est donc indispensable de connaître le marché auquel la production envisagée sera destinée. L'analyse de ce dernier par le banquier portera sur :

- la demande passée et présente ;
- la demande future ;
- et l'offre passée, présent et future.

Donc le produit stratégique constitue la justification économique du projet et le banquier possède alors une étude du produit, notamment sa position sur le marché et la qualité de production envisagé.

Ensuite les critères basés sur le plan de l'analyse financière pour une nouvelle PME (nouvelle relation) il s'agit d'analyse des critères de choix d'investissement et de financement.

L'investissement est acceptable dans la mesure où les gains attendus sont supérieurs au capital investi. Donc pour évaluer un projet d'investissement consiste la comparaison entre les gains attendus (flux nets générés par le projet) et le capital investi. Pour la mesure la rentabilité des investissements et choisir l'investissement le plus rentable, il existe plusieurs critères d'évaluation ou méthodes de choix d'investissement à savoir :

-la valeur actuelle nette (VAN) : évaluer le gain net lié à l'investissement, le banquier prendre la décision de financement du projet si la VAN est supérieure à 0. si elle est négative l'investissement ne pourra pas se réaliser.

.L'indice de profitabilité (IP ou IR) : mesure la création nette de valeur par dinar investi dans le projet. et toujours lié à la valeur actuelle nette

-le taux interne de rentabilité (TIR) : ou taux de rendement interne du capital : estime le taux de rentabilité du projet. Ceci signifie que le TIR d'un projet doit être supérieur au taux d'actualisation de l'investissement pour que le projet soit rentable.

-le délai de récupération du capital investi (DR) : détermine le temps nécessaire pour que l'entreprise récupère le montant de son investissement. L'essence du banquier est la maîtrise du risque, de ce fait plus le délai de récupération est court, plus le projet est supposé être intéressant. En d'autres termes, il va s'intéresser au projet dont le délai de récupération est plus court en raison du risque encouru par l'entreprise

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

Et pour une entreprise cliente ou déjà existante (enceint relation) :

Il s'agit d'analyse d'équilibre financier de l'entreprise qui se base sur les données chiffrées à savoir les document comptable, financier, structure d'entreprise afin de déterminer sa rentabilité et sa solvabilité à partir d'analyse des Fonds de roulement qui représente les actifs corporel et incorporel, Besoins en fonds de roulement (dépenses d'exploitation), La trésorerie d'entreprise, et l'usage du ratio de rentabilité et d'activité

B- la méthode « scoring » pour évaluer le risque crédit des PME :

Pour évaluer le risque crédit des PME, le CPA utilise la méthode « scoring » qui est un véritable système expert, souvent utilisé dans l'environnement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les petites et moyennes entreprises (PME). Est un outil mis en œuvre lors de l'analyse risque d'une demande de crédit par les prêteurs. Méthode statistique adaptée à une pratique massive du crédit

Le CPA utilise des modèles de « scoring » différents selon le secteur d'activité des PME et dans le cas de l'évaluation du risque de crédit des grandes entreprises.

C- en général les motifs avancés pour rejeter des demandes de crédit des PME :

Par mesure de sécurité et pour minimiser les risques le CPA rejette en général la demande de crédit sous le motif de manque de garanties ou d'investissement risqué. L'impossibilité des emprunteurs de satisfaire les exigences des banques au sujet des garanties peut simplement venir du fait qu'ils ne possèdent pas suffisamment d'avoir à offrir en garantie.

Parfois aussi, ils possèdent des biens que les banques n'acceptent difficilement en garantie. Dans les deux cas, les banques tendent à ne pas donner suite favorable aux demandes du prêt non accompagnées de garanties qui leur soient acceptables.

D- les difficultés informationnelles lors de l'évaluation des dossiers de demande crédit des PME selon le niveau de risque :

Le risque du crédit que prennent les banques, lors de l'octroi d'un crédit à une PME selon l'aspect externe du risque situe à trois niveaux (le risque individuel, risque sectoriel, et risque générale).

Et selon l'aspect interne, dépend de la politique de crédit adoptée par la banque et les procédures de traitement des demandes d'octroi de crédit.

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

-le risque individuel : est lié à l'activité même de l'entreprise cliente en fonction de sa situation commerciale ou industrielle et de la nature de l'opération à financer (d'exploitation ou d'investissement). En effet même si l'entreprise durant son cycle d'existence est bien structurée sur le plan organisationnel, cela ne l'empêche pas un jour ou l'autre d'être confrontée à des difficultés passagères ou chroniques, et c'est dans cette perspective le banquier doit faire attention.

Ce niveau de risque peut être mesuré par la compétence technique et la moralité des dirigeants la capacité et la crédibilité sont des conditions impératives pour l'octroi d'un crédit

En effet, les facteurs déterminants dans la décision d'octroi d'un crédit reposent en grande partie sur la confiance .si celle-ci est faible dès le premier contrat, il sera difficile de l'établir par la suite. Le banquier donc s'assure des valeurs techniques, professionnelles et morale du dirigeant .il doit s'intéresser à sa formation, sa compétence et son expérience, ainsi qu'à la planification et les stratégies déployées pour l'amélioration de la production ou bien de l'équilibre financier.

-le risque sectoriel : le risque sectoriel est particulièrement sensible à la conjoncture économique d'un secteur d'activité donné. Principalement, le risque se manifeste dans les changements et évaluations ayant des contraintes et des conséquences sur les conditions d'exploitation industrielle ou commerciale de l'activité économique. Ces contraintes sont nombreuses à savoir : pénurie de matières premières, effondrements prix, effondrement de la demande, menace du produit...Ets

Ce risque est difficile à évaluer par la banque, car cette dernière ne dispose pas assez d'expertise dans les domaines de forte dynamiques concurrentielles, technologiques, etc.de ce fait, la banque a tendance à refuser des demandes de crédit pour les entreprises qui évoluent dans des secteurs en difficultés. Ceci aura à influencer le banquier dans sa décision d'accord au de refus ou crédit.

-le risque général : ce niveau de risque concerne toute une économie dans son ensemble. Ce type de risque engendre l'insolvabilité de l'emprunteur. Cette situation d'insolvabilité est due à des facteurs externes, telles que : les crises politiques et économiques ou des catastrophes naturelles ces facteurs sont des générer des préjudices importants aux entreprises.

En effet, les crises politiques et surtout les crises économiques, accroissent le risque de crédit. Les crises économiques sont une source fréquente d'insolvabilité des débiteurs, ce qui

ne laisse pas les établissements bancaires indifférents. Face à cette situation, les banques ont tendance à rationner leurs crédits

III-3 le signal de l'entreprise sur le marché de crédit.

A-Pour éviter un suréquipement et pour que le crédit soit sur mesure, le CPA estime que la taille de la PME est un déterminant dans la décision d'octroi un crédit. Les conditions d'accès au financement bancaire varient selon la taille des entreprises.

En effet, Plus la taille de l'entreprise est réduite plus l'entreprise a des difficultés d'accès au financement, et Plus l'entreprise est jeune plus elle trouve du mal à accéder au financement bancaire de ses investissements. Autrement dit, les entreprises plus âgées ont un accès plus facile aux sources de financement (notamment bancaires), elles ont moins de contraintes de financement.

B-L'étude de la demande du crédit se fait a travers la lecture et l'analyse des informations financiers de l'entreprise .ces informations se trouvent dans les documents comptables et financières (bilan et compte de résultats) de la société sollicitant un crédit.la disponibilité de ces documents permet au banquier de procéder à la comparaison des bilans successifs et compte de résultats en fait appel à certain ratios financiers , économiques pour dégager une tendance sur l'évaluation de la structure financière et son équilibre, de la solvabilité ,de la liquidité et de la rentabilité de l'entreprise

Les principaux ratios généralement utilisés pour apprécier la structure financière de l'entreprise sont les ratios de structure, les ratios de l'activité et les rations de la rentabilité.et sur un autre plan, la banque cherchera aussi à déterminer si le montant des crédits sollicités est en apport avec les besoins de financements ressortant du plan de trésorerie de l'entreprise

Donc la structure financière implique le capital et le degré de l'implication de l'entrepreneur dans son entreprise, le CPA estime que cette structure financière de la PME est un déterminant important pour elle.

C-la forme de propriété de la PME n'a pas impact sur la décision d'octroi de crédit par le CPA.

D- Un capital de l'entreprise détenu totalement par le dirigeant et sa famille constitue pour la CPA un facteur favorable, sauf dans le cas d'un conflit familial ou d'un décès.

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

E- le profil du propriétaire-dirigeant de la PME est un facteur influençant la décision d'octroi de « crédit par la CPA qui revient dans ce cas à la notion d'homme clé.

F- en plus des informations fournies par la PME dans les documents constitutifs de dossier de demande du crédit, la CPA procède à d'autres modes d'investigation à savoir :

- Le compte rendu de visite ce dernier est rédigé par le banquier reflète l'ensemble des éléments d'information sur ceux qui n'apparaissent pas à travers les documents fournis c'est l'occasion pour le banquier d'apprécier la sincérité des informations communiquées et recueillir des informations complémentaires.

-Le contrôle des risques de la banque d'Algérie : afin d'éviter le surendettement ainsi que la fraude bancaire de part des emprunteurs mal intentionnés, il existe un fichier central des risques auquel toutes les banques en Algérie ont accès.

Le fichier central des risques algérien centralise tous les engagements de crédit des entreprises pour permettre aux banques d'avoir leurs expositions et risques sous contrôle et éviter les erreurs du passé.

III-4 Usage de mécanismes incitatifs par la banque

Dans le cas où la CPA n'as pas suffisamment d'informations sur l'emprunteur (PME) ; elle introduit des clauses restrictives. Ces dernières se sont des promesses que font les PME aux banques dans leurs accords de prêt.

Le CPA utilise les plus souvent deux types de clause restrictive : la garantie de soutien financier et les mesures financières strictes.

- Une garantie de soutien financier par exemple fourniture d'information et l'engagement de maintien du projet financé.
- Les mesures financières strictes sont des mesures auxquelles la PME est tenue de se conformer (par exemple engagement de maintenir certain ratio financier tel que le ratio d'endettement et le ratio de liquidité générale).

En générale, les clauses restrictives incluent un calendrier et une liste de documents démontrant que la pme a rempli les conditions du prêt.

III-5 La banque et l'aléa moral de la PME

L'activité principale de la banque est de collecter des fonds pour ensuite les redistribuer sous forme de crédit, en cas d'accord de ce dernier les emprunteurs (les PME) n'essaient jamais de changer leur projet.

Les risques bancaires sont nombreux et divers, l'activité d'octroi de crédit ou de prêt constitue pour les institutions financières bancaires la principale source de revenus, mais il s'agit aussi de l'activité la plus risquée car accorder un crédit c'est prendre le risque.

Pour éviter les risques de crédit et les retards de paiements ; la banque doit prendre des mesures à savoir le contrôle de la destination des fonds accordés à la PME tels que :

- Une visite sur site : En général, la visite sur site est l'occasion pour le banquier d'apprécier la sincérité des informations communiquées et de recueillir des informations complémentaires concernant ; la fonctionnalité des locaux, le compte rendu de visite fourni un ensemble d'informations recueillies de la visite sur site ...etc.
- Paiement par chèque certifié : contrairement à un chèque classique qui peut être émis sans provision, le chèque certifié garantit que le compte bancaire est suffisamment approvisionné pendant une durée de 8 jours. Il s'agit d'un moyen de paiement plus réconfortant pour le bénéficiaire.

III-6 Les opérations de contrôle (monitoring) de la banque sur la PME

L'activité bancaire comme on l'a cité dans le paragraphe précédent induit donc une prise de risque, une incertitude et la complexité croissante de nos économies et des instruments financiers accroît sans cesse l'importance de la gestion de ce risque. Autant que possible les risques doivent être identifiés, mesurés, gérés et contrôlés.

Une fois le crédit est accordé, la banque contrôle l'activité de son emprunteur (la PME) à savoir :

- Une rencontre régulière avec le responsable de la PME
- Un suivi interne des mouvements du compte de la PME
- Analyse des documents comptables ainsi que les états comptables intermédiaire aux PME afin de voir l'état de santé de l'entreprise.

Les contrôleurs du risque contrôlent de jour le jour le dépassement des limites par les utilisations que font les clients. Il est donc nécessaire que les systèmes de gestion du risque soient intimement liés aux référentiels mais aussi aux systèmes métiers ou la banque gère les crédits octroyés.

III-7 la banque et le risque d'opportunisme de la PME

L'opportunisme bancaire, coté entreprise, provient de l'asymétrie de la relation inhérente à la dépendance de la PME à l'égard de sa banque pour ses financements et au statut privilégié du créancier par rapport au débiteur. Le risque pour l'entreprise est le non renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur, ou encore la rupture abusive de la relation financière.

L'opportunisme se caractérise par l'absence d'honnêteté dans les transactions, le non-respect des règles du jeu économique et la recherche de l'intérêt personnel par la ruse. Il s'accompagne le plus souvent d'une manipulation privée d'information et s'oppose en ce sens à un comportement fondé sur des relations de confiance où la promesse de l'un est synonyme d'engagement. L'hypothèse d'opportunisme rend la relation banque entreprise problématique. Cette relation nécessite alors de mettre en place des mécanismes permettant de pallier les risques inhérents à l'opportunisme potentiel des acteurs.

Le CPA se contente des données comptables et du bilan fiscal et Si l'entreprise cache ses données à la banque, cela empêche le banquier de l'accompagner et il ne pourra pas analyser de façon fiable ses besoins.

Conclusion

L'évaluation du risque liée à l'octroi d'un crédit s'est fondé sur la base du dossier fournis par le, client, se dossier conduit le banquier a une étude technico-économique, qui assure que le projet est techniquement viable, et l'évaluation financière du projet escompté par le demandeur du crédit, confirme que l'affaire est financièrement rentable ; Ce qui mènera donc le banquier à traduire l'évaluation en accord sur l'octroi du crédit.

La décision de crédit repose sur le traitement efficace d'information par la banque, ce qui exige la nécessité d'une structure organisationnelle adoptée au type d'information. En effet dans le contexte de la relation bancaire indique que l'asymétrie d'information entre les

Chapitre III : Etude de la relation banque /PME

parties peut entraîner un problème d'aléa moral débouchant sur une décision de crédit inefficace

Enfin, ce n'est pas possible d'octroyer un crédit sans prendre des risques, il est tout aussi évident que cette prise de risque doit être entourée de contre risque destinés à prévenir, minimisé et limiter les risques bancaires.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

L'objectif initial de cette recherche est de comprendre les relations qui existent entre les banques et les PME ainsi que les déterminants d'octroi d'un crédit dans un contexte d'asymétrie informationnel.

A cet effet, nous avons axé notre travail sur les interactions existantes entre les banques et les PME en matière de crédit bancaire. Concrètement et pour ce faire, nous avons mis en place un dispositif de recherche axé sur une approche théorique et conceptuelle traitant des relations banques-PME d'un côté et sur les techniques de recherche qualitative et en particulier, la technique d'entretien semi-directif. Ainsi notre terrain de recherche a porté sur l'étude d'une opération de crédit d'investissement accordé pour les PME par le Crédit populaire d'Algérie (CPA) Agence 194 de Tizi-Ouzou.

Le stage pratique réalisé au sein de la banque CPA agence de Tizi-Ouzou, avait pour objectif principal d'améliorer les connaissances théoriques acquises tout en permettant d'apporter des éléments de réponse à la problématique de notre recherche.

L'approche utilisée combinant une partie théorique consacrée à la revue littérature sur le sujet et une partie pratique dédiée à la banque CPA qui a permis d'apprécier les principaux paramètres conditionnant l'octroi de crédit aux entreprises et plus précisément les PME.

Dans ce présent mémoire, nous avons essayé de cerner sous différents angles l'essentiel de la relation Banque-PME.

Il ressort, à l'issue de cette recherche que le système bancaire joue un rôle très important, du fait qu'il constitue l'une des premières sources de financement. Les missions des banques sont devenues plus au moins nombreuses selon le type d'institution.

D'après notre étude réalisée sur le rôle de la banque dans le financement des PME en Algérie, le contexte actuel de l'économie algérienne, l'avenir dépend en grande partie des PME et le développement de celles-ci de la possibilité qu'elles aient d'accéder à un financement efficace de leurs activités d'exploitation et d'investissement.

S'agissant des PME, celles-ci jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. C'est une unité de création de l'emploi et la résorption de chômage.

En effet, dans leur relation avec les banques, les PME sont considérées comme une clientèle à haut potentiel de risque par rapport aux grandes entreprises et elles sont considérées comme étant fragiles, manquant d'expérience et de transparence car chaque année plusieurs PME qui créent de nouvelles activités. Donc les banques n'offrent des prêts qu'aux entreprises possédant des antécédents commerciaux

Conclusion Générale

Le financement bancaire, il n'est pas facilement accessible aux PME, car il est assorti d'un ensemble de difficultés telles que la hausse des taux d'intérêts, le manque de transparence et le manque de garanties, qui est par conséquent un risque élevé pour la banque qui s'engage à octroyer un crédit.

Le travail accomplis nous a donné l'opportunité d'avoir une idée plus claire sur le domaine professionnel et de compléter par là même nos acquis théoriques par une expérience pratique.

Cette expérience nous a permis de constater que le système bancaire algérien a connu une importante évolution depuis l'indépendance, cela revient en grande partie aux entreprises d'hydrocarbures. Ce système joue aussi un rôle primordial dans l'activité économique, en assurant de manière plus rationnelle, l'affectation des excédents des épargnants aux besoins des investisseurs.

Comme tout travail de recherche en sciences économique et en particulier en sciences monétaires et bancaires, notre recherche présente des biais et des limites, qui vont constituer autant de perspectives, dont nous avons rendu compte graduellement au cours de l'investigation et à la fin de cette recherche.

En effet, il est difficile d'appréhender l'ampleur de la réalité des interactions et relations, qui sont en fait multimodales, entre les banques et les PME par la simple mobilisation de notre approche de recherche.

Par ailleurs, la nature, l'ampleur ces relations n'est pas uniquement déterminées par les actions délibérément engagées par les deux agents, mais aussi par les variables structurelles et environnementales, institutionnelle réglementaires qui ne manque pas d'exercer des influences sur les interactions en question et qu'en peuvent constituer autant d'axes et perspectives de recherche à approfondir.

Bibliographie

Ouvrages

- A.TIANO, le Maghreb entre les mythes, P.U.F : Edition Paris, 1967.
- AMMOUR B « le système bancaire algérien », Alger : Edition Dahlab, 1996.
- AUGROS.J. ; QUERUEL.M « risque de taux d intérêt et gestion bancaire » .France : Edition Economica, , 2000.
- BESSIS. J, « gestion des risques et gestion actif passif des banques » : Edition Dalloz, 1995.
- BOUYAKOUB. F « l'entreprise et le financement bancaire », Alger : Edition Casbah 2000.
- DOV Ogien « Comptabilité et audit bancaire » 2eme Edition Paris : Edition Dunod.2008.
- DRANGER.J. le traité d'économie bancaire, tome1, PUF : Edition PARIS, 1981.
- GASSE Yvon ; « l'influence du milieu dans la création de l'entreprise » .Paris : Edition Economica, 1998.
- JULIEN Pierre André. , MARCHESNAY, Michelle .La petite entreprise. Paris : Edition G. VERMETTE, 1988.
- K. N'DIAYE « leçon de technique bancaire », Bamako : Edition HETEC.2009.
- MELBOUCI BELHOUT, Laila. Entreprise économique algérienne : Edition EL-AMEL, 2009.
- Michel MATHIEU, L'exploitation bancaire et le risque de crédit : Edition revue banque éditeur 1995.
- NACER A.R.HADJ « les cahiers de la réforme », Vol. N° 4 : Editions ENAG, 199.
- Pierre LAROUSSE « dictionnaire Larousse» .Paris : Edition Larousse. ,1905.
- PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires. Paris : Edition scientifiques Riber, 1960.
- Raymond-Alain Thietart, méthode de recherche en management .Paris : Edition DUNOD, Paris 2014.

Bibliographie

- SYLVIE de Coussergues. « La banque structure marché gestion ». Paris : 2^em Edition Dalloz, 1996.
- WTTTERWULGHE, Robert. La PME une entreprise humaine. Paris : Edition Boeck et Larciers., 1998.

Articles, Communications et Bulletins d'information

- BENMANSOUR, Abdallah., LACHACHI, Meriem. Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne. Tlemcen.
- CHEBILI Anissa., LEVY-TADJINE, Thierry. Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier. Document de travail, octobre 2010.
- GHARBI Samia. les pme /pmi en Algérie : état des lieux. Cahier du lab.RII : document de travail n°238.mars 2011.
- N.BENKHALDI. W.HALIMI .Le sculptage de la PME dans un contexte de mutations récentes. Colloque international sur les nécessités de la promotion des PME dans les pays arabes, 2003.
- Deuxième conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME : Promouvoir les PME dans une économie mondiale : vers une plus responsable et mieux partagée, «faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », Turquie 3-4 juin.
- Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : statistique de la pme N°23, donnée du 1 er semestre 2013.

Mémoires

- BOUKROU, Aldjia. Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, Cas : PME la willaya de Tizi-Ouzou. Mémoire de magister, Management des entreprises, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2011.
- BESSADI.Salima,Tellache.Imene. Le rôle des banque commerciales dans le financement des Pme ;cas :BNA, mémoire master en monnaie, finance, banque ,Tizi-Ouzou : université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou ;faculté FSEGC.

Bibliographie

- Diakité Djénéba fatima .Analyse des déterminants d'octroi des crédits bancaires aux entreprises.cas : banque atlantique Sénégal ; .mémoire de master, comptabilité et gestion financière : centre africain d'études supérieurs en gestion.2011
- HAMADAMA Nana ; « Contribution de la PMI au développement de la wilaya de Bejaia durant la période 1990-2001 » ; mémoire de magister en économie, option : gestion du développement, université de Bejaia. 2003.
- MADDOUCHE Yacine. « La problématique d'évaluation du risque crédit des Pme par la banque en Algérie ».Mémoire de magister, management des entreprises : ummto , FSEGC.
- OUSSAID Aziz, Mémoire de Magister en Sciences Economique « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes » UMMTO 2016.
- Romain Sublet, Mémoire de fin d'études sous la direction d'Hervé Diaz ;La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers ;Ecole de Commerce de Lyon, Promotion 2015/2016.
- Saïd RHOMAD, Jameleddine Mohammed IDRISSE, « Le financement de l'innovation dans la PME marocain : quel apport de capital investissement ? ». Mémoire présenté pour l'obtention de diplôme du cycle supérieur de gestion, Mars 2005.

Revues et rapports

- Ullmo. Y (1988) : « intermédiation, intermédiaire financier et marché ». Revue d'économie politique n°5. Page 639-654.
- revue Algérienne d'économie et de gestion vol.11, N° : 02 (2017) <https://www.asjp.cerist.dz/revues/154.p.18.20>
- Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit ISSN: 2550-469X Numéro 5 : Juin 2018.
- Rapport d'information n°347, « Aider les PME : l'exemple Américain »,
- Observation européen des PME, cinquième rapport annuel, ENSR, Zoet .Ermeer ,1997.

Bibliographie

Lois, règlements, et décrets

- SBA : agence indépendante du gouvernement américain, crée suite a la loi de 1953
- Décret n° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts
- Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement Local et fixant ses statuts

Autres Documents

- Document du CPA, « Les crédits d'exploitation ».

Sites Internet

- www.journaldunet.com.
- <http://www.cnep.dz>
- <http://www.badr.dz>
- <http://www.bdl.dz>

Annexes

Entretien

1. Etude des demandes de crédit des PME par la banque :

a)- Estimez-vous que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédit (d'exploitation ou d'investissement) des PME, répond à vos besoins en terme d'information ?

b)- Existe-t-il au niveau de votre agence (banque) un service (structure) d'étude de marché ?

Si oui, Quelle est sa qualité en matière de base de données, études réalisées et/ou achetées et personnel affecté ?

c)- A partir de quel seuil, la décision d'octroi de crédit échappe à l'agence ?

2. Evaluation des demandes de crédit :

a)- Quels sont les critères d'appréciation de la demande du crédit des PME ?

- Pour une nouvelle PME ou nouveau projet, quelles sont les critères les plus utilisés par votre banque ?
- Pour une entreprise cliente ou déjà existante, votre analyse s'appuie sur quels indicateurs ? :

b)- Utilisez-vous la méthode « *scoring* » pour évaluer le risque crédit des PME ? –

- Si oui, Les modèles du « *scoring* » sont –t-ils différents selon les secteurs d'activités des PME ?
- d'activités des PME ?
- Sont-t-ils les mêmes que ceux utilisés pour évaluer le risque crédit des grandes entreprises ?

c)- Quels sont en général les motifs avancés par votre agence (Banque) pour

rejeter des demandes de crédits des PME ?

d)- Quelles sont les difficultés informationnelles rencontriez-vous lors de l'évaluation des dossiers de demande crédit des PME, selon le niveau de risque ?

3. L'usage de contrats révélateurs par la banque (chargé de crédit) :

a)- Comment appréciez-vous une PME acceptant un taux d'intérêt élevé ; bonne, mal gérée ou bien risquée ?

b)- Comment appréciez-vous une PME acceptant d'offrir des garanties importantes ?

4. Le signal de l'entreprise sur le marché du crédit :

a)- La taille de la PME est-elle un déterminant dans la décision d'octroi de crédit ?

b)- La structure financière de la PME est-elle un déterminant important pour vous ?

c)- La forme de propriété de la PME a-t-elle un impact sur votre décision d'octroi de crédit ?

d)- Le profil du propriétaire-dirigeant de la PME est-il un facteur influençant votre décision d'octroi de crédit ?

e)- Procédez-vous à d'autres modes d'investigations en plus des informations fournies par la PME dans les documents constituant le dossier de demande de crédit ?

f)- Quel degré de confiance accordez-vous au prévisionnel établi par les PME ?

j)- Demandez-vous des rapports d'audit sur les PME, s'il ya lieu ?

k)- La certification de la PME a-t-elle une influence sur votre décision d'octroi de crédit ?

l)- L'existence de fonds de garanties des PME est-il pour vous, un facteur réducteur de risque de crédit ?

5. Usage de mécanismes incitatifs par la banque :

- a)- Utilisez-vous des clauses restrictives ?
- b)- Comment réagissez-vous en situation de manque d'information sur la PME ?
- c)- Quels types de clauses restrictives utilisez-vous le plus souvent ?

6. La banque et l'aléa moral de la PME :

- a)- En cas d'accord de crédit, les PME essayent-elles de changer de projet ?
- b)- Comment contrôlez-vous la destination des fonds accordés à la PME ?

7. Les opérations de contrôle (monitoring) de la banque sur la PME :

- a)- Comment contrôlez-vous l'activité de la PME une fois le crédit est accordé ?
- b)- Combien de fois dans l'année rencontrez-vous le dirigeant et/ou le responsable financier de la PME ?
- c)- Demandez-vous des états comptables intermédiaires aux PME ?

8. La banque et le risque d'opportunisme de la PME :

- a)- Les PME cachent-elles leurs résultats ?

Table des matières

Table des matières

Introduction générale	01
Chapitre I : La Banque et le système bancaire algérien	04
Introduction	04
I- La banque intermédiaire financière	04
I-1- Définition de l'intermédiation financière	04
I-1-1- La finance directe et la finance indirecte	05
I-1-1-1 La finance directe	06
I-1-1-2 La finance indirecte (Economie d'endettement)	07
I-2 La banque, fournisseur de liquidités	07
I-3 La typologie des métiers de la banque	08
I-3-1 La banque généraliste	08
I-3-2 La banque spécialiste	08
I-3-3 La banque de dépôt	09
I-3-4 La banque d'affaires	09
II- Généralité sur les crédits bancaires : risques et garanties	09
II-1 La définition d'un crédit bancaire	09
II-2 Le rôle du crédit bancaire	10
II-3 Les différents types de crédit	10
II-3-1 Les crédits d'exploitation	10
II-3-1-1 Le Crédit par caisse (ou directe)	12
II-3-1-2 Les crédits par signature	12
II-3-2 Les crédits d'investissement	13
II-3-2-1 Les crédits à moyen terme	14

Table des matières

II-3-2-2 Les crédits à long terme.....	14
II-3-2-3 Le crédit-bail.....	15
II-3-3 Les crédits destinés au financement de commerce extérieur.....	15
II-3-3-1 Le financement des importations.....	15
II-3-3-2 Le financement des exportations	16
II-3-4 Les crédits aux particuliers	16
II-4 Les caractéristiques du crédit bancaire.....	16
II-4-1 La confiance	17
II-4-2 La durée	17
II-4-3 Le risque	17
II-5 Les risques de crédit.....	17
II-5-1 Définition du risque de crédit.....	18
II-5-2 Les types des risques	18
II-5-2-1 Le risque de contrepartie	18
II-5-2-2 Le risque de liquidité	18
II-5-2-3 Le risque de taux d'intérêt	19
II-5-2-4 Le risque de change	19
II-5-2-5 Risque opérationnel	19
II-6 Les garanties de crédit.....	19
II-6-1 Suretés personnelles	20
II-6-2 Les suretés réelles.....	20
III- Aperçu générale de système bancaire algérien	20
III-1 Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de	

Table des matières

L'économie	20
III-2 La vielle de l'indépendance	21
III-3 La période allant de 1966 à 1970	21
III-4 La période allant de 1970 à 1978	23
III-5 La période allant de 1978 à 1982.....	23
III-6 La période allant de 1982 à 1986.....	23
III-7 La période allant de 1986 à 1990	24
III-8 La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché ...	24
III-8-1 La régulation monétaire	24
III-8-1-1 Un conseil de la monnaie et du crédit.....	24
III-8-1-2 Une commission bancaire	25
III-8-1-3 Une centrale des risques bancaires	25
III-8-2 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit	25
III-8-3 Adoption de l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C).....	25
Conclusion.....	26
Chapitre II : Cadre conceptuel des PME.....	28
Introduction.....	28
I-Précisions terminologiques sur le concept des PME.....	28
I-1 définition de la PME	28
I-1-1 L'approches quantitatives de la PME.....	28
I-1-1-1 le nombre d'employés	29
I-1-1-2 le chiffre d'affaires	29

Table des matières

I-1-1-3 Total du bilan	30
I-1-1-4 le Capital	30
I-1-2 L'approche qualitative de la PME.....	31
I-1-2-1 La dimension humaine	31
I-1-2-2 Les stratégies et les objectifs de la direction	31
I-2 Les Caractéristiques des PME.....	32
I-2-1 La petite taille.....	32
I-2-2 La centralisation de la gestion des PME	32
I-2-3 Une faible spécialisation de travail	32
I-2-4 Une stratégie intuitive ou peu formalisée.....	32
I-2-5 Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés	33
I-2-6 Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé.....	33
I-2-7 systèmes d'information externe simple.....	33
I-3 Stade d'évolution et classification des PME.....	33
I-3-1 Classification des PME en Algérie.....	34
I-3-1-1 Classification en fonction de caractère juridique.....	34
I-3-1-2 Classification de la PME par type d'activité.....	34
I-3-1-3 Classification selon la qualité du secteur d'activité.....	35
II- Le rôle de la PME dans l'économie	37
II-1 Le rôle de la PME dans la Création de l'emploi	37
II-2 Rôle de la PME dans la croissance économique.....	38
II- 3 Les PME, source d'innovation	39
II- 4 La PME, source majeure de recettes à l'exportation	39

Table des matières

II- 5 La contribution des PME dans l'économie Algérienne.....	40
II-5-1 Rôles et poids des PME dans l'économie Algérienne.....	41
II-5-1-1 La création d'emploi.....	41
II-5-1-2 La création de la valeur ajoutée.....	43
II-5-1-3 La distribution des revenus.....	44
II-5-1-4 Contribution au commerce international.....	44
III- Relations banques- PME et gestion du risque.....	45
III-1 PME algériennes et financement bancaire.....	45
III-2 Typologie de la relation banque/entreprise	45
III-3 Les facteurs qui influencent l'accès des PME au financement bancaire.....	47
III-3-1 Les facteurs ayant trait aux caractéristiques des PME.....	47
III-3-2 Les facteurs ayant trait aux caractéristiques de l'entrepreneur	48
III-3-3 Les facteurs se rapportant au système bancaire.....	49
III-4 Relation entre la banque et demandeur de crédit.....	49
III-5 l'évaluation du risque du crédit : le scoring et le rating.....	51
III-6 L'analyse et l'identification du risque de crédit.....	52
Conclusion.....	54
Chapitre III : Etude de la relation banque /PME.....	56
Introduction.....	56
I- dispositifs de recherche	56
I-1 Présentation de l'entretien.....	57
I-2 objectifs de recherche.....	58
I-3 résumé de la relation banque-PME.....	58

Table des matières

II- Présentation de la banque CPA (Crédit Populaire d'Algérie)	60
II-1 Historique du CPA.....	60
II-1-1 Évolution du CPA.....	61
II-1-2 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou.....	62
II-1-3 Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi-Ouzou.....	62
II-1-4 Les Fonctions et objectifs des différents services de CPA.....	64
II-1-4-1 Le service crédit.....	64
II-1-4-2 Le Service Contrôle.....	64
II-1-4-3 La cellule animation commerciale.....	64
II-1-4-4 Le service des opérations du commerce extérieur.....	65
II-1-4-5 Le service administratif.....	65
II-1-4-6 Les opérations de caisse.....	65
II-4-4-7 Les opérations de portefeuille.....	66
III- Analyse de la relation CPA/PME.....	67
III-1 Etudes des demandes de crédit des PME par la banque.....	67
III-2 évaluation des demandes de crédit.....	67
III-3 le signal de l'entreprise sur le marché de crédit.....	71
III-4 Usage de mécanismes incitatifs par la banque.....	72
III-5 La banque et l'aléa moral de la PME.....	73
III-6 Les opérations de contrôle (monitoring) de la banque sur la PME	73
III-7 La banque et le risque d'opportunisme de la PME.....	74
Conclusion.....	75
Conclusion générale.....	77

Table des matières

Bibliographie	80
Annexes	85
Table des matières	87

Résumé

La croissance économique d'un pays dépend dans une large mesure de la valeur de son système bancaire et financier, et de sa mission d'intermédiation.

Au fil de notre analyses nos sommes parvenu à dire que Pour la banque, le crédit est l'essence même de son activité. Afin de mener aux mieux les missions qui lui sont assignées, le banquier doit faire preuve de vigilance, de performance, d'amélioration et surtout de professionnalisme

Ces dernières années la PME joue un rôle principal dans le développement et le dynamisme économique à travers ; la création de l'emploi, la contribution à la croissance, la réduction des importations et l'objectif d'exportation.

Concernant le financement bancaire, il n'est pas facilement accessible aux PME, car il est assorti d'un ensemble de difficultés telles que la hausse des taux d'intérêts, le manque de transparence et le manque de garanties, qui est par conséquent un risque élevé pour la banque qui s'engage à octroyer un crédit.

Mots clés: Banques, PME, crédit, Financement bancaire.

Abstract

The economic growth of a country depends to a large extent on the value of its banking and financial system, and its intermediation role.

Over the course of our analysis, we have come to say that for the bank, credit is the very essence of its activity. In order to best carry out the missions assigned to him, the banker must demonstrate vigilance, performance, improvement and above all professionalism.

In recent years the SME has played a main role in the development and economic dynamism through; job creation, contribution to growth, reduction of imports and exports target.

Regarding bank financing, it is not easily accessible to SMEs, because it is accompanied by a set of difficulties such as the rise in interest rates, the lack of transparency and the lack of guarantees, which is therefore a problem, high risk for the bank which undertakes to grant a loan.

Keywords: Banks, SMEs, credit, Bank financing.