

# UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

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

**Spécialité : Monnaie, Finance et Banque**

## Sujet

**LE ROLE DES BANQUES COMMERCIALES DANS  
LE FINANCEMENT DES PME  
CAS : BNA AGENCE DE TIZI-OUZOU**

## Présenté par

**BESSADI Salima  
TELLACHE Imene**

## Soutenu publiquement devant le jury composé de :

<b>AKKAL Azzedine</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Président
<b>DAHAK Abdennour</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Rapporteur
<b>KARA Rabah</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Examineur

Le :...../...../.....



# UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES  
COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

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

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

## Sujet

**LE ROLE DES BANQUES COMMERCIALES DANS  
LE FINANCEMENT DES PME  
CAS : BNA AGENCE DE TIZI-OUZOU**

## Présenté par

**BESSADI Salima  
TELLACHE Imene**

## Soutenu publiquement devant le jury composé de :

<b>AKKAL Azzedine</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Président
<b>DAHAK Abdennour</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Rapporteur
<b>KARA Rabah</b>	Maître assistant à l'UMMTO	Examineur

Le :...../...../.....

## *Remerciements*

*Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne, nous tenons à exprimer nos sincères reconnaissances et nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

*Nous remercions tout particulièrement monsieur DAHAK Abdennour pour avoir accepté d'être notre encadreur. Ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à terme notre mémoire. Nous tenons à remercier monsieur HADJEB qui nous a orientées vers la banque BNA et madame SADM? qui a accepté d'être notre promoteur au sein de la banque et aussi pour les informations qu'elle nous a fournies.*

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

*A ceux qui nous ont aidés de près ou de loin, dans la concrétisation de ce travail.*

## *Dédicaces*

*Je tiens sincèrement à dédier ce travail à mes parents pour leurs sacrifices, leurs soutiens, ainsi la confiance totale qu'ils m'ont accordée, surtout pour leur patience, leur tendresse et leur amour infini, et aussi à mes frères et sœurs, ma belle sœur et mes nièces et mes beaux frères, à tous mes proches et amis(es) qui m'ont toujours soutenue au cours de la réalisation de ce mémoire, et aussi à mon futur aimé qui m'a toujours encouragée.*

*Enfin, je ne saurais à travers cette dédicace exprimer le dévouement et le respect que je porte pour toute ma famille.*

*Salima*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail :*

*A la personne devant laquelle tous les mots sont incapables d'exprimer ma gratitude, à ma chère mère.*

*A mon cher père qui m'a donnée le courage et la volonté.*

*A mes chères sœurs Nadia, Nour el houda et Maroua.*

*A ma grand-mère qui me chérit et pour laquelle je souhaite une meilleur santé.*

*A mes tantes Farida et Mahdia.*

*A mes oncles Kamel, Abd el Kader, Fouad, Mohammed et Moussa.*

*A mes chères amies Rachida, Dyhia, Khelloudja et Salima.*

*A tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.*

*Imene*

## Résumé

Au fil de notre analyse nous sommes parvenues à dire que ces dernières années, l'importance économique et sociale des petites et moyennes entreprises (PME) reste l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour le développement économique d'un pays, aujourd'hui, elles occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre progressivement davantage de place dans l'activité économique du pays et leur rôle ne cesse d'augmenter avec les innovations. Cependant leur poids dans le développement économique reste à renforcer à travers de différents dispositifs d'encouragement et d'accompagnement, en offrant divers services et produits, dont parmi eux la banque.

Le financement bancaire se trouve renforcé par les besoins nécessaires des PME à rechercher des remèdes à l'autofinancement, ce financement bancaire justifie l'existence d'une relation entre l'entreprise et la banque, ces deux acteurs centraux de l'environnement économique dont le destin est profondément lié. Mais nous ne pouvons pas parler de crédit sans évoquer l'aspect de garantie, effectivement, pour se prémunir contre le risque de non remboursement de ses créances, le banquier doit s'entourer d'un certain nombre de garanties soit des sûretés réelles ou personnelles.

Pour cela le développement des PME offre de nombreuses possibilités d'emplois, ce qui peut aider à baisser le taux de chômage, comme il peut aider à renforcer la concurrence et la productivité et stimuler donc la croissance du revenu global.

En effet, l'ensemble des statistiques consultées confirment que les PME, malgré les contraintes qu'elles rencontrent, leur nombre augmente d'une année à une autre en particulier les PME privées qui occupent une place significative dans notre économie, notamment celle de petite dimension.

**Mots clés:** Banques commerciales, PME, Financement bancaire, Emplois.

## مستخلص

إن الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة، تبقى العنصر الأكثر فعالية والأقل تكلفة للتطور الاقتصادي الوطني، وتشغل اليوم هذه المؤسسات مركز هام في الاقتصاد الجزائري، واستمرارها تدريجيا في اتخاذ مكانة أكبر للنشاط الاقتصادي للبلاد، ودورها في التزايد خاصة مع الابتكارات الجديدة. بينما قدرتها في التنمية الاقتصادية تحتاج إلى التقوية و ذلك من خلال مختلف الحوافز ونظم الدعم، عن طريق تقديم مختلف الخدمات والمنتجات، من بينها نجد البنك.

يدعم التمويل البنكي الاحتياجات الضرورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك للبحث على الحلول للتمويل الذاتي، هذا التمويل المصرفي يبرر وجود علاقة بين المؤسسة والبنك، هذان العاملان مركزيان للبيئة الاقتصادية والتي ترتبط مع المستقبل الاقتصادي. ولكن لا نستطيع أن نتحدث عن القرض من دون استدعاء جوانب ضمان الائتمان، في الواقع، لحمايتها من خطر عدم تسديد مستحققاتها، يجب على الممول أن يحاط بمجموعة من الضمانات إما ضمانات عينية أو شخصية. ولذلك فإن تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر العديد من مجالات العمل، و التي تساعد على تخفيض نسبة البطالة، كما تساعد على تقوية المنافسة والإنتاجية، وبالتالي تحفيز نمو الناتج الكلي للبلد. وفي الواقع كل الإحصائيات تؤكد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على الرغم من الصعوبات التي تواجهها، عددها يزداد من سنة إلى أخرى خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفردية التي تحتل مكانا هاما في اقتصادنا.

: البنوك التجارية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل المصرفي، العمل.

## Liste des tableaux

<b>Tableau n° 01</b> : Les critères de Small Business Administration (SBA).....	20
<b>Tableau n° 02</b> : Evolution des emplois/PME en Algérie durant 2001/2013.....	27
<b>Tableau n° 03</b> : Classification des entreprises selon leur taille (nombre d'employés) dans quelques pays européens et en Algérie.....	32
<b>Tableau n° 04</b> : Les obstacles institutionnels à la promotion des PME.....	36
<b>Tableau n° 05</b> : Population globale des PME à la fin du premier semestre 2013.....	110
<b>Tableau n° 06</b> : Classement des 12 premières wilayas par nombre de PME (2011-2013).....	112
<b>Tableau n° 07</b> : Evolution et mouvement de création de PME au niveau de T-O (2011-2013).....	113
<b>Tableau n° 08</b> : Répartition des PME par secteur d'activité (Arrêté au 31-12-2013).....	115
<b>Tableau n° 9</b> : Répartition des artisans en activité à la fin de 2013.....	117

## Liste des figures

<b>Figure n° 01</b> : Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013.....	28
<b>Figure n° 02</b> : L'organigramme général de la Banque Nationale d'Algérie.....	93
<b>Figure n° 03</b> : Population du secteur de la PME à la fin du premier semestre 2013.....	111
<b>Figure n° 04</b> : Classement du nombre des PME par wilaya.....	112
<b>Figure n° 05</b> : Répartition des PME par secteur d'activité à la fin de 2013.....	116
<b>Figure n° 06</b> : Répartition des artisans en activité à la fin de 2013.....	117

## Liste des abréviations

- > **ABF** : Agent a Besoin de Financement
- > **ACF** : Agent a Capacité de Financement
- > **ANEM** : Agence Nationale de l'Emploi
- > **ANDI** : Agence Nationale du Développement de l'Investissement
- > **ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
- > **ANSEJ** : Nationale pour le Soutien à l'emploi des Jeunes
- > **BAD** : Banque Algérienne de Développement
- > **BADR** : Banque de l'Agriculture et de Développement Rurale
- > **BDL** : Banque de Développement Local
- > **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie
- > **BEPC** : Brevet d'Études du Premier Cycle
- > **BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- > **BNP Paribas** : Banque Nationale de Paris et de Paribas
- > **BTP** : Bâtiment et Travaux Publics
- > **CAF** : Capacité d'Autofinancement
- > **CAP** : Certificat d'Aptitude Professionnelle
- > **CNAC** : Caisse Nationale d'Allocation Chômage
- > **CNEP** : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
- > **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole
- > **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- > **DA** : Dinars Algérien
- > **DAB** : Distributeur Automatique de Billets
- > **DR** : Délais de Récupération
- > **EPA** : Entreprises Publiques Autonomes
- > **EPE** : Entreprises Publiques Economiques
- > **GAB** : Guichets Automatique Bancaire
- > **IARD** : Incendie, Accidents et Risques Divers
- > **IBS** : Impôt sur le Bénéfice de la Société
- > **IP** : Indice de Profitabilité
- > **ISMME** : Industries Sidérurgiques, Métalliques, Mécaniques et Electriques

- > **ONS** : Office Nationale des Statistiques
- > **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Économique
- > **OMC** : Organisation Mondiale du Commerce
- > **OPCVM** : Organisme de Placement Collectif des Valeurs Mobilières
- > **P & T** : Poste et Télécommunication
- > **PCN** : Plan Comptable Nationale
- > **PDG** : Président Directeur Général
- > **PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- > **SBA** : Small Business Administration
- > **SIS** : Secteur Industriel Socialiste
- > **SFD** : Système Financier Décentralisé
- > **TPE** : Très Petite Entreprise
- > **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- > **TRI** : Taux de Rentabilité Interne
- > **VAN** : Valeur Ajouté Nette

## **Sommaire**

<b>Introduction générale.....</b>	<b>13</b>
<b>Chapitre I : Les fondements théoriques des Petites et Moyennes Entreprises.....</b>	<b>16</b>
I- Précisions terminologiques sur le concept des PME.....	17
II- La contribution des PME dans l'économie.....	26
III- Les structures d'encadrement de financement des PME en Algérie.....	36
<b>Chapitre II: Cadre conceptuel des banques commerciales.....</b>	<b>53</b>
I- Présentation des banques.....	54
II- Conditions d'accès aux services bancaires.....	68
III- Analyse de la relation banque-PME.....	77
<b>Chapitre III : Aspects pratiques sur le financement des PME par la BNA.....</b>	<b>89</b>
I- Présentation générale de l'organisme d'accueil.....	90
II- Décisions d'octroi de crédit bancaire aux PM.....	100
III- Analyse du financement des PME par la BNA.....	109
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>121</b>

# **Introduction Générale**

De nos jours, il est admis par tous, que l'esprit d'entreprendre permet de redynamiser la vie économique et sociale d'un pays. La création d'une entreprise ou bien le phénomène entrepreneurial participe activement au développement des innovations, à la création d'emplois et à la renaissance des entreprises existantes, notamment dans un contexte de mondialisation. En effet, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des composantes importantes de l'économie de nombreux pays. Elles sont souvent le moteur de la croissance des emplois. C'est pour cette raison que la relance de la production industrielle, le soutien aux PME et la création d'emplois sont au centre des préoccupations des autorités qui ont instauré un programme de développement quinquennal algérien 2010-2014. Ce plan a été adopté dans le but de valoriser davantage les capacités productives et le potentiel économique de l'Algérie. Pour ce faire, l'innovation, considérée comme une source forte de compétitivité, est un élément clé de la survie, de la croissance et du développement des PME.

Des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production. De nombreuses entreprises naissent d'une idée formulée par une ou plusieurs personnes qui investissent leur propre argent, et probablement font appel à leur famille ou leurs amis pour qu'ils aident financièrement en échange d'une part dans l'entreprise, ou bien pour qu'elles se développent ou innover d'avantage, à ce moment-là elles sollicitent un financement auprès des institutions financières (les banques, marchés financiers ou bailleurs de crédits).

Les PME innovantes dotées d'un fort potentiel de croissance qui opèrent souvent dans un secteur de haute technologie, ont joué ces dernières années un rôle central dans l'accroissement de la productivité, mais les produits et services innovants aussi grand que ce soit leur potentiel, ont besoins d'investissement pour se développer. Si les PME ne peuvent trouver des financements dont elles ont besoins, des idées brillantes peuvent être abandonnées au cours de leur réalisation, ce qui représente une déperdition de croissance économique potentielle.

L'évolution des rapports banque-PME est largement accélérée sous l'influence des facteurs, d'une part relatif à la concurrence, de plus en plus sévère que se mènent les institutions financières pour attirer vers elles la clientèle PME et l'autre partie concerne la nécessité pour la PME de se procurer une quantité accrue de moyens de financement en vue d'assurer leurs développements. Le banquier qui a jugé des engagements et qui décide d'accorder le crédit, prétendre pour sa part que les relations s'amélioreraient nettement si le

dirigeant de PME et les responsables financiers acceptent véritablement de jouer le jeu de concentration. L'absence de la fourniture d'informations et la dissimulation de la PME sont des critiques prédominantes, pour cela la banque doit faire une bonne étude de dossier pour réduire l'asymétrie d'information.

### **Problématique**

Pour qu'une entreprise naisse, elle doit répondre à un projet économique ; elle doit donc disposer d'un produit ou d'un service à exploiter, c'est-à-dire avoir un objet qui précise le domaine de son activité future. Elle doit en outre disposer de moyens qui lui permettront de remplir cet objet, et pour qu'elle atteigne la rentabilité de son exploitation, elle devra faire un appel auprès des organismes d'appui qui va l'aider à subvenir à ses besoins. Elle devra également faire face à des événements imprévus, bons ou mauvais, il faudra donc gérer l'imprévu.

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création et au financement des entreprises ainsi pour encourager des investisseurs. L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME est la banque, en Algérie les banques publiques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie et les PME en particulier. Ainsi, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME, ce qui donne naissance à une relation très forte entre banque et entreprise.

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

**Quel est le rôle de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) finance-t-elle les petites et moyennes entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou ?**

**Cette question centrale se décline en trois questions secondaires :**

- > Quels sont les différents produits et services proposés par la Banque Nationale d'Algérie aux PME de la wilaya de Tizi-Ouzou?
- > Sur quelle base la Banque Nationale d'Algérie accepte-t-elle d'octroyer des crédits aux PME de la wilaya de Tizi-Ouzou?
- > Quels sont les secteurs d'activité les plus privilégiés par le financement de la BNA dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

## **Objectifs de recherche:**

- > De connaître les différents produits et services proposés par la Banque Nationale d'Algérie aux PME de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- > De connaître les conditions exigées par la Banque Nationale d'Algérie afin d'octroyer des crédits aux PME de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- > De connaître les secteurs d'activité les plus privilégiés par le financement de la Banque Nationale d'Algérie dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Le choix de ce sujet est motivé d'une part, par la volonté de connaître la place des PME dans l'économie algérienne, et de savoir le nombre de ce type d'entreprises créées sur le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, et d'autre part, évaluer l'implication de la banque dans la création de ce genre d'entreprises.

Pour répondre à notre question centrale complétée par les questions secondaires, et les objectifs précités, notre travail est fondé sur :

D'une part, sur une recherche et une étude documentaire, basée sur la consultation des différents documents nécessaires (Ouvrages, articles de revues et bulletins d'information, thèses de doctorat et mémoires de magister, de master...) pour la compréhension des concepts et logiques relatives à notre étude.

D'autre part, pour ce qui est de l'étude pratique, nous avons exploité divers documents fournis par la Banque Nationale d'Algérie agence de Tizi-Ouzou (au niveau de service de crédit), ainsi que les notes prises suite aux différentes questions répondues par notre promoteur au sein de cette Banque.

Toutefois, nous nous sommes heurtées à un certain nombre d'entraves quant à l'accès au niveau de la banque et aussi les difficultés rencontrées dans la communication de l'information, en particulier les statistiques concernant les PME financées par la BNA.

Afin d'apporter les éléments de réponse à notre problématique, nous avons réparti notre travail en trois chapitres et chacun d'eux contient trois sections.

Pour cela, nous tenterons de présenter dans le premier chapitre les principaux positionnements théoriques des petites et moyennes entreprises, et le second chapitre sera consacré à définir les concepts liés aux banques commerciales, ensuite, nous nous focaliserons sur le financement des PME de Tizi-Ouzou et celles qui sont financées par la BNA.

## **Chapitre I:**

### **Les fondements théoriques des petites et moyennes entreprises**

- I- Précisions terminologiques sur le concept des PME**
- II- La contribution des PME dans l'économie**
- III- Les structures d'encadrement de financement des PME en Algérie**

Les PME font depuis quelques années l'objet d'une attention croissante de la part tant des pouvoirs publics que des économistes. Sont des Acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois, elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver les conditions de leur développement dans de meilleures conditions et, pour certaines d'entre elles, à se constituer de meilleurs dirigeants.

Nous avons opté dans ce chapitre pour la présentation le concept de PME et sa contribution dans l'économie et les différents organismes d'appui qui peuvent financer ces entreprises.

### **I- Précisions terminologiques sur le concept des PME**

Aujourd'hui, les PME sont source de compétitivité. Leurs développements ainsi que la modification de leurs statuts juridiques, permettent de répondre aux besoins de différents secteurs.

Le débat sur ce sujet est avancé en Algérie notamment après l'amélioration des conditions sécuritaires, l'ouverture de l'économie algérienne suite aux accords avec l'union européenne et l'adhésion prévue à l'OMC.

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle important dans le dynamisme et le développement économique d'une région (d'un pays).

#### **I-1- Définitions et caractéristiques des PME**

Les PME ne se caractérisent par aucune définition unique. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. En effet, la plupart des spécialistes considèrent qu'une des plus grandes difficultés dans l'étude des PME réside dans l'extrême hétérogénéité qui les caractérise. Celle-ci s'exprime non seulement à travers une diversité par la dimension où sont regroupées les PME fort bien différentes, mais aussi à travers la grande diversité de leurs modes de gestion.

L'objet de cet élément est de présenter à la fois les différentes typologies de définitions des PME ainsi que les principaux traits qui caractérisent leurs systèmes de gestion.

##### **I-1-1- Les différentes typologies**

Il existe trois grandes approches, dont Jullien et Morel disent que les définitions de la PME peuvent subdiviser en deux approches distinctes, qualitatives et quantitatives, comme on trouve aussi les définitions de l'Union européenne.

### I-1-1-1- Les définitions qualitatives

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle. Elle correspond à une approche de contingence à laquelle selon Julien, nous nous pouvons échapper, qui sont les suivantes<sup>1</sup> :

#### A- 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* »<sup>2</sup>.

Le chef d'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives, son rôle est considéré comme déterminant dans la PME.

Toutefois, cette typologie à dimension humaine peut se retrouver chez les grandes entreprises où nous pouvons voir encore des conglomérants appartenant à une famille ou d'origine récente et reposant toujours sur des fondateurs. Ces typologies ne semblent pas donc, très opérationnelles voire intéressantes pour distinguer les petites entreprises entre elles et c'est pour quoi elles ont été plus au moins abandonnées.

#### B- Le rapport Bolton\*

La définition de rapport Bolton\*\* repose sur trois critères<sup>3</sup>:

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée « Participation à tous les aspects de la gestion » ;
- Une part de marché restreinte « manque de pouvoir réel sur l'environnement économique » ces entreprises ont affaire à de nombreux concurrents, manque de pouvoir réel sur

---

<sup>1</sup> WITTERWULGHE, Robert. *La PME une entreprise humaine*. Paris : Édition De Boeck et Larciens, 1998, p.15.

<sup>2</sup> *Idem*.

\* Bolton (rapport ou commission) : Nom du professeur qui dirigea en 1971 l'une des plus vastes enquêtes jamais menées en Europe. Cette enquête réalisée en Grande Bretagne fournit encore aujourd'hui les bases sur lesquelles se fondent les politiques britanniques d'aide et soutien aux PME

\*\* Le rapport a été réalisé sous l'égide de BOLTON en (1971) le travail a été effectué en Grande Bretagne afin d'étudier la diminution de la population des PME lors des « Golden Sixties ».

<sup>3</sup> GANI, Messad. *Les PME-PMI comme acteurs de développement local : Cas de la wilaya de Tizi-Ouzou*. Mémoire de magister, économie publique locale et gestion et collectivité locale, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2010, p. 47.

l'environnement économique cela est clairement influencé par la théorie de concurrence parfaite ;

- L'indépendance de la société.

### C- Les approches multicritères

A côté de l'élément humain et le rapport Bolton, ces approches mettent aussi en exergue diverses autres caractéristiques plus descriptives, utiles pour l'élaboration d'une définition qualitative<sup>1</sup> :

- La petite et moyenne entreprise est identifiée systématiquement à un entrepreneur ;
- Personnel de direction relativement peu spécialisé ;
- Contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ;
- Recours à l'autofinancement ;
- Innovation intuitive.

### I-1-1-2- Les définitions quantitatives

Le critère quantitatif permet de cerner plus rapidement et plus facilement ce que l'on entend par PME. Cette approche quantitative est le plus souvent adoptée par les chercheurs, elle a le mérite de la simplicité mais elle repose sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés, elle privilégie le critère taille pour identifier la PME<sup>2</sup>.

Les critères retenus sont le plus souvent l'effectif, le chiffre d'affaire ou encore le montant de l'actif du bilan. Lorsqu'on étudie ces critères on s'aperçoit qu'il n'existe pas de consensus et que même dans certains pays selon le programme gouvernemental ces seuils varient<sup>3</sup>.

- **Les critères de la *Small Business Administration***\*

Afin de rendre la définition de la PME opérationnelle, la Small Business Administration américaine a établi des critères quantitatifs, en termes de nombre d'employés ou de volume de ventes. Ces critères et leurs limites différentes pour chacun des différents programmes d'assistance aux PME en fonction des objectifs et activités poursuivis par ceux-ci. De plus, pour

---

<sup>1</sup> BOURI, Sarah., SELHAMI, Samia., MAHIDA, Hanane. *A la découverte de la PME en Algérie*. In : Colloque national: la réalité et les perspectives du système comptable financier dans les PME algériennes, Université d'El Oued Faculté SEGC, 2013, p.1-11.

<sup>2</sup> WITTERWULGHE, Robert. *Op.cit.*, p. 23.

<sup>3</sup> MARCHESNAY, Michel., MESSEGHEM, Karim, *cas de stratégie de PME*. France : Edition EMS, 2003, p.7.

\* La *Small Business Administration* est la structure publique américaine qui appuie la création d'entreprise aux Etats-Unis depuis 1953. Elle veille également à protéger les intérêts des petites entreprises en préservant la libre concurrence ainsi une partie des marchés publics est réservés aux petites entreprises.

un même programme, ces limites varient encore selon l'appartenance sectorielle. Par exemple, dans son programme de prêts aux PME, la *SBA* définit la PME comme l'entreprise ne dépassant pas les limites suivantes, qui peuvent encore varier suivant les sous-secteurs à l'intérieur du groupe sectoriel décrit, c'est ce qui présente le tableau suivant :

**Tableau n° 01 : Les critères de Small Business Administration (SBA)**

Groupes d'industries	Critères (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 10
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 5 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Recettes maximales annuelles	De 7 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500, selon les sous-secteurs
Transports	Recettes maximales annuelles	De 1 à 2,5 millions de \$, selon les sous-secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous-secteurs
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0,5 à 9 millions de \$, selon les sous-secteurs
Services	Travailleurs occupés ou Recettes maximales	De 500 à 1500 ou de 3,5 à 21,5 millions de \$, selon les sous-secteurs

**Source:** WITTERWULGHE, Robert. *La PME une entreprise humaine*. Paris : Édition De Boeck et Larciens, 1998, p. 26.

Mais, même combinés, les critères quantitatifs ne permettent pas de cerner avec précision la réalité des PME dans la mesure où ils ne donnent que peu d'indications sur son indépendance à l'égard d'autres entreprises.

### I-1-1-3- La définition de l'Union Européenne

A la suite de la crise économique 1929 et du choc pétrolier 1973 qui en a résulté, les instances européennes ont pris conscience du rôle des PME dans l'économie européenne. Diverses politiques en faveur des PME se sont ainsi développées au niveau européen<sup>1</sup>. L'union européenne a défini l'entreprise comme : « *Une unité organisationnelle de production de biens et services marchands jouissant d'une autonomie de décision* »<sup>2</sup>.

Les auteurs du rapport annuel de l'Observatoire Européen des PME ne manquent pas de préciser qu' « *il n'existe pas de définition unique, fondée scientifiquement, de la PME, puisqu'il n'existe pas de concept analytique clair... D'un point de vue politique, on pourrait sans doute*

<sup>1</sup> GANI, Messad. Op.cit., p.48.

<sup>2</sup> MARBARCH, Christian. *PME : clés de lecture, DEFINITION DENOMBREMENT TYPOLOGIES*. Edition, janvier 2003. p. 20.

définir les grandes entreprises comme celle qui sont capable, de quelque façon que ce soit, de dominer les marchés. Cet aspect est en fait pris en compte dans la définition des PME telle que recommandée par la Commission pour la mise en œuvre des politiques et qui requiert de prendre en compte, outre le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et/ou le bilan, et l'indépendance financière de l'entreprise »<sup>1</sup>.

Ainsi, sont considérées comme PME les entreprises employant moins de 250 personnes (en équivalent plein temps annuel) et dont, soit le chiffre d'affaires annuel est inférieur ou égal à 40 millions d'euros, soit le total de bilan n'excède pas 27 millions d'euros et qui ne sont pas détenues à hauteur de 25 % ou plus (capital ou droits de vote) par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à cette définition<sup>2</sup>.

### I-1-2- Les caractéristiques des PME

Il existe six caractéristiques principales de la PME<sup>3</sup> :

- **La petite taille** : Celle-ci est jugée à partir de divers éléments (nombre d'employés, chiffre d'affaire, total de bilan...)
- **La centralisation de la gestion** : Il s'agit de la « personnalisation » de la gestion en personne du propriétaire dirigeant dans le cas des très petites entreprises. Mais cette forte centralisation peut être, aussi, retrouvée dans des moyennes entreprises des secteurs traditionnels ;
- **Une faible spécialisation** : Tant au niveau de la direction (celle-ci assumant des tâches de direction et d'exécution, surtout lorsqu'elle est petite) que des employés et des équipements. La spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, le passage de la production variée sur commande ou très petites séries à une production en série et répétitive. C'est ainsi que l'entreprise grandit, elle doit mettre en place plusieurs niveaux organisationnels, d'abord dans les fonctions comptable et de production, ensuite dans la fonction marketing, puis, dans celle des achats et du personnel ;
- **Une stratégie intuitive ou peu formalisée** : Les grandes entreprises doivent préparer des « plans » relatifs précis des actions projetées afin que toute l'organisation puisse s'y référer,

---

<sup>1</sup>Ibid., p.17.

<sup>2</sup>Ibid., p.16.

<sup>3</sup>JULIEN, Pierre André., MARCHESNAY, Michelle .*La petite entreprise*. Paris : Edition G. VERMETTE, 1988, p.57.

dans les petites entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ces employés clés pour leur expliquer au besoin tout chargement de direction ;

– **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 ;

– **Un système d'information externe simple** : Dans les entreprises artisanales, le 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 changé.

### **I-2- L'entrepreneur propriétaire dirigeant**

Les définitions des concepts entrepreneurs propriétaires dirigeant, sont nombreuses. Pour les Allemands, l'acceptation du terme est encore plus large. La traduction allemande de l'entrepreneur s'applique à la personne qui possède et dirige son entreprise. En effet, la PME est généralement dirigée par un homme qui a engagé une partie importante de son patrimoine propre ou familial dans l'entreprise.

#### **I-2-1- Les dirigeants des PME**

Selon une enquête réalisée auprès de 600 dirigeants de PME et dont la moitié des entreprises de l'échantillon est à caractère familial, près de la moitié des patrons de PME sont âgés de 40 à 50 ans. Un tiers se situe au-delà de 50 ans. Il n'existe pas de différence significative selon les tailles d'entreprise et les secteurs d'activité. Seulement 2% sont d'origine étrangère. Les femmes patrons sont très nettement minoritaires : parmi les dirigeants interviewés, 7% sont des femmes. Le niveau général de formation des patrons de PME est plus élevé que celui de la population. Près de quart ont un niveau inférieur au baccalauréat, 15% ont de baccalauréat, et près de 60% ont un niveau supérieur. Le niveau progresse avec la taille de l'entreprise. La moitié des patrons des PME ont le statut de PDG, en tête devant celui de gérant et de directeur général la présence des PDG est légèrement supérieure dans les entreprises moyennes, alors que les

gérants sont très présents dans les petites entreprises et que les directeurs généraux sont plus présents dans les petites entreprises<sup>1</sup>.

### I-2-2- Définition de dirigeants des PME

Une étude effectuée sur un échantillon de PME en France, révèle l'importance que joue le dirigeant par sa personnalité et son comportement dans la réussite de l'entreprise. A ce sujet, Suttonen1984 dit: «*Si les propriétaires-gestionnaires est bon à la gestion d'une PME, ils peuvent faire exceptionnellement bonnes choses en termes d'assurer la survie et le fonctionnement de l'entreprise*». Cela veut dire, que par son comportement de gestion, le propriétaire dirigeant pourra contribuer à la survie et la continuité de l'entreprise. Autrement dit, la survie et la continuité d'une PME est dépendante du comportement et des compétences managériales du propriétaire dirigeant. Cette importance, apparait, comme le soutiennent de L'oiseau et Dupont pour la vie de la PME dans la personnalité et le comportement du propriétaire dirigeant. En effet, en fonction de ses aspirations, de son histoire, culture et de son environnement, il adopte un comportement lui facilitant l'atteinte de son objectif et lui assurant le maximum de sécurité<sup>2</sup>.

### I-2-3- Les types de dirigeant des PME

L'analyse des comportements et des compétences des dirigeants des PME permettent la distinction entre quatre types de dirigeants<sup>3</sup> :

#### – Les patrons- ouvriers

Niveau CAP ou BEPC ; expérience professionnelle antérieure en PME, axée sur un métier ou une technique liée à l'activité de l'entreprise actuelle ; anciens ouvriers dont la plupart ont été promus agents de maîtrise ou techniciens.

#### – Les héritiers

Niveau d'étude supérieur à bac +2 ; expérience professionnelle acquise dans l'entreprise familiale à un poste d'encadrement. Ce type ne regroupe qu'une partie des successeurs.

---

<sup>1</sup>ADENTI, Robert., VRAIN, Philippe. *Les PMI et leur dirigeants : Stratégies de marché et stratégies internes*. DOSSIER 17.Paris : Edition LOUIS-JEAN, 2000, p. 88.

<sup>2</sup>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, p.73.

<sup>3</sup>ADENTI, Robert., VRAIN, Philippe. *Op.cit.*, p. 98-99.

### **– Les entrepreneurs-industriels**

Formation supérieure à bac+2 ; expérience professionnelle à des postes d'encadrement dans les grandes entreprises ou dans de nombreuses PME d'activités différentes.

### **– Les patrons industriels**

Niveau inférieur au bac ; expériences diverses postérieures à la prise de direction ; recours à des organismes de conseil, intégration dans des associations, mise en place d'un collectif d'encadrement composé de personnes ayant un profil différent de celui de dirigeant.

### **I-3- Les PME dans le contexte Algérien**

Nous parlons récemment de petites et moyennes entreprises dans des colloques et des forums internationaux comme s'il s'agissait d'un fait nouveau dans l'histoire de l'humanité, celles-ci sont contemporaines de l'apparition de l'homme.

La révolution industrielle et l'apparition des grandes entreprises, du capitalisme et des sociétés par action ont mis en exergue la petite entreprise mais d'une manière toute timide. La montée en importance des PME auprès des gouvernements tient à définir et caractérisé le concept de cette dernière.

#### **I-3-1- Définition des PME**

La PME est définie quel que soit son statut juridique, comme étant «*une entreprise de production de biens et de services*» (loi N° 01/18 du 12 décembre 2001). Elle emploie de 1 à 250 personnes, son chiffre d'affaire annuel n'excède pas 02 milliards de DA et le bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA<sup>1</sup>.

#### **I-3-2- Les caractéristiques des PME algériennes**

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

---

<sup>1</sup> MELBOUCI BELHOUT, Laila. *Entreprise économique algérienne*. Edition EL-AMEL, 2009, p.186.

Selon une étude de l'OCDE en 2004 sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME des pays en développement et en transition dans les points suivants<sup>1</sup>:

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

Aujourd'hui, considérées comme un acteur majeur des performances économiques du pays, les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. Grosso modo, on peut dire que, les PME en Algérie se distinguent, en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, par les caractéristiques suivantes<sup>2</sup> :

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

---

<sup>1</sup> GABOUSSA, Ali. KORICH, Yousef. SI LEKHAL, Karim. *Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives. Revue des sociétés algériennes* n° 04/décembre 2013, p.37-57.

<sup>2</sup> Idem.

- Faiblesse de l'activité de sous-traitance ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.

La gestion de l'entreprise est souvent corrélée à l'objectif de créer une cohésion au sein de la famille et un lieu de reproduction des fonctionnements familiaux ce qui conduit souvent à des comportements économiquement irrationnels. Le recrutement par exemple se fait en général en fonction du lien de parenté ou de la proximité familiale ou ethnique, au détriment de la compétence et du savoir-faire<sup>1</sup>.

### **II- La contribution des PME dans l'économie**

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.

Les difficultés et les obstacles que rencontrent encore les entrepreneurs, dans leurs projets d'expansion et de développement persistent dans certains domaines<sup>2</sup>.

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-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:

<sup>1</sup> BOURI, Sarah. MAHIDA, Hanane. SELHAMI, Samia, MAHIDA. *Op.cit.*, p.1-11.

<sup>2</sup> Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME N° 23*, Données du 1er semestre 2013, p.1-50.

### II-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 2007<sup>1</sup>.

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 :

**Tableau n° 02 : 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

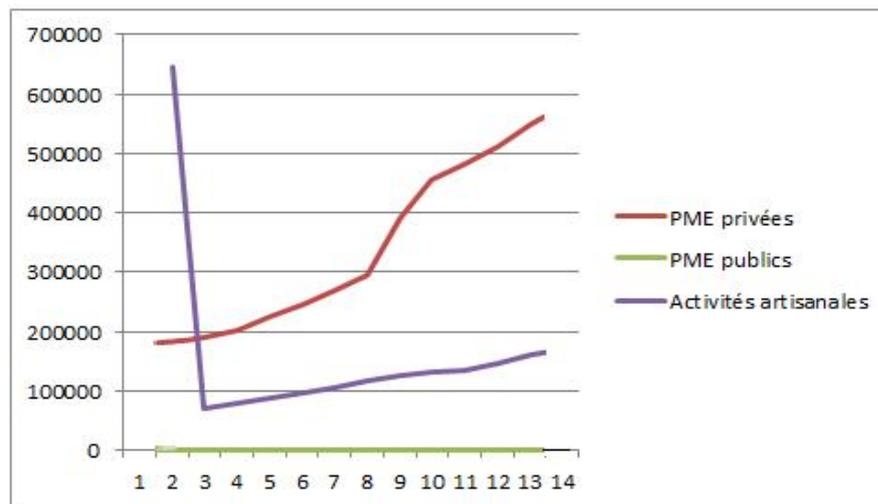
Les chiffres présentés dans ce tableau montrent clairement une hausse remarquable et une croissance des PME créée, donc aussi le nombre des postes d'emplois générés par le secteur privé, et les artisans. A l'exception du pic en 2005 et après une stagnation entre 2001-2004, la PME

<sup>1</sup>GHARBI Samia, *Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux*. Cahiers du lab.RII : document du travail n° 238. Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, mars 2011, p. 1-14.

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°01: Evolution des emplois PME en Algérie durant 2001-2013**



**Source :** Etabli par nous mêmes à partir des données du tableau n° 02.

La figure ci-dessus montre que les entreprises privées offrent un niveau d'emploi qui s'augmente d'une manière considérable durant toute la période, et aussi c'est le cas pour les artisans qui s'augmente d'une 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'approchent (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 nul 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)<sup>1</sup> de plus la contribution au commerce international.

### II-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 acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 6 174

<sup>1</sup>Idem.

milliards de dinars représentent 53,5 % du total national, alors que celle dégagé 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 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-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-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 dollars<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup>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, p.1-15.

de dollars. Selon le ministre du PME, l'Algérie occupe, en matière d'exportations réalisées par les PME, la 20<sup>ème</sup> place en Afrique<sup>1</sup>.

### **II-2- 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 groupe de sociétés. L'objectif de cet élément s'attèle à analyser les classifications et de présenter le développement des PME en Algérie.

#### **II-2-1- 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:

##### **II-2-1-1- 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 suit<sup>2</sup> :

- 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.

##### **II-2-1-2- Classification de la PME par type d'activité**

A ce niveau de classification, il existe une répartition classique et une répartition moderne<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> BOUKROU, Aldjia. *Op.cit.*, p.152.

<sup>2</sup> MELBOUCI BELHOUT, Leila. *Op.cit.*, p.181, 182.

<sup>3</sup> BOUKROU, Aldjia. *Op.cit.*, p.20.

### A- La répartition classique

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

- **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<sup>ème</sup> 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.

### B- Classification en fonction du regroupement moderne des activités

Comparativement à la classification précédente celle-ci fait apparaître de nombreux secteurs d'activités économiques à savoir : l'énergie, matériel de transports, BTP, commerce, télécommunication...etc.

#### II-2-1-3- Classification selon la qualité du secteur d'activité

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<sup>1</sup> :

- **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.

---

<sup>1</sup>Ibid., p.21.

La classification des entreprises 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) dans quelques pays européens et en Algérie**

Pays	Petites entreprises		Moyennes entreprises	Grandes entreprises
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

**Source:** Réalisé par nous –même à la base de JULIEN, Pierre-André. *Les PME : bilan et perspectives*. 2<sup>e</sup> éd. Paris : ECONOMICA, 1997, p. 5. Et BENYAHYA-TAYBI, Ghaliya., AMARI, Salah Eddine Sofiane. *Les PME Algériennes dans l'ère de la mondialisation : Etude de cas des PME de la région oranaise*. Article publié dans Les Cahiers du CREAD n°90 /2009, p. 63à78.

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-2-2- La création et le développement des PME en Algérie

Plusieurs mécanismes ont été mis en place par l'Etat afin de faciliter la création d'entreprises. L'objectif poursuivi est, à l'horizon 2009, de générer plus de 2 millions d'emplois et de créer 100000 PME. Cette opération rentre dans le cadre du programme de relance économique, établi en 2003-2004 pour un montant de 55 millions de dollars.

Ainsi, de nouveaux instruments financiers ont été mis à la disposition des PME en 2006 – elle que des fonds de garanties de crédits spécifiques à des filières d'activités innovantes ; des crédits

de restructuration, c'est-à-dire financement à long terme pour achat d'appareils, d'équipements et d'immobilier pour le renforcement de leur structure industrielle ; et enfin des crédits pour la stabilité des entreprises, pour améliorer leurs fonctions stratégiques (production, commercialisation, développement technologique) et atténuer les effets impliqués par les réformes structurelles ou les catastrophes naturelles<sup>1</sup>.

Des stratégies et des mesures ont été prises, afin d'améliorer l'environnement dans lequel la petite et moyenne entreprise opère, souvent ces entreprises affirment que les pratiques administratives (fiscales, banques, ...etc.) constituent des entraves à leurs créations, développements et leurs croissances. Les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social grâce à la flexibilité de leurs structures ainsi leurs capacités à s'adapter aux pressions de l'environnement économique et leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions par l'animation des espaces économiques et la création d'emplois<sup>2</sup>.

### **II-3- Les contraintes liées à la création et au développement des PME en Algérie**

Malgré les efforts de l'Etat Algérien pour la promotion des PME à travers la mise en place de différents mécanismes et dispositifs d'appui à la création et le développement de ses entité (PME) que nous allons citer par la suite, le bilan reste à faire au sujet des actions mises en œuvre par divers dispositifs à savoir : ANDI, ANSEJ, CNAC et ANGEM.

Pour créer leur entreprise les promoteurs notamment de PME, sont confrontés à une série de passages contraints dont l'ampleur et l'intensité peuvent conduire à l'échec de leur projet. Les contraintes auxquelles font face les entrepreneurs, s'avèrent de nature différente.

Selon l'étude effectuée par les différents auteurs algériens notamment (Assala, Naït Merzoug, Daoud et Benzohra) en 2006 indiquent que les contraintes dans la phase de création et de développement que les PME algériennes confrontent sont divers dont Benyahya-taybiet Amari ont synthétisé dans un article les difficultés principales et les contraintes que les PME algériennes peuvent rencontrer<sup>3</sup> :

---

<sup>1</sup> BENYAHYA-TAYBI, Ghalia. AMARI, Salah Eddine Sofiane. *Les pme algériennes dans l'ère de la mondialisation* : étude de cas des pme de la région oranaise. Article publier dans Les Cahiers du CREAD n°90 /2009, p. 63-78.

<sup>2</sup>Idem.

<sup>3</sup>Idem.

- La volonté d’insérer l’économie nationale dans l’économie mondiale entraîne des enjeux stratégiques pour l’entreprise. Les entreprises ont de contraintes de s’adapter, ce qui nécessite de nouvelles organisations, et, pour le personnel de nouvelles compétences ;
- La réforme de l’administration, du droit des affaires et de la fiscalité reste lente et inachevée;
- La lourdeur et la complexité des formalités administratives rebutent encore de nombreux entrepreneurs\* ;
- La dominance de l’Etat dans le secteur bancaire avec un taux de couverture faible. Il est à noter également la prudence des banques algériennes dans leurs politiques de crédits ce qui prive de nombreuses PME, et freine leur croissance. La méfiance concerne également les banques privées ;
- Les difficultés financières en raison de la dévaluation du dinar, de la pression fiscale et douanière...;
- L’esprit d’entreprise est encore faible et fragile ;
- Les contraintes technico-économiques qui concernent principalement l’accès au foncier industriel. Cette difficulté est soulignée par les entrepreneurs mais aussi par le ministère lui-même (Ministère de la PME et de l’Artisanat) ;
- Les contraintes environnementales : en mettant l’accent sur les problèmes de financement que ce soit lors de la création des PME ou de leurs croissances. Les banques retardent la croissance en retardant l’investissement des PME par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent de graves problèmes à l’intérieur même des banques. La bureaucratie et la lenteur des démarches de financement ;
- Le management administratives viennent empirer la situation ;
- La cohérence entre les objectifs et les moyens. Certains projets de grande ampleur nécessitent plus de temps pour une adaptation permanente des projets aux conditions réelles des PME.

On récapitule les contraintes et les obstacles institutionnels auxquels sont soumises les PME qui sont recensés dans un rapport commun du ministère de la PME et de l’Artisanat et de la

---

\* Confrontés à de nombreux problèmes tels que les procédures administratives lors de la création ou la liquidation d’une entreprise, l’obtention du registre de commerce ou l’acquisition d’un siège social, le rapatriement des gains pour les étrangers, l’accès au foncier, au financement, etc.

commission européenne associés dans l'organisme dénommé Euro-Développement PME en 2007, en cinq grands fonds<sup>1</sup> :

- Le financement ;
- Le management et la stratégie ;
- Les ressources humaines ;
- La production et les nouvelles technologies ;
- La commercialisation et les marchés ;

Pour chaque fond, le constat porte à la fois sur :

- Le contexte macroéconomique dans lequel les PME évoluent ;
- Les institutions et les services d'appui pour les PME ;
- Les organisations patronales et les associations professionnelles de PME ;
- Le diagnostic synthétique au niveau des PME.

Tableau n° 04 fournit les résultats obtenus de la dite étude :

A travers ses résultats (ne sont pas vraiment des résultats, plutôt des constats), nous constatons que les problèmes de l'information sont omniprésents à travers tous les fonds de l'étude. Par ailleurs, les principales contraintes concernant le fond de financement des PME comme le note Bouzar<sup>2</sup>, sont en nombre de cinq (5) :

- Les besoins de financements et leur évaluation ;
- Les conditions d'accès aux sources de financement ;
- L'insuffisance de montants des crédits accordés par rapport à la taille du projet ;
- Les lenteurs dans la décision d'octroi de crédit ;
- La consistance de garantie.

---

<sup>1</sup> JOYAL, André., SADEG, Mohamed., TORRÈS, Olivier., *La PME algérienne et le défi de l'internalisation : Expériences étrangères*. Paris : Edition L'Harmattan, 2010, p.140.

<sup>2</sup> BOUZAR, Chabha. *Systèmes financiers : mutation financière et bancaire*. Tizi-Ouzou : EDITION EL-AMEL, 2010, p. 174.

**Tableau n° 04 : Les obstacles institutionnels à la promotion des PME**

Rubriques	Financement	Management et stratégie	Ressources humaines	Production et technologies	Commercialisation et marchés
<b>CONTEXTE Macro-économique</b>	Banques publiques inefficaces. Absence de Sociétés de capital-risque et de crédit-bail.	Culture entrepreneuriale publique. Pas de concertation. Absence de stratégie de développement du secteur privé.	Système de formation continue inexistant. Absence de cadres qualifiés. Pléthore de cadres dans les entreprises publiques.	Peu ou pas d'informations. Faiblesse du marché local d'équipement. Pas de stratégie d'appui pour la qualité et l'innovation.	Libéralisation. Poids des pratiques anticoncurrentielles. Inadaptation des règles de la concurrence.
<b>INSTITUTIONS intermédiaires et services d'appui</b>	Accès limité aux banques. Manques d'informations. Inexpériences des services de crédits des banques. Pas de services d'appui.	Services d'appui inexistant et inefficaces. Capacités insuffisante des institutions (cci). Pas d'information.	Carences et inadaptation des informations de manques des formateurs qualifiés. Faiblesse des services des conseils.	Services d'appui peu efficaces en information, appui technique, gestion qualifié et développement de l'innovation.	Services d'appui inexistants. Faiblesse de l'information. Pas de formation.
<b>SYNDICATS patronaux groupes profession</b>	Pas de sociétés de garanties et de caution mutuelles. Pas de concertation avec les banques.	Faiblesse de la représentativité des entrepreneurs. Faiblesses des capacités des associations.	Pas de concertation sur le fonctionnement du marché du travail. Pas d'interface avec les instituts de formation.	Insuffisance des échanges techniques et de la concertation. Pas d'interface avec les centres d'appui.	Faible promotion des produits. Pas d'échanges d'information.
<b>DIAGNOSTICS au niveau des PME</b>	Autofinancement familiale. Gestion financière frustrante. Précarité de la trésorerie. Incompréhension des contraintes financières des banques.	Dynamismes des entrepreneurs mais absence de management stratégiques et faiblesses de l'innovation. Manque d'information.	Compétences limitées du personnel technique. Insuffisance de gestion. Instabilité du personnel. Difficultés du patron à déléguer.	Mauvaise qualité des produits et prix élevés. Savoir-faire et choix techniques limités. Pas d'organisation. matériel vétuste.	Méconnaissance des marchés. Pas de réseaux de distribution. Pas de liens avec les clients
<b>PROBLEMES à résoudre et action à entreprendre</b>	Difficultés pour investir à moyen et long terme. Augmenter les fonds propres et formation au plan d'affaires.	Former au management stratégique. Développer l'innovation. Faciliter la circulation des informations.	Pallier le manque de formation. Fixer le personnel. Développer l'encadrement	Réduire les coûts et améliorer la qualité. Diversifier, innover, améliorer et augmenter la production.	Augmenter les parts de marché. Pénétrer de nouveaux marchés.

Source : Ministère de la PME et de l'Artisanat, 2007.

### **III- Les structures d'encadrement de financement des PME en Algérie**

En Algérie, le développement de la PME a connu un essor considérable favorisé par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Les pouvoirs publics ont ainsi mis en place une stratégie d'accompagnement basé sur les programmes d'appui pour aider les entreprises dans leurs efforts de modernisation et de compétitivité à travers différents programmes notamment le programme d'appui aux PME algériennes.

L'avenir du financement est un sujet qui préoccupe de plus en plus les entrepreneurs. Les commerçants et les propriétaires de PME doivent choisir en fonction du besoin exprimé ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de l'entreprise et les garanties de ces différents types.

#### **III-1- Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie**

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises<sup>1</sup>. Les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, sont :

##### **III-1-1- L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI)**

L'agence nationale du développement et de l'investissement créée en 1993<sup>2</sup> (le siège se trouve à Hussein-Dey, Alger) a contribué dans le processus d'absorption du chômage à travers son rôle qui consiste à aider les investisseurs désirant réaliser leurs projets, que ce soit au niveau technique ou bien financier et fiscal. Le nombre de projets inscrits dans le cadre de cette agence a dépassé 16925 en 2008 dont 10916 en service soit 64.49%, en revanche les secteurs dits stratégiques enregistrent des taux très faibles, (l'industrie 5.07%, agriculture 0.71%), malgré les avantages accordés dans ces domaines<sup>3</sup>.

##### **A- Les avantages de l'ANDI**

Cette agence présente certains avantages qui sont les suivants<sup>4</sup> :

---

<sup>1</sup>GABOUSSA Ali, KORICHI Youcef, SI LEKHAL Karim. Op.cit., p. 37-57.

<sup>2</sup>Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement*. Journal officiel, n° 64, 10/10/1993, p. 3-8.

<sup>3</sup> HARNANE, Nadjwa., YAHIOUI, Naima. *ENTREPRISES EN DIFFICULTE ET CHANGEMENT ORGANISATIONNEL : Etat de l'art et perspectives concernant les PME*. Colloque international, 30 et 31 octobre 2014, Marrakech, Université CADI AYYAD, 2014, p. 1-18.

<sup>4</sup>*Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI* ; s.a. wilaya de Bouira : Edition Zouba, 2007, p. 18.

- Montant de l'investissement illimité ;
- Age illimité ;
- Achat en franchise de la TVA ;
- Application du taux réduit en matière des droits de douane ;
- Admission au bénéfice d'un taux réduit de cotisations patronales ;
- Réduction du taux des bénéfices réinvestis dans des zones spécifiques ;
- La période d'exonération est de trois ans.

### **B- Les missions de l'ANDI**

Cette agence accueille, informe et assiste les investisseurs dans les formalités de constitution des dossiers d'investissement, de création des entreprises et de concrétisation des projets. Pour ce faire, non seulement, elle leur fournit des documents administratifs nécessaires mais leur facilite également l'accomplissement des formalités. Les missions d'information, et d'assistance jouent un rôle important pour la promotion et le développement des investissements, notamment pour les investisseurs étrangers qui connaissent mal le milieu administratif local et le contexte culturel dans lequel ils baignent. Elle s'assure du respect des engagements pris par les investisseurs ayant bénéficié du régime dérogatoire, sinon les avantages seront supprimés. Elle est chargée également de définir les zones qui nécessitent des travaux d'infrastructure qui seront réalisés par l'Etat quand il s'agit des investisseurs qui bénéficient du régime dérogatoire<sup>1</sup>.

### **III-1-2- L'Agence Nationale pour le Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ)**

L'agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes a été créée le 8 septembre 1996<sup>2</sup>, elle contribue au soutien à la création et au financement de l'entreprise par des jeunes, qui est présente dans les chefs-lieux de wilaya. C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mise en place en 1997, il appui les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008. Or son taux de réalisation dans les projets ne dépasse pas les 56 % dans ces meilleures cas, et l'ensemble des projets financés est d'environ un tiers seulement par rapport à l'ensemble des projets retenus.

---

<sup>1</sup> GANI, Messad. *Op., cit.*, p. 186.

<sup>2</sup> Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création et fixant les statuts de l'agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes*. Journal officiel, n° 52, 11/09/1996, p. 10.

Il y a donc une forte déperdition entre le nombre de projets retenus et le nombre d'investissements réalisés. Une carence à combler et des ajustements impératifs à apporter à ce dispositif d'insertion des jeunes chômeurs, qui compte pas moins de 53 agences à travers le territoire national, afin d'améliorer ses résultats et son efficacité<sup>1</sup>.

### **A- Les avantages de l'ANSEJ**

Les avantages présentés par cette agence sont<sup>2</sup> :

- Divers avantages fiscaux et parafiscaux ;
- Droits de douanes réduits ;
- Faible apport personnel ;
- Crédit bancaire à taux réduit ;
- Prêt ANSEJ non rémunéré ;
- Période d'exonération : trois ans.

### **B- Les missions de l'ANSEJ**

L'ANSEJ remplit plusieurs types d'activités<sup>3</sup> :

- La promotion et le suivi des investissements de création et d'extension ;
- La réalisation d'étude de faisabilité par des bureaux d'études pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements ;
- Le conseil, l'assistance et le soutien du jeune promoteur tout au long de la mise en œuvre du projet, notamment en ce qui concerne le montage financier et la mobilisation des crédits ;
- L'assistance du jeune promoteur dans ses démarches auprès des organismes concernés par l'investissement ;
- Organiser avec les structures de formation, des stratégies d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs ;
- Assurer le suivi des investissements et veiller au respect des engagements ;
- Constitution d'une banque de données sur les projets.

---

<sup>1</sup>GABOUSSA Ali, KORICHI Youcef, SI LEKHAL Karim. *Op.cit.*, p. 37-57.

<sup>2</sup>*Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI. Op.cit.*, p. 19.

<sup>3</sup>GANI, Messad. *Op., cit.*, p. 179-180.

### III-1-3- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

La caisse nationale d'allocation chômage créée en 1994, c'est une agence qui est présente dans tous les chefs-lieux de wilaya. Elle vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état<sup>1</sup>. La caisse assure également les tâches suivantes<sup>2</sup>:

- Propose un crédit sans intérêt entre deux et cinq millions de Dinars;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

#### A- Les avantages de la CNAC

Cette agence offre plusieurs avantages :

- Un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité<sup>3</sup>.

Autre avantages peuvent se présenter<sup>4</sup> :

- Faible apport personnel ;
- Prêt CNAC non rémunéré ;
- Accompagnement personnel aux porteurs depuis l'étude du projet jusqu'au démarrage.

Concernant les risques de crédits, l'organisme accompagne les banques partenaires par un fonds de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, la réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales et dans le souci de préserver les nouvelles TPE un service d'accompagnement et de formation des dirigeants-chômeurs est assuré par les équipes conseillères de la Caisse.

---

<sup>1</sup>GHARBI, Samia. *Op. cit.*, p. 1-14.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p. 1-14.

<sup>3</sup>GABOUSSA. Ali, KORICHI. Youcef, SI LEKHAL. Karim. *Op.cit.*, p. 37-57.

<sup>4</sup>*Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI. Op.cit.*, p. 18.

### B- Les missions de la CNAC

Les missions produites par cette agence sont<sup>1</sup> :

- La contribution à la lutte contre le chômage par le retour à l'emploi des travailleurs compressés et la création d'activités ;
- La tenue du fichier des chômeurs pour le versement d'une assurance chômage aux travailleurs ayant fait l'objet d'une compression d'effectifs, subi la dissolution de l'entreprise ou bénéficié de la retraite anticipée ;
- Une aide organisée et spécifique pour la recherche d'emploi ;
- L'offre de formation de reconversion pour élargir les compétences ;
- L'aide au travail indépendant ;
- Le financement d'études sur l'emploi, le travail et la création d'activités.

### C- Conditions d'octroi des avantages de la CNAC

Pour bénéficier de ce dispositif, les conditions suivantes sont exigées<sup>2</sup> :

- Résider en Algérie ;
- Age situé entre 35 et 50 ans ;
- Etre en chômage et inscrit à l'ANEM depuis six mois ;
- N'avoir pas exercé une activité pour son propre compte depuis au moins six mois ;
- Posséder une qualification ou un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Pouvoir participer au financement du projet.

### III-1-4- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, dont l'objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-prendre en charge, en créant leur propre activité économique. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 300000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA)<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> HAMITI, Hamid. *La PME facteur de développement local : Etude de cas du couloir Est du SEBAOU*. Mémoire de magister, économie spatiale, spatiale et urbaine. Tizi-Ouzou : université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2013, p. 162.

<sup>2</sup> *Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI*. Op.cit., p. 18-19.

<sup>3</sup> GABOUSSA Ali, KORICHI Youcef, SI LEKHAL Karim. Op.cit., p. 37-57.

### **A- Les avantages de l'ANGEM**

Cette agence représente plusieurs avantages qui sont<sup>1</sup> :

- Age illimité ;
- Montant de l'investissement ne dépassant pas les 400.000 DA ;
- Divers avantages fiscaux et parafiscaux ;
- Faible apport personnel ;
- Prêt ANGEM non rémunéré ;
- Crédit bancaire à taux réduit.

A côté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, ce que nous pouvons détailler dans ce qui suit.

### **III-1-5- Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR)**

Ce fonds a été créé en 2002<sup>2</sup>. C'est un établissement public sous l'autorité du ministère des PME et de l'artisanat, ayant une personnalité morale et une autonomie financière. Le fonds a entamé officiellement ses activités, le 14 mars 2004. Il a pour objectif principal de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme, à travers la présentation de garanties pour les entreprises exigées par les banques. La proportion de la garantie de prêt peut aller jusqu'à hauteur de 70%<sup>3</sup>.

L'aide du fonds, est destinée aux entreprises dont le projet est affecté à la fabrication de biens et services inexistant en Algérie, et qui sont dotées d'une bonne structure financière avec une organisation pouvant présenter des garanties de rentabilité et de compétitivité, l'aide de ce fonds est affecté aux PME en vue de réaliser l'un des objectifs suivant<sup>4</sup> :

- Création d'une nouvelle activité économique ;
- Extension d'une activité économique ;
- Renouvellement des équipements.

Mission principale de ce fonds est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales (taux plafonné à 80 % du crédit, pour des projets de 5 à 50

---

<sup>1</sup> *Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI. Op.cit., p.20.*

<sup>2</sup> Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.*

<sup>3</sup> MADOUCHE, Yacine. *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie.* Mémoire de master, management des entreprises, Tizi-Ouzou : Université mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p.294.

<sup>4</sup> HAMITI, Hamid. *Op.cit., p. 166.*

millions DA), afin de compléter le montage financier des projets d'investissements viables, et orientés vers la création et/ou le développement d'entreprises<sup>1</sup>.

### **III-1-6- L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND de la PME)**

Cette agence a été créée à l'initiative des pouvoirs publics le 3 Mai 2005<sup>2</sup>, elle est chargée de<sup>3</sup> :

- Mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi ;
- Suivre la démographie des PME en termes de création, de cessation et de changement d'activités ;
- Promouvoir l'expertise et le conseil pour les dirigeants des PME ;
- Mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME ;
- Mener des études de filières et notes de conjoncture périodique sur les tendances générales de la PME ;
- Collecter, exploiter et diffuser l'information spécifique au domaine d'activités des PME ;
- Coordonner, en relation avec les structures concernées, entre les différents programmes de mise à niveau du secteur de la PME ;
- Promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME.

### **III-1-7- La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME (CGCI des PME)**

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

---

<sup>1</sup> GABOUSSA Ali, KORICHI Youcef, SI LEKHAL Karim. *Op.cit.*, p. 37-57.

<sup>2</sup> HAMITI, Hamid. *Op.cit.*, p. 167.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 167-168.

programmes d'appuis et d'éviter tout dépassement, que peuvent induire le clientélisme et la corruption<sup>1</sup>.

### III-1-8- La Banque

Une banque est un établissement public ou privé qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds, et gère des moyens des paiements (chèque, traite, billet à ordre, etc....).

Il existe, actuellement en Algérie de nombreuses banques publique (BAD, BADR, BEA, BDL, BNA, CPA, CNEP, CNMA) et privées (Société générale, BNP Paribas, NATIXIS, El-Baraka banque, etc....) Toutes ces banques financent l'exploitation et les investissements des entreprises.

Avant de solliciter l'une de ces banques, l'investisseur doit se renseigner sur l'ensemble d'informations suivantes<sup>2</sup> :

- Taux d'intérêt appliqués ;
- Le montant maximum du crédit d'investissement ou d'exploitation ;
- La durée du remboursement du prêt ;
- Les commissions prélevées ;
- Les garanties exigées ;
- Le délai d'obtention du prêt ;
- Les documents exigés.

On résume dans l'annexe n° 01 les objectifs et les conditions principales ainsi que les avantages des différents organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie.

L'Algérie mis à la disposition de ses PME un ensemble de programme d'appui destiné à financer ces dernières, dont nous remarquons que leurs objectifs ou mission principale est pratiquement la lutte contre le chômage, l'ANSEJ ainsi que l'ANGEM permettent aux jeunes chômeurs de créer leurs propres emplois. Tant aux conditions qui doivent être respectées c'est que les jeunes doivent posséder une qualification ou savoir-faire en rapport avec l'activité projetée, nous remarquons également que l'âge est limité pour avoir un crédit ANSEJ et CNAC alors que pour l'ANDI et l'ANGEM est illimité, mais pour ce dernier le montant octroyé est limité à 400000 DA contrairement à l'ANDI qui est illimité. Malgré toutes ces conditions les montants accordés par ces dispositifs ne sont pas rémunérés.

---

<sup>1</sup> GABOUSSA. Ali, KORICHI Youcef, SI LEKHAL Karim. *Op.cit.*, p. 37-57.

<sup>2</sup> *Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI. Op.cit.*, p. 21.

### III-2- Les sources de financement

Les besoins en financement d'une entreprise évoluent à mesure que celle-ci prend son essor, si bien que les PME en démarrage n'utilisent pas les mêmes sources de financement que les PME bien établies ayant accumulé des capitaux propres et disposant de biens à affecter en garantie.

Il existe deux grandes catégories de sources de financement, soit les sources internes et les sources externes.

#### III-2-1- Les sources de financement internes

La première source de financement pour une entreprise est le financement interne issu du cycle d'exploitation de la société, du refinancement ou de la cession d'actif, et d'une augmentation de l'engagement des actionnaires présents<sup>1</sup>.

Autrement dit les sources de financement internes proviennent principalement de l'autofinancement, une entreprise s'autofinance lorsqu'elle utilise ses fonds propres pour investir.

##### III-2-1-1- L'autofinancement

L'autofinancement, c'est le processus de financement des investissements de l'entreprise par l'utilisation de ses propres ressources (bénéfices, réserves, provisions). L'autofinancement favorise la croissance, c'est-à-dire le développement progressif des entreprises. Dans une économie en continu changement technologique, les entreprises doivent investir de plus en plus<sup>2</sup>.

Selon Gillet l'autofinancement «*correspond à une rétention de tout ou partie de la rémunération annuelle des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise. Il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société*»<sup>3</sup>.

On appelle l'autofinancement l'opération qui consiste pour une entreprise à financer ses investissements sans faire appel à des capitaux extérieurs. Elle se finance donc avec ses propres

---

<sup>1</sup> MICHAEL, Fontaine. Les modes de financement des PME et TPE. *Revue la commission et développement des entreprises de la CCEF*, Février-Mars 2013, p. 6-11.

<sup>2</sup> LORRIAUX, Jean-pierre. *Economie de l'entreprise : Fonction- Structure- Environnement*. Paris : Edition DUNOD, 1991, p. 233.

<sup>3</sup> GILLET, Roland., et al. *Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Editions DALLOZ, 2003, p. 171.

capitaux. L'autofinancement peut être constitué par les amortissements de l'exercice, le bénéfice de même exercice ou ceux des exercices précédents<sup>1</sup>.

D'un point de vue comptable, les sommes non distribuées sont mises en réserves, ces dernières lorsqu'elles sont suffisamment importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'action. Autrement dit, l'autofinancement est la part de la CAF consacrée au financement de l'entreprise. C'est la ressource interne disponible après rémunération des associés, sa définition résultant du tableau de financement du PCN par la différence entre capacité d'autofinancement et les dividendes distribués au cours de l'exercice<sup>2</sup>.

### A- Les possibilités d'autofinancement

Plusieurs techniques sont possibles<sup>3</sup> :

> **Rétention de bénéfices** : A la fin de l'exercice, le bilan et le compte de résultat indiquent si l'entreprise a réalisé un bénéfice durant la période. On décide de ne pas le distribuer en entier et d'en conserver une partie en réserve, c'est ce qu'on appelle l'autofinancement ex-post.

> **Recherche d'un bénéfice permettant l'autofinancement** : Ayant le choix entre le profit et la sécurité, l'entreprise adopte une politique de prix et de quantité qui entrainera l'apparition d'un bénéfice et permettra l'autofinancement. Ainsi, une entreprise disposant d'une situation de monopole, peut adopter une stratégie qui lui procurera des bénéfices suffisants pour autofinancer sa croissance ou pour acquérir son indépendance financière. C'est ce qu'on appelle l'autofinancement ex-ante.

> **Utilisation des disponibilités** : Si la situation de trésorerie le permet, les liquidités peuvent être employées à des investissements, à mesure qu'elles sont secrétées par l'entreprise, avant de savoir si elles correspondent ou non à un bénéfice. Ce peut être un moyen de forcer la main aux actionnaires, s'il y a bénéfice à la fin de l'année, il se trouve déjà employé en investissement et indisponible pour une distribution. Il s'agit d'un emploi de trésorerie.

> **Utilisation de ressources provisoires** : Les bénéfices que l'entreprise a décidé de ne pas distribuer sont à sa disposition, donc elle peut accroître leur montant. C'est le cas de bénéfices non affectés et reportés à nouveau. D'autres ressources sont provisoires par nature et ne peuvent autofinancer que des emplois provisoires\*.

---

<sup>1</sup>LUC, Bernet-rollande. *Principes de technique bancaire*. 22<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition DUNOD, 2002, p. 254.

<sup>2</sup>BERKAL, Safia. *Les relations banques/entreprises publiques : portées et limites (Cas de la Banque Nationale d'Algérie et l'entreprise Leader Meuble Taboukert)*. Mémoire de magister. Gestion des entreprises, Tizi-Ouzou : université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou FSEGC, 2012, p.11.

<sup>3</sup>LORRIAUX, Jean-pierre. *Op.cit.*, p. 235.

\* Des produits constatés d'avance, provisions en vue d'un risque ou d'une dépense future, dotations aux amortissements, réserves de renouvellement des immobilisations et des stocks, réserves spéciales de participation.

### B- Les caractéristiques de l'autofinancement

Les caractéristiques qui spécifient l'autofinancement sont<sup>1</sup> :

- > **L'autofinancement est un moyen de financement très flexible** : Il n'est assorti d'aucun délai de dossier ou d'attente de fonds, puisqu'il est dégagé progressivement tout au long de l'exercice.
- > **L'autofinancement est parfois le seul financement possible** : C'est le cas notamment lorsque l'entreprise est déjà lourdement endettée, que l'appel aux associés est impossible, et que l'accès au marché financier ne peut être envisagé. Il est un multiplicateur d'endettement, comme tout financement par fond propres, s'il on se réfère aux normes bancaires.
- > **L'autofinancement est un moyen de financement contrôlé par les dirigeants de l'entreprise** : L'autofinancement est contrôlé par les dirigeants et non par les fournisseurs de capitaux ; il permet de ce fait une plus grande liberté d'action aux dirigeants, mais limite le droit de regard des actionnaires sur des fonds qui leur appartiennent.
- > **Le coût de l'autofinancement** : En apparence, l'autofinancement est peu onéreux, voir gratuit : il n'engendre ni charges financières, ni remboursement, ni frais d'opérations financières. Ceci peut amener les dirigeants à en user de façon sous-optimale, et conduire à l'acceptation de projets d'investissement insuffisamment rentables.
- > **L'autofinancement diminue la mobilité du capital** : Contribue à diminuer la mobilité du capital en maintenant dans son secteur d'origine l'épargne qui y est dégagée. Or, si ces montants étaient distribués aux actionnaires, ceux-ci procèderaient à leur réallocation selon les perspectives des différents secteurs d'activité, et les fonds seraient ainsi utilisés de façon plus efficace. Il faut préciser cependant que cette critique n'est recevable que pour la part d'autofinancement correspondant aux bénéfices non distribués.

### C- Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement

L'autofinancement présente de nombreux avantages pour les dirigeants de l'entreprise, mais n'est pas exempt d'inconvénients pour les actionnaires.

#### ▪ Les avantages de l'autofinancement

L'autofinancement représente des avantages attrayants pour les dirigeants des entreprises, parmi eux on trouve<sup>2</sup> :

---

<sup>1</sup>EDITH, Ginglinger. *Gestion financière de l'entreprise*. Paris: Edition MEMENTOS DALLOZ, 1991, p.81.

<sup>2</sup>EDITH, Ginglinger. *Les décisions de financement des entreprises : Exercices et cas corrigés de gestion*. Paris : Edition NATHAN, 1997, p. 13.

- la flexibilité, dégage tout au long de l'année, ou provenant d'opération exceptionnelle, l'autofinancement ne nécessite ni montage de dossier, ni accord de tiers ;
- Comme toute source de capitaux propres, l'autofinancement donne accès à des ressources d'endettement supplémentaire, du fait des ratios bancaires habituels ;
- L'autofinancement est un moyen de financement contrôlé par les dirigeants de l'entreprise, ce qui leur confère une plus grande liberté d'action, mais limite le droit de regard des actionnaires sur l'utilisation de ces fonds.

D'autres avantages peuvent être représentés par l'autofinancement<sup>1</sup> :

- L'autofinancement met à la disposition de l'entreprise une masse de capital supérieur à ses besoins normaux. Ceci a pour effet de favoriser des investissements dont le rendement est suffisant et la rentabilité de l'entreprise se trouvera diminuée ;
- Il est considéré comme une source de financement facile à la portée de l'entreprise ;
- Il préserve l'indépendance financière et la gestion de l'entreprise, dans la mesure où elle n'a pas à solliciter des ressources externes ;
- Il allège les charges financières et accroît la rentabilité des actionnaires.

### ▪ Les inconvénients de l'autofinancement

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, «la croissance des fonds propres par dotation aux réserves suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal»<sup>2</sup> ;
- L'autofinancement n'est pas assimilable à des fonds propres. Ce n'est pas davantage une ressource financière gratuite, disponible en totalité pour les projets d'investissements<sup>3</sup>.

Nous pouvons ajouter d'autres inconvénients tels que<sup>4</sup>

- L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices sécrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources ;
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissement inutiles ;

---

<sup>1</sup>MOEZ, Ahmed. *Les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien [en ligne]*. Mémoire de Magister, Tunisie : IHEC Carthage, 2007, p. 3. Format Word. Disponible sur : [http://www.memoireonline.com/08/08/1492/m\\_les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternatif-tunisien](http://www.memoireonline.com/08/08/1492/m_les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternatif-tunisien). (Consulté le 9/04/2015).

<sup>2</sup> WITTERWULGHE, Robert. *Op. cit.*, p. 129.

<sup>3</sup> ALBOUY, Michel. *Financement et coût du capital des entreprises*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition EYROLLES, 1994, p. 97.

<sup>4</sup> BERKAL, Safia. *Op.cit.*, p. 12.

- De la même manière, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement ;
- Une politique d'autofinancement trop volontariste peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise ;
- L'entreprise se crée ainsi un marché interne de capitaux indépendants des marchés financiers, sur ce marché artificiel, les taux de rentabilité peuvent être plus faibles et les ressources mal allouées.

### III-2-2- Les sources de financement externes

Les ressources internes aux entreprises sont généralement insuffisantes pour couvrir leurs besoins de financement en cas de développement rapide. Dans ce cas, le chef d'entreprise s'adresse à des agents économiques externes. Du fait des contraintes actuelles, les conditions d'accès au crédit sont plus en plus difficiles. Les entreprises devront donc se tourner vers d'autres solutions de financement et d'autres acteurs traditionnels<sup>1</sup>.

#### III-2-2-1- Le financement externe directe (marché financier)

Le financement externe direct fait transiter les ressources d'investissement par le marché financier, il se réalise lorsque les ACF\* vont placer directement leurs disponibilités auprès des ABF\*\* en achetant des titres de créance sur eux-mêmes ou des titres de propriétés en échange des fonds cédés<sup>2</sup>. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

##### A- Définition du marché financier

Le marché financier est tout d'abord un marché de valeurs mobilières qui constitue une forme nouvelle de la richesse dont l'importance est allée en grandissant, celle-ci sont des titres négociables qui représentent soit des droits d'associés, soit des droits de créances qui sont susceptibles de procurer des revenus à leurs détenteurs »<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> MICHAEL, Fontaine. *Op.cit.*, p. 6-11.

\* Quand un agent économique réussit à épargner une partie de ses ressources, il a une capacité de financement, qu'il peut utiliser soit pour son propre compte (acheter un bien) soit la mettre à la disposition d'autres agents économiques.

\*\* Lorsque le financement d'un projet dépasse les ressources propres d'un agent économique, celui-ci doit faire appel aux ressources épargnées ou créées par d'autres agents.

<sup>2</sup> BOUZAR, Chabha. *Op.cit.*, p. 18.

<sup>3</sup> CHOINEL, A., ROUYER, G. *Le marché financier : structure et acteurs*. 8<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition revue banque, 2002, p. 37.

### B- Les fonctions du marché financier

Ce marché remplit les fonctions principales suivantes :

– **Un circuit de financement de l'économie nationale** : Les capacités d'autofinancement des entreprises ainsi que les recettes budgétaires de l'État sont souvent insuffisantes, les besoins supplémentaires pour le financement des activités économiques (besoin en investissement et en fonctionnement) ne peuvent être entièrement aboutés par le circuit bancaire, ainsi le marché des valeurs mobilières présente une source de financement alternative que ce soit pour l'État ou les entreprises<sup>1</sup>.

– **Moyen de mesure de la valeur des actifs** : En affichant à chaque séance de bourse un cours pour un titre donné, le marché financier est un instrument de mesure irremplaçable de la valeur des entreprises, lorsqu'elles atteignent une certaine dimension. L'information donnée aux investisseurs présente de nombreux avantages : elle est régulière, publique et largement diffusée<sup>2</sup>.

– **la négociation du risque** : Les marchés financiers offrent ainsi aux opérateurs la possibilité non seulement de dénouer leurs opérations sur le champ (marché « spot »), ou à un terme plus éloigné dans le temps, mais également d'intervenir sur des marchés d'options négociables et des marchés à terme d'instruments financiers<sup>3</sup>.

– **Mobilisation de l'épargne individuelle** : La bourse est un élément des mécanismes de financement, de la formation brute de capital fixe, elle assure aux entreprises une stabilité temporelle des capitaux tout en permettant aux épargnants de conserver un degré de mobilité, et de la liquidité de leur épargne. Elle leur permet aussi d'acquérir des titres auxquels ils n'ont pu souscrire lors de leur émission primaire<sup>4</sup>.

### III-2-2-2- Le financement externe indirecte

Un autre moyen de financement externe est le financement bancaire qui permet d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon la maturité de la banque le crédit peut être accordé soit à court, moyen ou long terme.

#### A- Les crédits à court termes

On désigne sous le nom de crédit à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au recouvrement des besoins liés au cycle d'exploitation, et d'autre part des

---

<sup>1</sup> REMIDI, Djoummana. *Le marché boursier algérien : contraintes et perspectives*. Mémoire de Magister, Monnaie Finance Banque, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, FSEGC, p.17.

<sup>2</sup>GERARD, Marie Henry. *Les marchés financiers*. Paris : Edition Armand colin, 1999, p.13.

<sup>3</sup>Idem.

<sup>4</sup>BERNARD, Belletante. *La bourse : Mécanismes et financement des entreprises*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris :Edition presses universitaires de Lyon,1985 , p.16.

moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, allant de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi, suivant la nature du cycle de production et de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an. En raison de l'absence de garantie hypothécaire et de leur caractère très court terme, ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise<sup>1</sup>.

### **B- Les crédits à moyen et long terme**

L'emprunt à long et moyen terme est la principale source de financement externe des entreprises. C'est ainsi que lorsque l'autofinancement dégagé est insuffisant, le premier réflexe du chef d'entreprise est bien souvent de se tourner vers sa banque. Ils appelés les crédits d'investissement qui sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés<sup>2</sup>.

La définition de la PME se fonde sur un ensemble de critères très variés en termes de l'effectif ainsi que le chiffre d'affaire et le bilan.

Les mesures d'aides prises par les pouvoirs publics en faveur de la PME, et qui se sont concrétisées par la mise en place de divers dispositifs et les caractéristique de son environnement en Algérie en conduit au financement des entreprises notamment les PME, dont l'importance de ces dernières conduit à la création d'emplois et la valeur ajoutée de nombreuses PME, ce qui réduit le taux de chômage, quant aux contraintes de financement que rencontrent les PME sont diverses et ce sont des sérieux freins à leurs dynamismes technologiques.

Au terme de son développement nous constatons que plusieurs modes de financement ont été mises pour la création et le développement des PME, mais le plus souvent ces dernières sollicitent un crédit bancaire.

---

<sup>1</sup>BERKAL, Safia. *Op.cit.*, p. 14-15.

<sup>2</sup>ALBOUY, Michel. *Op.cit.*, p. 115.

## **Chapitre II:**

### **Cadre conceptuel des banques commerciales**

- I- Présentation des banques**
- II- Conditions d'accès aux services bancaires**
- III- Analyse de la relation banque-PME**

## Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales

Les banques occupent une place centrale dans le système économique. Elles ont la responsabilité collective de la gestion des moyens de paiements et elles se présentent comme l'un des principaux garants de la solidité et de la compétitivité d'un pays.

La banque est une entreprise qui a un statut juridique, une organisation, un système de pilotage et une stratégie.

Institutionnellement, sont considérées comme banques toute «*institution habilité à effectuer des opérations de banques, c'est-à-dire la gestion de moyen de paiements ; l'octroi de crédits et la réception de dépôts du public*»<sup>1</sup>, pour cela elle se diffère des autres entreprises.

### **I- Présentation des banques**

Les banques jouent un rôle d'intermédiaire entre les différents opérateurs quelle que soit leur nature (entreprise ou particulier), offreurs ou demandeurs de fonds. Elles s'efforcent à concilier la satisfaction de leur clientèle avec la rentabilité en gérant de manière efficace leur liquidité, de sorte à garantir la pérennité et la croissance, et en assurant une meilleure relation avec sa clientèle.

#### **I-1- Définition et typologies de la banque**

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME suite à leur contrainte de financement est la banque, pour comprendre le concept de cette dernière, nous présenterons sa définition et ses différentes typologies dans ce qui suit.

##### **I-1-1- Définition de la banque**

Les banques sont des institutions financières qui acceptent les dépôts qui font des crédits. Sont incluses, sous le terme des banques, les banques commerciales, les sociétés de crédit immobilier et les caisses d'épargne. Les banques sont des intermédiaires financiers avec lesquels un particulier est le plus souvent en relation. Une personne ayant besoin d'un prêt pour acheter une maison ou une voiture l'obtient généralement d'une agence bancaire. Dans les pays riches, la quasi-totalité de la population a aujourd'hui au moins un compte en banque, et la plus part des gens conservent une partie de leur richesse financière dans les banques, sous la forme de comptes bancaires, de comptes d'épargne, ou d'autres types de dépôts

---

<sup>1</sup>BEITONE, Alain., DOLLO., et al. *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris : Edition ARMAND COLIN, 1991, p.20.

bancaires. Comme les banques sont les intermédiaires financiers les plus importants, elles méritent la plus grande attention<sup>1</sup>.

Puis ce que notre sujet est basée sur les banques commerciales, donc nous allons présenter c'est quoi une banque commerciale.

### **I-1-2- Les banques commerciale**

Il en ressort que la banque joue le rôle d'intermédiaire entre déposants et emprunteurs. Ce rôle trouve sa raison d'être dans la théorie d'intermédiation financière. Qui la permet de réduire l'asymétrie d'information sur les marchés imparfaits et incomplets en plus de la réduction des coûts de transaction<sup>2</sup>.

#### **I-1-2-1- Définition de la banque commerciale**

Sont celles dont l'activité principale consiste à recevoir du public des dépôts et à effectuer les opérations de crédit. L'argent peut être déposé à la banque pour effectuer des placements ou pour être à l'abri du vol ou d'autres événements accidentels. Les fonds ainsi déposés offrent à leur propriétaire le pouvoir de bénéficier d'un crédit car avant d'accéder à n'importe quelle sorte de crédit, il faut être le client de la banque. Traditionnellement, les banques commerciales ont comme mission la collecte des dépôts à vue et l'octroi des crédits à court, moyen et long terme<sup>3</sup>.

#### **I-1-2-2- Les activités de la banque commerciale**

Ces banques peuvent élargir leurs activités de façon suivante<sup>4</sup> :

- En se procurant des capitaux plus stables sous forme de dépôt ou sous forme d'emprunt ;

---

<sup>1</sup> MISHKIN, Frederic., et *al.* *Monnaie, banque et marchés financiers*. 8<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition NOUVEAUX HORIZONS, 2007, p. 10.

<sup>2</sup> GUERMOUZI GHARBI, Imène. *Apport informationnel des normes comptables bancaires tunisiennes à l'appréciation des risques bancaires et leur effet sur la discipline du marché des grands déposants non assurés [en ligne]*. Thèse de doctorat. Sciences comptables. Tunisie : Université de LA MANOUBA institut supérieur de comptabilité et d'administration des entreprises TUNISIE, 2010, p. 18. Format PDF. Disponible sur : <http://www.iscae.rnu.tn/upload/1354293415.pdf> (consulté le 25/06/2015).

<sup>3</sup> BUHEMBE, Jacques. *Contribution d'une institution financière à l'efficacité du marché des capitaux aux Rwanda*. Mémoire on line. INILAK : Degree of Business Administration, 2008, p. 9. Disponible sur: [http://www.memoireonline.com/11/10/4100/m\\_Contribution-dune-institution-financiere-a-lefficacite-du-marche-des-capitaux-au-Rwanda6.html](http://www.memoireonline.com/11/10/4100/m_Contribution-dune-institution-financiere-a-lefficacite-du-marche-des-capitaux-au-Rwanda6.html) (consulté le 25/06/2015).

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 9.

## *Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales*

---

- En prêtant à moyen et à long terme généralement sous forme de crédit à moyen et à long terme ou des prêts hypothécaires en offrant directement ou par intermédiaire des filiales, des services relativement complexes ;
- En prenant des participations aux capitaux d'autres entreprises bancaires ou non bancaires ;
- En organisant des émissions ou des placements des valeurs mobilières ou des nouveaux instruments financiers ;
- En gérant des fortunes ce qui les conduit notamment à intervenir sur les marchés financiers pour le compte de leurs clients.

### **I-1-2-3- Distinction entre banque commerciale et les autres banques**

Une banque commerciale collecte les ressources du public, principalement par le biais de la tenue des comptes, et prête aux entreprises. Elles se distinguent ainsi des banques d'affaires ou des banques d'investissement. Cette distinction est en partie révolue aujourd'hui car les banques commerciales ont développé des activités de banques d'investissement<sup>1</sup>.

Une banque d'affaires est une banque qui a un rôle d'intermédiaire dans les opérations financières : introduction en bourse, augmentation de capital, placement d'emprunt, opération de fusion-acquisition.... Elle ne prête quasiment pas. Elle a donc des besoins en capitaux propres plus réduits que les banques commerciales. Par contre, il peut lui arriver de prendre des participations minoritaires ou majoritaires dans des affaires industrielles ou commerciales afin de les aider à se développer et de réaliser à terme une plus-value en recédant cette participation.

La banque de financement et d'investissement apporte des services sophistiqués à des grandes entreprises dans une logique d'un sur mesure partiel ou total. Elle offre entre autres des services liés à l'accès aux marchés actions /obligataire/taux (émission, transaction, couverture)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> BNP PARIBAS, un savoir-faire local, une expertise mondiale, banque commerciale. Disponible sur : [http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition\\_banque-commerciale.html](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_banque-commerciale.html).

<sup>2</sup> Disponible sur : [https://sesmassena.sharepoint.com/Documents/CHAPITRE%201%20-%202013%20-%20-%20Le%20r%C3%B4le%20des%20banques%20dans%20l'%C3%A9conomie%20\\_Cours%20PFEG%20-%202010-2011](https://sesmassena.sharepoint.com/Documents/CHAPITRE%201%20-%202013%20-%20-%20Le%20r%C3%B4le%20des%20banques%20dans%20l'%C3%A9conomie%20_Cours%20PFEG%20-%202010-2011) consulté le (26/06/2015).

### **I-1-3- Typologies des banques**

Il convient de distinguer les différents types de banques qui sont<sup>1</sup> :

#### **A- La banque généraliste**

La banque généraliste, est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères, d'une part, elle est présente sur tous les segments du marché ; et d'autre part, elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

#### **B- La banque spécialiste**

Une banque spécialiste, est un établissement de crédit qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché, qui peut être un type de clientèle, tels que les PME, particuliers fortunés, un produit (exemple, crédit au logement) ou une aire géographique (banque locale) qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichets ou pas.

#### **C- La banque de dépôts**

La banque de dépôt appelée aussi banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

#### **D- La banque d'affaires**

La banque d'affaires accomplit généralement deux activités complémentaires :

- > La gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participation, des opérations de financement ;
- > Prestation de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

Au total, il existe quatre grands métiers qui composent l'activité bancaire, et qui se définit par rapport aux différents critères, tels que : la collecte des capitaux auprès d'une

---

<sup>1</sup>ZOURDANI, Safia. *Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA*. Mémoire de magister, Monnaie-Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p. 20-21.

clientèle épargnant, la réception et l'utilisation de fonds propres et récurrence des revenus, la distribution des crédits aux emprunteurs...etc.

### **I-2- Classification et opérations de la banque**

La banque est un établissement public de différentes catégories et qui a pour profession habituelle les opérations de banque.

#### **I-2-1- La classification de la banque**

En Algérie, comme en d'autre pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (Banque d'Algérie), le système bancaire algérien appartient presque en totalité au secteur public.

La classification des institutions financières qualifiées d'organismes de crédit, distinguera trois catégories qui sont<sup>1</sup> :

- > Les banques ;
- > Les établissements financiers ;
- > Tout autre établissement de crédit.

#### **I-2-2- Les opérations de la banque**

L'article 110 de la loi n° 90-10 du 14/04/90 relative à la monnaie et au crédit propose quatre catégories principales d'opérations de banque<sup>2</sup> :

- > La réception de fonds du public, cette activité n'est permise aux établissements financiers que pour les fonds destinés à être placés en participations auprès d'une entreprise selon toutes les modalités légales telles qu'en action, parts des sociétés, commandite ou autres, et sous les conditions expresses précisées à l'article 117 de la loi n° 90-10 ;
- > Les opérations de crédits ;
- > La mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ;
- > Les opérations connexes ou complémentaires.

<sup>1</sup> MADOUCHE, Yacine. *Op.cit.*, p. 11.

<sup>2</sup> MANSOURI, Mansour. *Système et pratique bancaire en Algérie : Textes- Jurisprudence- Commentaires*. Alger : Edition HOUMA, 2005, p. 109.

### **I-3- Le système bancaire Algérien**

Il s'avère indispensable de présenter le système bancaire Algérien pour comprendre la genèse de ce dernier, son contrôle ainsi que l'ouverture de ce système.

#### **I-3-1- L'émergence du système bancaire algérien**

Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes suivantes :

##### **I-3-1-1- L'étape de la récupération de la souveraineté nationale (1962-1963)**

Un trésor public a été mis en place en Août 1962 afin de concrétiser sa souveraineté nationale, ensuite il y a création d'un institut d'émission sous le nom de la Banque Centrale d'Algérie et d'une nouvelle unité monétaire nationale en 1962 qui est le dinar algérien remplaçant ainsi le franc algérien<sup>1</sup>.

#### **A- Le trésor public**

Le Trésor public est un organisme public chargé des ressources financières d'un État, il a été mis en place par l'Algérie dès le 29 août 1962, il 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 (1966-1967)<sup>2</sup>.

#### **B- La Banque Centrale d'Algérie**

La Banque Centrale d'Algérie ayant été instituée le 12 décembre 1962 par la loi n°62-144 fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émissions de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, ainsi que la gestion des réserves de change pour maintenir, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> AFTIS, Hamza. *Analyse des causes de la surliquidité bancaire en Algérie et des méthodes de sa gestion*. Mémoire de magister. Monnaie Finance Banque. Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, FSEGC, p.129.

<sup>2</sup>CHERIGUI, Chahrazed. *Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes*. Mémoire de magister. Droit bancaire et financier, ORAN : Université d'ORAN, 2014, p. 12. Format PDF. Disponible sur : [www.univ-oran.dz/theses/document/TH4277.pdf](http://www.univ-oran.dz/theses/document/TH4277.pdf)(consulté le 06/06/2015).

<sup>3</sup>*Ibid.*, p 12.

Elle exerce les fonctions classiques, à savoir<sup>1</sup> :

- > La fonction de banque des banques ;
- > La fonction de banque de l'Etat ;
- > La fonction de banque des changes.

### **C- La mise en circulation de Dinar Algérien**

Si la récupération du privilège de l'émission va dans le sens de la reconquête de la souveraineté nationale, son exercice est lié à l'existence d'une monnaie. Ainsi, une loi monétaire ordonne le 10 avril 1964, à créer l'unité monétaire nationale, le « Dinar algérien », définie par un poids d'or de 180 milligrammes (1 DA = 180 mg d'or), tout en maintenant inchangé la parité de son unité monétaire avec le franc français (1 DA = 1 FF)<sup>2</sup>.

Cette tendance à l'autonomie s'est confirmée d'ailleurs, lors de la dévaluation du franc le 9 août 1969, l'Algérie n'avait pas suivi le mouvement et le Dinar devient fixe à 180 mg d'or, cependant le Dinar reste inconvertible et l'Algérie se doit d'acquérir des moyens de paiement international pour son développement<sup>3</sup>.

### **I-3-1-2- L'étape de la mise en place du système bancaire algérien (1963-1967)**

En vue d'édifier un système bancaire national, des mesures sont prises dès lendemain de l'indépendance par la mise en place de nouveaux organismes, l'un chargé du financement du développement, qui est la Caisse Algérienne de Développement (CAD) et l'autre, de la mobilisation de l'épargne, qui est la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP)<sup>4</sup>.

#### **A- La Caisse Algérienne de Développement (CAD)**

La CAD a été créée le 7 Mai 1963, elle est chargée de prendre la relève d'organisme français ayant cessé leurs activités, et de remplir les fonctions d'intermédiaires financiers en intervenant sur le marché financier. Elle devait effectuer des opérations sur les valeurs mobilières, créer et gérer des fonds de placements et mobiliser l'épargne sur le marché

---

<sup>1</sup> NAAS, Abdelkrim. . *Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie du marché*. Paris : édition INAS, 2003, p.12.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p 13.

<sup>3</sup> AFTIS, Hamza. *Op.cit.*, p. 130-131.

<sup>4</sup> *Ibid.*

financier. En tant que banque d'investissement et de développement, accorder des crédits relatifs à des programmes de développement et promouvoir la création des PME<sup>1</sup>.

### **B- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)**

La CNEP a été créée le 10 août 1964 sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie avec, pour mission, la mobilisation et la collecte de l'épargne. La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1 Mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne CNEP était commercialisé depuis une année à travers le réseau (P & T)<sup>\*2</sup>.

### **I-3-1-3- L'étape de la nationalisation (étatisation du système bancaire algérien 1966-1967)**

Cette étape a pour but la nationalisation des banques étrangères défaillantes en les rachetant à leurs propriétaires qui donnera naissance à trois banques commerciales. La composition du système bancaire fut complètement modifiée et a permis de contrôler plus étroitement la distribution du crédit<sup>3</sup>.

#### **A- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

D'ailleurs c'est celle qu'on nous allons développer dans le chapitre qui suit.

#### **B- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

Le système bancaire algérien a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, ce dernier fut créé le 29 décembre 1966. La principale mission du CPA était la promotion de secteur tertiaire (hôtellerie, tourisme, l'artisanat,...etc.). Il avait également pour mission le financement du crédit à la consommation, et ceci notamment en accordant diverses formes de crédit<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>BENKHATTOU, Bahia Chirifa. *Les banques à capitaux étrangers : Contribution à l'amélioration du financement de l'économie et des services bancaires en Algérie*. Mémoire de magister, Finance Internationale. Oran : Ecole doctorale d'économie et management d'Oran, FSEGC, 2011, p. 36. Format PDF. Disponible sur : [www.univ-oran.dz/theses/document/TH3731.pdf](http://www.univ-oran.dz/theses/document/TH3731.pdf) (consulté le 06/06/2015).

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 12.

\* Le P & T (poste et télécommunication) est un réseau dense et étalé de guichet sur tout le territoire national pour toucher le maximum d'épargnant potentiels.

<sup>2</sup>BOUCHALA, S. L'histoire de la CNEP-Banque rejoint, en filigrane, celle de l'Algérie. *Revue Cnep NEWS*, octobre 2004, n° 19, p. 8-9.

<sup>3</sup>AFTIS, Hamza. *Op.cit.*, p. 132.

<sup>4</sup>EL Djazair Idjar. A la mesure de vos ambitions : crédit populaire d'Algérie[en ligne]. 2014. Disponible sur:

### **C- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**

La création de la BEA, fut promulguée le 01 octobre 1967, par ordonnance N° 67/204 avec le statut d'entreprise nationale. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde<sup>1</sup>.

#### **I-3-1-4- L'étape de la restructuration organique (1982-1985)**

La restructuration du système bancaire a pour objectif de renforcer la spécialisation des banques en créant de nouvelles, qui se chargent de secteur précis. Le nouveau schéma bancaire élaboré, demeura inchangé jusqu'à la création en 1982 de la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) et en 1986 de la Banque de Développement Local (BDL) dans le cadre de la restructuration organique qui a été mise en œuvre par les autorités pour l'ensemble des entreprises publiques lors du premier quinquennat<sup>2</sup>.

#### **A- La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR)**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982, sous la forme juridique de société par actions. Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural<sup>3</sup>.

La création de BADR peut être assimilée à une opération de déconcentration d'une partie de l'activité de la BNA<sup>4</sup>.

#### **B- La Banque de Développement Local (BDL)**

La BDL est un instrument de la planification financière, créée le 30 Avril 1986. Elle était chargée du financement des entreprises régionales et locales, sa création est une opération qui consiste à décentrer une partie de l'activité du CPA qui lui a cédé 39 agences, et

---

<http://www.eldjazairidjar.dz/actionnaire/cr%C3%A9dit-populaire-dalg%C3%A9rie.html> (consulté le 13/06/2015).

<sup>1</sup>BERRAHI, Kheir-Eddine. *Etude et analyse de la distribution des crédits aux entreprises : cas de BEA*. Mémoire de magister. Marketing. Tlemcen : Université ABOUBEKR BELKAID TLEMEN, FSEGC, 2006, p.6. Disponible sur : [www.univ-tlemcen.dz/these/berrahi.pdf](http://www.univ-tlemcen.dz/these/berrahi.pdf) (consulté le 08/04/2015).

<sup>2</sup> AFTIS, Hamza. *Op.cit.*, p. 132.

<sup>3</sup><http://www.badr-bank.dz/>(consulté le 13/06/2015).

<sup>4</sup> NAAS, Abdelkrim. *Op.cit.*, P.76.

le financement des unités économiques locales<sup>1</sup>. A la fin de 2008, les entreprises publiques représentent plus que 32% du portefeuille de la BDL<sup>2</sup>.

### **I-3-1-5- L'étape pour une période allant (1986-1990)**

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<sup>3</sup>.

Avec la création du trésor public Algérien et la Banque Centrale d'Algérie, l'Algérie a pu récupérer sa souveraineté monétaire et gérer une monnaie nationale créée, qui est le Dinar Algérien. Le système bancaire algérien s'est réalisé par la création de deux intermédiaires financiers non bancaires qui sont la CAD et la CNEP et trois intermédiaires financiers bancaires, BNA, CPA et BEA. Le besoin de restructuration de ce système, à faire ressortir deux nouvelles banques spécialisées telle que la BADR qui découle de la BNA, et la BDL qui dérive du CPA.

### **I-3-2- Le contrôle du système bancaire**

Avant la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit, le contrôle du système bancaire était exercé par la banque centrale d'Algérie<sup>4</sup> :

- > Le contrôle courant des banques relevait des structures centrales de l'institut d'émission, en particulier :
  - La direction des études pour le suivi et la consolidation des comptes des banques ;
  - La direction du contrôle du crédit pour ce qui concerne la distribution du crédit par les banques ;
  - La direction du contrôle des changes et des services étrangers pour les autorisations et les mouvements de capitaux.

---

<sup>1</sup> BENKHATTOU, Bahia Chirifa. *Op.cit.*, p. 46.

<sup>2</sup> <http://WWW.lmaghreb.dz.com/lire.php?id=14280>. (Consulté le 25/06/2015)

<sup>3</sup> ZOURDANI, Safia. *Op.cit.*, p. 10.

<sup>4</sup> NAAS, Abdelkrim. *Op.cit.*, p. 189.

- > Le contrôle global ainsi que le contrôle sur pièces et sur place des banques était du ressort de l'inspection générale.

La loi bancaire avait prévu que le contrôle du système bancaire devait être exercé par une commission de contrôle des opérations de banque, dont les attributions, le fonctionnement et les conditions de désignation de ses membres devaient être fixées par décret. Cette commission bancaire s'appuie sur les services de la banque centrale pour exercer sa mission. En cas de manquement à la réglementation par une banque ou un établissement financier, la commission bancaire peut prononcer des sanctions disciplinaires qui peuvent aller de l'avertissement jusqu'au retrait de l'agrément<sup>1</sup>.

### I-3-3- L'ouverture du système bancaire Algérien

L'ouverture du système bancaire algérien en direction du secteur privé national et étranger a été accélérée en 1998, à l'achèvement du programme d'ajustement structurel. À la fin de 2001, le système bancaire algérien est composé de 27 banques et établissements financiers publics, privés et mixtes, agréés par le conseil de la monnaie et du crédit<sup>2</sup>.

#### I-3-3-1- Les banques publiques

Les banques publiques n'ont été agréées par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC)\* qu'à partir de 1997. En d'autres termes, depuis 1990 et jusqu'à leur agrément, le CMC a permis à ces banques publiques d'exercer en toute illégalité, en marge de la loi relative à la monnaie et au crédit. Les banques publiques, exerçant en 2001-2002 ainsi que la date de leur agrément par le CMC sont reprises ci-dessous<sup>3</sup> :

- > La CNEP (Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-banque) : agréée le 6 avril 1997 ;
- > Le CPA (Crédit Populaire d'Algérie) : agrément du 6 avril 1997 ;
- > La BNA (Banque Nationale d'Algérie) : agrément du 25 septembre 1997 ;
- > La BEA (Banque Extérieur d'Algérie) : agrément du 17 février 2002 ;

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 189-190.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p. 280.

\*CMC : Est un organe chargé de la définition des normes prudentielles applicables aux banques et établissements financiers, il constitue l'un des principaux piliers introduits par la réforme monétaire et bancaire, c'est l'autorité monétaire par excellence, il édicte les règlements propres à l'activité bancaire et financière. (BENAMGHAR, Mourad. *La réglementation prudentielle des banques et des établissements financiers en Algérie et son degré d'adéquation aux standards de Bâle 1 et Bâle 1*. Mémoire de magister, Monnaie-Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p. 100).

<sup>3</sup>*Ibid.*, p. 281.

## *Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales*

---

- > La BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) : agrément du 17 février 2002 ;
- > La BDL (Banque de Développement Local) : agrément du 17 février 2002.

A côté de ces six banques publiques, il est à relever l'existence <sup>1</sup>:

- > De la CNMA (Caisse Nationale de Mutualité Agricole), qui a été agréée par le CMC le 6 avril 1997 pour effectuer des opérations de banque alors que le ministère des finances a agréé ce même établissement pour effectuer des opérations d'assurance ;
- > De la BAD (Banque Algérienne de Développement) qui continue à exercer sans agrément.

Ces grandes banques publiques ont joué un rôle prépondérant dans le développement de l'économie Algérienne. Elles sont toutes engagées actuellement dans un important programme de mise à niveau et de modernisation<sup>2</sup>.

### **I-3-3-2- Les banques privées algériennes**

A la fin de 2001, les banques privées algériennes sont les suivantes<sup>3</sup> :

- > El Khalifa Bank : 27 juillet 1998 ;
- > BCIA (Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie) : 28 octobre 1999 ;
- > La CAB (Compagnie Algérienne de Banque) : 28 octobre 1999 ;
- > La BGM (Banque Générale Méditerranéenne) : 30 avril 2000.

Il y'a aussi l'existante d'une autre banque agréée en 2008 nommée Al Salam Bank-Algeria.

### **I-3-3-3- Les banques privées étrangères**

Sept banques privées étrangères et une banque mixte sont portées sur la liste des intermédiaires financiers agréés, qui sont<sup>4</sup> :

- > Citi Bank : 18 Mai 1998 ;
- > ArabBanking Corporation : 24 septembre 1998 ;
- > Natexisamana banque : 27 octobre 1999 ;

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 282.

<sup>2</sup>BENMANSOUR, Abdellah., LACHACHI, Meriem. *Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne.* Tlemcen, p. 1-10.

<sup>3</sup>NAAS, Abdelkrim. *Op.cit.*, p. 282.

<sup>4</sup>*Ibid.*

## *Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales*

---

- > Société générale : 4 novembre 1999 ;
- > Al Ryan Algérien Bank : 8 octobre 2000 ;
- > Arab Bank : 15 octobre 2001 ;
- > El Baraka Bank : banque mixte 2001 ;
- > PNB Paribas : 31 janvier 2002.

On trouve également d'autres banques privées étrangères créée récemment qui sont :

- > Gulf Bank Algeria : 2004 ;
- > Trust Bank Algeria : septembre 2002 ;
- > The Housing Bank for Trade and Finance-Algeria: 2003 ;
- > Fransabank El-Djazair : 2006 ;
- > Calyon Algérie : 2007 ;
- > HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation) Algérie: 2008.

### **I-3-3-4- Les établissements financiers**

Sept établissements financiers ont obtenu l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit<sup>1</sup> :

- > Union Bank : 7 mai 1995 ;
- > Salem : 28 juin 1997 ;
- > Finalep : 6 avril 1998 ;
- > MounaBank : 8 août 1998 ;
- > Algerian International Bank : 21 février 2000 ;
- > Sofinance : 9 janvier 2001 ;
- > Arab Leasing Corporation : 20 février 2002.

Récemment il y a eu aussi deux établissements financiers agréés en 2006 qui sont le Maghreb Leasing Algérie et Cetelem Algérie.

On récapitule, donc on trouve le total des banques et établissements financiers en Algérie est de nombre de 36 et qui sont en activité.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 282-283.

### **I-3-4- Distinction entre banques et établissements financier**

Le critère principal de différenciation entre les banques et les établissements financier concerne la collecte des ressources. Il est à noter que les intermédiaires financiers bancaires doivent, pour pouvoir exercer leurs activités, obtenir l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit.

#### **I-3-4-1- Les banques**

Les banques sont des sociétés par actions qui ont une vocation générale. Elles sont chargées d'effectuer principalement les opérations cité précédemment, en plus de ces dernières s'ajoute<sup>1</sup>:

- > Effectuer des opérations de change ;
- > Gérer les valeurs mobilières et les produits financiers ;
- > Fournir conseil et assistance.

#### **I-3-4-2- Les établissements financiers**

Les établissements financiers sont également des sociétés par actions qui sont habilitées à effectuer toutes les opérations de banque à l'exception de la collecte des fonds du public sous forme de dépôts. Alors que les établissements de crédit spécialisés avaient la possibilité de collecter des ressources, en particulier des ressources longues, les établissements financiers n'ont pas cette faculté. Dans les faits, la loi relative à la monnaie et au crédit supprime une catégorie essentielle d'intermédiaire financier spécialisé dans le financement des investissements à partir des ressources longues, c'est-à-dire des ressources d'épargne. Il est à relever que le désengagement de l'Etat dans le financement des investissements productifs ne s'est pas accompagné par la mise en place des conditions nécessaires à la création d'une intermédiation financière orientée vers la prise en charge des investissements des entreprises<sup>2</sup>.

On constate que seules les banques sont habilitées à effectuer les différentes opérations de banque, quant aux établissements financiers, ils ne peuvent ni recevoir de fonds du public, ni de mettre à la disposition de leur clientèle des moyens de paiements et aussi ils ne peuvent pas les gérer. Ils utilisent leurs ressources propres pour financer les investisseurs. Le système

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 187.

<sup>2</sup>*Ibid.*

bancaire algérien, tout en étant largement ouvert depuis 1998, est dominé par les six banques publiques nationale qui collectent 90 % des ressources et distribuent 95 % des crédits<sup>1</sup>.

### **II- Conditions d'accès aux services bancaires**

Service bancaire est composé d'un ensemble de services proposés gratuitement par un établissement bancaire dans le cadre de satisfaire les besoins de ses clients, mais elles rencontrent certaines difficultés et risques, pour cela les banques sont souvent appelées à gérer le risque qui se présente comme l'une des caractéristiques les plus répandues de leur métier.

Donc dans cette présente section nous allons présenter les différents services et crédits offerts par les banques, et les risques auxquelles sont soumises et comment elles les maîtrises.

#### **II-1- Services bancaires destinés aux PME**

La banque est un établissement financier qui regroupe les activités de production et de commercialisation des services, elle doit faire face à un environnement concurrentiel, par conséquent, elle doit mettre en œuvre tout son savoir-faire pour attirer de plus en plus de clients et de veiller à les satisfaire, par l'amélioration de la qualité de service et la création de nouveaux produits et services innovants.

##### **II-1-1- La qualités des services bancaires**

La qualité est un double concept dont on distingue deux sortes<sup>2</sup> :

###### **II-1-1-1- La qualité externe**

Elle est perçue directement par les clients et qui est en rapport avec leurs attentes en matière de service bancaire.

###### **II-1-1-2- La qualité interne**

Elle est liée aux processus de production de service bancaire, l'amélioration de cette dernière à travers l'optimisation des processus, la réduction des risques opérationnels et l'augmentation des performances, induit une qualité de service livrée de meilleur niveau.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 283.

<sup>2</sup>BENKHATTOU, Bahia Chirifa. *Op.cit.*, p. 121.

Les banques doivent offrir à la clientèle ce qui suit<sup>1</sup> :

- Des services bancaires concernant la gestion du compte, la réalisation des opérations de dépôt et de retrait de fonds en espèces, la réalisation de paiements sous formes de virements ou de prélèvement ou sous d'autres formes, la livraison d'une carte bancaire ;
- La gestion de compte de dépôt concernant les modalités d'ouverture d'un compte, les produits et services dont le client bénéficie ;
- Le suivi de la qualité des services bancaires rendus à la clientèle ;
- L'information et les renseignements sur les services et produits bancaires et leurs coûts ;
- La réalisation d'études sur les services bancaires et leurs qualités.

La banque doit tout mettre en œuvre pour réaliser son rôle d'accueil, d'orientation et d'intermédiation en faveur de ces clients, elle doit les accompagner dans leur opérations, proposer des solutions à leurs problèmes et aussi combler leurs besoins et leurs attentes.

### **II-1-2- Produits et services bancaires**

La banque est considérée comme une entreprise, où elle propose à sa clientèle des divers produits et services, qui sont composent en partie l'actif et le passif de la banque, ces produits et services de la banque se regroupent en quatre groupes principaux qui sont<sup>2</sup> :

#### **II-1-2-1- Les moyens de paiement et d'encaissement**

Il ne saurait être procéder à une longue et fastidieuse énumération d'instrument déjà connus du lecteur : le chèque, l'effet de commerce, le virement, le prélèvement, la carte bancaire et la monétique... bien que, dans ce domaine, beaucoup soit à dire (forme, moyens de traitement, coût, aspects législatifs et réglementaire), dont nous trouverons<sup>3</sup>:

- Des opérations de caisse particulières ;
- Des moyens de paiement et de recouvrement adaptés ;
- Les opérations de portefeuille ;
- Les opérations de commerce extérieur.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 121.

<sup>2</sup> LOITIER, Jean-Christian., et al. *L'entreprise et la banque : Leur relation d'affaires en pratique*. Paris: Edition ECONOMICA, 2006, p. 354.

<sup>3</sup>*Ibid.*

### **II-1-2-2- Les produits informatisés**

Il convient de distinguer deux catégories<sup>1</sup> :

#### **A- Les produits informatisés d'information :**

Ils représentent l'ensemble de moyen de communication mis en œuvre sur support informatique (Cd-rom, bandes magnétiques ou télétransmission...) pour la transmission d'informations destinées au client et relatives à ses opérations bancaires sur un ou plusieurs compte auprès de l'une de ces banques ou la totalité d'entre elles.

#### **B- Les produits informatisés de gestion :**

Il s'agit d'outils permettant à l'entreprise d'opérer ou de mesurer des traitements, parmi ceux-ci se trouvent les logiciels de gestion de trésorerie, de rapprochement comptable, d'automatisation des règlements des salaires ou de virement et des bons à payer des effets domiciliés.

### **II-1-2-3- Les produits d'assurance**

Les banques ont tenu à diversifier leur activité et se sont intéressées, entre autre, à ce marché des produits d'assurance avec plus ou moins d'ampleur selon les établissements et la stratégie suivie en la matière. Elles ne sont pas une compagnie d'assurance, pour la promotion de ces produits, elle n'agit qu'en tant que courtier et non pas pour son propre compte<sup>2</sup>.

Parmi les produits les plus utilisés auprès de la clientèle des entreprises figurent<sup>3</sup> :

- Les assurances liées aux financements accordés ;
- Les assurances liées aux anticipations du chef d'entreprise ;
- Les contrats d'assistance en faveur des personnels ;
- Les contrats IARD\* (incendie, capitalisation...).

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p .358.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p .359.

<sup>3</sup>*Ibid.*, p .360.

\*Est une abréviation utilisée dans le monde de l'assurance pour Incendie, Accidents et Risques Divers - en opposition avec l'assurance de personnes.

### **II-1-2-4- Les produits financiers**

Il s'agit des services rendu à la clientèle consistant à gérer des capitaux confiés. Les banques ont ainsi organisé des départements dédiés<sup>1</sup> :

- A la gestion de la participation des salariés lorsque l'entreprise ne souhaite pas s'astreindre à cette mission ;
- A la conduite d'actions spécifiques, qui sont des opérations liées au capital des entreprises.

### **II-2- Crédits bancaires accordés aux PME**

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

#### **II-2-1- Notion de crédit bancaire**

Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, qui sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale qui comporte la nature même de ce service<sup>2</sup>.

#### **II-2-2- Les formes de crédits bancaires**

Les formes de crédits sont nombreuses nous retiendrons que les plus courantes pour s'en tenir qu'aux principaux financements octroyés par les banques. Ainsi, les moyens d'intervention dont dispose la banque dans ses relations avec l'entreprise peuvent prendre les deux formes suivantes<sup>3</sup>:

##### **II-2-2-1- Les crédits aux entreprises**

La banque répond aux besoins des entreprises de diverses manières. A cet effet, elle met à leur disposition différent services et produits à même de porter des solutions appropriées à leur besoin pour couvrir les besoins financier des entreprises, les banques ont

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p .360.

<sup>2</sup>BOUYACOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger: Edition CASBAH, 2000, p. 17.

<sup>3</sup>ANNAD, Mourad. *Gestion du risque crédit : chargés d'études crédit*. MANUEL DU PARTICIPANT. FORMATION CERTIFIANTE. AIN BENIAN : établissement de formation professionnelle, UNICOM FORMATION, 2011, p. 94.

mis en place des techniques de crédits dans les montants accordés, les durées, l'échéancier de remboursement sont étudiés selon la nature de l'opération et l'objet du bien à financer<sup>1</sup>.

### **A- Les crédits d'exploitation**

Appelés également crédits de fonctionnement, ce sont des crédits à court terme, ils financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable, le remboursement de ce crédit, dont la durée est généralement d'une année (elle peut cependant atteindre deux ans), est assuré par les recettes d'exploitation<sup>2</sup>. Ils ont pour objet de financer les besoins nés du cycle d'exploitation de l'entreprise. Il s'agit du crédit à court terme, domaine par excellence du crédit bancaire.

### **B- Le crédit d'investissement**

L'investissement est constitué de tout bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel, acquis ou créé par l'entreprise, destiné à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise<sup>3</sup>.

Le crédit d'investissement est un crédit à moyen terme qui est de deux à sept ans, au-delà commence le crédit d'investissement à long terme. Il finance l'actif immobilisé du bilan, c'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission sociale. Le remboursement de ce crédit est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise, octroyer ce crédit à cette dernière c'est associée avec elle pour une longue durée<sup>4</sup>.

### **II-2-2-2- Les crédits aux particuliers**

Il s'agit des crédits faits à des personnes physiques pour les seuls besoins de vie privée, ceux-ci concernent deux objets distincts : la Trésorerie et L'habitat. Le crédit à la consommation qu'on appelle aussi crédit de trésorerie aux particuliers, quant aux crédits de l'habitat, il constitue la part la plus importante des concours bancaires au financement des ménages<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p .94.

<sup>2</sup>BOUYACOUB, Farouk. *Op.cit.*, p. 233.

<sup>3</sup>BOUGHABA, Abdellah. *Analyse et évaluation des projets : Cours Etudes des cas corrigées SIMULATION.2<sup>ème</sup>* éd. Alger: Edition BERTI, 2005, p. 1.

<sup>4</sup>BOUYACOUB, Farouk. *Op.cit.*, p. 251.

<sup>5</sup>ANNAD, Mourad. *Op.cit.*, p. 96.

## Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales

Les crédits ou le financement d'un projet par emprunt bancaire sont habituellement identifiés d'après leur échéance de remboursement. Ils sont à court terme, à moyen terme et à long terme.

### **II-3- La prise de risque bancaire et sa maîtrise**

Des nombreux risques auxquels est exposée une banque, le plus traditionnel découle de l'activité de prêteur. Le banquier est toujours exposé à la défaillance de son débiteur. Analyser et prévenir le risque c'est possible, se garantir sont des aspects permanents du métier du banquier.

#### **II-3-1- Les risques bancaires**

Les risques bancaires sont multiples et multidimensionnels et leur montée implique un accroissement des crises financières. Pour cela il semble nécessaire de les répertorier et de les définir le mieux possible dans la perspective de les mesurer, de les suivre et de les contrôler.

##### **II-3-1-1- Le risque de contrepartie**

Il est appelé également le risque de crédit, qui est l'un des premier risque auxquels peut se confronter l'intermédiaire financier, notamment la banque durant l'exercice de son activité, *«le risque de contrepartie désigne le risque de défaillance des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives à la défaillance d'un emprunteur face à ces obligations»*<sup>1</sup>.

##### **II-3-1-2- Le risque du marché**

Le risque du marché est le risque de réaliser des moins-values ou des pertes dans le cas de la revente des titres détenus, il peut se définir comme, *«des pertes potentielles résultant de la variation de prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché, ces instruments financier sont soumis au risque de taux d'intérêt, au risque de change»*<sup>2</sup>.

##### **II-3-1-3- Le risque de liquidité**

Le risque de liquidité est le risque de perte résultant de l'insuffisance des actifs liquides disponibles de la banque pour faire face à ses engagements ou à des besoins

<sup>1</sup>ARTUS, Patrick., et al. *La crise de subprimes*. Paris : Edition Documentation Française, 2008, p. 54.

<sup>2</sup> JACOB, Henri., SARDI, Antoine. *Management des risques bancaires*. Paris : Edition AFGES, 2001, p. 20.

inattendus, autrement dits il désigne la capacité d'un établissement de crédit à financer ses actifs illiquides<sup>1</sup>.

### II-3-1-4- Le risque de solvabilité

Le risque de solvabilité est représenté le risque de ne pas disposer de fonds suffisant pour satisfaire des engagements de banque ou absorber les pertes éventuelles résultantes des différents risques pris par une banque<sup>2</sup>.

### II-3-1-5- Le risque opérationnel

Le risque opérationnel se définir comme étant le risque de pertes résultant de l'inadéquation ou de la défaillance des processus, d'individu et de système, ou résultant d'événements externes<sup>3</sup>.

### II-3-2- L'analyse de risque bancaire

La prise de risque se fait à partir de l'analyse des supports naturels de l'opération de crédits et, à défaut, des garanties additionnelles qui viennent les conforter<sup>4</sup>.

#### II-3-2-1- Les supports naturels :

Le fondement économique d'une opération de crédit peut parfois en constituer le support naturel par excellence. Tel est le cas du financement d'une créance sous forme d'escompte, où l'opération du crédit présente par elle-même une garantie intrinsèque.

#### II-3-2-2- Les garantie additionnelles :

Elles peuvent être constituées par des sûretés réelles ou personnelles sur bien affectés au bénéfice du banquier. Par ordre décroissant de liquidité, l'on peut regrouper le nantissement ou mise en gage d'espèces, de valeurs mobilières, de créances, de marchandises, de matériel et de fonds de commerce. Toutes ces sûretés peuvent garantir un crédit à court ou à moyen terme. Dont en distingue :

---

<sup>1</sup> LARBES, Melha. *Les restructurations bancaires : cas des Fusion-Acquisition en Europe*. Mémoire de magister. Monnaie-Finance-Banque. Sciences Economiques, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2011, p. 100.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 104.

<sup>3</sup> DAHEN, Hela. *La Quantification du Risque Opérationnel des Institutions Bancaires* en ligne. Thèse de doctorat. Finance, HEC Montréal : Université Montréal, 2006, p. 4. Format PDF. Disponible sur : [http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR\\_chpt8.pdf](http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR_chpt8.pdf) (consulté le 18/06/2015).

<sup>4</sup> MOSCHETTO, Bruno., ROUSSILLON, Jean. *Les banques et ses fonctions*. 5<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition PUF, 2003, p. 34-35.

### A- Les sûretés réelles

Une sûreté réelle consiste en l'affectation, au profit du créancier d'un bien meuble ou immeuble en garantie du crédit accordé. Il peut s'agir d'un bien immobilier (l'hypothèque), d'un fonds de commerce, de titre de matérielle ou de marchandise (nantissement) ou encore de véhicule (gage)<sup>1</sup>.

Pour mieux comprendre ces dernières en peut les définir ainsi<sup>2</sup> :

– **L'hypothèque** : L'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité. L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence (en cas de non-paiement et de poursuite, le créancier procède à la réalisation du bien par vent forcé de l'immeuble saisi, aux enchères publique) et le droit de suite (le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans remboursé au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble).

– **Le nantissement** : Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance, ce dernier dispose de droit particulier qui sont, droit de préférence (permet au créancier d'être payé avant les autres sur le produit de la vente du bien donner en garantie), droit de suite (si le bien change de main, le créancier peut faire valoir son droit s'il n'a pas été désintéressé) et droit de réalisation (le créancier peut faire vendre en justice le bien nanti en cas d'inexécution définitive).

– **Le gage** : c'est lorsque le bien remis en garantie est meuble, s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela antichrèse.

### B- Les sûretés personnelles

Une sûreté personnelle est constituée par l'engagement d'un tiers de satisfaire aux obligations du débiteur principal, en cas de défaillance de ce dernier. Ce tiers se porte donc garant de complet paiement des sommes dues tant en principal qu'en intérêt et accessoires<sup>3</sup>.

Cet engagement peut prendre les formes ci-après<sup>4</sup> :

– **Le cautionnement** : Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur, cette garantie peut prendre d'une part la forme du cautionnement simple qui donne le droit au bénéfice de discussion (la caution peut exiger du créancier qu'il pour suivre d'abord le débiteur avant de faire jouer le

---

<sup>1</sup> DESCLOS, Denis. *Analyse crédit des PME*. Paris : Edition ECONOMICA, 1999, p. 84.

<sup>2</sup> LUC, Bernet-rollande. *Op.cit.*, p. 130-131.

<sup>3</sup> DESCLOS, Denis. *Op.cit.*, p. 84.

<sup>4</sup> LUC, Bernet-rollande. *Op.cit.*, p. 129.

cautionnement) et au bénéfice de division (en cas où il y aurait plusieurs caution chaque une ne serait engager que pour sa part), d'autre part la forme du cautionnement solidaire, où la caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles.

– **L'aval** : L'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

### II-3-3- La limitation des risques bancaires

Un contrôle constant et rigoureux de ses crédits, suit certains principes pour limiter ses risques, qui sont<sup>1</sup> :

#### II-3-3-1- La répartition des risques

La pratique de la répartition des risques s'inspire du principe de la loi des grands nombres\*. Elle a pour finalité d'accroître raisonnablement les contreparties du banquier afin qu'il soit le moins sensible aux difficultés ou à la défaillance de l'une ou plusieurs d'entre elles.

#### II-3-3-2- L'assurance des risques

L'assurance des risques peut être effectuée par le recours à l'assurance des crédits, c'est-à-dire les droits incorporels accordés par une entreprise à une autre et non pas d'assurer les droits corporels tels que, par exemple, l'existence de marchandises, elles-mêmes garanties du crédit.

#### II-3-3-3- Le contrôle des risques

Au cours de leur existence, les risques doivent être constamment contrôlés. A l'intérieur de chaque banque, cette mission est confiée à un département. Il lui appartient d'abord de s'assurer que les garanties additionnelles ont été régulièrement prises et à la bonne date. En effet, une garantie prévue à l'origine mais prise postérieurement à la mise en place du

---

<sup>1</sup>MOSCHETTO, Bruno., ROUSSILLON, Jean. *Op.cit.*, p. 36-38.

\*La loi des grands nombres indique que lorsque l'on fait un tirage aléatoire dans une série de grande taille, plus on augmente la taille de l'échantillon, plus les caractéristiques statistiques du tirage (l'échantillon) se rapprochent des caractéristiques statistiques de la population. En effet cette loi permet aux assureurs de déterminer les probabilités que les sinistres dont ils sont garants se réaliseront ou non. Disponible sur [http://webpages.lss.supelec.fr/perso/kowalski/downloads/Enseignement/2008\\_2009/MASS/MSHD01/coursLGN.pdf](http://webpages.lss.supelec.fr/perso/kowalski/downloads/Enseignement/2008_2009/MASS/MSHD01/coursLGN.pdf). (Consulté le 27/07/2015).

crédit, pourrait, en cas de faillite, être considérée comme constituée pendant la période suspecte et, par-là, inopposable à la masse des autres créanciers.

### **III- Analyse de la relation banque-PME**

La banque est l'une des meilleures sources de la survie de l'entreprise et de son développement, il convient donc d'expliquer la nature de la relation entre petite et moyenne entreprise et la banque et quel est le rôle de cette dernière dans le financement de ces entreprises et les risques qui se procurent de cette relation et comment.

#### **III-1- Le rôle de la banque dans le financement des PME**

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.

##### **III-1-1- L'évaluation du risque que constitue le crédit à l'entreprise**

La PME a tendance à vouloir nier ou minimiser cet aspect et considérer que la banque est justement là pour prendre des risques. Ce n'est pas le cas ou assez peu. La banque constitue un intermédiaire qui fournit des ressources mais le fait avec des marges sur les taux qui excluent pour elle toute prise de risque significative<sup>1</sup>.

##### **III-1-2- La place de la banque dans le financement de l'entreprise**

La place de la banque dans le financement de l'entreprise concerne<sup>2</sup> :

###### **A- L'exploitation**

Il doit rester un simple complément et le banquier ne doit pas se substituer aux actionnaires en finançant une insuffisance chronique de fonds propres.

###### **B- Les investissements**

Il faudra rester vigilant. Un financement pourra être accordé pour une durée longue par la banque qui sera rassurée par l'identification précise de l'utilisation des fonds. Mais si les conditions d'ensemble deviennent plus difficiles, la banque aura tendance à être plus restrictive sur les possibilités de financement court terme du besoin de fond de roulement

---

<sup>1</sup>AVRIL, Olivier. La relation des PME avec leurs banques : constats et solution. *Article-gestion d'entreprise*, décembre 2008, n° 37, p. 1-5. Disponible sur :

[http://www.actingfinances.com/offres/doc\\_inline\\_src/188/Acting\\_finances\\_37\\_La\\_relation\\_des\\_PME\\_avec\\_leur\\_s\\_banques\\_Constats\\_et\\_solutions.pdf](http://www.actingfinances.com/offres/doc_inline_src/188/Acting_finances_37_La_relation_des_PME_avec_leur_s_banques_Constats_et_solutions.pdf). (Consulté le 16/06/2015).

<sup>2</sup> *Ibid.*

d'exploitation. La solution sera éventuellement d'étudier la possibilité d'obtenir des garanties d'établissements publics spécialisés, qui libéreront en tout ou partie la banque de son risque.

### **III-1-3- Relations banques- entreprises 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 évolue<sup>1</sup>.

### **III-2- Relation entre la banque et demandeur de crédit**

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.

#### **III-2-1- 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 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 évoqué 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

---

<sup>1</sup>BENMANSOUR, Abdellah., LACHACHI, Meriem. *Op.cit.*, p. 1-10.

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<sup>1</sup>.

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 banquier<sup>2</sup>.

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 charge 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<sup>3</sup>.

### III-2-1-1- L'image de la banque

L'image de la banque semble être essentiellement une administration, soucieuse de ne pas prendre de risques, manquant d'imagination, sans dynamisme, lente dans sa prise de décision. L'image d'un directeur d'agence capable de prendre des responsabilités et donc d'aider le client ou l'entreprise en acceptant des risques.

En effet, à l'opposé, il semble que la banque soit de plus en plus perçue comme un partenaire indispensable de l'entreprise, en remarque certains points forts qui sont : la compétence et la discrétion, et certains points faibles qui ont trait à l'attachement du banquier à ses intérêts et à son manque d'imagination<sup>4</sup>.

### III-2-1-2- Evaluation du banquier

Il se révéla l'existence de trois groupes de banquiers qui sont les suivants<sup>5</sup> :

---

<sup>1</sup>CHEBIL, 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).

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>BERKAL, Safia. *Op.cit.*, p. 57.

<sup>4</sup>BERRAHI, Kheir-Eddine. *Op.cit.*, p. 72.

<sup>5</sup>CHEBIL, Anissa., LEVY-TADJINE, Thierry. *Op.cit.*, p. 1-9.

### **A- Banquiers classiques**

Est le premier groupe de la première typologie, qui décrit des acteurs estimant que le dirigeant d'entreprise doit être dynamique et bon gestionnaire. Le caractère tautologique de ces attentes traduit la sous-valorisation des facteurs liés à la personnalité de l'entrepreneur pour ces chargés d'affaire.

### **B- Banquiers déontologues**

Est un deuxième groupe, qui met l'accent sur l'importance de l'honnête du dirigeant en souhaitant aussi qu'il soit un bon manager et amateur.

### **C- Banquiers relationnels**

Est un groupe qui concentre sur l'essentiel des qualités attendues. Ces banquiers sont dans la mesure où ils conçoivent leur responsabilité et la demande de l'entrepreneur dans le cadre d'une relation au cours de laquelle l'un et l'autre doivent emporter l'adhésion de leur partenaire.

Dans ce groupe, le banquier attend notamment de son client qu'il ait un bon contact avec les autres, qu'il inspire confiance, qu'il soit sérieux, professionnel et conscient du risque, tout en ayant un bon sens des affaires et en prenant les initiatives.

### **III-2-1-3- Les moyens de contacts**

Les Banques commerciales se préoccupent depuis longtemps de mettre en œuvre différents modes de contact avec leurs clients (face-à-face avec le personnel, téléphone, courrier, automates, ou plus récemment Internet..., ce que nous allons développer dans le chapitre qui suit). Leur nombre et leur coût posent la question de la complémentarité des modes de relation entre la banque et ses clients et celle de la possible substituabilité entre ces modes de contact.

Les banques commerciales ont tout d'abord créé des réseaux afin de mettre à la disposition de leur clientèle les éléments visibles du service : un emplacement, des équipements et du personnel à proximité des clients, d'ailleurs c'est le premier critère déclaré dans le processus de choix d'une banque.

L'hétérogénéité des clients conduisait à disposer, dans une même agence, de différents types de personne pour assurer plusieurs niveaux de service<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>BERRAHI, Kheir-Eddine. *Op.cit.*, p. 72.

### **III-2-2- Les caractéristiques de la relation entre la banque et la PME**

Parmi les principales caractéristiques de la relation à l'acte entre la banque et la PME nous pouvons citer les suivantes<sup>1</sup> :

- > 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<sup>2</sup>.

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<sup>3</sup>.

### **III-2-3- Les avantages et inconvénients d'une relation entre banque et PME**

Certains avantages et inconvénients peuvent être retracés lorsque un établissement de crédit accordé un crédit à une petite et moyenne entreprise, qui sont les suivants<sup>4</sup> :

- > La gestion du compte et de la trésorerie de l'entreprise procure à l'établissement bancaire de précieuses informations sur ses opérations courantes, sur ses relations avec des

---

<sup>1</sup>MADOUCHE, Yacine. *Op.cit.*, p. 157.

<sup>2</sup>*Ibid*, p. 158.

<sup>3</sup>NAKAMURA, Jean-Louis. *La relation banque – PME*. Article le financement de l'entreprise, p. 39-58.

<sup>4</sup>*Ibid*.

## Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales

tiers, sur d'éventuels incidents de paiement, autant d'informations particulièrement peu accessibles pour des banques n'ayant eu aucune relation avec de nouveaux clients ;

> Plus l'entreprise est petite, plus la valeur de l'information obtenue par les banque dans le cadre de leurs relations commerciales est importante ;

> Grâce à la relation de long terme, la banque-partenaire connaît avec précision l'historique des remboursements passés de l'entreprise candidate à un nouveau crédit. Elle peut donc construire un score fiable qui lui permet de mieux distinguer les entrepreneurs sincères de ceux qui dissimulent une partie de leur résultat afin de minorer le montant de leur remboursement ;

> La multiplication du nombre de banques créditrices pour une même entreprise impliquerait alors une duplication inutile de ces coûts de surveillance, ce qui représenterait une perte économique nette pour la collectivité ;

> La banque qui entretient une relation de clientèle avec une entreprise dispose en effet sur cette dernière d'informations inaccessibles aux autres établissements de crédit.

### **III-3- Les risques liés à la relation de crédit entre banque-PME**

Les effets néfastes de l'asymétrie d'information caractérisant sur le marché du crédit, les relations entre prêteurs et emprunteurs ont été soulignés : difficultés à suffisamment discriminer les bons et des mauvais risques, impossibilité d'équilibrer le marché par le canal du prix du crédit, risque de rationnement du crédit au détriment de certaines catégories d'emprunteurs sur la base de critères trop généraux (taille, secteur d'activité ...)<sup>1</sup>.

#### **III-3-1- Les risques liées à la relation de crédit du côté de la banque**

Certains risques liés à la relation de crédit du côté de la banque peuvent être souligné :

##### **III-3-1-1- L'intermédiation bancaires**

L'existence d'asymétrie d'information sur les marchés financiers est l'un des principaux fondements de l'existence des intermédiaires financier, ceux-ci représentent une réponse aux imperfections de marché. Une banque est considérée dans ce cadre comme un fournisseur de liquidité et un contrôleur de l'utilisateur du capital. Un des rôles majeurs des institutions financières consiste à collecter, produire et transmettre de l'information, ainsi que l'intermédiation des liquidités et du risque. Les banques sont alors des dépositaires de l'information sur la solvabilité et le risque de défaut de ses emprunteurs une des principales

---

<sup>1</sup>Ibid.

fonctions attribuées à la banque et également sa raison d'être est le contrôle et la production de l'information dans un contexte d'imperfection d'information sur les emprunteurs, particulièrement lorsque ceux-ci sont complexe à analyser. Les PME sont caractérisées par une forte hétérogénéité dans un environnement complexe. Les banques peuvent filtrer et surveiller les emprunteurs en engageant leurs propre moyens, ce qui crée des surcoûts de surveillance et cela dans le but de développer une relation à long terme<sup>1</sup>.

Compte tenu de fait que la valeur de la promesse financière de l'intermédiaire financier dépend à la fois, des caractéristiques individuelles et des anticipations sur l'impact des événements futures sur cette promesse. Des institutions de marché existent pour faciliter le processus de financement avec les différents coûts informationnels existant en l'occurrence, les coûts de recherche, les coûts d'évaluation et les coûts de contrôle<sup>2</sup>.

### III-3-1-2- Les risques lié à la relation de crédit

La plupart des difficultés rencontrées dans les relations entre les banques et les PME, et contribuant à faire d'elle des partenaires à haut risques pour les banques, tiennent leurs sources des problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme déterminants majeurs des coûts de financement<sup>3</sup>.

Ces problèmes existent indépendamment de la taille de l'entreprise mais ils se présentent différemment quand il s'agit de la PME. Considérant la PME comme investisseur et la banque comme agent bailleur de fond, chacune de ces parties est motivée par l'intérêt distinct. Pour que ces problèmes soit réduits au minimum, il faudrait que l'entrepreneur soit principalement concerné par la rentabilité des capitaux empruntés et que le prêteur le soit par la solvabilité du premier, si la banque est effectivement préoccupée par la capacité de remboursement de l'emprunteur, voulant se protéger au maximum contre le risque de défaut de celui-ci, donc l'emprunteur est intéressé par sa maximisation économique individuelle ainsi que par son autonomie de gestion<sup>4</sup>.

Les principaux risques ou problèmes d'agence qui peuvent être source d'inquiétude pour la banque sont les suivant<sup>5</sup> :

---

<sup>1</sup>MADOUCHE, Yacine. *Op.cit.*, p. 146.

<sup>2</sup>*Ibid*, p. 147.

<sup>3</sup>*Ibid*.

<sup>4</sup>*Ibid*.

<sup>5</sup>ALLEPÔT, Nelly karina., ST-PIERRE, Josée. Le crédit bancaire aux PME : les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises emprunteuses. *len ligne* Article en pdf, 1998, p. 1-17. Disponible sur : <http://airepme.org/images/File/1998/Stpialle.pdf> (consulté le 23/06/2015).

### **A- L'information asymétrique**

Ce type de problème résulte de l'écart informationnel entre le créanciers et investisseurs, étant donné que le propriétaire- dirigeant d'une PME a davantage d'information sur la situation financière et sur le projet de l'entreprise que les banques. Les banquiers sont donc obligés de se baser sur une information partielle pour rédiger un contrat de prêt.

### **B- La rémunération personnelle**

En l'absence d'investisseur externe, le propriétaire-dirigeant dispose d'une liberté totale quant à la forme de rémunération qu'il s'octroie, en modifiant sa rémunération, il influence la stabilité des liquidités de l'entreprise nécessaire au remboursement des emprunts, ce qui n'apprécie guère les bailleurs de fonds notamment la banque.

### **C- Le transfert de richesses**

Le contrôle d'une PME est souvent entre les mains d'une ou d'un petit nombre de personnes (propriétaire-dirigeant ou sa familles). Cette personne ou ces membres peuvent transférer les ressources de l'entreprise à d'autres utilités que celles prévues initialement.

### **III-3-2- Identification des risques liés à la PME**

Globalement, tout rendement exigé d'un actif est fonction du niveau de risque qu'il présente. Les banques considèrent l'ensemble des PME comme étant risquées sans égard aux spécificités de chacune d'elle, d'ailleurs les banques sont incapables d'évaluer le niveau de risque des PME. Car, elles les considèrent comme de grandes entreprises en miniature. En effet, le degré de fragilité et faillite est trop élevé dans les PME ce qui les rendent trop risquées<sup>1</sup>.

Pour ce qui est de la spécificité du risque PME pour les banques, les PME constituent un risque spécifique qui tient trois causes principales<sup>2</sup> :

- > Globalement les PME sont sous-capitalisées, elles ont relativement plus recours à l'endettement que les autres entreprises ;
- > Essentiellement cet endettement est bancaire car les PME n'ont pas un accès facile au financement direct sur les marchés ;
- > Les PME sont plus vulnérables que les autres entreprises, elles ont une probabilité de défaillance nettement plus importante que les grandes entreprises.

---

<sup>1</sup> MADOUCHE, Yacine. *Op.cit.*, p. 148.

<sup>2</sup>HUBERT, Bruslerie. *Analyse financière et risque de crédit*. Paris : Édition DUNOD, 1999, p. 301.

Il existe deux types de risque concernant le risque total d'une PME qui sont<sup>1</sup> :

### **A- Le risque d'affaire**

Le risque d'affaires qu'ont appelé également le risque d'exploitation, peut être décomposé en risque commercial, risque de gestion et risque technologique. Chacune de ces composantes se manifeste différemment en fonction du stade du développement de l'entreprise.

### **B- Le risque financier**

Des problèmes chroniques de liquidité, de rentabilité et de capitalisation ont été invoqué pour conclure que les PME, dans l'ensemble, présentaient un niveau de risque financier plus élevé que les grandes entreprises. Si les PME sont sous capitalisé, c'est parce qu'elles n'ont pas les moyens de rééquilibrer leur structure financière lorsqu'elles traversent des périodes de faible rentabilité, comme c'est le cas pour les grandes entreprises qui ont un accès plus important aux sources de capitaux externes.

### **III-3-3- Gestion des risques**

La gestion des risques a pour but de créer un cadre de référence aux entreprises afin d'affronter efficacement le risque et l'incertitude. Les risques sont présents dans presque toutes les activités économiques et financières des entreprises. Le processus d'identification, d'évaluation et de gestion des risques fait partie de développement stratégique de l'entreprise et doit être conçu et planifié au plus haut niveau, soit au conseil d'administration. Une approche intégrée de la gestion des risques doit évaluer, contrôler et faire le suivi de tous les risques auxquels l'entreprise est exposée<sup>2</sup>.

#### **III-3-3-1- Définition de la gestion des risques**

La gestion des risques est un ensemble d'activités financières et opérationnelles qui permet de maximiser la valeur d'une entreprise ou d'un portefeuille en réduisant les coûts associés à la volatilité de ses flux d'entrées et de sorties de fonds. Les principales activités sont la diversification et la couverture des risques par l'utilisation de divers instruments dont les produits dérivés et structurés, l'assurance de marché, l'autoassurance et l'autoprotection.

---

<sup>1</sup> ALLEPÔT, Nelly karina., ST-PIERRE, Josée. *Op.cit.*, p.1-17.

<sup>2</sup> DIONNE, Georger., *Gestion des risques : histoire, définition et critique en ligne*. CIRRELT, Janvier 2013. p. 1-21. Format PDF disponible sur : <https://www.cirrelt.ca/DocumentsTravail/CIRRELT-2013-04.pdf> (consulté le 23/06/2015).

Les principaux coûts à minimiser pour l'entreprise sont les coûts espérés d'impôts et les financements des investissements<sup>1</sup>.

### **III-3-3-2- L'évaluation du risque de crédit**

La gestion du risque de crédit accordé aux entreprises est un exercice délicat, et il le doit beaucoup plus, lorsqu'il s'agit des petites et moyennes entreprises. Elle se décompose en trois étapes<sup>2</sup> :

#### **A- L'analyse de l'emprunteur**

C'est l'existence d'une asymétrie d'information entre le banquier et son client, sur l'évaluation de projet à financer qui justifie cette analyse. Afin de réduire cette imperfection, le banquier va donc s'assurer de la compétence des dirigeants de l'entreprise, de leur rigueur dans l'évaluation du projet et de leur engagement dans la bonne mise en œuvre du projet.

Quel que soit le degré d'implication d'une banque dans la recherche d'information et/ou dans la surveillance de son client, elle ne pourra jamais annuler l'asymétrie d'information et cela dépendra pour partie, de la volonté du client de dévoiler l'information à sa banque. Devant cette situation, le banquier privilégiera les entreprises de bonne qualité évidente, ayant un passé bancaire irréprochable. Les banques auront plutôt tendance à financer un emprunteur qu'un projet. Toutefois, l'analyse des divers ratios financiers issus des bilans de l'entreprise, ainsi que l'interrogation du fichier de la centrale des risques de la Banque centrale, ne peuvent servir qu'à analyser sa santé financière passée. Cette analyse, devra nécessairement être affinée par des informations obtenues au moyen du suivi de la relation de clientèle, et complétée par l'analyse du projet<sup>3</sup>.

#### **B- L'analyse du projet**

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder un crédit à une entreprise, la banque effectuera diverses études telles que l'analyse sectorielle présentée dans une optique descriptive et prospective, l'analyse des données disponibles de l'entreprise (étude technico-

---

<sup>1</sup>*Ibid*, p. 1-21.

<sup>2</sup>DESCAMPS, Christian., SOICHOT, Jacques. *Économie et gestion de la banque*. Paris: Editions EMS, 2002, p. 110-113.

<sup>3</sup>TAHRAOUI, Mohammed. *Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME algériennes: Cas de la Société Générale Algérie*. Mémoire de magister. Finance et Économie internationale. ORAN : Université d'Oran, FSEGC, 2007, p. 72.

économique et financière), et ce, afin de vérifier le passé financier de l'entreprise, si celle-ci a déjà été cliente.

La banque procède à une analyse du suivi, d'étude du plan prévisionnel d'exploitation de l'entreprise, de la stratégie à court, moyen et long terme, de l'opportunité de réaliser le projet envisagé, du retour sur investissement que l'entreprise peut espérer, obtenir de l'analyse de la capacité de remboursement de l'entreprise du crédit sur la période donnée en relation avec la rentabilité et l'investissement financé au moyen du crédit<sup>1</sup>.

### **C- Le choix des garanties du crédit**

La politique de garanties déterminée par la banque est une partie intégrante de sa politique de maîtrise du risque de crédit. La garantie ne doit pas être appréciée par le banquier comme une assurance tous risques, car un mauvais projet ne peut devenir viable avec une garantie jugée excellente<sup>2</sup>.

Pour que le banquier prenne pleinement conscience des caractéristiques d'une bonne garantie, la banque doit accorder toute son attention quant à cette phase, et procéder à des études des possibilités de mise en place de garanties, hypothèques, nantissements, cautions. La meilleure garantie pour une banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit. Ces garanties peuvent être recueillies soit au moment du montage du dossier de crédit, soit en cours de réalisation, si la banque juge que l'entreprise présente des difficultés de remboursement ou évolue d'une façon défavorable<sup>3</sup>.

En Algérie, l'excès de garanties par les banques est un obstacle à l'accès au crédit, surtout lorsqu'il s'agit des petits entrepreneurs. Le banquier justifie cet excès par deux facteurs : le premier concerne le déficit constaté dans la gestion des PME et le deuxième facteur, concerne le développement du paysage bancaire qui a entraîné, depuis l'amorce des réformes économiques, des divergences entre les rapports de la communauté bancaire et l'appareil judiciaire. D'une façon générale, ces divergences continuent d'avoir des conséquences lourdes sur la gestion des banques et plus particulièrement sur un certain nombre de questions liés à l'activité bancaire<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*

<sup>2</sup>MATHIEU, Michel. *L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser*. Paris : Edition la revue banque, 1995, p. 183.

<sup>3</sup>TAHRAOUI, Mohammed. *Op.cit.*, p. 72.

<sup>4</sup>*Ibid.*

## *Chapitre II : Cadre conceptuel des banques commerciales*

---

La banque est l'un des maillons essentiels de la survie de l'entreprise ou de son développement, donc elle doit tout faire pour rendre ce partenaire présent, efficace, confiant.

La qualité de la relation entre les banques et les PME repose sur une bonne compréhension du métier de chacun.

L'évolution du système bancaire algérien nous a permis d'avoir une vision plus détaillée de l'environnement bancaire qui influence l'avenir de la banque, qui a un rôle de délégation très fort qui nécessite à la fois la transparence et la simplicité. Il est capital que la banque sache s'adapter non seulement aux différents niveaux de compréhension de publique divers mais aussi qu'elle soit capable d'accompagner ses clients dans ses différentes étapes de vie. Face aux choix multiples d'institution et d'offre de produits et services, la banque doit s'avoir générer de la préférence, apporter de la garantie et satisfaire les demandes croissantes de la part des clients. Le banquier doit être un véritable accompagnateur dans la réalisation des projets de ces clients, pour cela il est nécessaire de savoir créer de l'effet, de la renaissance et de proximité avec ses clients.

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 III:**

### **Aspects pratiques sur le financement des PME par la BNA**

**I- Présentation générale de l'organisme d'accueil**

**I- Décisions d'octroi de crédit bancaire aux PME**

**II- Analyse du financement des PME par la BNA**

Le contenu de ce présent chapitre a été choisi en raison de montrer l'intermédiaire financier bancaire qui est la Banque Nationale d'Algérie et d'étaler leur rôle dans le financement des Petites et Moyennes Entreprises.

Les banques algériennes notamment la Banque Nationale d'Algérie (BNA), dès sa création, elle a assumé un rôle important vis-à-vis de leur clientèle en la finançant par l'accord des divers produits et services bancaires.

Tout d'abord, nous allons traiter l'apport de la banque au niveau national, et ensuite nous abordons les conditions d'accès à ses ressources et enfin nous analyserons le financement des PME par la BNA.

### **I- Présentation générale de l'organisme d'accueil**

Notre intérêt sera focalisé à travers cette section à la présentation de l'une des banques réputée commerciale, il s'agit de la Banque Nationale d'Algérie, nous allons essayer de développer ses diverses missions, ainsi étaler son organisation qui constitue des subdivisions chargées de prendre en compte les demandes de leurs clients.

#### **I-1- Présentation de la Banque Nationale d'Algérie**

Cet élément a pour but de donner un aperçu général sur l'historique de la Banque Nationale d'Algérie et la position de client sur le marché de la banque.

##### **I-1-1- Historique de la Banque Nationale d'Algérie**

La Banque Nationale d'Algérie, première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966<sup>1</sup>, suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères.

En 1982, la BNA est restructurée. Il est créé une nouvelle banque spécialisée qui aura pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. *Ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966 portant création et fixant les statuts de la Banque Nationale d'Algérie* **en lignen**. Journal officiel, n° 51, 14/ 06/1966, p. 1. Format PDF. Disponible sur : <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf> (consulté le 26/06/2015).

<sup>2</sup>La Banque Nationale d'Algérie. Une banque au passé riche, tournée vers l'avenir **en lignen**. (2009). Disponible sur : <http://www.bna.dz/presentation.html> (consulté le 24/06/2015).

Elle devient en 1988 (Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988), une entité juridique autonome, dotée du statut d'entreprise publique économique<sup>1</sup>, qui s'oriente vers leur autonomie à des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA, avec le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor, la libre domiciliation des entreprises auprès des banques et la non automaticité des financements<sup>2</sup>.

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit quant à elle, pose une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques<sup>3</sup>.

Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille), que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de partenariat consacrée par la convention collective et le règlement intérieur, en sus de l'enrichissement suivant des instruments de gestion des ressources humaines). Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution ont fait, par délibération du conseil de la monnaie et du crédit du 05 septembre 1995, que la BNA a été la première à obtenir son agrément. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été de 14.600 milliards de dinars à 41,600 milliards de dinars par l'émission de 27.000 nouvelles actions de 01 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le trésor public<sup>4</sup>.

#### **I-1-2- Définition de la Banque Nationale d'Algérie**

La Banque Nationale d'Algérie est une banque de détail. Elle exerce son activité dans plusieurs régions de pays. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En

---

<sup>1</sup>Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. *Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques* **enligne**. Journal officiel, 13/01/1988, p. 18-19. Format PDF. Disponible sur : [http://prescriptor.info/file\\_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf](http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf) (consulté le 26/06/2015).

<sup>2</sup> Disponible sur : <http://www.bna.dz/presentation.html> (consulté le 24/06/2015).

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>*Ibid.*

effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels et/ou particuliers<sup>1</sup>.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle et principalement des opérations portant sur la réception de fonds de public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci<sup>2</sup>.

#### **I-1-3- La position sur le marché de la Banque Nationale d'Algérie**

Il est difficile de donner une part de marché exacte à cette banque. Le rapport de la Banque Nationale d'Algérie de l'année 2005 affiche une proportion de 90,8% pour l'ensemble des banques publiques qui activent sur la place bancaire. La banque gère un portefeuille clients répartis entre particuliers, professionnels et entreprises. L'effectif du réseau compte plus de 5720 personnes à la fin de 2006, réparti par site proportionnellement aux nombres d'agences, en trois grandes fonctions à savoir le front office qui représente les guichetiers et l'accueil clientèle et le back office<sup>3</sup>.

Compte tenu de l'éclatement géographique et l'organisation de la concurrence, les opérations bancaires des clients sont traitées partiellement sur chaque site, notamment pour les entreprises. Elle n'éprouve aucune difficulté dans le traitement de masse du marché des particuliers, par contre, la monétique est peu développée à cause de la rareté des automates qui sont DAB, GAB (ce que nous allons développer dans la section qui suit), concentrés sur les sites des agences, introuvable dans les nouvelles zones de chalandise tels que les centres commerciaux et les stations-service...etc.<sup>4</sup>.

#### **I-2- L'organigramme général de la Banque Nationale d'Algérie**

L'organigramme de la BNA peut s'arranger d'une certaine manière (voir la figure n°02) où nous pouvons la présenter comme suit :

<sup>1</sup> ZOURDANI, Safia. Op.cit., p. 181.

<sup>2</sup> Montage d'un dossier de crédits, (dossier intérieur de la banque).

<sup>3</sup> ZOURDANI, Safia. Op.cit., p. 182.

<sup>4</sup> Ibid.

### **I-2-1- Direction Générale**

La structure rattachée à la Direction Générale est : La Secrétariat Générale, Inspection Générale, Direction de l'Audit Interne, Direction de la Gestion des risques et Superviseur du Contrôle Interne, qui a pour tâche la conception, l'organisation. Elle coordonne les efforts des différentes directions et prendre des décisions. Autrement dit la direction générale est responsable de l'exécution des directives de finance et l'application des règles et procédures.

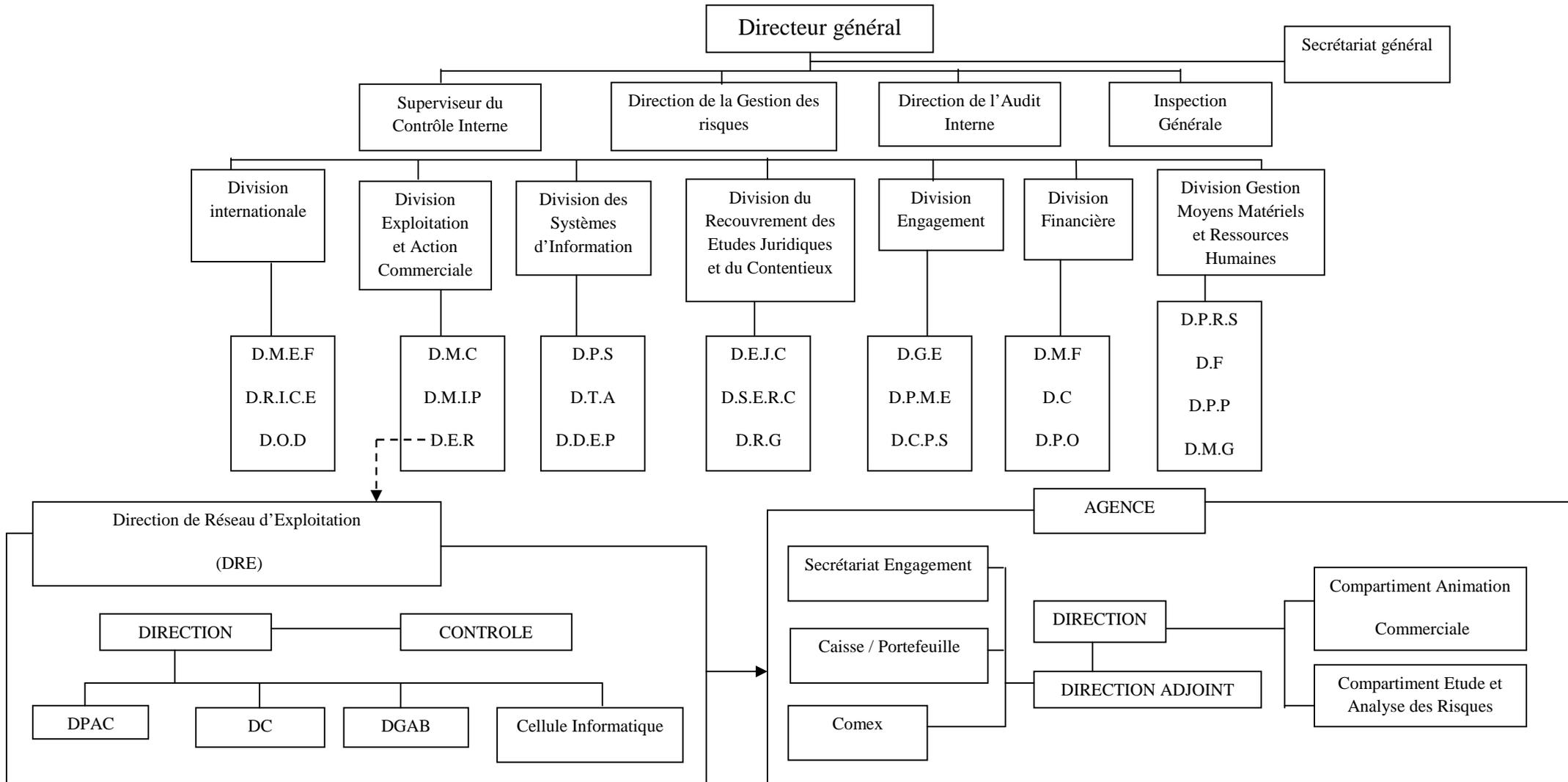
### **I-2-2- La succursale**

Se compose de Division internationale, Division Exploitation et Action Commerciale, Division des Systèmes d'Information, Division du Recouvrement des Etudes Juridiques et du Contentieux, Division Engagement, Division Gestion Moyens Matériels et Ressources Humaines et Division Financière. C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, cette succursale a pour fonction principale le contrôle, la supervision et la coordination du fonctionnement dans les agences qui lui rattaché.

### **I-2-3- L'agence**

Est la cellule de base d'exploitation de la banque, elle devrait être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ces structure d'accueil et de traitement.

**Figure n° 02 : L'organigramme de la Banque Nationale d'Algérie**



**La source :** Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

**Liste des abréviations de l'organigramme de BNA**

- **D.C** : Direction de Comptabilité
- **D.C** : Département Crédit
- **D.C.P.S** : Direction du Crédit participatif et spécifique
- **D.D.E.P** : Direction de Développement Etude du projet
- **D.E.J.S** : Direction des Etudes Juridiques et du contentieux
- **D.E.R** : Direction Encadrement du Réseau
- **D.F** : Direction de la Formation
- **D.G.A.B** : Département de la Gestion Administratif et du Budget
- **D.G.E** : Direction des Grandes Entreprises
- **D.M.C** : Direction Marketing et Communication
- **D.M.E.F** : Direction des Mouvements Financier avec l'Etranger
- **D.M.F** : Direction des Marchés Financiers
- **D.M.G** : Direction des Moyens Généraux
- **D.M.I.P** : Département de la monétique et instrument de paiement
- **D.O.D** : Direction des Opérations Documentaires
- **D.P.A.C** : Département Promotion et Animation Commerciale
- **D.P.M.E** : Direction des Petites et Moyennes Entreprises
- **D.P.O** : Direction de la Prévision et de l'Organisation
- **D.P.P** : Direction de la Préservation du Patrimoine
- **D.P.R.S** : Direction du Personnel et des Relation Sociales
- **D.P.S** : Direction de la Production et des Services
- **D.R.G** : Direction des Réalisations des Garanties
- **D.R.I.C.E** : Direction des Relations Internationale et du Commerce Extérieur
- **D.S.E.R.C** : Direction du Suivi des Engagement et du Recouvrement des Créances
- **D.T.A** : Direction des Technologies et de l'Architecture

### **I-3- Missions et organisation de la BNA**

La Banque Nationale d'Algérie a certaines missions à remplir pour satisfaire les besoins de sa clientèle, et pour se faire elle s'organise en compartiment pour que chacun d'eux effectue une tâche.

#### **I-3-1- Les principales missions de la BNA**

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

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes<sup>1</sup> :

- > **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et souscrit des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur ;
- > **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières les crédits à moyen et long terme ;
- > **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

L'agence bancaire BNA est la première catégorie constitue l'image de marque de la banque, quant à ses missions, en peut dire que cette agence dispose des prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. Elle assure le développement et la rentabilité du fonds de commerce de la banque dans le cadre de ses objectifs. L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se doit d'avoir l'initiative

---

<sup>1</sup>BELIMANE, Sarah. *Contrôle interne: finalité de l'audit interne. Etude de cas: audit du cycle de financement des opérations Commerce extérieur par Crédit Documentaire Â «Credoc Â» ; (BNA)*. Mémoire de magister. Comptabilité et audit. Alger: Ecole supérieure de commerce Alger, 2012, p. 30. Disponible sur : [http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m\\_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74](http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74) (consulté le 26/06/2015).

de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et des instructions mises en vigueur par la banque<sup>1</sup>.

L'agence assure un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisateurs au système d'information, ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations. Pour remplir sa mission, l'agence dispose d'un personnel de démarche destiné à visiter la clientèle et dynamiser la fonction commerciale et d'un personnel qui assure la gestion administrative et technique de l'agence<sup>2</sup>.

Comme toute autre banque commerciale, la BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière.

#### **I-3-2- Organisation d'une agence bancaire**

L'agence est classée en fonction de niveau d'activité déployée, elle peut relever des catégories suivantes<sup>3</sup> :

- > Agence principale ;
- > Agence de première catégorie ;
- > Agence de deuxième catégorie ;
- > Agence de troisième catégorie.

Ces agences sont dirigées par un directeur et directeur adjoint, selon leur importance et le nombre de clientèle géré, elles sont structurées soit en compartiment soit en services.

Notre travail consistera dans l'étude de la structure et l'organisation d'une agence de première catégorie à savoir l'agence de Tizi-Ouzou, qui comprend cinq compartiments suivants<sup>4</sup> :

#### **A- Le compartiment commercial et juridique**

Il est dirigé par un chef de compartiment qui anime et coordonne les activités commerciales et juridiques de l'agence, ce chef a pour missions la prospection, l'assistance, le conseil de la clientèle et le suivi de leur comptes. Il assure par tous les moyens mis à sa

---

<sup>1</sup>Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

<sup>4</sup>Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

disposition le développement de son portefeuille commercial et aussi il analyse et suit quotidiennement l'évolution de la collecte des ressources réalisées par l'agence.

Ce compartiment regroupe trois services à savoir :

- > **Service de gestion des fichiers clients et comptes** : il comprend une section clients et comptes et suspects et renseignements commerciaux.
- > **Services de gestion des placements et produits financiers** : il regroupe la section produites bancaires et les sections produites financiers.
- > **Service gestion juridique.**

#### **B- Le compartiment opérations de caisse et portefeuille**

Il est dirigé par un chef de compartiment qui veille à la bonne exécution des opérations de caisse et de portefeuille effectuées par/ou pour le compte de la clientèle, il est organiser en deux services :

> **Service opération de caisse** : qui a pour charge de recevoir des dépôts d'espèces et versement ou virement de toute origine effectuées par/ou pour le compte de la clientèle, ainsi de gérer les opérations sur le distributeur automatique, assurer les règlements ou paiements et ordonnancer par la clientèle dans la limite des montants disponibles.

> **Service opération de portefeuille** : qui a pour charge de traiter les opérations de recettes, encaissement des chèques sur place et hors place, encaissement des effets sur place, retour des impayés et compensation avec confrères et de gérer les comptes ressources interbancaires.

#### **C- Le compartiment Opérations avec l'étranger**

Il est dirigé par un chef de compartiment qui est chargé de :

- > Superviser, contrôler et coordonner toutes les opérations avec l'étranger ;
- > Contrôler en concertation avec ses collaborateurs la conformité et la régularité des opérations enregistrer au cours de la journée à l'aide des documents qui sont soumis à sa signature ou à son visa au fur et à mesure de leur confection ;
- > Assurer le recueil d'analyse, la centralisation et la transmissions des informations statique au service utilisateur interne et externe.

#### **D- Le compartiment crédits et engagements**

Il est dirigé par un chef de compartiment qui anime et contrôle les activités de crédits et engagements de l'agence. Il a pour missions :

- > L'assistance et orientation de ses collaborateurs en matières des études et analyses des dossiers de crédits, de traitement des engagements par signature et de gestion des créances comprises ;
- > Il gère également les autorisations de crédits octroyés à la clientèle et suit leur utilisation ;
- > Le traitement des dossiers de crédits est confié à un chargé d'étude qui recueille les documents concernant le client, son activité ou son projet à financer ;
- > Il synthétise des informations disponible sur le client (état des encours par client, fonctionnement des différents comptes, renseignements commerciaux interne et externe...);
- > Il instruit les demandes de crédit de la clientèle, procède au montage des dossiers de demande de crédit (la retranscription des bilans, calcul des ratios, rédaction de la demande de crédit...).

Ce compartiment regroupe cellule d'étude et de gestion administrative des crédits, service engagement par signature et services gestion des créances comprises.

#### **E- Le compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative**

Il est dirigé par un chef de compartiment, supervisé par le directeur adjoint administratif de l'agence qui coordonne ces activités, qui comprend :

##### > **La cellule contrôle comptable et fiscalité**

Elle se charge de la vérification du journal des écritures comptables de chaque entité de l'agence après un contrôle de validité des événements enregistrées dans la journée et veiller à la correction de toutes les anomalies constatées, aussi elle assure la transmission à bonne date des déclarations (TVA, IBS...).

##### > **Le correspondant informatique**

Il veille au bon fonctionnement du matériel informatique, résoudre tous problèmes concernant le fonctionnement et la mise en œuvre du système informatique de l'agence. Il se

charge aussi de l'introduction pour chaque utilisateur du système d'information, une sécurité d'accès en liaison avec le directeur de l'agence et procéder à l'ouverture technique ainsi que la fermeture du système et de l'ensemble de parc d'ordinateur de l'agence.

### > **L'assistant administratif**

Il veille sur la discipline générale au sein de l'agence et au respect du règlement intérieur de la banque, élabore et suit le budget annuel de l'agence.

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences, celle-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles. L'organisation de cette agence obéit à la stratégie de développement des activités de la banque et à la politique commerciale.

## **II- Décisions d'octroi de crédit bancaire aux PME**

Avant d'aborder les conditions ou les décisions d'accord d'un crédit, nous allons tout d'abord évaluer la demande de crédit et quelle démarche à suivre pour l'accord de ce crédit.

### **II-1- Etude et évaluation des demandes des crédits par la banque**

Dans le processus de prise de décisions d'octroi de crédit aux entreprises, nous avons optée à la phase de l'étude des demandes de crédits des PME et l'évaluation du risque de crédit des PME par la banque.

#### **II-1-1- Délais de traitement de la demande d'un crédit**

En règle générale, l'enregistrement du dossier est effectué le jour même de son arrivée. A la réception de cette demande, le banquier dispose d'un certain délai qui porte sur un mois et 10 jours c'est à dire 40 jours, entre l'agence et la direction centrale pour le traitement de cette dernière, en suite il doit analyser le dossier de crédit selon trois volets : volet administratif, volet juridique, volet technique (ce que nous allons développer ci-après)

Il n'accepte guère l'accord de ce crédit qu'avec certains principes qui constituent une démarche basé sur une analyse profonde sur les différentes situations du client (situation financière, économique...). Après avoir analysé ces différents principes, le banquier négocier

les conditions d'octroi de crédits avec l'emprunteur pour l'acceptation ou le refus de ce dernier<sup>1</sup>.

### **II-1-2- Etude des demandes de crédit des PME par la banque**

Au sujet de l'étude des demandes de crédit des PME par la banque, nous repons principalement sur<sup>2</sup>

- > Les pièces fournies par les PME dans leurs dossier de demande de crédit en relation avec le besoin en terme d'information des banquiers notamment les chargé d'étude de crédits ;
- > A l'existence de structure d'étude économique ou d'étude du marché aux niveaux des banques publiques ;
- > Aux seuils en termes de montants de crédit relatif à la décision d'octroi de crédits par le niveau hiérarchique des structures des crédits par la banque.

### **II-1-3- Etude du dossier du crédit de client**

Le crédit est la principale source de financement de toutes les activités économiques. De ce fait, toute personne désireuse d'obtenir un prêt devra d'abord déposer sa demande auprès de l'institution qui fera l'objet d'étude. En effet, après l'obtention du dossier, l'agence convoque le client pour un entretien, cela lui permettre d'obtenir des informations sur le client et sur son activité et procéder à l'analyse de sa situation financière (le montant solliciter par le client ou les garanties à donner).L'étape de l'étude du dossier étant très importante, car elle constitue le moment que l'institution prendre les précautions suffisantes pour réduire le risque du crédit<sup>3</sup>.

### **II-1-4- Evaluation des risques de crédit des PME par la banque**

En réponse au risque des PME, les banques ajoutent une prime de risque au taux de base offert à leurs meilleurs clients, figurant sur le contrat d'emprunt. En plus, elles peuvent chercher à minimiser le risque négatif qui survient en cas de faillite en couvrant les prêts par des actifs de l'entreprise<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>*Ibid.*

En effet, les critères d'appréciation de la demande du crédit des PME, portent sur deux plans qui sont<sup>1</sup> :

> **Sur le plan économique** : en terme de création d'emploi, produits stratégiques, produits exportables et substitution à l'importation ;

> **Sur le plan de l'analyse financière** : les critères d'évaluation de projets retenus pour les nouvelles entreprises (PME) en création (VAN, TRI, IP, et DR) et les ratios de solidité financière (pour nouvelles entreprises en création et pour celles déjà existantes) tels que l'équilibre financier, fonds de roulement, besoins en fond de roulement.

En fin, l'aspect relatif aux difficultés rencontrées par les banquiers lors de l'évaluation du risque crédit PME met l'accent sur les niveaux de risque crédit et la dimension de l'information recherchée par la banque pour cerner au mieux le risque crédit PME avant la prise de décision d'octroi ou de refus de crédit.

La prise de risque d'une banque commence dès l'entrée en relation avec les entreprises et la formulation de besoins de financement. L'attribution d'un prêt ou son rejet est soumise à une analyse financière approfondie et, le plus souvent, à l'accord de crédit de banque sollicité par le client.

#### **II-2- La démarche d'un accord d'un crédit**

L'activité d'octroi de crédit s'effectue selon certains principes qui se présentent de manière ci-après<sup>2</sup>.

##### **II-2-1- L'expression du besoin du client**

L'expression du besoin est la première étape dans la procédure du crédit. Le client qui sollicite le crédit, manifeste son intention soit par écrit ou verbalement à l'endroit du prêteur. Pour convaincre le prêteur, le client doit faire preuve de la clarté parce qu'un besoin mal exprimé ou inadapté aux besoins réel peut conduire à des déceptions. Il doit être constant et ne pas également se laisser influencer par son environnement en surévaluant sa demande ou à exprimer des besoins visant à répondre à des demandes de tiers.

---

<sup>1</sup> Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup> *Ibid.*

Le banquier ayant en charge l'activité d'octroi de crédit doit vérifier d'abord l'identité du client afin de créer ou qualifier la base de données de l'entreprise, ensuite, elle procède à la vérification de l'adéquation entre le besoin et la nature ainsi que les perspectives de développement de l'activité.

Enfin, il vérifie que le besoin existe et qu'il n'a pas eu de surévaluation, puis procède à l'identification du client (nom, prénom, adresse, téléphone, fax, e-mail et/ou site internet).

#### **II-2-2- Montage et validation du dossier de crédit**

A la réception de la demande de prêt, le banquier, convoque le demandeur en entretien pour le montage du dossier de prêt afin d'instruire cette demande aux autorités ou aux services compétents, pour faciliter le montage de dossier, les systèmes financiers décentralisés élaborent des fiches qui comportent souvent tous les éléments relatifs au dossier de prêt. Les éléments que l'on retrouve souvent sur le dossier de demande de crédit sont : L'identification de demandeur, sa capacité financière, sa capacité de remboursement...etc.

Le banquier vérifie que la demande est complète et respecte les critères d'éligibilité, et aussi il doit faire des recherches auprès des débiteurs et des créanciers de l'entreprise et des entrepreneurs, cette démarche lui permettra de vérifier si l'information fournie par l'entrepreneur est conforme à la réalité, car la validation de l'information est très importante.

Pour valider l'information, le banquier doit se référer aux déclarations faites au bilan de l'entreprise et au compte de résultat, il peut aussi examiner d'autres éléments comme l'achalandage lors de la visite, l'accueil des clients par les employés et l'atmosphère générale dans l'entreprise. Pour chaque donnée recueillie, il faut inscrire tous les commentaires et observations pertinentes dans un tableau, ces commentaires devront mentionner si l'information ainsi obtenue concorde ou non avec ce que l'entrepreneur a affirmé.

#### **II-2-3- L'instruction du dossier et la décision d'octroi**

Après avoir analysé des données recueillies lors de l'entretien, le banquier passe à l'analyse du dossier du prêt, à cette étape, il reprend la composante de l'analyse préliminaire effectuée en entretien et d'y ajouter les points plus précis de l'identification des besoins, de l'analyse financière, de la capacité de remboursement et de l'évaluation des garanties pour établir les points forts et faibles de l'entreprise. Une fois ce travail est achevé, selon le degré de satisfaction des données, le banquier recommande l'accord soit en partie ou en totalité du

montant au comité du crédit. Lorsque le dossier est terminé il se transmet au responsable hiérarchique pour être discuté au niveau de l'organe chargé de l'octroi des prêts, ce dernier juge la recevabilité de la demande selon deux critères :

- > **Analyse individuelle** : il s'agit d'analyser la demande.
- > **Analyse globale** : il s'agit de prendre en considération l'impact de cette demande sur l'activité crédit en particulier et sur le SFD de manière générale.

Ce dernier critère permet aux SFD de faire ressortir les points faibles et forts du dossier et ceux qui ont échappé aux analystes.

#### **II-3- Condition d'accord d'un crédit**

Trois possibilités peuvent découler de la décision du comité sur le dossier de prêt, la première proposition est l'acceptation de la demande, la seconde est l'ajournement en cas d'information manquante ou de dossier incomplet et la dernière proposition est le rejet. Lorsque la décision de crédit est prise et les autorisations requises obtenues, il est important de communiquer rapidement la réponse au requérant. Pour ce faire, il est recommandé de réaliser un entretien de fermeture. Les points couverts au cours de cet entretien varieront bien évidemment s'il s'agit d'un prêt refusé ou d'un prêt accepté<sup>1</sup>.

Cette étude se réalise suivant certaines étapes ci-dessous<sup>2</sup> :

##### **II-3-1- La visite du terrain**

La visite du terrain est une étape importante dans la mesure où elle permet de confirmer les informations données par le client. En effet, suite à l'entretien de l'étude de dossier de crédit, le banquier doit se déplacer chez le client. Il procède à la vérification des informations qui lui a été fournies l'emprunteur, à une enquête de moralité du client auprès de ses voisins ou des clients de son entreprise, ce qui permet au banquier de savoir si le client n'est pas endetté et s'il n'a pas des engagements qui pourraient entraver le bon remboursement du crédit qui sera mis à sa disposition.

---

<sup>1</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup>*Ibid.*

### **II-3-2- Etude du dossier de crédit par le comité de crédit**

A la suite de la visite du client, le banquier complète le dossier du client par des informations collectées et le conduit auprès du comité de crédit pour validation. Le comité de crédit a pour missions, d'étudier tous les dossiers de demande de crédit, prend la décision d'accorder le prêt ou pas après d'être assuré que le dossier qui lui a été transmis est complet et répond aux critères fixés par l'institution ou non.

Cette institution procédera à une analyse financière en trois phases:

- > La première phase consiste à dégager les caractéristiques essentielles de l'entreprise et de son environnement ;
- > La seconde phase consiste à retraiter les comptes de l'entreprise et à établir les documents standard, faire le calcul ratios de gestion ainsi que le tableau de financement ;
- > La dernière phase consiste à interpréter ces documents et établir le commentaire avec les recommandations.

### **II-3-3- Analyse et commentaire du contrôle interne crédit**

Le contrôle interne vérifiera donc que le besoin a été correctement exprimé par le véritable demandeur et destinataire du crédit à travers de :

- > Vérification du besoin ;
- > Vérification de l'identité du demandeur.

### **II-3-4- La signature du contrat du prêt et la mise en place du crédit**

La mise en place du crédit fait suite à la décision favorable du comité de crédit. Le responsable d'agence invite les clients dont les dossiers ont été acceptés pour la signature de leur contrat de crédit. Il leur donne également de manière verbale les informations sur le mode et la régularité des remboursements à bonne date. Toutefois, il faut s'assurer que l'on prête de l'argent aux personnes ayant un historique en matière de crédit, ou qui tiennent une comptabilité de leurs activités commerciales ou qui ont fourni des garanties, cela évitera l'octroi de mauvais crédit.

Un mauvais crédit peut se définir comme les crédits dont les dossiers ont été mal étudiés en ce concerne la qualité et la moralité de l'emprunteur ainsi que la mauvais

appréciation de sa capacité financier à prendre des engagements, il s'agit aussi du mauvais suivi ou du quasi-inexistant de suivi des clients par l'institution après le déboursement du crédit.

Les institutions chargées de l'octroi du crédit doivent comprendre qu'elles jouent un rôle crucial dans l'économie de tout pays, mais pour leur pérennité, il faut autant que les emprunteurs prouvent des capacités de remboursement, sinon ils exposent ces institutions à un risque d'illiquidité.

#### **II-3-5- Octroi de crédit**

Une fois les conditions acceptées par le requérant et toutes les formalités administratives terminées, le banquier décaisse la valeur du crédit en faveur du bénéficiaire, ce décaissement peut se faire soit par une remise de chèque soit par un virement de fonds dans le compte de l'intéressé. Cependant le banquier doit s'assurer que les sommes prêtées sont utilisées aux fins prévues. Par ailleurs, un risque peut se procurer lors de l'octroi du crédit au client, pour cela il ne faut pas ignorer sa gestion.

#### **II-4- Les réseaux de la distribution de la BNA**

Le réseau de distribution est un ensemble d'acteurs distributeurs permettant de mener les différents produits ou services bancaires aux clients.

La banque dispose deux types de réseaux de distribution, à savoir <sup>1</sup>:

##### **II-4-1- Les réseaux virtuels**

Dont en distingue :

###### **A- Les automates bancaires :**

Les distributeurs automatiques de billets (DAB) ne permettaient que les retraits de billets à travers un dispositif électromécanique, ils ont été complétés par les guichets automatiques bancaires (GAB) qui donne lieu à une gamme de services beaucoup plus étendue<sup>2</sup> :

- > Consultation des comptes ;

---

<sup>1</sup> Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup> Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

- > Relevé des dernières opérations enregistrées (virement, prélèvement automatique, chèques encaissés) ;
- > Dépôt de valeur ;
- > Commande de chéquier ;
- > Information sur les produits.

#### **B- Les opérations de caisse**

Une grande partie des opérations de caisse sont désormais réalisées en dehors de la présence physique du client ou bien même il peut se présenter au guichet de la banque pour faire fonctionner leurs comptes bancaires<sup>1</sup>.

Une bonne partie de la clientèle bancaire utilise régulièrement ce mode de fonctionnement. Le service de caisse regroupe parmi les principales opérations traitées<sup>2</sup> :

- > Les dépôts et les retraits des fonds ;
- > Les versements d'espèces et les remises de chèques à l'encaissement,
- > Les émissions de chèques de banque et de virements ;
- > Les retraits des formules de chèques et des cartes bancaires ;
- > Les remises d'autorisation de prélèvements automatiques ;
- > La gestion des oppositions (cas de vol, perte...) ;
- > Les passations d'ordres de bourse ou la souscription d'OPCVM.

#### **C- Le téléphone**

Les opérations sont réalisées à travers des appels téléphoniques. D'un point de vue technique, les chargés de clientèle doivent maîtriser parfaitement l'informatique et le téléphone puisqu'ils sont les outils incontournables avec lesquels ils travaillent, utilisant des systèmes optimisés qui permettent de reprendre efficacement aux clients.<sup>3</sup>

#### **D- Le réseau web**

Le web n'est plus seulement un moyen de communication à sens unique, il s'agit désormais d'une plate-forme interactive qui invite au dialogue. Le réseau web est un outil

---

<sup>1</sup>*Ibid.*

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>BEKHTI, Madjid. *Politique de lancement d'un nouveau produit, enjeux des NTIC dans le secteur bancaire algérien : le comportement des clients bancaires avec le multicanal* **len lingen**. Tlemcen : Université Tlemcen, 2013, p. 53. Format PDF Disponible sur : <http://dSPACE.univtlemcen.dz/bitstream/112/3299/1/bekhti.madjid.mag.pdf> (consulté le 25/06/2015).

important de génération de contact et de profils à bas coût via les newsletters et de démarche d'inscription et d'abonnement. Il permet au consommateur d'obtenir des informations sur les produits qu'ils souhaitent acquérir, et aux entreprises d'avoir des informations sur les comportements et la segmentation de leurs clients. L'internet est devenu un nouveau modèle de la distribution bancaire, car ce réseau est devenu incontournable dans la relation avec les clients bancaires, à un tel point que ces derniers utilisent beaucoup plus souvent les services financiers sur internet que le déplacement vers l'agence<sup>1</sup>.

Les sites web ont les objectifs suivants :

- > Attirer les clients ;
- > Leur vendre un produit ;
- > Les inciter à réaliser régulièrement des achats ;
- > Réduire les coûts ;
- > Promouvoir la marque ;
- > Fidéliser les clients ;
- > Dégager des bénéfices.

#### **E- Le réseau e-mail**

Le courrier électronique est à la fois un outil économique performant et rentable, et une application la plus productive existante avec la technologie internet. La puissance de logiciels permet une personnalisation et un suivi des e-mails, en restituant exactement le nombre d'e-mail envoyé et le nombre de messages lus<sup>2</sup>.

#### **II-4-2- Réseaux physiques**

Les réseaux physiques prennent les formes suivantes<sup>3</sup> :

##### **A- Magasins et agences**

Il s'agit des lieux ouverts au public permettant aux clients de procéder à des opérations bancaires ou l'achat de produits, ces opérations sont assurées auprès des guichetiers et des conseillers de clientèle ou des vendeurs pour les magasins de commerces.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 54.

<sup>2</sup>BEKHTI, Madjid. *Op.cit.*, p. 53.

<sup>3</sup> Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.

### **B- Le réseau papier**

Représentés essentiellement par des catalogues, publicité, brochures. Les documents imprimés restent un élément important constitutif pour l'archivage des dossiers.

### **C- La force de vente**

Les commerciaux et personnels en contact qui ont pour missions de prospecter et de démarcher de nouveaux clients.

D'après l'analyse des réseaux de distribution nous apercevons que la Banque Nationale d'Algérie à améliorer ses prestations bancaires par la centralisation de l'ensemble de son réseau d'agence, cette mesure permettra aux clients de la BNA de bénéficier en temps réel et en tout lieu d'une amélioration de ses services et de faire un contrôle à distance, cela lui permettra de mieux se positionner dans le secteur bancaire.

## **III- Analyse du financement des PME par la BNA**

La Banque Nationale d'Algérie se redéploie et entend investir dans le financement des PME. Ainsi, la banque à consacrer une enveloppe de près de 70 milliards de dinars pour le financement des crédits au profit des PME pour l'année 2008<sup>1</sup>. En effet, l'objectif de la banque en la matière est de satisfaire sa clientèle et avoir des gains. Et dans ce domaine, la mission de la BNA consiste à combiner et optimiser les produits et services en faveur de la population. Pour cela dans cette présente section, pour mieux apporter des réponses à notre problématique qui est notre objet d'étude, nous allons traiter les différents produits et services offerts récemment par la BNA aux PME, ensuite nous analyserons les données statistiques de nombre de PME au niveau de Tizi-Ouzou.

### **III-1- Produit et services offerts pour les PME et conditions exigées pour les atteindre**

La banque est une entreprise, où elle propose à sa clientèle de différents produits et services afin de satisfaire leurs besoins, mais il y a certaines conditions que les clients doivent remplir pour y avoir un accord de la banque.

#### **III-1-1- Produit et services de la BNA**

En plus des produits et services offerts par toutes banques, qui sont : bon de caisse, dépôt à terme Dinars-Devises, le chèque de banque, financement de l'investissement et

<sup>1</sup>Disponible sur : <http://www.djazairress.com/fr/lemaghreb/941>. (Consulté le 15/07/2015).

d'exploitation, guide de l'investisseur étranger en Algérie et l'exportateur Algérien, accès aux opérations de commerce extérieur et conditions de banque, la BNA à introduire deux nouveaux produits exclusifs en Algérie sur ses guichets automatiques pour faciliter davantage les opérations bancaires à sa clientèle. Il s'agit du livret d'épargne électronique et le versement en espèces ou par chèque. Ce nouveau système intelligent permet aux clients de cette banque d'effectuer les opérations traditionnelles rapidement 24h/h24 et 7j/7, en toute mobilité dans des espaces hautement sécurisés, selon les explications du PDG.

Toutes les opérations bancaires effectuées à partir des guichets automatiques sont contrôlées à distance pour une sécurité complète des transactions sur le réseau de la banque, a-t-il ajouté. Le lancement de ces espaces automatiques, qui s'inscrit dans le cadre des facilitations de l'accès aux services bancaires initiées par le gouvernement, nous permet de mieux fidéliser nos clients mais aussi de mieux se consacrer à la prise en charge des PME et des clientèles spécifiques.

Au niveau de la BNA, près de 100.000 comptes bancaires ont été ouverts en 2013, soit 280 comptes par jour dont 50 comptes pour particuliers et 230 pour les entreprises, selon les chiffres avancés par le PDG rappelant que la mesure de l'ouverture des nouveaux comptes ne dépassait pas ces dernières années 60.000 comptes par an. La BNA prévoit de continuer ses efforts en matière de modernisation et de facilitation des procédures pour réaliser l'objectif de 150.000 nouveaux comptes ouverts en 2014. Par ailleurs, les crédits immobiliers, considéré comme un levier important de croissance pour la BNA, a enregistré une nette progression en passant de 13,5 milliards de DA en 2012 à 16 milliards de DA en 2013.

Cette évolution confirme la solidité financière de la banque qui a enregistré près de 30 milliards de DA de résultat net, une croissance de 30% en matière de ressources bancaires et 20% en matière de crédits à la fin 2013, selon le PDG. Grâce à ces résultats, la BNA continue à être la première banque algérienne en termes de rentabilité avec le portefeuille clients le plus diversifié<sup>1</sup>.

#### **III-1-2- Condition exigées par la BNA pour les PME**

Les principales conditions exigées par la BNA pour les PME, lors d'un accord d'un crédit, sont nombreuses parmi lesquelles, nous trouvons<sup>2</sup> :

> Exercé une activité financière ;

---

<sup>1</sup>*Ibid.*

<sup>2</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

- > Avoir un registre de commerce ;
- > Un minimum de fonds propres (le capital social doit être au minimum 30% du crédit sollicité) ;
- > Situation fiscale et parafiscale à jour ;
- > Justifier un apport personnel au nature et au numéraire ;
- > Avoir des connaissances dans un domaine investi.

#### **III-2- La démographie des PME en Algérie**

En Algérie, la nouvelle politique de développement se tourne vers la création de PME, l'intérêt porté pour cette catégorie d'entreprises se justifie par les services et les avantages qu'elles présentent. Ce type d'entreprise devient ainsi le moteur essentiel de la création d'emplois en Algérie.

##### **III-2-1- La population globale des PME**

A la fin du premier semestre 2013, au niveau national la population globale des PME s'élève à 747 934 entreprises dont près de 60% sont constituées en personnes morales, le reste est constitué soit de personnes physiques (18,27%), soit d'entreprises exerçant dans les activités artisanales (22,57%). On recense, par ailleurs, 547 entreprises de type EPE<sup>1</sup>. Le tableau suivant nous montre la répartition de la population globale au niveau national :

**Tableau n° 05 : Population globale des PME à la fin du premier semestre 2013**

Types de PME		Nombre de PME	Part (%)
PME privées	Personnes morales	441 964	59,09
	Personnes physiques	136 622	18,27
	Activités artisanales	168 801	22,57
<b>Total 1</b>		<b>747 387</b>	<b>99,93</b>
PME publiques	Personnes morales	547	0,07
<b>Total 2</b>		<b>547</b>	<b>0,07</b>
<b>Total</b>		<b>747 934</b>	<b>100</b>

Source : Ministère de l'industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME N° 23*, Données du 1<sup>er</sup> semestre 2013, p.1-50.

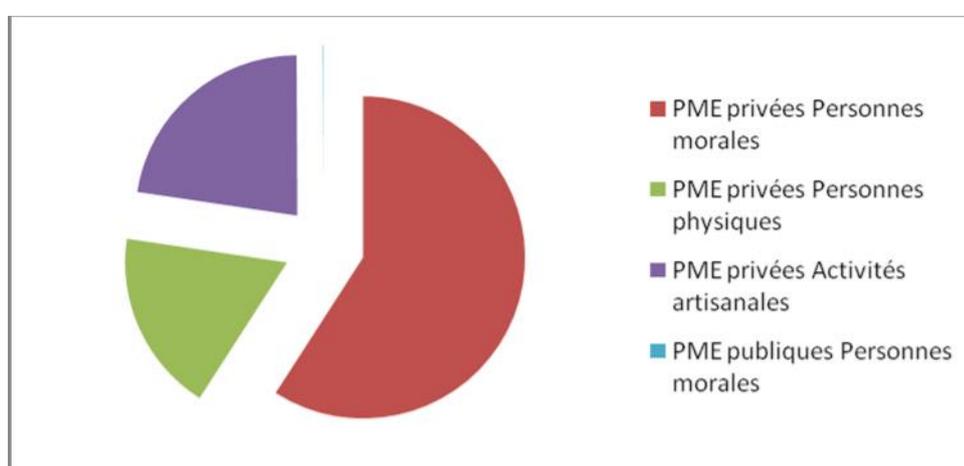
On synthétise d'après ce tableau que la répartition de la population globale des PME est consacrée beaucoup plus aux petites et moyennes entreprises privées qui est de nombre

<sup>1</sup>Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME N° 23*, Données du 1<sup>er</sup> semestre 2013, p.1-50.

total de 747 387 entreprises, tant dit que les petites et moyennes entreprises publiques, on trouve un nombre très réduit (il est de 547 entreprises) par rapport aux PME privées. Nous présentons la figure ci-après qui va nous montrer plus précisément de quoi sont constituer les PME privées et publiques.

Comme nous l'avons cité précédemment dans le cadre théorique, les PME privées et artisans augmentent depuis 2001, mais à l'exception des activités artisanales ont rencontré une baisse durant (2002/2005), pour cela il y a eu création de nombreux postes d'emplois, tant dit que les PME publiques ne cessent pas d'enregistrer une baisse depuis 2005 à 2013 ce qui justifie aujourd'hui une réduction de nombre d'emplois.

**Figure n° 03 : Population du secteur de la PME à la fin du premier semestre 2013**



**Source :** Etablie par nous-mêmes à partir des données du tableau n° 04.

Si nous optons pour une analyse de constitution de PME, privées ou publiques, il ressort que la grande part des entreprises sont privées, dont la majorité font partie de catégorie des personnes morales, et pour les autres catégories ont une part presque la même. Quant au nombre des PME du secteur public, il est minoritaires de l'ordre de 0,07%, et sont créées par des personnes morales.

#### **III-2-2- Le nombre de PME à Tizi-Ouzou**

La direction des PME de la wilaya de Tizi-Ouzou a recensé 26267 petites et moyennes entreprises en 2013 de différents types<sup>1</sup>, pour cela nous élaborons dans un tableau les deuze

<sup>1</sup>*Ibid.*, p. 1-50.

premières willayas par nombre de PME au niveau national des trois années (2010,2011 et 2012) et premier semestre 2013.

**Tableau n° 06 : Classement des 12 premières wilayas par nombre de PME (2011-2013)**

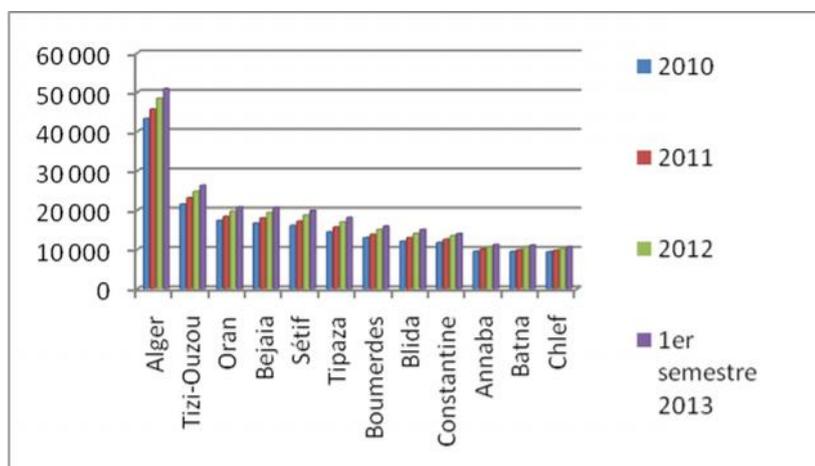
Willaya	2010	2011	2012	1 <sup>er</sup> semestre 2013
Alger	43 265	45 636	48 419	50 887
<b>Tizi-Ouzou</b>	<b>21 481</b>	<b>23 109</b>	<b>24 754</b>	<b>26 267</b>
Oran	17 323	18 370	19 692	20 759
Bejaia	16 695	17 962	19 374	20 684
Sétif	16 096	17 154	18 730	19 859
Tipaza	14 434	15 672	16 969	18 109
Boumerdes	12 955	13 787	15 004	15 891
Blida	12 059	12 938	14 073	15 050
Constantine	11 781	12 561	13 450	14 002
Annaba	9 508	10 041	10 679	11 194
Batna	9 449	9 866	10 670	11 066
Chlef	9 356	9 755	10 297	10 676

**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données du Ministère de l'industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement.

En termes de classement de nombre de PME par ces premières willayas, nous trouvons que la willaya de Tizi-Ouzou représente un nombre très important, pour cela elle occupe la 2<sup>ème</sup> place au niveau national.

Pour ressentir la place de la PME au niveau de Tizi-Ouzou nous présentons la figure suivante.

**Figure n° 04 : Classement du nombre des PME par willaya**



**Source :** Etablie par nous-mêmes à partir des données du tableau n° 05.

### *Chapitre III : Aspects pratiques sur le financement des PME par la BNA*

Comme nous regardons le nombre de PME à Tizi-Ouzou en 2010, dépasse 20 000 entreprises, et pour l'année 2011 nous ressortons que ce nombre augmente et c'est pareil pour les années 2012 et 2013, nous constatons donc qu'il y a eu création et évolution d'autres entreprises, d'ailleurs c'est ce que montre le tableau suivant :

**Tableau n° 07 : Evolution et mouvement de création de PME de T-O (2010-2013)**

Désignation		Nombre de PME	Part en %	Evolution %
<b>2010</b>		<b>21 481</b>	>	>
<b>Mouvements 1<sup>er</sup> semestre</b>	Création	1 695	5,90	7,58
	Radiations	554		
<b>2011</b>	Réactivations	487		
	Ecart	1 118		
<b>2011</b>	1 <sup>er</sup> semestre	<b>22 669</b>	5,90	6,17
	Fin 2011	<b>23 109</b>		
<b>Mouvements 1<sup>er</sup> semestre</b>	Création	817	5,90	6,17
	Radiations	84		
<b>2012</b>	Réactivations	226		
	Ecart	959		
<b>2012</b>	1 <sup>er</sup> semestre	<b>24 068</b>	5,94	9,14
	Fin 2012	<b>24 754</b>		
<b>Mouvements 1<sup>er</sup> semestre</b>	Création	1 229	5,94	9,14
	Radiations	135		
<b>2013</b>	Réactivations	419		
	Ecart	1513		
<b>1<sup>er</sup> semestre 2013</b>		<b>26267</b>		

**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données du Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME N° 20,21 et 23*, Données du 1er semestre 2011, 2012 et 2013, p.1-50.

Les données statistiques présentées dans le présent tableau mettent en évidence la continuation et l'approfondissement des grandes tendances de la dynamique de développement du tissu des PME au niveau de Tizi-Ouzou, constatées depuis 2010, dont à la

fin de cette année la population de PME a atteint un total de 21 481 PME. Ainsi, à fin 2011, la population globale de cette catégorie d'entreprises s'élève à 23 109 entreprises, elles représentent une évolution de 7,58%. Au 1<sup>er</sup> semestre 2012, il a été enregistré, un nombre total de 24 068 nouvelles entreprises créées, avec un écart de 959 entreprises par rapport à la population de PME de l'année précédente, malgré ceci, la population de PME de ces deux années représente la même part au niveau national qui est de 5,90%. La croissance du nombre de PME à Tizi-Ouzou maintient encore en 2013, à cet égard, il représente une évolution annuelle de l'ordre de 9,14%.

Comme nous avons vu ci-avant que la wilaya de Tizi-Ouzou de 2010 à 2013, occupe la deuxième place au niveau national, face au nombre de PME créées sur son territoire par différents dispositifs, mais la plus grande part de ce nombre de ces entreprises a été financée par la BNA<sup>1</sup>.

D'ailleurs A la fin 2007, le montant global des crédits octroyés par l'ensemble des banques a atteint 2 182 milliards de dinars, dont 90 % de ce montant ont été consentis par les banques nationales d'Algérie à grand réseau, en plus il a été octroyé aux entreprises, dont pour le secteur public il a été à hauteur de 44 % et le secteur privé à hauteur de 56 %<sup>2</sup>.

#### **III-3- Nature des secteurs privilégiés par les PME de Tizi-Ouzou**

Selon les statistiques établies par la BNA, les secteurs privilégiés de ces entreprises sont le commerce, transport de marchandises, Bâtiment et travaux publics et services fournis aux entreprises...etc.<sup>3</sup>

Effectivement, après une recherche sur les statistiques des secteurs privilégiés par les PME et la nature des activités des artisans, au niveau de Tizi-Ouzou, nous trouvons c'est la même chose, et qui sont représentées dans les tableaux et des figures ci-après :

<sup>1</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

<sup>2</sup>AIT-AIDER, A. Relation Banque- Entreprise- Financement de la PME. Communication, p. 1-5. Format PDF. Disponible sur : [http://www.apw-tiziouzu.org/files/7-communication\\_de\\_ait\\_aider.pdf](http://www.apw-tiziouzu.org/files/7-communication_de_ait_aider.pdf) (consulté le 12/03/2015).

<sup>3</sup>Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

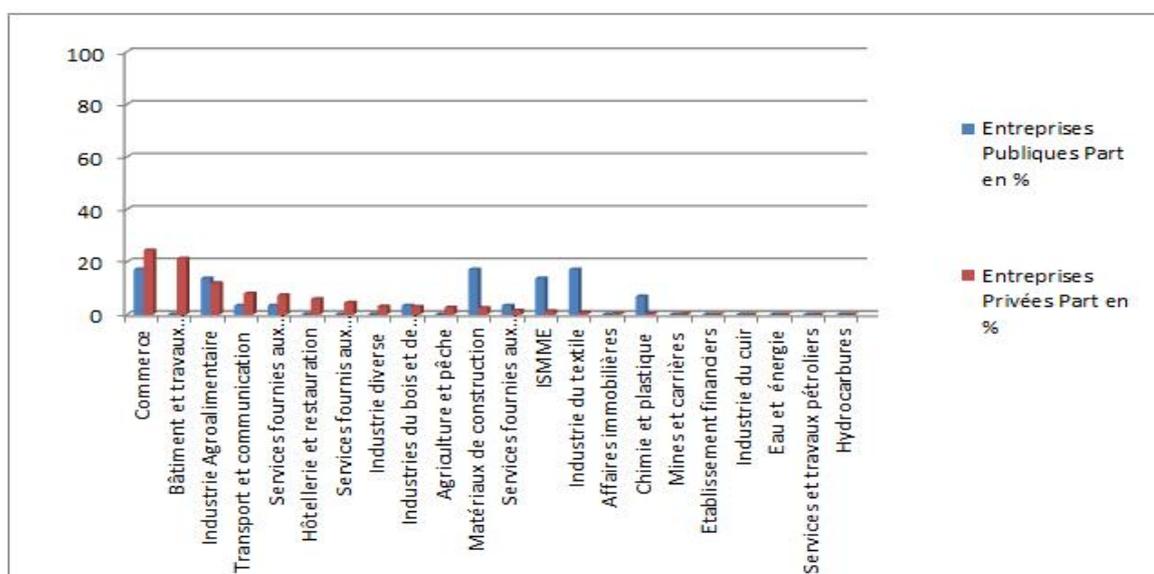
**Tableau n° 08 : Répartition des PME par secteur d'activité (Arrêté au 31-12-2013)**

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	Entreprises Publiques		Entreprises Privées	
		Nombre	Part %	Nombre	Part %
Commerce	6 037	5	17,24	6 032	24,43
Bâtiment et travaux publics et hydraulique	5 278	0	0	5 278	21,37
Industrie Agroalimentaire	2 953	4	13,79	2 949	11,94
Transport et communication	1 989	1	3,45	1 988	8,05
Services fournis aux ménages	1 836	1	3,45	1 835	7,43
Hôtellerie et restauration	1 472	0	0	1 472	5,97
Services fournis aux entreprises	1 135	0	0	1 135	4,59
Industrie diverse	768	0	0	768	3,11
Industries du bois et de papier	744	1	3,45	743	3,01
Agriculture et pêche	679	0	0	679	2,75
Matériaux de construction	647	5	17,24	642	2,59
Services fournis aux collectivités	384	1	3,45	383	1,55
ISMME	334	4	13,79	330	1,34
Industrie du textile	224	5	17,24	219	0,89
Affaires immobilières	94	0	0	94	0,38
Chimie et plastique	92	2	6,90	90	0,36
Mines et carrières	24	0	0	24	0,10
Etablissement financiers	23	0	0	23	0,09
Industrie du cuir	12	0	0	12	0,05
Eau et énergie	0	0	0	0	0
Services et travaux pétroliers	0	0	0	0	0
Hydrocarbures	0	0	0	0	0
Total	24 725	29	100	24 696	100

**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la direction de la programmation et suivi budgétaires (Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou 2013).

Selon les statistiques de la direction de l'industrie de la PME et de la promotion de l'investissement, sur les vingt-quatre mille sept cent vingt-cinq (24 725) entreprises, nous remarquons que l'activité des services fournis qui prend la première place, vient en tête du tableau avec 6 037 entreprises qui se spécialisent dans le commerce dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en prend aussi pour exemple, la deuxième place est occupée par les entreprises de bâtiment et des travaux publics et d'hydraulique qui est au nombre de 5 278 entreprises. Les entreprises les moins présentées à Tizi-Ouzou sont celles qui s'exercent dans les domaines des mines et carrières, ainsi l'industrie de cuir...etc. Et pour certains secteurs aucunes entreprises ne les fréquentes, comme services et travaux pétroliers, les hydrocarbures, l'eau et l'énergie. Pour mieux comprendre la répartition de ces secteurs d'activités, nous la présentons par la figure suivante :

**Figure n° 05 : Répartition des PME par secteur d'activité à la fin de 2013**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données du tableau n° 07.

La figure ci-dessus nous éclaire sur les parts relatives à des secteurs privilégiés par les entreprises privées et publiques.

A première vue nous remarquons que le nombre d'entreprises privées est supérieur par rapport à celles qui sont publiques, et à partir de ces données, nous constatons que la plupart des secteurs favorisés (le commerce, bâtiment et travaux publics et hydraulique, Industrie Agroalimentaire...) par ces entreprises sont privées, tant dit que les entreprises publiques se basent surtout sur les secteurs (matériaux de construction, ISMME, chimie et plastique,

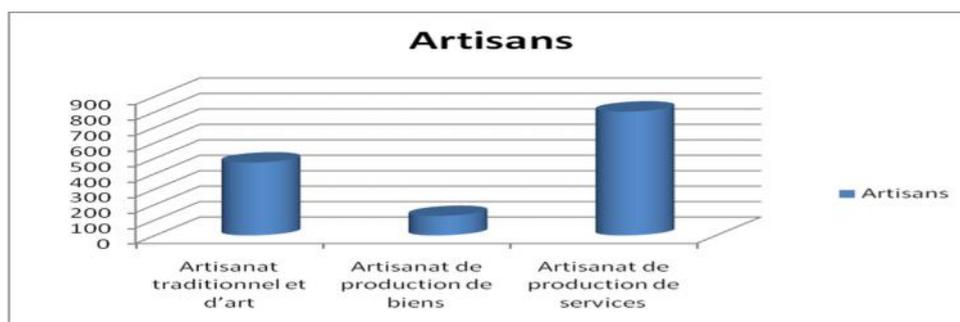
industrie du textile). En fin nous trouvons une légère égalité entre ces entreprises, dans le secteur des industries du bois et de papier.

**Tableau n° 09 : Répartition des artisans en activité à la fin de 2013**

Nature de l'activité	Artisans	Nombre d'emploi
Artisanat traditionnel et d'art	472	3 631
Artisanat de production de biens	126	
Artisanat de production de services	802	
<b>Total</b>	<b>1 400</b>	

**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la direction de la programmation et suivi budgétaires (Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou 2013).

**Figure n° 06 : Répartition des artisans en activité à la fin de 2013**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données du tableau n° 08.

D'après le tableau et la figure ci-avant nous nous voyons que le nombre d'artisans qui se dirigent vers l'activité de l'artisanat traditionnel et l'art est plus que ceux qui se dirigent vers artisanat de production de biens, mais aussi, nous trouvons un nombre beaucoup plus élevé des artisans qui favorisent l'activité de l'artisanat de production de services et qui est de 802 artisans. Ces différentes activités permettent la création des emplois qui sont de nombre de 3 631 emplois.

Nous avons pris pour exemple un dossier d'investissement financé par la BNA pour l'étudier, donc nous allons analyser la situation financière de ce crédit. Donc cette demande de financement porte sur la réalisation d'une entreprise de transformation industrielle de papier dont le coût global est évalué 22.725.265,30 DA. Une fois le banquier a rassemblé les différents documents concernant le client et son projet, il procède à l'étude détaillée, des aspects technico-économique, l'étude financière et en fin l'étude de la rentabilité du projet. Cette étude a été faite suivant l'annexe n° 02.

### *Chapitre III : Aspects pratiques sur le financement des PME par la BNA*

---

L'octroi des crédits doit obéir aux règles prudentielles notamment pour ce qui est du partage des risques.

Les politiques de financement préconisées par les banques doivent tenir compte de la rentabilité de l'activité de l'entreprise et l'activité bancaire simultanément. Le financier doit traiter les demandes de crédit, l'évaluation financière de l'entreprise ainsi que l'évaluation des projets devrait nous donner le niveau du risque qu'encours le banquier, avant que ce dernier accepte d'accorder un crédit il faut avoir des garanties.

Pour une entreprise qui sollicite un crédit à la BNA, il lui faut donc disposer d'une garantie conséquente, pour cela pour un crédit il faut présenter un projet non ou moins risque.

# **Conclusion Générale**

En vue de donner un nouveau souffle à l'économie algérienne, et dans la perspective d'adapter cette dernière aux nouvelles transformations qu'a connues l'environnement économique international qui est caractérisé par la mondialisation, la globalisation des marchés ; il importe de conférer une place prépondérante aux PME.

Cependant, l'analyse conduite dans cette étude a permis de mettre en évidence le dynamisme et l'efficacité durable de la PME, qui dépend en grande partie d'une utilisation efficace des moyens de financement qui sont indispensables à la survie et à l'expansion des activités des PME ; tout en adoptant une politique financière adéquate aux objectifs fixés.

Par ailleurs nous constatons à travers notre travail, qu'en Algérie, l'entreprise peut avoir deux sources de financements soit interne (l'autofinancement) ou externe comme le système bancaire qui 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.

L'analyse du financement bancaire des PME par les banques a été faite en considérant l'étendue de la gamme des produits financiers offerts ainsi que la mise en place de ces moyens de financement. Aussi des conclusions de notre analyse, nous remarquons que les PME rencontrent des problèmes de financement qui sont dû au fait que le risque du crédit est élevé, pour cause de garantie, car pour la banque le risque de crédit est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire financier, ainsi ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. C'est tout ce que nous pouvons avoir sur ces contraintes car nous n'avons pas une plus grande accessibilité aux informations dans la banque relative à ces problèmes, afin de mettre en évidence d'autres variables, et de mesurer l'impact de celles-ci sur le problème de financement.

Les résultats obtenus à partir des deux critères de financement des PME par les banques montrent l'existence d'une très grande communauté d'intérêt entre le monde des PME et le secteur bancaire, entre les entrepreneurs qui ont besoin d'emprunté pour se développer et les banquiers, dont le métier est précisément de prêter. Les deux partenaires ont en commun l'intérêt de concevoir des relations complémentaires et devraient être l'exemple même de contrat de confiance.

En définitif, l'accès au financement bancaire des PME est une condition nécessaire au développement de ce secteur et partout de l'économie toute entière. A cet effet, des efforts

considérables doivent être consentis de part et d'autre pour promouvoir d'avantage le financement aux entreprises.

Même si les PME jouent actuellement un rôle considérable dans la fonction de production, en apportant une aide confortable pour les grandes industries, mais elles ont beaucoup à faire pour prouver leur existences et important des technologies nouvelles.

Les PME est un moyen privilégié pour mettre en application les idées nouvelles et les innovations que peuvent apporter les jeunes entrepreneurs dynamiques. Pour mettre en œuvre la créativité de ces derniers, il est aussi important de signaler qu'il reste plusieurs créneaux à explorer pour les PME, et d'autres domaines de production, de gestion et de services.

Pour notre étude qui se base sur les PME au niveau de Tizi-Ouzou, nous nous constatons que la situation du secteur de la petite et moyenne entreprise (PME) dans la wilaya de Tizi-Ouzou est reluisante, car les statistiques des services de la PME à la wilaya, au premier semestre 2013, compte 26 267 PME pour cela, elle occupe la deuxième place au niveau national. Nous constatons également que la plus grande part de ce nombre des PME a été financée par la BNA.

Nous constatons également à partir de notre recherche, pour qu'une entreprise qui solliciterait un crédit d'investissement à la BNA, il lui faut disposer d'une garantie conséquente et présenter un projet non risqué ou à risque minimal.

Donc des réflexions doivent être menées pour contribuer à la libéralisation du secteur financier bancaire dans notre pays. Ainsi, parallèlement à notre analyse, nous pouvons se demander à étudier :

- Le financement bancaire d'un projet de création d'une Petite et Moyenne Entreprise.
- Problèmes du financement des Petites et Moyennes Entreprises par les banques commerciales.
- Conditions d'accès au financement bancaire pour les Petites et Moyennes Entreprises.
- Etudes et analyse de la distribution des crédits aux Petites et Moyennes Entreprises.
- Quelle place occupe les Petites et Moyennes Entreprises dans le développement de l'économie algérienne.

## *Conclusion Générale*

---

Ces thématiques nous semblent des sujets intéressants de recherches sachant que leurs réponses viendraient en complément à notre analyse, le tout pour contribuer à la promotion du financement à l'égard des Petites et Moyennes Entreprises, pour mieux jouer le rôle de levier et de développement économique de l'Algérie.

## Bibliographie

### Ouvrages

1. ADENTI, Robert., VRAIN, Philippe. *Les PMI et leur dirigeants : Stratégies de marché et stratégies internes*. Paris : Edition LOUIS-JEAN, 2000.
2. ALBOUY, Michel. *Financement et coût du capital des entreprises*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition EYROLLES, 1994.
3. ARTUS, Patrick., et al. *La crise de subprimes*. Paris : Edition Documentation Française, 2008.
4. BEITONE, Alain. et al. *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris : Edition ARMAND COLIN, 1991.
5. BERNARD, Belletante. *La bourse : Mécanismes et financement des entreprises*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition presses universitaires de Lyon, 1985.
6. BOUGHABA, Abdellah. *Analyse et évaluation des projets : Cours Etudes des cas corrigées SIMULATION*. 2<sup>ème</sup> éd. Alger: Edition BERTI, 2005.
7. BOUYACOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger : Edition CASBAH, 2000.
8. BOUZAR, Chabha. *Systèmes financiers : mutation financière et bancaire*. Tizi-Ouzou : EDITION EL-AMEL, 2010.
9. CHOINEL, A., ROUYER, G. *Le marché financier : structure et acteurs*. 8<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition revue banque, 2002.
10. DESCAMPS, Christian., SOICHOT, Jacques. *Économie et gestion de la banque*. Paris: Editions EMS, 2002.
11. DESCLOS, Denis. *Analyse crédit des PME*. Paris : Edition ECONOMICA, 1999.
12. EDITH, Ginglinger. *Gestion financière de l'entreprise*. Paris: Edition MEMENTOS DALLOZ, 1991.
13. EDITH, Ginglinger. *Les décisions de financement des entreprises : Exercices et cas corrigés de gestion*. Paris : Edition NATHAN, 1997.
14. GERARD, Marie Henry. *Les marchés financiers*. Paris : Edition Armand colin, 1999.
15. *Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI* ; s.a. wilaya de Bouira : Edition Zouba, 2007.
16. GILLET, Roland., et al. *Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Editions DALLOZ, 2003.

17. HUBERT, Bruslerie. *Analyse financière et risque de crédit*. Paris : Édition DUNOD, 1999.
18. JACOB, Henri., SARDI, Antoine. *Management des risques bancaires*. Paris : Edition AFGES, 2001.
19. JULIEN, Pierre André. , MARCHESNAY, Michelle .*La petite entreprise*. Paris : Edition G. VERMETTE, 1988.
20. LOITIER, Jean-Christian., et al. *L'entreprise et la banque : Leur relation d'affaires en pratique*. Paris: Edition ECONOMICA, 2006.
21. LORRIAUX, Jean-pierre. *Economie de l'entreprise : Fonction- Structure- Environnement*. Paris : édition DUNOD, 1991.
22. LUC, Bernet-rollande. *Principes de technique bancaire*. 22<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition DUNOD, 2002.
23. MARBARCH, Christian. *PME : clés de lecture, DEFINITION DENOMBREMENT TYPOLOGIES*. Édition, janvier 2003.
24. MARCHESNAY, Michel., MESSEGHEM Karim, *cas de stratégie de PME*. France : Edition EMS, 2003.
25. MATHIEU, Michel. *L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser*. Paris : Edition la revue banque, 1995.
26. MELBOUCI BELHOUT, Laila. *Entreprise économique algérienne*. Edition EL-AMEL, 2009.
27. MISHKIN, Frederic., et al. *Monnaie, banque et marchés financiers*. 8<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition NOUVEAUX HORIZONS, 2007.
28. MOSCHETTO, Bruno., ROUSSILLON, Jean. *Les banques et ses fonctions*. 5<sup>ème</sup> éd. Paris : Edition PUF, 2003.
29. WTTTERWULGHE, Robert. *La PME une entreprise humaine*. Paris : Édition De Boeck et Larciens.a, 1998.

### Articles, Communications et Bulletins d'information

30. AIT-AIDER, A. Relation Banque- Entreprise- Financement de la PME. Communication, p. 1-5. Format PDF. Disponible sur : [http://www.apw-tiziouzou.org/files/7-communication\\_de\\_ait\\_aider.pdf](http://www.apw-tiziouzou.org/files/7-communication_de_ait_aider.pdf).
31. ALLEPÔT, Nelly karina., ST-PIERRE, Josée. *Le crédit bancaire aux PME : les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises*

- emprunteuses*. **en ligne** Article en pdf, 1998, p. 1-17. Disponible sur : <http://airepme.org/images/File/1998/Stpialle.pdf>.
32. ANNAD, Mourad. *Gestion du risque crédit : chargés d'études crédit*. MANUEL DU PARTICIPANT. FORMATION CERTIFIANTE. AIN BENIAN : établissement de formation professionnelle, UNICOM FORMATION, 2011.
33. AVRIL, Olivier. La relation des PME avec leurs banques : constats et solution. *Gestion d'entreprise*, décembre 2008, n° 37, p. 1-5. Disponible sur : [http://www.actingfinances.com/offres/doc\\_inline\\_src/188/Acting\\_finances\\_37\\_La\\_relation\\_des\\_PME\\_avec\\_leurs\\_banques\\_Constats\\_et\\_solutions.pdf](http://www.actingfinances.com/offres/doc_inline_src/188/Acting_finances_37_La_relation_des_PME_avec_leurs_banques_Constats_et_solutions.pdf).
34. BENYAHYA-TAYBI, Ghalia. AMARI, Salah Eddine Sofiane. *Les pme algériennes dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des pme de la région oranaise*. Article publié dans Les Cahiers du CREAD n° 90 /2009.
35. BENMANSOUR, Abdellah., LACHACHI, Meriem. *Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne*. Tlemcen.
36. BOUCHALA, S. L'histoire de la CNEP-Banque rejoint, en filigrane, celle de l'Algérie. *Revue Cnep NEWS*, octobre 2004, n° 19.
37. BOURI, Sarah., SELHAMI, Samia., MAHIDA, Hanane. *A la découverte de la PME en Algérie*. In : Colloque national: la réalité et les perspectives du système comptable financier dans les PME algériennes, Université d'El Oued Faculté SEGC, 2013.
38. CHEBIL, 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> .
39. DIONNE, Georger., *Gestion des risques : histoire, définition et critique* **en ligne**. Document de travail. CIRRELT, Janvier 2013. P. 1-21. Format PDF disponible sur : <https://www.cirrelt.ca/DocumentsTravail/CIRRELT-2013-04.pdf> .
40. GABOUSSA, Ali. KORICH, Yousef. SI LEKHAL, Karim. *Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives*. *Revue des sociétés algériennes* n° 04/décembre 2013.
41. GHARBI Samia, *Les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux*. Cahiers du lab. RII : document du travail n° 238. Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, mars 2011.

42. HARNANE, Nadjwa., YAHIOUI, Naima. *ENTREPRISES EN DIFFICULTE ET CHANGEMENT ORGANISATIONNEL : Etat de l'art et perspectives concernant les PME*. Colloque international, 30 et 31 octobre 2014, Marrakech, Université CADI AYYAD, 2014.
43. JOYAL, André., SADEG, Mohamed., TORRÈS, Olivier., *La PME algérienne et le défi de l'internalisation : Expériences étrangères*. Paris : Edition L'Harmattan, 2010.
44. MANSOURI, Mansour. *Système et pratique bancaire en Algérie : Textes- Jurisprudence- Commentaires*. Alger : Edition HOUMA, 2005.
45. Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME n°23*, Données du 1er semestre 2013.
46. Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME n° 21*, Données du 1<sup>er</sup> semestre 2012.
47. Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information : *statistiques de la PME n° 20*, Données du 1<sup>er</sup> semestre 2011.
48. MICHAEL, Fontaine. Les modes de financement des PME et TPE. *Revue la commission et développement des entreprises de la CCEF*, Février-Mars 2013.
49. NAKAMURA, Jean-Louis. *La relation banque – PME*. Article le financement de l'entreprise.
50. 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.

### Thèses et Mémoires

51. AFTIS, Hamza. *Analyse des causes de la surliquidité bancaire en Algérie et des méthodes de sa gestion*. Mémoire de magister. Monnaie Finance Banque. Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, FSEGC.
52. BEKHTI, Madjid. *Politique de lancement d'un nouveau produit, enjeux des NTIC dans le secteur bancaire algérien : le comportement des clients bancaires avec le multicanal* **len lingen**. Tlemcen : Université Tlemcen, 2013, p. 53. Format PDF Disponible sur : <http://dspace.univtlemcen.dz/bitstream/112/3299/1/bekhti.madjid.mag.pdf>.
53. BELIMANE, Sarah. *Contrôle interne: finalité de l'audit interne. Etude de cas: audit du cycle de financement des opérations Commerce extérieur par Crédit Documentaire Â« Credoc Â» ; (BNA)*. Mémoire de magister. Comptabilité et audit .Alger : Ecole

- supérieure de commerce Alger, 2012, p. 30. Disponible sur : [http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m\\_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74](http://www.memoireonline.com/01/13/6806/m_Contrle-interne-finalite-de-l-audit-interne-Etude-de-cas-audit-du-cycle-de-financement-des-op34.html#toc74) .
54. BENAMGHAR, Mourad. *La réglementation prudentielle des banques et des établissements financiers en Algérie et son degré d'adéquation aux standards de Bâle I et Bâle I*. Mémoire de magister, Monnaie-Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012.
55. BENKHATTOU, Bahia Chirifa. *Les banques a capitaux étrangers : Contribution à l'amélioration du financement de l'économie et des services bancaires en Algérie*. Mémoire de magister, Finance Internationale. Oran : Ecole doctorale d'économie et management d'Oran, FSEGC, 2011, p. 36. Format PDF. Disponible sur : [www.univ-oran.dz/theses/document/TH3731.pdf](http://www.univ-oran.dz/theses/document/TH3731.pdf).
56. BERRAHI, Kheir-Eddine. *Etude et analyse de la distribution des crédits aux entreprises : cas de BEA*. Mémoire de magister. Marketing. Tlemcen : Université ABOUBEKR BELKAID TLEMEN, FSEGC, 2006, p.6. Disponible sur [www.univ-tlemcen.dz/these/berrahi.pdf](http://www.univ-tlemcen.dz/these/berrahi.pdf).
57. BERKAL, Safia. *Les relations banques/entreprises publiques : portées et limites (Cas de la Banque Nationale d'Algérie et l'entreprise Leader Meuble Taboukert)*. Mémoire de magister. Gestion des entreprises, Tizi-Ouzou : université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou FSEGC, 2012.
58. BUHEMBE, Jacques. *Contribution d'une institution financière a l'efficacité du marché des capitaux aux Rwanda*. Mémoire on line. INILAK: Degree of Business Administration, 2008, p. 9. Disponible sur: [http://www.memoireonline.com/11/10/4100/m\\_Contribution-dune-institution-financiere-a-lefficacite-du-marche-des-capitaux-au-Rwanda6.html](http://www.memoireonline.com/11/10/4100/m_Contribution-dune-institution-financiere-a-lefficacite-du-marche-des-capitaux-au-Rwanda6.html).
59. 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 MAMMARI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2011.
60. CHERIGUI, Chahrazed. *Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes*. Mémoire de magister. Droit bancaire et financier, ORAN : Université d'ORAN, 2014. Format PDF. Disponible sur : [www.univoran.dz/theses/document/TH4277.pdf](http://www.univoran.dz/theses/document/TH4277.pdf).

61. DAHEN, Hela. *La Quantification du Risque Opérationnel des Institutions Bancaires | en ligne*. Thèse de doctorat. Finance, HEC Montréal : Université Montréal, 2006. Format PDF. Disponible sur : [http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR\\_chpt8.pdf](http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/CAR_chpt8.pdf).
62. GANI, Messad. *Les PME-PMI comme acteurs de développement local : Cas de la willaya de Tizi-Ouzou*. Mémoire de magister, économie publique locale et gestion et collectivité locale, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2010.
63. GUERMOUZI GHARBI, Imène. *Apport informationnel des normes comptables bancaires tunisiennes à l'appréciation des risques bancaires et leur effet sur la discipline du marché des grands déposants non assure[en ligne]*. Thèse de doctorat. Sciences comptables. Tunisie : Université de LA MANOUBA institut supérieur de comptabilité et d'administration des entreprises TUNISIE, 2010. Format PDF. Disponible sur : <http://www.iscae.rnu.tn/upload/1354293415.pdf>.
64. HAMITI, Hamid. *La PME facteur de développement local : Etude de cas du couloir Est du SEBAOU*. Mémoire de magister, économie spatiale, spatiale et urbaine. Tizi-Ouzou : université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2013.
65. LARBES, Melha. *Les restructurations bancaires : cas des Fusion-Acquisition en Europ*. Mémoire de magister. Monnaie-Finance-Banque. Sciences Economiques, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2011.
66. MADOUCHE, Yacine. *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie*. Mémoire de master, management des entreprises, Tizi-Ouzou : Université mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012.
67. MOEZ, Ahmed. *Les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien [en ligne]*. Mémoire de Magister, Tunisie : IHEC Carthage, 2007, p. 3. Format Word. Disponible sur : [http://www.memoireonline.com/08/08/1492/m\\_les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternatif-tunisien](http://www.memoireonline.com/08/08/1492/m_les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternatif-tunisien).
68. REMIDI, Djoummana. *Le marché boursier algérien : contraintes et perspectives*. Mémoire de Magister, Monnaie Finance Banque, Tizi-Ouzou: Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC.
69. TAHRAOUI, Mohammed. *Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale Algérie*. Mémoire de magister. Finance et Économie internationale. ORAN : Université d'Oran, FSEGC, 2007.

70. ZOURDANI, Safia. Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA. Mémoire de magister, Monnaie-Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012.

### Décrets et Lois

71. Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement*. Journal officiel, n° 64, 10/10/1993.
72. Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création et fixant les statuts de l'agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes*. Journal officiel, n° 52, 11/09/1996.
73. Secrétariat général du gouvernement, Algérie. *Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME*.
74. Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. *Ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966 portant création et fixant les statuts de la Banque Nationale d'Algérie* **en ligne**. Journal officiel, n° 51, 14/ 06/1966. Format PDF. Disponible sur : <http://41.221.27.114/JO6283/1966/051/Fp581.pdf>.
75. Secrétariat générale du gouvernement, Algérie. *Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques* **en ligne**. Journal officiel, 13/01/1988. Format PDF. Disponible sur : [http://prescriptor.info/file\\_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf](http://prescriptor.info/file_download/160/Loi+d%27orientation+sur+les+entreprises+publiques.pdf).

### Autres Documents

76. Montage d'un dossier de crédits, (dossier intérieur de la banque).
77. Document intérieur de la BNA agence de Tizi-Ouzou.
78. Note interne de l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

### Sites Internet

79. BNP PARIBAS, un savoir-faire local, une expertise mondiale, banque commerciale.  
Disponible sur : [http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition\\_banque-commerciale.html](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_banque-commerciale.html)
80. <https://sesmassena.sharepoint.com/Documents/CHAPITRE%201%20-%202013%20%20%20Le%20r%C3%B4le%20des%20banques%20dans%20l'%C3%A9conomie%20 Cours%20PFEG%20-%202010-2011>
81. <http://www.eldjazairidjar.dz/actionnaire/cr%C3%A9dit-populaire-dalg%C3%A9rie.html>
82. <http://www.badr-bank.dz/>
83. <http://WWW.lemaghrebdz.com/lire.php?id=14280>
84. <http://www.bna.dz/presentation.html>
85. [http://webpages.lss.supelec.fr/perso/kowalski/downloads/Enseignement/2008\\_2009/M ASS/MSHD01/coursLGN.pdf](http://webpages.lss.supelec.fr/perso/kowalski/downloads/Enseignement/2008_2009/M ASS/MSHD01/coursLGN.pdf)
86. <http://www.djazairess.com/fr/lemaghreb/941>

## **Annexes**

**Annexe n° 01 : Les obstacles institutionnels à la promotion des  
PME**

**Annexe n° 02 : Les organismes impliqués dans la promotion et  
l'appui des PME**

**Annexe n° 03 : Evaluation d'un projet d'investissement**

## Annexe n° 01

### Les organismes impliqués dans la promotion et l'appui des PME

Organismes	Date de création	Objectif ou mission principale	Les conditions	Les Avantages
<b>ANDI</b>	1993	- Lutte contre le chômage - Accueille, informe et assiste les investisseurs dans les formalités de constitution des dossiers d'investissement, de création des entreprises	-Posséder une qualification ou savoir-faire en rapport avec l'activité projetée -Assure le respect des engagements pris par les investisseurs ayant bénéficié du régime dérogatoire	-Age du promoteur et le montant l'investissement accordé est illimités
<b>ANSEJ</b>	1996	- Lutte contre le chômage -Permet aux jeunes chômeurs de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel	-Posséder une qualification ou savoir-faire en rapport avec l'activité projetée -Age est de 19 à 40 ans	-Prêt non rémunéré -Crédit bancaires à taux réduit
<b>CNAC</b>	1994	- Lutte contre le chômage -Accompagnement et conseil du promoteur depuis l'étude du projet jusqu'au démarrage	-Posséder une qualification ou savoir-faire en rapport avec l'activité projetée -Age est de 35 à 50 ans - Inscrit à l'ANEM depuis six mois	-Prêt non rémunéré -accompagne les banques partenaires par un fond de garantie couvrant 70% du montant du crédit accordé
<b>ANGEM</b>	2004	- Lutte contre le chômage -soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens en créant leur activité économique	-Posséder une qualification ou savoir-faire en rapport avec l'activité projetée -Le montant d'investissement est limité à 400000 DA	-Age illimité -Prêt non rémunéré -Crédit bancaires à taux réduit

**Source :** réalisé par nous-mêmes à partir des données ci-avant.



## Annexe n° 02

### Evaluation d'un projet d'investissement

#### I- L'analyse de l'étude technico-économique du projet

L'analyse technico-économique est un document qui reprend l'ensemble des éléments qui se rapportant au projet d'investissement, on citera notamment.

##### I-1- La présentation générale du projet

###### A- Définition et données du projet

Le présent projet porte sur la réalisation d'un investissement important dans le secteur de la transformation de papier. Il concerne essentiellement l'acquisition des équipements de production et d'exploitation, à savoir l'importation d'une machine de transformation de papier pour la production de rames de papier d'une capacité de 7000 Rames/ Jour.

###### B- Les motivations du projet

Les réformes économiques engagées par les pouvoirs publics ces dernières années ont permis le recentrage des investissements privés autour des principales activités économiques. L'émergence des PME et PMI qui sont plus compatibles avec l'application des nouvelles règles de gestion induites par ce changement. Aujourd'hui on peut dire que toutes les conditions sont réunies pour permettre aux professionnels privés de réaliser des investissements rentables et durables dans tous les secteurs d'activité. Dans le secteur de la transformation de papier les opportunités sont immenses, les besoins du marché algérien en papier et carton, sont estimés à plus de 520.000 Tonnes/An, satisfaits en grande partie par l'importation. L'entreprise profitant de son savoir-faire et ses compétences dans ce domaine, compte saisir toutes les opportunités de ce marché fructueux. C'est donc cette optique qu'elle projette de réaliser son investissement ambitieux, capable de mobiliser et d'orienter toutes ses potentialités vers le développement de son activité, créatrice de richesse et de revenus.

###### C- Les impacts du projet

- > Participer au développement du secteur de la transformation de papier en Algérie ;
- > Encourager le privé national à développer les activités de production pour réduire la facture d'importation ;
- > Contribuer à la satisfaction de la demande nationale en matière d'articles de papeterie ;
- > Création près de 10 emplois directs ce qui permettra dans une certaine mesure de résorber le chômage dans la région ;
- > Induire un effet d'entraînement salutaire sur le développement de la région P.

##### I-2- Présentation de l'entreprise et de promoteur

Mr X, a pour fonction industriel, sa référence professionnelle est les compétences et les expériences avérées dans le domaine de l'imprimerie. Il a acquis une expérience non négligeable dans le domaine du commerce, et ce grâce aux différentes activités exercées depuis 1997 à ce jour. Il aussi gérant d'une entreprise d'import-export de papier. Il a créé cette entreprise en date du 04/04/2012, son siège social est sis au village de Pau capital social 9.125.265,00 DA. Ceci dit, celui-ci est entré en relation avec notre banque en date du 25/02/2009. Notre relation nous a remis une demande de financement pour la mise en place d'un crédit afin de pouvoir acquérir un équipement de production et de transformation de papier nécessaire à l'exploitation de son activité, c'est-à-dire en vue de la fabrication de la rame de papier extra blanc à usage scolaire et bureautique. Il a intégré dans la structure de l'investissement un matériel de transport (deux fourgons) qu'il détient au titre de ces autres affaires. Selon une expertise établie par la société Algérienne d'Expertise, la valeur des deux véhicules est estimée à 3.000.000,00 DA. Le nombre d'emplois à créer par l'investissement projeté est de 10 personnes. L'administration et la gestion de cette affaire personnelle seront assurées par Mr X lui-même.

##### I-3- L'objet de l'investissement et la construction envisagée pour des équipements à acquérir

L'objet principal de cet investissement est de permettre à l'entreprise de réaliser d'excellents chiffres d'affaires dans le domaine scolaire et bureautique. Le montant global des équipements à importer s'élève à 149.000,00 Euro en CFR (Coût et fret) correspondant à 15.496.000,00 DA évalué sur la base d'un taux de change de 104 DA pour 1 Euro, en incluant les frais

d'approches relatifs à cette importation ainsi que le cout du matériel de transport, le coût global du projet avoisinera les 23 Millions de dinars. Cet investissement est susceptible de drainer des chiffres d'affaires important, la finalité est de permettre à l'entreprise d'exploiter un outil de production performant induisant une activité rentable et largement bénéficiaire.

## II- Etude financière du projet

L'analyse financière est la base diagnostic de l'entreprise, qui permet de déterminer à partir des informations comptables et financières la rentabilité de l'entreprise. Cette étude correspond à l'étude détaillée des charges d'exploitation et les différents documents comptables.

### II-1- Structure et mode de financement du projet

L'activité consiste en la transformation industrielle de papier à partir de bobines en vue de l'obtention de rames de 500 feuilles format A4 Extra Blanc. Alors nous devons savoir :

#### A- Les données d'exploitation du projet

L'exploitation d'une telle activité dans le cadre de la création d'une entreprise de transformation industrielle de papier nécessitera la consommation de matières, les services, les frais de personnel, impôts et taxes, frais financiers, les frais divers et les amortissements .Ces charges sont détaillées dans le tableau suivant :

**Tableau n° 01 : représentation des programmes d'investissement**

Rubrique	Le montants DA/AN
> Consommation de matières	> 126.571.440,00
> Les services	> 2.830.000,00
> Les frais de personnel	> 4.941.000,00
> Impôts et taxes	> 3.363.360,00
> Les frais divers	> 630.000,00

**Source :** Réalisé par nous même à la base d'une étude sur cet investissement

Tant dit que pour les frais financiers et les dotations aux amortissements et aux provisions sont représentés dans les tableaux ci-après :

**Tableau n° 02 : Présentation des frais financiers**

Année	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Intérêt sur CMT</b>	714.000,00	714.000,00	535.500,00	357.000,00	178.500,00

**Source :** Etablie par l'agence BNA.

**Tableau n° 03 : Présentation des dotations aux amortissements et aux provisions**

Désignations des investissements	Valeur Vénale	Durée d'Amortissement	Annuité
Frais Préliminaires	374.400,00	5	74.880,00
Equipements de Production et d'exploitations(HT)	16.637.223,29	10	1.109.148,22
Matériel de Transport	3.000.000,00	5	600.000,00
<b>Total</b>	<b>20.011.623,29</b>		<b>1.784.028,22</b>

**Source :** Etablie par l'agence BNA.

#### Explication des rubriques d'investissement :

- > Consommation de matières : Elle représente l'ensemble des charges engagé pour acquérir les pièces de rechanges et des carburants, papier en bobines et emballage, Eau-Gaz-Electricité, fourniture de fonctionnement général et autres qui sont d'un montant 126.571.440,00 DA.
- > Les services : Sont des entretiens et réparation, commissions, publicité et frais de télécommunications qui représentent le montant de 2.830.000,00 DA.

- > Les frais de personnels : Qui comprennent le salaire de base pour le salarié permanent, l'indemnité de panier et cotisation à la caisse de sécurité sociale (charges personnels), le montant total sera de 4.941.000,00 DA.
- > Impôts et taxe : C'est l'ensemble d'impôts et taxes applicable aux chiffres d'affaires qui est de 2%.
- > Les frais divers : Les assurances (Vols-Incendies-Explosion...etc.) ainsi que autres frais divers qui sont estimés à 630.000,00 DA.
- > Les frais financier : Les frais financier sont les intérêts sur le crédit moyen terme.
- > Les amortissements : Sont considérés comme une charge déductible mais non décaissable, par conséquent il doit impérativement servir au renouvellement de l'équipement.

## B- Mode de financement du projet

Le mode de financement de ce projet peut se présenté par le tableau suivant :

**Tableau n° 04 : Présentation du mode de financement du projet (en DA)**

Financement Promoteur		Montant	Crédit Bancaire		Montant
>	Frais Préliminaire.....100%	374.000	>	Frais Préliminaires.....100%	0
>	Equipement de Production.....20%	5.751.000	>	Equipement de Production.....20%	13.600.000
>	Matériel de Transport.....100%	3.000.000	>	Matériel de Transport.....100%	0
Total Autofinancement		9.125.000	Total Crédit Bancaire		13.600.000

**Source :** Etablie par l'agence BNA.

Le gérant de cette affaire nous sollicite pour la mise en place d'un crédit d'investissement à moyen terme d'une durée de 5 ans d'un montant 13. 600.000,00 DA, soit la structure de financement suivante :

- > Coût du projet : 22.725.265,30 DA.
- > Autofinancement (apport du promoteur): 9.125.000,00 DA soit 40%
- > Crédit bancaire : 13. 600.000,00 DA soit 60%.
- > Taux en vigueur : 5,25%.

## II-2- présentation de la documentation exigée

Les documents exigés dont l'entreprise doit présenter sont les suivants :

### A- Présentation des bilans comptable

Le bilan est un tableau qui permet l'enregistrement à un moment donné, la situation des biens mis à la disposition de l'entreprise et celle des capitaux qui ont permis l'acquisition des biens, il nous enseigne sur la situation patrimoniale de l'entreprise à un instant donne, il se compose de deux rubriques qui sont l'actif et passif.

Avant nous allons présenter d'abord les bilans prévisionnels des exercices (2013, 2014,2015, 2016, 2017) voir les tableaux n° (05,06, 07, 08 et 09), après avoir les analysés, l'entreprise dégage des agrégats financiers, c'est ce que le tableau qui suit présente :

Tableau n° 05 : Bilan prévisionnel exercices 2013

U=1000 DA

RUBRIQUE ACTIF	MONTANT BRUT	AMORTIS PROV	MONTANT NET
<b><u>ACTIFS NON COURANT</u></b>			
<b><u>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</u></b>	374	75	299
<b><u>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</u></b>			
TERRAINS			
BATIMENTS			
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	19 637	1 709	17 928
IMMOBILISATIONS EN CONCESSION			
IMMOBILISATIONS EN COURS			
IMMOBILISATIONS FINANCIER			
PRETS ET AUTRE ACTIFS FINANCIER N.C			
IMPOTS DIFFERES ACTIF			
<b>TOTALE ACTIF NON COURANT</b>	20 011	1 784	18 227
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>			
STOCKES ET ENCOURS	12 500		12 500
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
CLIENTS	2 570		2 570
AUTRES DEBITEURS	1 200		1 200
IMPOTS ET ASSIMILES	1 390		1 390
DISPONIBILITE ET ASSIMILE			
TRESORERIE	7 745		7 745
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	25 405	0	25 405
<b>TOTAL GENERAL ACTIFS</b>	45 416	1 784	43 632
<b>REBRIQUE PASSIF</b>			MONTANT NET
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
CAPITAL EMIS			9 125
PRIMES ET RESERVE			
ECART DE REEVALUATION			
ECART D'EQUIVALENCE			
REPORT A NOUVEAU			
RESULTAT NET			16 677
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>			25 802
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERS			13 600
IMPOTS (DIFFERES ET PROVISIONNES)			
AUTRES DETTES NON COURANTS (C.C.A)			
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>			13 600
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES			3 250
IMPOTS			980
AUTRES DETTES			
TRESORERIE PASSIF			
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>			4 230
<b>TOTAL GENERALE PASSIF</b>			43 632

Tableau n° 06 : Bilan prévisionnel exercices 2014

U=1000 DA

RUBRIQUE ACTIF	MONTANT BRUT	AMORTIS PROV	MONTANT NET
<b><u>ACTIFS NON COURANT</u></b>			
<b><u>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</u></b>	374	150	224
<b><u>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</u></b>			
TERRAINS			
BATIMENTS			
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	19 637	3 418	16 219
IMMOBILISATIONS EN CONCESSION			
IMMOBILISATIONS EN COURS			
IMMOBILISATIONS FINANCIER			
PRETS ET AUTRE ACTIFS FINANCIER N.C			
IMPOTS DIFFERES ACTIF			
<b>TOTALE ACTIF NON COURANT</b>	<b>20 011</b>	<b>3 568</b>	<b>16 443</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>			
STOCKES ET ENCOURS	18 500		18 500
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
CLIENTS	2 750		2 750
AUTRES DEBITEURS	1 310		1 310
IMPOTS ET ASSIMILES	1 425		1 425
DISPONIBILITE ET ASSIMILE			
TRESORERIE	9 512		9 512
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>33 497</b>	<b>0</b>	<b>33 497</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIFS</b>	<b>53 508</b>	<b>3 568</b>	<b>49 940</b>
<b>REBRIQUE PASSIF</b>			<b>MONTANT NET</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
CAPITAL EMIS			9 125
PRIMES ET RESERVE			
ECART DE REEVALUATION			
ECART D'EQUIVALENCE			
REPORT A NOUVEAU			8 338
RESULTAT NET			17 571
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>			<b>35 035</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERS			10 200
IMPOTS (DIFFERES ET PROVISIONNES)			0
AUTRES DETTES NON COURANTS (C.C.A)			0
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>			<b>10 200</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES			3 580
IMPOTS			1 125
AUTRES DETTES			
TRESORERIE PASSIF			
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>			<b>4 705</b>
<b>TOTAL GENERALE PASSIF</b>			<b>49 940</b>

Tableau n° 07 : Bilan prévisionnel exercices 2015

U=1000 DA

RUBRIQUE ACTIF	MONTANT BRUT	AMORTIS PROV	MONTANT NET
<b><u>ACTIFS NON COURANT</u></b>			
<b><u>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</u></b>	374	225	149
<b><u>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</u></b>			
TERRAINS			
BATIMENTS			
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	19 637	5 127	14 510
IMMOBILISATIONS EN CONCESSION			
IMMOBILISATIONS EN COURS			
IMMOBILISATIONS FINANCIER			
PRETS ET AUTRE ACTIFS FINANCIER N.C			
IMPOTS DIFFERES ACTIF			
<b>TOTALE ACTIF NON COURANT</b>	<b>20 011</b>	<b>5 352</b>	<b>14 659</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>			
STOCKES ET ENCOURS	24 500		24 500
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
CLIENTS	3 350		3 350
AUTRES DEBITEURS	1 520		1 520
IMPOTS ET ASSIMILES	1 735		1 735
DISPONIBILITE ET ASSIMILE			
TRESORERIE	12 153		12 153
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>43 258</b>	<b>0</b>	<b>43 258</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIFS</b>	<b>63 269</b>	<b>5 352</b>	<b>57 917</b>
<b>REBRIQUE PASSIF</b>			<b>MONTANT NET</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
CAPITAL EMIS			9 125
PRIMES ET RESERVE			
ECART DE REEVALUATION			
ECART D'EQUIVALENCE			
REPORT A NOUVEAU			17 124
RESULTAT NET			19 838
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>			<b>46 087</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERS			6 800
IMPOTS (DIFFERES ET PROVISIONNES)			
AUTRES DETTES NON COURANTS (C.C.A)			0
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>			<b>6 800</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES			3 710
IMPOTS			1 320
AUTRES DETTES			
TRESORERIE PASSIF			
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>			<b>5 030</b>
<b>TOTAL GENERALE PASSIF</b>			<b>57 917</b>

Tableau n° 08 : Bilan prévisionnel exercices 2016

U=1000 DA

RUBRIQUE ACTIF	MONTANT BRUT	AMORTIS PROV	MONTANT NET
<b><u>ACTIFS NON COURANT</u></b>			
<b><u>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</u></b>	374	300	74
<b><u>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</u></b>			
TERRAINS			
BATIMENTS			
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	19 637	6 837	12 800
IMMOBILISATIONS EN CONCESSION			
IMMOBILISATIONS EN COURS			
IMMOBILISATIONS FINANCIER			
PRETS ET AUTRE ACTIFS FINANCIER N.C			
IMPOTS DIFFERES ACTIF			
<b>TOTALE ACTIF NON COURANT</b>	<b>20 011</b>	<b>7 136</b>	<b>12 875</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>			
STOCKES ET ENCOURS	27 750		27 750
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
CLIENTS	3 510		3 510
AUTRES DEBITEURS	1 740		1 740
IMPOTS ET ASSIMILES	1 955		1 955
DISPONIBILITE ET ASSIMILE			
TRESORERIE	18 191		18 191
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>53 146</b>	<b>0</b>	<b>53 146</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIFS</b>	<b>73 157</b>	<b>7 136</b>	<b>66 021</b>
<b>REBRIQUE PASSIF</b>			<b>MONTANT NET</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
CAPITAL EMIS			9 125
PRIMES ET RESERVE			
ECART DE REEVALUATION			
ECART D'EQUIVALENCE			
REPORT A NOUVEAU			27 043
RESULTAT NET			20 993
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>			<b>57 161</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERS			3 400
IMPOTS (DIFFERES ET PROVISIONNES)			0
AUTRES DETTES NON COURANTS (C.C.A)			0
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>			<b>3 400</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES			3 970
IMPOTS			1 490
AUTRES DETTES			
TRESORERIE PASSIF			
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>			<b>5 460</b>
<b>TOTAL GENERALE PASSIF</b>			<b>66 021</b>

Tableau n° 09 : Bilan prévisionnel exercices 2017

U=1000 DA

RUBRIQUE ACTIF	MONTANT BRUT	AMORTIS PROV	MONTANT NET
<b><u>ACTIFS NON COURANT</u></b>			
<b><u>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</u></b>	374	374	0
<b><u>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</u></b>			
TERRAINS			
BATIMENTS			
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	19 637	8 546	11 091
IMMOBILISATIONS EN CONCESSION			
IMMOBILISATIONS EN COURS			
IMMOBILISATIONS FINANCIER			
PRETS ET AUTRE ACTIFS FINANCIER N.C			
IMPOTS DIFFERES ACTIF			
<b>TOTALE ACTIF NON COURANT</b>	20 011	8 920	11 091
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>			
STOCKES ET ENCOURS	33 200		33 200
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
CLIENTS	3 780		3 780
AUTRES DEBITEURS	1 960		1 960
IMPOTS ET ASSIMILES	2 070		2 070
DISPONIBILITE ET ASSIMILE			
TRESORERIE	22 224		22 224
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	63 234	0	63 234
<b>TOTAL GENERAL ACTIFS</b>	83 245	8 920	74 325
<b>REBRIQUE PASSIF</b>			MONTANT NET
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
CAPITAL EMIS			9 125
PRIMES ET RESERVE			
ECART DE REEVALUATION			
ECART D'EQUIVALENCE			
REPORT A NOUVEAU			37 540
RESULTAT NET			22 200
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>			68 865
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERS			0
IMPOTS (DIFFERES ET PROVISIONNES)			0
AUTRES DETTES NON COURANTS (C.C.A)			0
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>			0
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES			3 970
IMPOTS			1 490
AUTRES DETTES			
TRESORERIE PASSIF			
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>			5 460
<b>TOTAL GENERALE PASSIF</b>			74 325

**Tableau n° 10 : Présentation des Agrégats Financiers (en KDA)**

Agrégats \ Exercices	2013	2014	2015	2016	2017
Actif Net	8.826	17.239	26.100	36.094	46.665
Fonds de Roulement	21.175	28.791	38.228	47.687	57.774
Trésorerie	7.745	9.511	12.153	18.192	22.224
Fonds Propres/DMLT	0,65	1,69	3,84	10,62	/
Excédent Brut d'Exploitation	30.463	31.984	35.650	37.433	39.305
Résultat Net	16.677	17.571	19.838	20.993	22.200

Source : Etablie par l'agence BNA.

L'actif net prévisionnel connaîtra une augmentation d'année à une autre et ce grâce au maintien d'une partie des résultats réalisés (50%) dans les fonds propres de l'entreprise.

Après le reclassement de ces bilans prévisionnels sur cinq années voir tableau n° 21, font ressortirent que la situation financière sera équilibrée sur toute la période à venir à l'image d'un fonds de roulement positif en nette progression. En effet, il passera de 21 175 KDA en première année à 57 774 KDA à la fin de la cinquième année. Le Fond de Roulement couvrira la totalité du BFR sur les cinq années d'où une trésorerie positive. Donc les résultats escomptés connaîtront une augmentation. Ils passeront de 16.677 KDA en première année à 22.200 KDA à la fin de la cinquième année.

**Tableau n° 11 : Reclassement des bilans prévisionnels**

	N1	N2	N3	N4	N5
Fonds social	9 125	9 125	9 125	9 125	9 125
Rves					
Frais préliminaire	-299	-224	-149	-74	
RIA		8338	17124	27043	37540
<b>ACTIF NET</b>	<b>8826</b>	<b>17239</b>	<b>26100</b>	<b>36094</b>	<b>46663</b>
Résultat net	16677	17571	19838	20993	22200
Emp Bancaire AT	13600	10200	6800	3400	0
Autre emp AT					
C /C ass Bloqués					
<b>R permanentes</b>	<b>39103</b>	<b>45010</b>	<b>52738</b>	<b>60487</b>	<b>68865</b>
Investissement	19637	19637	19637	19637	19637
Inves hors exploit					
VTI					
amortissements	1709	3418	5127	6837	8546
<b>Immob Nettes</b>	<b>17928</b>	<b>16219</b>	<b>14510</b>	<b>12800</b>	<b>11091</b>
<b>FR</b>	<b>21175</b>	<b>28791</b>	<b>38228</b>	<b>47687</b>	<b>57774</b>
Stocks	12500	18500	24500	27750	33200
VR	5160	5485	6605	7205	7810
VD	7745	9512	12153	18191	22224
DCT, dont	4230	4705	5030	5460	5460
C/C associés					
Passif privilégiés					
<b>BFR</b>	<b>13430</b>	<b>19280</b>	<b>26075</b>	<b>29495</b>	<b>35550</b>
<b>CAF</b>	<b>18461</b>	<b>19355</b>	<b>21622</b>	<b>22777</b>	<b>23984</b>
<b>TN</b>	<b>7745</b>	<b>9511</b>	<b>12153</b>	<b>18192</b>	<b>22224</b>

## B- Présentation de tableau des comptes de résultats

Le tableau des comptes de résultats contient un document essentiel pour opérer au titre de l'exercice considéré, la qualité de sa gestion et sa capacité de dégager des excédents ; objectif fondamental de toute entreprise. Il (voir tableau n° 21) fait apparaître le résultat brut et le résultat net d'un exercice donné. Les

comptes de résultats sont constitués de comptes d'exploitation qui fait apparaître tous les produits de l'entreprise enregistré durant l'année, ainsi que toutes les charges constatées.

**Tableau n° 12 : Tableaux des comptes des résultats prévisionnels**

RUBRIQUES	2013	2014	2015	2016	2017
CHIFFRE D'AFFAIRES	168 168	176 576	194 234	203 946	214 143
MATIERS ET FOURNITURES	126 571	132 900	146 190	153 500	161 174
SERVICES	2 830	2 972	3 269	3 432	3 604
VALEUR AJOUTEE	38 767	40 705	44 775	47 014	49 365
FRAIS DU PERSONNEL	4 941	5 188	5 240	5 502	5 777
IMPOTE ET TAXES	3 363	3 532	3 885	4 079	4 283
FRAIS FINANCIER	714	714	536	357	179
FRAIS DIVERS	630	662	728	764	802
DOTATION AUX AMORTIS	1 784	1 784	1 784	1 784	1 784
TOTAL DES CHARGES	11 432	11 879	12 172	12 436	12 825
RESULTAT BRUT	27 334	28 826	32 604	34 528	36 540
I.R.G	10 658	11 254	12 765	13 535	14 340
RESULTAT NET	16 677	17 571	19 838	20 993	22 200
CASH FLOW BRUT	18 461	199 355	21 622	22 777	23 984
REBOURS EMPRUNTS	0	3 400	3 400	3 400	3 400
CASH FLOW NET	18 461	15 955	18 222	19 377	20 584
CASH FLOW CUMULE	18 461	34 416	52 638	72 015	92 599

En matière de produits, tous les produits hors exploitation, les produits d'exploitation et le chiffre d'affaires qui sont :

- > Ventes de marchandises ;
- > Produits vendus ;
- > Production de l'entreprise pour elle-même ;
- > Prestations fournis.

En matière de charges, les achats et les frais qui comprennent :

- > Marchandises consommées ;
- > Transfert de charges de production ;
- > Matières et fournitures consommées ;
- > Services ;
- > Amortissements et provisions ;
- > Impôts et taxes ;
- > La valeur ajoutée (VA)
- > L'impôt sur les bénéfices

Dans notre cas l'entreprise dégagera une bonne assise financière à l'image de la capacité d'autofinancement dégagé par le reclassement des TCR, qui permet largement le remboursement du crédit sollicité, comme l'atteste le tableau ci-après :

**Tableau n° 13 : La Capacité d'Auto Financement annuel (en KDA)**

ANNEES	2013	2014	2015	2016	2017
CAF	18.461	19.355	21.622	22.777	23.984

**Source :** Réalisé par nous-mêmes par l'étude de ce projet

Les données provisionnelles sur les cinq exercices font apparaitre que cette relation escompte améliore son activité progressivement, dont nous remarquons que la Capacité d'Autofinancement escompté pour la première

année sera de 18.461 KDA et qui augmentera pour atteindre au terme de la cinquième année un montant de 23.984 KDA.

### **III- Etude de la rentabilité du projet**

Après avoir collecté toutes les informations et étudié les aspects technico-économique et financiers du projet, le banquier procède à l'étude de la rentabilité, qui est le souci majeur du banquier. Il consiste à s'assurer de la rentabilité du projet ainsi la capacité de l'entreprise à faire face au remboursement des crédits à mettre en place. Pour se faire il se base essentiellement sur les provisions d'activité et le chiffre d'affaire, cette analyse est faite après consultation du TCR prévisionnel étalé sur la durée du crédit sollicité.

Dans notre cas compte tenu de ce qui procède le client et en référent aux bonnes appréciations émises par notre agence à l'encontre de cette relation, nous émettons un avis favorable pour la mise en place du crédit tel que proposé par notre agence. Le promoteur atteste au moyen d'un document probant de l'existence d'un local adéquat pour l'exercice de son activité, alors l'agence va effectuer une visite pour s'assurer qu'il dispose de toutes les commodités et qu'il entame la procédure d'hypothèque sans possibilité pour lui de se rétracter (engagement notarié), donc nous ne voyons pas d'inconvénient à financer ce projet à hauteur de 11.400.000 (Autorisation d'Engagement voir tableau n° 23) DA sur une durée de 5ans dont un an différé.

Quant à la rentabilité de cette entreprise reste appréciable et permet au client de faire face à ses engagements, et notamment assurer le remboursement de son crédit et le règlement des frais financiers liés à ce crédit. En effet la Capacité d'Autofinancement couvre largement les annuités de remboursement qui sont de 3.400 KDA/An.

Le projet de création d'une unité de production de rames de papier parait très intéressant et offre des opportunités certaines sur le marché.

En effet le lancement d'une telle entreprise, dotée d'une capacité de 7000 Rames/Jour correspondant à environ 17,5 Tonnes/jour, est considérée comme une avancée qualitative dans le développement du secteur de la transformation de papier en Algérie, dominé en grande partie par les importations de produits finis. Sur le plan activité, cette unité aura toutes les qualités requises pour attirer un large éventail de clientèle activant dans le domaine scolaire et bureautique. Il est donc attendu la réalisation d'un volume d'affaires important, eu égard à une demande solvable estimée à plusieurs centaines de millions de dinars. Le promoteur conscient de l'importance du marché auquel participera son entreprise, affiche une grande motivation pour la concrétisation de ce projet.

Notre étude basée sur des données concrètes et objectives prévoit une rentabilité incontestable du projet. Le promoteur disposera d'une capacité suffisante pour honorer ses engagements par l'accumulation des cash-flows générés par l'activité. Le crédit sollicité représente 60% du coût global du projet et sera destiné à couvrir exclusivement l'acquisition des équipements de production et d'exploitation indispensables à l'activité envisagée.

En considération de tous ces éléments positifs, nous restons convaincus quant à la décision de la Banque d'accorder les financements nécessaires au lancement de pareils projets.

<b>Introduction générale.....</b>	<b>13</b>
<b>Chapitre I : Les fondements théoriques des petites et moyennes entreprises.....</b>	<b>16</b>
<b>I- Précisions terminologiques sur le concept des PME.....</b>	<b>17</b>
I-1- Définitions et caractéristiques des PME.....	17
I-1-1- Les différentes typologies.....	17
I-1-1-1- Les définitions qualitatives.....	18
A- La dimension humaine.....	18
B- Le rapport Bolton.....	18
C- Les approches multicritères.....	19
I-1-1-2- Les définitions quantitatives.....	19
I-1-1-3- La définition de l'Union Européenne.....	20
I-1-2- Les caractéristiques des PME.....	21
I-2- L'entrepreneur propriétaire dirigeant.....	22
I-2-1- Les dirigeants des PME.....	22
I-2-2- Définition de dirigeants des PME.....	23
I-2-3- Les types de dirigeant des PME en France.....	23
I-3- Les PME dans le contexte Algérien.....	24
I-3-1- Définition des PME.....	24
I-3-2- Les caractéristiques des PME algériennes.....	24
<b>II- La contribution des PME dans l'économie.....</b>	<b>26</b>
II-1- Rôles et poids des PME dans l'économie Algérienne.....	26
II-1-1- La création d'emploi.....	27
II-1-2- La création de la valeur ajoutée.....	28
II-1-3- La distribution des revenus.....	29

## *Table des matières*

---

II-1-4- Contribution au commerce international.....	29
II-2- Stade d'évolution et classification des PME.....	30
II-2-1- Classification des PME en Algérie.....	30
II-2-1-1- Classification en fonction de caractère juridique.....	30
II-2-1-2- Classification de la PME par type d'activité.....	30
A- La répartition classique.....	31
B- Classification en fonction du regroupement moderne des activités.....	31
II-2-1-3- Classification selon la qualité du secteur d'activité.....	31
II-2-2- La création et le développement des PME en Algérie.....	32
II-3- Les contraintes liées à la création et au développement des PME en Algérie.....	33
<b>III- Les structures d'encadrement de financement des PME en Algérie.....</b>	<b>36</b>
III-1- Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie.....	36
III-1-1- L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI).....	36
A- Les avantages de l'ANDI.....	36
B- Les missions de l'ANDI.....	37
III-1-2- L'Agence Nationale pour le Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ).....	37
A- Les avantages de l'ANSEJ.....	38
B- Les missions de l'ANSEJ.....	38
III-1-3- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC).....	39
A- Les avantages de la CNAC.....	39
B- Les missions de la CNAC.....	40
C- Conditions d'octroi des avantages de la CNAC.....	40
III-1-4- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).....	40
A- Les avantages de l'ANGEM.....	41
III-1-5- Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR).....	41

## *Table des matières*

---

III-1-6- L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND de la PME).....	42
III-1-7- La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME (CGCI des PME).....	42
III-1-8- La Banque.....	43
III-2- Les sources de financement.....	44
III-2-1- Les sources de financement internes.....	44
III-2-1-1- L'autofinancement.....	44
A- Les possibilités d'autofinancement.....	45
B- Les caractéristiques de l'autofinancement.....	46
C- Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement.....	46
III-2-2- Les sources de financement externes.....	48
III-2-2-1- Le financement externe directe (marché financier).....	48
A- Définition du marché financier.....	48
B- Les fonctions du marché financier.....	49
III-2-2-2- Le financement externe indirecte.....	50
A- Les crédits à court termes.....	50
B- Les crédits à moyen et long terme.....	51
<b>Chapitre II: Cadre conceptuel des banques commerciales.....</b>	<b>52</b>
<b>I- Présentation des banques.....</b>	<b>53</b>
I-1- Définition et typologies de la banque.....	53
I-1-1- Définition de la banque.....	53
I-1-2- Les banques commerciale.....	54
I-1-2-1- Définition de la banque commerciale.....	54
I-1-2-2- Les activités de la banque commerciale.....	54
I-1-2-3- Distinction entre banque commerciale et les autres banques.....	55
I-1-3- Typologies des banques.....	56
A- La banque généraliste.....	56

B- La banque spécialiste.....	56
C- La banque de dépôts.....	56
D- La banque d'affaires .....	56
I-2- Classification et opérations de la banque.....	57
I-2-1- La classification de la banque.....	57
I-2-2- Les opérations de la banque.....	57
I-3- Le système bancaire Algérien.....	58
I-3-1- L'émergence du système bancaire algérien.....	58
I-3-1-1- L'étape de la récupération de la souveraineté nationale (1962-1963).....	58
A- Le trésor public.....	58
B- La Banque Centrale d'Algérie.....	58
C- La mise en circulation de Dinar Algérien.....	59
I-3-1-2- L'étape de la mise en place du système bancaire algérien (1963-1967).....	59
A- La Caisse Algérienne de Développement (CAD).....	59
B- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).....	60
I-3-1-3- L'étape de la nationalisation (étatisation du système bancaire algérien 1966-1967)..	60
A- La Banque Nationale d'Algérie (BNA).....	60
B- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA).....	60
C- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA).....	61
I-3-1-4- L'étape de la restructuration organique (1982-1985).....	61
A- La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR).....	61
B- La Banque de Développement Local (BDL).....	61
I-3-1-5- L'étape pour une période allant (1986-1990).....	62
I-3-2- Le contrôle du système bancaire.....	62
I-3-3- L'ouverture du système bancaire Algérien.....	63
I-3-3-1- Les banques publiques.....	63
I-3-3-2- Les banques privées algériennes.....	64

## *Table des matières*

---

I-3-3-3- Les banques privées étrangères.....	64
I-3-3-4- Les établissements financiers.....	65
I-3-4- Distinction entre banques et établissements financier.....	66
I-3-4-1- Les banques.....	66
I-3-4-2- Les établissements financiers.....	66
<b>II- Conditions d'accès aux services bancaires.....</b>	<b>67</b>
II-1- Services bancaires destinés aux PME.....	67
II-1-1- La qualité des services bancaires.....	67
II-1-1-1- La qualité externe.....	67
II-1-1-2- La qualité interne.....	67
II-1-2- Produits et services bancaires.....	68
II-1-2-1- Les moyens de paiement et d'encaissement.....	68
II-1-2-2- Les produits informatisés.....	69
A- Les produits informatisés d'information.....	69
B- Les produits informatisés de gestion.....	69
II-1-2-3- Les produits d'assurance.....	69
II-1-2-4- Les produits financiers.....	70
II-2- Crédits bancaires accordés aux PME.....	70
II-2-1- Notion de crédit bancaire.....	70
II-2-2- Les formes de crédits bancaires.....	70
II-2-2-1- Les crédits aux entreprises .....	70
A- Les crédits d'exploitation.....	71
B- Le crédit d'investissements.....	71
II-2-2-2- Les crédits aux particuliers.....	71
II-3- La prise de risque bancaire et sa maîtrise.....	72
II-3-1- Les risques bancaires.....	72
II-3-1-1- Le risque de contrepartie.....	72
II-3-1-2- Le risque du marché.....	72

## *Table des matières*

---

II-3-1-3- Le risque de liquidité.....	72
II-3-1-4- Le risque de solvabilité.....	73
II-3-1-5- Le risque opérationnel.....	73
II-3-2- L'analyse de risque bancaire.....	73
II-3-2-1- Les supports naturels.....	73
II-3-2-2- Les garantie additionnelles.....	73
A- Les sûretés réelles.....	74
B- Les suretés personnelles.....	74
II-3-3- La limitation des risques bancaires.....	75
II-3-3-1- La répartition des risques.....	75
II-3-3-2- L'assurance des risques.....	75
II-3-3-3- Le contrôle des risques.....	75
<b>III- Analyse de la relation banque-PME.....</b>	<b>76</b>
III-1- Le rôle de la banque dans le financement des PME.....	76
III-1-1- L'évaluation du risque que constitue le crédit à l'entreprise.....	76
III-1-2- La place de la banque dans le financement de l'entreprise.....	76
A- L'exploitation.....	76
B- Les investissements.....	76
III-1-3- Relations banques- entreprises et gestion du risque.....	77
III-2- Relation entre la banque et demandeur de crédit.....	77
III-2-1- La relation entre banque et PME.....	77
III-2-1-1- L'image de la banque.....	78
III-2-1-2- Evaluation du banquier.....	78
A- Banquiers classiques.....	79
B- Banquiers déontologues.....	79
C- Banquiers relationnels.....	79

# Table des matières

---

III-2-1-3- Les moyens de contacts.....	79
III-2-2- Les caractéristiques de la relation entre la banque et la PME.....	80
III-2-3- Les avantages et inconvénients d'une relation entre banque et PME.....	80
III-3- Les risques liés à la relation de crédit entre banque-PME.....	81
III-3-1- Les risques liées à la relation de crédit du côté de la banque.....	81
III-3-1-1- L'intermédiation bancaires.....	81
III-3-1-2- Les risques lié à la relation de crédit.....	82
A- L'information asymétrique.....	83
B- La rémunération personnelle.....	83
C- Le transfert de richesses.....	83
III-3-2- Identification des risques liés à la PME.....	83
A- Le risque d'affaire.....	84
B- Le risque financier.....	84
III-3-3- Gestion des risques.....	84
III-3-3-1- Définition de la gestion des risques.....	84
III-3-3-2- L'évaluation du risque de crédit.....	85
A- L'analyse de l'emprunteur .....	85
B- L'analyse du projet.....	85
C- Le choix des garanties du crédit.....	86
<b>Chapitre III : Aspects pratiques sur le financement des PME par la BNA.....</b>	<b>88</b>
<b>I- Présentation générale de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>89</b>
I-1- Présentation de la Banque Nationale d'Algérie.....	89
I-1-1- Historique de la Banque Nationale d'Algérie.....	89
I-1-2- Définition de la Banque Nationale d'Algérie.....	90
I-1-3- La position sur le marché de la Banque Nationale d'Algérie.....	91

## *Table des matières*

---

I-2- L'organigramme général de la Banque Nationale d'Algérie.....	91
I-2-1- Direction Générale.....	92
I-2-2- La succursale.....	92
I-2-3- L'agence.....	92
I-3- Missions et organisation de la BNA.....	95
I-3-1- Les principales missions de la BNA.....	95
I-3-2- Organisation d'une agence bancaire.....	96
A- Le compartiment commercial et juridique.....	96
B- Le compartiment opérations de caisse et portefeuille.....	97
C- Le compartiment Opérations avec l'étranger.....	97
D- Le compartiment crédits et engagements.....	98
E- Le compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative.....	98
<b>II- Décisions d'octroi de crédit bancaire aux PME.....</b>	<b>99</b>
II-1- Etude et évaluation des demandes des crédits par la banque.....	99
II-1-1- Délais de traitement de la demande d'un crédit.....	99
II-1-2- Etude des demandes de crédit des PME par la banque.....	100
II-1-3- Etude du dossier du crédit de client.....	100
II-1-4- Evaluation des risques de crédit des PME par la banque.....	100
II-2- La démarche d'un accord d'un crédit.....	101
II-2-1- L'expression du besoin du client.....	101
II-2-2- Montage et validation du dossier de crédit.....	102
II-2-3- L'instruction du dossier et la décision d'octroi.....	102
II-3- Condition d'accord d'un crédit.....	103
II-3-1- La visite du terrain.....	103
II-3-2- Etude du dossier de crédit par le comité de crédit.....	104
II-3-3- Analyse et commentaire du contrôle interne crédit.....	104

## *Table des matières*

---

II-3-4- La signature du contrat du prêt et la mise en place du crédit.....	104
II-3-5- Octroi de crédit.....	105
II-4- Les réseaux de la distribution de la BNA.....	105
II-4-1- Les réseaux virtuels.....	105
A- Les automates bancaires.....	105
B- Les opérations de caisse.....	106
C- Le téléphone.....	106
D- Le réseau web.....	106
E- Le réseau e-mail.....	107
II-4-2- Réseaux physiques.....	107
A- Magasins et agences.....	107
B- Le réseau papier.....	108
C- La force de vente .....	108
<b>III- Analyse du financement des PME par la BNA.....</b>	<b>108</b>
III-1- Produit et services offerts pour les PME et conditions exigées pour les atteindre.....	108
III-1-1- Produit et services de la BNA.....	108
III-1-2- Condition exigées par la BNA pour les PME.....	109
III-2- La démographie des PME en Algérie.....	110
III-2-1- La population globale des PME.....	110
III-2-2- Le nombre de PME à Tizi-Ouzou.....	111
III-3- Nature des secteurs privilégiés par les PME de Tizi-Ouzou.....	114
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>120</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>123</b>
<b>Annexe.....</b>	<b>I- XII</b>