

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des Sciences Economiques



MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Monnaie, Banque et Environnement International

Thème

**« La pratique bancaire des banques étrangères envers les
PME en Algérie »**
Cas de la Société Générale Algérie, Agence N° 00502 AKBOU BEJAIA.

Préparé par :

- M. CHIKHOUNE Yassine
- M. REDJAI Boualem

Sous la direction du :

Dr N.MOUFFOK

Date de soutenance : le.../06/2017

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur : Dr N.MOUFFOK

Année universitaire : 2016-2017

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

A mes parents, en guise de reconnaissance et de gratitude pour les sacrifices qu'ils ont fait. A mon binôme et tous mes frères et sœur ainsi que leurs familles et ma fiancée. A mes meilleur (e)s ami (e)s, pour l'amitié qui nous a toujours unis. A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

YASSINE
YASSINE

Je dédie ce modeste travail :

A mes parents, en guise de reconnaissance et de gratitude pour les sacrifices qu'ils ont fait. A mon binôme et tous mes frères et sœurs ainsi que leurs familles et à ma fiancée. A mes meilleur (e)s ami (e)s, pour l'amitié qui nous a toujours unis. A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

BOUALEM
BOUALEM

Que DIEU Vous Protège Et Vous Bénisse.

REMERCIEMENTS

Nous remercions DIEU, le tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté d'accomplir ce travail.

Que ces quelques lignes soient l'expression de notre profonde reconnaissance à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin dans notre travail.

Nous adressons nos remerciements à notre encadreur

Dr N.MOUFFOK, d'avoir accepté l'encadrement de ce travail.

Nous tenons également à exprimer notre gratitude et nos remerciements, pour tous les personnels de la Banque Société Générale Algérie, Agence N° 00502 AKBOU BEJAIA, pour leurs orientations, leurs précieux conseils ainsi pour leurs temps qu'ils nous ont consacré.

Que DIEU Vous Protège Et Vous Bénisse.

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES ABREVIATIONS

ALC: ARAB Leasing Corporation

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

BAD : Banque Algérienne de Développement

BADR : Banque Agricole et de Développements Rural

BCIA : Banque Commercial et Industrielle d'Algérie

BDL : Banque de Développement Local

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

BGM : Banque Générale Méditerranéenne

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BNPP : Banque Nationale Populaire Paribas

BTPH : Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique

CAB : Compagnie Algérienne de Banque

CALPI : Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements

CMC : Conseil de la Monnaie et de Crédit

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNMA : La Caisse Nationale de Mutualité Agricole « Établissement Financier »

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CRMA : Caisse Régionale de Mutuelle Agricole

DA : Dinar Algérien

DH : Dirham

FCP : Fonds Communs de Placement

FGAR : Fonds de Garanties des Crédits aux PME

FMI : Fonds Monétaire International

FONAPRAM : Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers

FOPRODI : Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle

LMC : Loi de la Monnaie et le Crédit

ME : Moyenne Entreprise

MLA: Maghreb Leasing Alegria

OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

PE : Petite Entreprise

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

TPE : Très Petite Entreprise

SGA : Société Générale Algérie

SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable

SNL : Société Nationale de Leasing

SPA : Société Par Actions

SRH : La Société de Refinancement Hypothécaire

UTA : Unité de Travail par Année

SOMMAIRE

Introduction Générale	01
Chapitre 1 : Cadre conceptuel sur le système bancaire et les PME en Algérie	05
Introduction	05
Section 01 : Aperçu global sur le système bancaire algérien	05
Section 02: Généralités sur les PME	11
Section 03: Besoins et rôle des banques dans le financement des PME	21
Conclusion	32
Chapitre 02 : L’impact des banques étrangères sur les PME en Algérie	33
Introduction	33
Section 01 : Les objectifs et fonctions des banques étrangères	33
Section 02 : Les moyens de financement des PME par la banque étrangère	42
Conclusion	56
Chapitre 03 : Etude et analyse des résultats de l’enquête	57
Introduction	57
Section 01 : Présentation générale de la SGA et la structure d’accueil	58
Section 02. Présentation des résultats de l’enquête effectuée auprès des PME	65
Section 03. Présentation des résultats de l’enquête effectuée auprès des Banques SGA de la wilaya de Bejaia.	72
Conclusion	80
Conclusion Générale	81
Annexes	
Liste des illustrations	

Bibliographie

Tables des matières

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

L'évolution socio économique de ces dernières années a placé les petites et moyennes entreprises au cœur de l'actualité. La recherche des solutions aux problèmes de l'emploi a conduit les pouvoirs publics à s'intéresser fortement aux PME. Dans ce cadre, la PME présente beaucoup d'avantages.

Après l'indépendance, le système bancaire Algérien s'est installé progressivement, d'abord avec la loi 86/12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et au crédit qui a introduit une mutation significative dans ce domaine, ensuite avec sa modification par la loi 88/06 du 12/01/1988 qui a visé à se mettre en harmonie avec la réforme centrée sur l'autonomie des entreprises, enfin la loi sur la Monnaie et le Crédit (LMC) du 14/04/1990 qui place le système financier algérien dans un contexte d'économie de marché.

À partir des années quatre-vingt-dix, nous assistons à une importante croissance des petites et moyennes entreprises (**PME**) dans notre économie. Ce phénomène récent est dû au passage d'une économie à gestion administrative, dont l'investissement est basé sur la grande entreprise publique, à une économie de marché fondée sur des mécanismes différents.

Les données statistiques recueillies par le bulletin annuel d'informations sur les PME-PMI de 2015/2016 présentent une évolution progressive. Cette évolution a contribué aussi bien à la croissance économique qu'à la création de l'emploi et au bien être des ménages. Ces statistiques, comparées à d'autres pays, demeurent faibles. Cette dernière provient des insuffisances et des contraintes internes (structurelles relatives à l'organisation et au fonctionnement de ces entreprises) et externes (contraintes administratives, financières, etc.).

L'alternative de la banque privée pour le financement de la PME a commencé à voir le jour dès 1998, après les deux scandales financiers, El Khalifa Bank et BCIA, qui ont secoué la place financière algérienne ; il y a eu liquidation de la banque privée à capital national, l'une après l'autre, laissant ainsi la scène libre aux banques publiques et étrangères.

Le but de notre recherche n'est pas d'étudier l'ensemble des contraintes externes, mais de se consacrer uniquement aux difficultés rencontrées quant à l'accès aux ressources, et plus précisément, les ressources financières. Pour les PME, la question du financement est liée à la relation banque-entreprise qui n'en demeure pas moins étroite, d'où la nécessité et l'importance de les aborder en même temps.

INTRODUCTION GENERALE

Problématique

Le financement des PME privées par les banques publiques se caractérise par une forte dépendance d'une part, et par une prudence excessive d'engagement, d'autre part. Il s'agit de deux mondes différents et éloignés qui n'entrent en relation que par la voie formelle.

Les banques étrangères, nouvellement installées, représentent un cas qui vient contribuer à la recherche et l'identification des contraintes auxquelles sont confrontées les PME.

Notre travail consiste à répondre à la question principale suivante :

- **Quelles sont les pratiques bancaires appliquées par les banques étrangères dans le financement des PME en Algérie ?**

Afin d'encadrer de la meilleure façon notre sujet, nous essayerons de répondre aux questions subsidiaires suivantes :

- ❖ **Quel est le rôle des banques étrangères dans le financement des PME algériennes ?**
- ❖ **Les banques étrangères appliquent-elles des méthodes spécifiques pour financer les PME en Algérie ?**
- ❖ **Pourquoi les PME algériennes n'arrivent toujours pas à faire confiance aux banques étrangères ?**

Intérêt, objet de recherche et choix de sujet

En général, les banques font partie de notre quotidien, surtout lorsqu'il s'agit de la clientèle professionnelle telle que les PME. Donc, il est évident que l'on cherche à utiliser les services qu'elles proposent et de les exploiter davantage.

De ce fait, l'objet de ce thème est de montrer que les banques étrangères peuvent avoir un rôle important dans le financement des PME algériennes tout en faisant abstraction des pratiques qu'elles peuvent avoir envers ces dernières. Le choix porté sur ce thème comme objet de recherche n'est pas improvisé, car l'arrivée des banques étrangères (BNP PARIBAS, Société Générale, Natixis, Gulf Bank Algeria, etc.) dans le paysage financier national peut provoquer plus de concurrence avec d'autres types de banques en Algérie.

INTRODUCTION GENERALE

Ainsi, à la lumière de ce qui précède, une première réponse à toutes ces interrogations peut se trouver dans les hypothèses suivantes :

H1 : Les banques étrangères ont des pratiques différentes des autres banques en termes de financement de PME ;

H2 : Les banques étrangères et publiques ont les mêmes pratiques envers les PME ;

H3 : La méfiance des PME algériennes envers les banques étrangères peut se justifier par la confiance qu'elles accordent aux banques nationales.

Méthodologie de recherche

La réponse aux différentes interrogations posées antérieurement et d'examiner la validité des différentes hypothèses. Ainsi, nous avons opté pour une méthodologie de recherche conduite sur deux étapes: Une approche théorique basée sur une recherche bibliographique et documentaire où nous avons pu consulter et explorer plusieurs supports tels que : ouvrages, dictionnaires, revues, documents internes, sites internet, etc. afin de collecter le maximum d'informations en lien avec notre travail et de ce fait de mieux nous renseigner sur les différents aspects théoriques et techniques de notre thème. Ensuite, une approche pratique basée sur une enquête de terrain, à l'aide de deux questionnaires, auprès d'un échantillon représentant trente (30) PME et quatre (4) banques étrangères au niveau de la wilaya de Bejaia. Les réponses aux deux questionnaires ont été analysées par le logiciel SPHINX (2) et expliquées selon les données recueillies.

Plan de travail

Nous avons structuré notre travail en trois chapitres développés comme suit :

Le premier chapitre est consacré au cadre conceptuel sur le système bancaire et les PME en Algérie. Il est subdivisé en trois sections : la première nous expose un aperçu global sur le système bancaire algérien; la deuxième retrace des généralités sur les PME en Algérie, alors que la troisième section détaille les besoins et rôle des banques dans le financement des PME

Ensuite, le deuxième chapitre portera sur l'impact des banques étrangères sur les PME en Algérie. Il est subdivisé en deux sections où la première englobe les objectifs et fonctions des

INTRODUCTION GENERALE

banques étrangères, alors que la deuxième explique les moyens de financement des PME par les banques étrangères.

Enfin, nous terminerons ce travail par un troisième chapitre intitulé « Etude et analyse des résultats de l'enquête », qui est subdivisé en trois sections où nous allons présenter la banque de notre lieu de stage (SGA, agence d'AKBOU N°00502), ainsi que l'analyse et l'interprétation des résultats de l'enquête basée sur deux questionnaires dûment étudiés, un qui est destiné aux banques et l'autre aux PME. Cela nous permettra d'identifier les caractéristiques des PME qui ont fait l'objet de financement et déterminer les bases sur lesquelles la banque étrangère s'appuie pour accorder des crédits. Les résultats majeurs de notre recherche sont exposés dans la conclusion générale.

CHAPITRE I

Cadre conceptuel sur le système bancaire et les PME en Algérie.

Introduction

Le système bancaire conçoit à la fois les fournisseurs de produits, gestionnaires des risques financiers, mais également l'ensemble des distributeurs, qui sont soit des fournisseurs (les banques), soit des entreprises indépendantes, comme les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, depuis le 15 janvier 2013, ou encore les intermédiaires en financement participatif, au 1^{er} octobre 2014.

Nous essayerons dans ce chapitre de mettre en éclairage la définition de la banque et son rôle dans le financement des PME, et nous présenterons un aperçu général sur le système bancaire algérien ainsi que des généralités sur les PME que nous avons estimé utile pour mieux appréhender le contexte des relations banque / PME.

Section 01 : Aperçu global sur le système bancaire algérien

Dans cette section, nous donnerons un rappel historique du système bancaire algérien afin de comprendre le contexte dans lequel ce dernier a évolué. La banque n'est pas une entreprise comme les autres car elle reçoit les fonds du public et gère les moyens de paiement. Ainsi, nous nous interrogeons sur la définition de quelques concepts clés tel que « Banque » qui est utilisé pour désigner à la fois l'entreprise, la profession, le métier et le secteur.

I-Définitions des concepts

I-1 La banque

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts et offre des services financiers. Elle effectue cette activité, en général, grâce à un réseau d'agences bancaires.

Cette institution financière doit posséder une licence, pour pouvoir exercer, qui est délivrée par un État et validée par des institutions spécifiques.

Au sens du droit positif français, une **banque** est l'une des catégories légales d'établissement de crédit (article L. 511-1 du Code monétaire et financier). Ces derniers détiennent le monopole de l'octroi des opérations de banque. En revanche, ils ne disposent pas du monopole de la distribution bancaire, qui représente la fonction de commercialisation. La fonction de distribution bancaire est partagée avec d'autres acteurs bancaires.

Une banque est donc, à la fois, une entreprise qui :

- produit des services bancaires ;
- en fait le commerce ;
- fait commercer d'autres services financiers ou connexes

Elle est ainsi au cœur du commerce de l'argent et en responsabilité directe de la gestion des risques financiers. Cette activité peut être exercée pour le compte de clients de différentes manières : recevoir et garder des fonds, proposer divers placements (épargne), et fournir des moyens de paiement.

I-1-1 La banque centrale

La banque centrale est considérée comme une institution financière qui garantit la fonction de prêteur en dernier ressort dans un système bancaire hiérarchisé.

En règle générale, la banque centrale exerce, les fonctions suivantes :

- ✓ monopole d'émission de la monnaie fiduciaire ;
- ✓ contrôle de la création de monnaie scripturale par les banques de second rang, notamment par l'intermédiaire de refinancement bancaire ;
- ✓ gestion de la valeur internationale de la monnaie, notamment par sa politique de taux d'intérêt et par son intervention sur le marché des changes ;
- ✓ participation au contrôle de gestion des institutions financières ;
- ✓ définition et /ou mise en œuvre de la politique monétaire ;
- ✓ fonction de banque des banques dans la mesure où les règlements entre banques de second rang s'effectuent par l'intermédiaire des comptes ouverts dans les livres de la banque centrale.

A l'origine, les banques centrales sont souvent des banques privées choisies par le pouvoir politique pour exercer des fonctions de régulation du système bancaire, tout en conservant leur activité de banque commerciale. Aujourd'hui, les banques centrales sont des institutions publiques (celles qui étaient privées ont été nationalisées).¹

¹ Alain B. Antoine C. Christine D. Ann-Mary Draï. (2002), *Dictionnaire économique*, 2^{ème} éditions, Armand Colin, Paris, P. 45.

I-1-2 La banque commerciale

Les banques commerciales, ou les banques de second rang, sont des établissements de crédit qui émettent leur propre monnaie scripturale et qui doivent être capables à tout moment de convertir cette monnaie scripturale en monnaie émise par la banque centrale, dans un système bancaire hiérarchisé. La monnaie banque centrale est en effet la seule à avoir le cours légal.

Les banques commerciales sont dépendantes de la banque centrale (réserves obligatoires²) et aux autres autorités monétaires.

I-2 Définition du système bancaire algérien

Le système bancaire est défini comme l'ensemble des entités financières qui contribuent à l'intermédiation financière et au financement des activités économiques ; cela peut être une banque ou un établissement financier non bancaire et offre de produits de placement de l'épargne et de produits de financement permettant de financer le cycle d'exploitation et d'investissement des entreprises et participe ainsi à la croissance économique. Aujourd'hui, le secteur bancaire est composé de six (06) banques publiques et trente quatre établissements étrangers de droit algérien.

Par ailleurs, nous constatons l'absence, presque totale, du secteur privé bancaire national avec la fermeture consécutive de plusieurs banques privées algériennes qui ont finalement fait illusion un moment donné dans la perspective financière nationale.

I-2-1 Les acteurs du système bancaire en Algérie

*« L'Algérie indépendante s'est attachée depuis juillet 1962, conformément au programme de Tripoli repris par la charte d'Alger, à modifier ce satellisme économique monétaire et bancaire ».*³

Dans le système bancaire algérien, et comme ailleurs dans les autres pays, il existe des banques et des établissements financiers. La liste des banques et établissements financiers,

² Réserve Obligatoire : Est un instrument de la politique monétaire. A l'exception des établissements financiers, les banques sont tenues par la constitution, sous forme de dépôts rémunérés à la banque d'Algérie, d'une fraction de leurs exigibilités (dépôts à vue, à terme, bon de caisse, etc.). Le taux de réserve qui est fixé à 6.5%, avec un taux de rémunération de 1.75%, peut être modifié en fonction de la politique monétaire du pays.

³P. PASCALLON. (1970), « Le système monétaire et bancaire algérien », *revue banque*. N°289, Paris, pp. 15-32.

agrée et établie par la banque d'Algérie, est annuellement publiée au journal officiel. Fin 2011, vingt sept (27) banques et établissements financiers sont en activité : vingt (20) banques, dont six (6) publiques, quatorze (14) privées, et sept (7) établissements financiers.

A/ Les banques

A-1) Les banques publiques

Les banques publiques n'ont été agréées par le Conseil de la Monnaie et le Crédit (CMC) qu'à partir de 1997. En d'autres termes, depuis 1990 et jusqu'à leur agrément, le Conseil de la Monnaie et le Crédit a permis à ces banques publiques d'exercer en toute légalité, en marge de la loi relative à la monnaie et le crédit. Les banques publiques exerçant en 2001-2002 ainsi que la date de leur agrément par le CMC sont reprises ci-dessus :

- ✓ La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) : agréée le 06 septembre 1997 ;
- ✓ Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : agréée le 25 septembre 1997 ;
- ✓ La Banque Nationale d'Algérie (BNA) : agréée le 07 février 2002 ;
- ✓ La Banque Agricole et de Développement Rural (BADR) : agréée le 17 février 2002 ;
- ✓ La Banque de Développement Local (BDL) : agréée le 17 février 2002.

A coté de ces banques publiques, il est à relever l'existence de :

- ✓ La Caisse Régionale de Mutuelle Agricole (CRMA), qui a été agréée par le CMC le 06 avril 1997, afin effectuer des opérations de banque, alors que le Ministère des Finances avait agréé ce même établissement pour effectuer ses opérations d'assurance ;
- ✓ La Banque Algérienne de Développement (BAD) qui continue à exercer sans agrément.

A-2) Les banques privées

- **Les banques privées algériennes**

Elles étaient quatre (04) banques :

- ✓ El Khalifa Bank : le 27 juillet 1997 ;
- ✓ Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie (BCIA) : le 24 septembre 1998 ;
- ✓ Compagnie Algérienne de Banque (CAB) : le 28 octobre 1999 ;
- ✓ Banque Générale Méditerranéenne (BGM) : le 30 avril 2000.

- **Les banques privées étrangères**

Parmi les banques privées étrangères et mixtes portées sur la liste des intermédiations financières agréées en Algérie, voila celles qui nous semblent plus importantes :

- ✓ Société Générale : mars 1990 ;
- ✓ City Bank : 18 mai 1998 ;
- ✓ Arab Banking Corporation : 24 septembre 1998 ;
- ✓ Natixis Amana Bank : 27 octobre 1999 ;
- ✓ AL Rayan Algérien Bank : 08 octobre 2000 ;
- ✓ Arabe Bank : 15 octobre 2001 ;
- ✓ BNP Paribas : 31 janvier 2002 ;
- ✓ El baraka Bank : banque mixte, dont le capital est détenu par les banques publiques algériennes et les banques privées étrangères.

B) Les établissements financiers

Parmi les sept (07) établissements financiers, qui activent notamment dans le crédit-bail et jusqu'à la loi de finance complémentaire pour 2009, elles activent dans le crédit de la consommation :

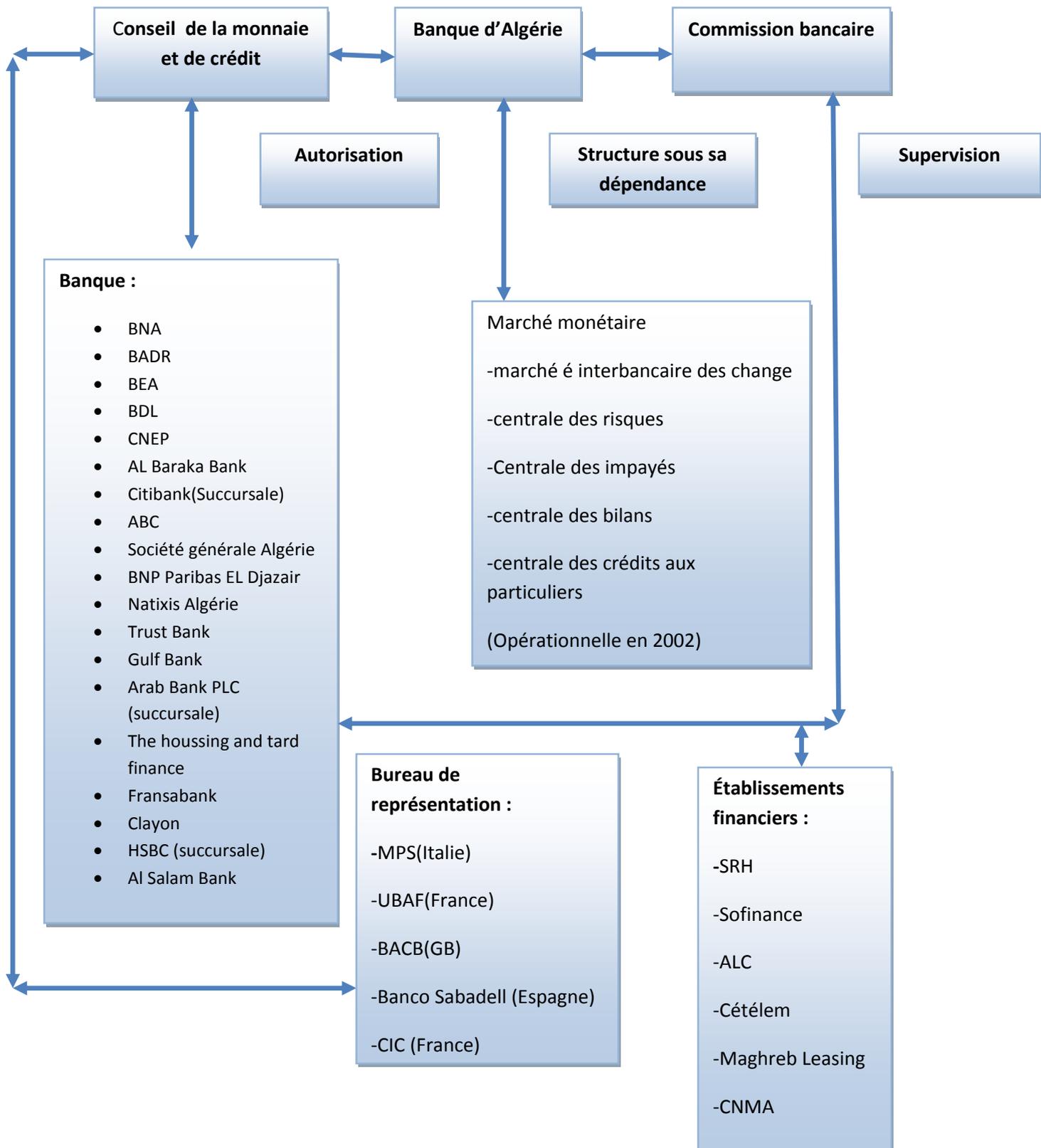
- ✓ La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH): l'établissement a été agréé en 1997 ;
- ✓ La Société Financières d'Investissement, de Participation et de Placement: Sofinance SPA est un établissement financier public agréé en 2001 ;
- ✓ Arab Leasing Corporation(ALC) : créé en octobre 2001 ;
- ✓ Maghreb Leasing Alegria (MLA) : l'établissement a été créé en 2006 ;
- ✓ Cétélem Algérie : cétélem est une filiale du groupe bancaire français BNP Paribas ; l'établissement a été agréé en 2006 en qualité d'établissement financier ;
- ✓ La Caisse Nationale de Mutualité Agricole « Établissement financier »(CNMA) ; reconnaît autant que établissement financier en 2009 ;
- ✓ La Société Nationale de Leasing SPA (SNL): agréée début 2011.

I-3 La structure du système bancaire en Algérie

Comme en venait de l'expliqué précédemment, le système bancaire algérien est composé de plusieurs banques et institutions financières en plus des bureaux de présentations des banques.

Pour plus d'explication on a fait présenter le schéma suivant :

Schéma N°01 : La structure du système bancaire algérien



Association Professionnelle des Banques et des Etablissements Financiers (ABEF)

Source : Guide des banques. (2012), édition KPMg, Alger, p. 32 ; (Consultable sur le site KPMg.dz)

Section 02: Généralités sur les PME

De nos jours, la PME est perçue comme un instrument de la croissance économique d'un pays. En Algérie, c'est dans le contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie du marché, que la PME s'est imposée. Avant d'aborder l'évolution de la PME en Algérie, nous allons d'abord la définir compte tenu des différents critères, malgré la difficulté de cerner une définition assez précise.

I. Définition de la PME

Quoique plusieurs recherches tentent de lui trouver une définition universelle, la PME demeure un concept vague dont les définitions varient. Mais en général, la PME désigne une entreprise de petite ou de moyenne taille par rapport notamment au nombre de salariés ou du chiffre d'affaires.

I.1 Les critères de définition

Afin de mieux cerner la définition des PME, deux importants types de critères d'identification sont généralement utilisés. D'une part, les critères *quantitatifs* qui sont nombreux et portent sur les différents éléments constitutifs de l'entreprise ; il s'agit de l'effectif, du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, du capital social, de l'implantation et du marché. D'autre part, des critères *qualitatifs* qui sont utilisés non seulement pour compléter les premiers, mais aussi pour donner une idée précise de la PME, puisqu'ils renseignent sur sa structure interne, son organisation et ses méthodes de gestion.

I.1.1 Les critères quantitatifs

Ce sont principalement, le nombre des salariés, le chiffre d'affaires, le total du bilan, le capital investi et le total d'actifs immobilisés.

a) Nombre d'employés

Les PME désignent les entreprises de taille modeste, notamment par rapport au nombre des salariés. De ce fait, le critère du nombre des personnes est certainement l'un des critères les plus significatifs et doit s'imposer comme un critère impératif. Cet effectif varie d'un pays à un autre.

Toutefois, l'automatisation de certaines tâches ne fait que remettre en cause ce critère d'identification.

b) Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires peut paraître comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise. Cependant, cette corrélation n'est pas évidente car elle dépend du stade de vie du produit ainsi que de la conjoncture économique.

c) Total du bilan

Cette notion financière reflète la valeur d'une PME. Malgré l'importance de ce paramètre, qui est adopté par les théoriciens comme un critère d'identification des PME dans des cas échéants, il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être modifiée lorsque les stocks, les valeurs réalisables et les liquidités varient. De même, ce critère de mesure ne peut être vérifié que si l'entreprise tient une comptabilité.

d) Capital investi

Il peut être considéré comme le critère le plus pertinent et faible reflétant le poids de l'entreprise. Les seuils varient d'un pays à un autre.

Toutefois, ce paramètre ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME.

e) Actifs immobilisés nets

Ce critère englobe:

- les immobilisations corporelles ;
- les immobilisations incorporelles ;
- les immobilisations financières.

Le décompte de ce critère se fait au montant arrêté à la clôture du dernier exercice.

I.1.2 Les critères qualitatifs

Les critères qualitatifs sont nécessaires, voire indispensables à la définition des PME ; ils touchent les aspects suivants:

a) Style de direction

D'une manière générale, les PME ont un système de direction centralisé, car pour une PME, la décentralisation coûte chère. En plus, sa mise en œuvre nécessite des glissements promotionnels et donc une augmentation des salaires du personnel.

b) Organisation et gestion

C'est l'un des points les plus faibles de la PME. Cette dernière a commencé petite sans tradition de management moderne. Ce qui a engendré aujourd'hui, une mauvaise organisation en termes de délégation des pouvoirs et de répartition des tâches.

Quant à sa gestion, la PME n'est pas dotée des moyens de suivi et de contrôle de gestion, à savoir des tableaux de bord et moins encore de la comptabilité analytique.

c) Indépendance d'action du chef d'entreprise

L'entrepreneur fait tout et supervise directement ses employés, dont la compétence doit au moins atteindre une certaine moyenne. L'employeur constitue l'ensemble de l'entreprise, effectue toutes les tâches importantes et c'est essentiellement de lui que émane la direction.

Plusieurs définitions de la PME ont été proposées, mais toute tentative d'une définition universelle fut abandonnée au profit de définitions élaborées en fonction des données propres à chaque pays.

I.2 Définition des PME dans certains pays développés

La définition de la PME dans les pays industrialisés repose sur un certain nombre de critères différentes et très diversifiés. Ceci reflète la pluralité des objectifs à réaliser compte tenu des spécificités nationales particulière sur les plans démographique, financier et économique.

I.2.1 Définition de la PME aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, Small Business Administration définit les PME comme étant des entreprises indépendantes comptant moins de 500 employés.

Les Etats-Unis ont choisi d'établir des normes relatives à la taille, pour chaque catégorie du système de classification des industries de l'Amérique de Nord⁴.

I.2.2 Définition de la PME au Canada

Au Canada, une Petite ou Moyenne Entreprise (PME) ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, ne pas avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars et ne doit pas être détenu à plus de 25% par une entreprise de plus grande importance.

Selon la confédération générale des petites et moyennes entreprises, les PME se répartissent de la façon suivante:

⁴ R. WITTERWULGE. (1998), *LA PME une entreprise humaine*, De Boeck université, Bruxelles, p.16.

- Les petites entreprises sont celles qui regroupent de 5 à 50 salariés ;
- Les moyennes entreprises se définissent de façon variable suivant le pays et le secteur D'activité, avec un maximum généralement fixé à 500 salariés⁵.

I.2.3 Définition de la PME dans les pays de l'Union Européenne

Le 6 mai 2003, l'Union Européenne a adopté la recommandation 2003/361/CE fixant les définitions des entreprises en fonction de leur taille et de la nature des relations qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises. Les définitions sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2005, en remplacement de celles de la recommandation 96/280/CE. Ces définitions utilisent les concepts d'entreprises autonomes, d'entreprises partenaires et d'entreprises liées afin de séparer les PME faisant partie d'un groupe des PME autonomes :

- « La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée d'entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède par 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède par 43 millions d'euros⁶ » ;
- « Dans la catégorie des PME, une **petite entreprise** est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros » ;
- « Dans la catégorie des PME, une micro entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros. »

La recommandation précise que « l'effectif correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé dans l'entreprise considérée ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes à travail saisonnier, est compté comme fractions d'UTA. »⁷

⁵http://fr.wikipedia.org/wiki/petites_et_moyennes_entreprises_au_canada. Consulté le 15/02/2017

⁶www.Euopa.eu.Int Observatoire des PME européennes. Consulté le 15/02/ 2017

⁷http://ec.Europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_fr.pdf. Consulté le 18/02/ 2017

I.3 Définition des PME dans certains pays en voie de développement

Les critères retenus par les pays en voie de développement pour définir les PME sont aussi nombreux. Cependant, ces pays donnent la priorité à l'emploi. Ceci s'explique par le souci de ces pays de créer des emplois et réduire le problème du chômage.

I.3.1 Définition de la PME en Tunisie

Il n'existe pas de définition unique de la PME en Tunisie. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME.

Nous pouvons alors retenir quelques définitions dont chacune se réfère à un aspect :

- Le décret 94-814 relatif aux critères pour le financement par le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petites Métiers (FONAPRAM), définit les petites entreprises comme celles ayant un coût d'investissement total (fonds de roulement inclu) qui n'excède pas 50 000 dinars tunisiens ;
- Le décret 99-484 relatif à la promotion des PME par Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI), définit les petites et moyennes entreprises du secteur industriel et du secteur tertiaire comme celles ayant un investissement total de moins de 3 millions de dinars tunisiens.

1.3.2 Définition de la PME au Maroc

Il n'est pas facile de définir la PME qui se rapporte à la fois à une notion économique et à une notion de structure, et d'organisation. « Sur le plan économique, la petite entreprise marocaine se caractérise par son incapacité à exercer une influence significative sur son marché. Sur le plan de la structure, elle est marquée par la prépondérance de la personnalité de l'entrepreneur propriétaire gérant »⁸

Au Maroc, il n'existe pas de définition légale de la PME mais plusieurs définitions. Dans les années 1983, le code des investissements industriels limitait l'octroi des avantages fiscaux aux seules PMI, la définit comme « toute entreprise dont le programme d'investissement

A. BOUKHROUF : « Financement des PME au Maroc moyens et enjeux », Mémoire en sciences économiques et de gestion, université de MOHEMED 1 ER OUJDA, Maroc, 2006-2007.

comporte des équipements de production pour une valeur minimale de 100.000 DH et maximale de 5 millions de DH et dont le coût d'investissement par emploi stable est inférieur à 70.000 DH ». Il faut souligner que cette définition ne tient pas compte du nombre des emplois créés puisqu'elle insiste sur le coût par emploi.

Au cours de la même période, la Banque Mondiale, qui octroyait des crédits au Maroc pour la promotion de la PMI (petite et moyenne industrie), avait aussi retenu comme critère cinq (05) millions de dirhams d'actifs nets. Depuis 198, La Banque Mondiale avait porté ce montant à huit (08) millions de dirhams, actualisables tous les six (06) mois⁹.

I.3.3 Définition de la PME en Algérie

En Algérie, la PME est définie comme étant toute entreprise de production de biens ou/ et services qui se caractérise par un nombre d'employés qui varie entre 1 et 250 personnes ; un chiffre d'affaires annuel égal ou inférieur à deux (02) millions de Dinars ou un total du bilan inférieur ou égale à 500 millions de Dinars, et un capital social dont au moins 25% échappe au contrôle des autres entreprises qui y ont réalisé des participations directes ou croisées¹⁰.

A travers cette définition, la PME est distinguée en trois (03) catégories, à savoir :

- ✓ La moyenne entreprise (ME) se caractérise par un nombre d'employés allant de 50 à 250 personnes avec un chiffre d'affaires égal ou inférieur à 2 millions de dinars, ou un total du bilan annuel qui se situe entre 100 et 500 millions de DA ;
- ✓ La petite entreprise (PE) qui est caractérisée par un nombre d'employés allant de 10 à 49 personnes avec un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas 200 millions de DA, ou un total du bilan annuel qui ne dépasse pas 100 millions de dinars ;
- ✓ La très petite entreprise (TPE), est distinguée par un nombre d'employés qui va de 1 à 9 personnes, avec un chiffre d'affaire inférieur à 20 millions de DA, ou un total du bilan annuel qui n'excède pas 100 millions de dinars.

⁹ Ibid.

¹⁰ Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, JO de la république Algérienne N °77 du 15 décembre 2001.

Le tableau ci-dessous résume les trois (03) catégories de PME, telle présentées ci-dessus.

Tableau N°01 : Catégories de PME en Algérie

Catégories de PME Critères	Moyenne Entreprise	Petite Entreprise	Micro Entreprise
Effectif	50 à 250	10 à 49	1 à 9
Chiffre d'affaires	20 millions à 2 milliards DA	N'excède pas les 20 millions DA	Inférieur à 2 Millions DA
Total du bilan	De 100 à 500 Millions DA	Inférieur ou égal à 100 millions DA	N'excède pas 10 Millions DA

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la PME, JO de la république Algérienne N° 77 du 15/12/ 2016.

II. Historique de la PME

Juste après l'indépendance, l'Etat algérien, a opté pour le système socialiste centralisé, où l'économie du pays se basait majoritairement sur le secteur public. Cette dominance est matérialisée par l'adaptation de la politique d'industrialisation qui se caractérisait par les grands pôles industriels alors que le secteur privé était pratiquement marginalisé, à part quelques activités qui ne sont pas très rentables.

Les activités du secteur privé étaient celles des petites fabriques artisanales et les petits services comme le commerce, les assurances et les hôtels. Leur financement était réduit aux fonds personnels des investisseurs car les banques n'accordaient de crédit qu'aux entreprises publiques et cela malgré la non solvabilité des ces dernières.

Au début des années 80, on assistait au découpage des sociétés nationales. Dès lors, l'Etat algérien a laissé de côté le secteur public et l'opportunité du secteur privé dans certains domaines. A la fin de cette décennie, avec l'effondrement de l'économie nationale après la crise de 1986, il y avait des changements radicaux dans toutes les structures économiques du pays. L'Etat algérien a opté pour l'économie du marché et a considéré le secteur privé comme un opérateur économique ce qui a dégénéré l'apparition des PME.

En 1994, on a vécu une autre phase, celle des accords signés avec le FMI. Donc, d'autres grands changements, à savoir la privatisation des entreprises publiques et la création des cinq holding financiers qui préparaient ces entreprises non rentables à la privatisation alors ce qui a augmenté un peu plus le nombre de petites et moyenne entreprises, surtout vers la fin 90.

Ainsi, on remarque que l'Etat comme à s'intéresser à la création de ce type d'entreprises à cause de sa fiabilité et son rôle dans l'économie.

III. Evolution de la PME en Algérie

L'entreprise constitue le principal agent d'exécution des objectifs du plan financier. Avec le lancement du plan quadriennal (1970-1973), une réforme profonde des mécanismes financiers de l'entreprise a été mise en place (loi de finance 1970 complétée par celle de 1971). Ces réformes ont transformé l'entreprise, car elles découlent des nouvelles données créées par la planification, et reflètent une certaine centralisation de toutes les ressources financières du pays.¹¹

Le tableau suivant illustre quelques chiffres clés sur la situation des PME en Algérie au premier semestre 2016 :

Tableau N°02 : Chiffres clés sur les PME en Algérie (juin 2016)

Population totale des PME	1 014 075
Dont PME Publiques	438
PME créées le 1^{er} semestre 2016	84 214
Cessations d'activités (PME Privées)	12 650
PME Industrielles (privées)	99 275
Emplois	2 487 914
Importations (Millions de \$)	23 509
Exportations (Millions de \$)	12 678

Source : D'après le bulletin d'information statistique sur les PME-PMI, N°29, édition novembre 2016, P.8

III.1 La répartition spatiale et mouvement des PME

En termes de localisation, la concentration des PME s'est faite autour des grandes agglomérations. En effet, l'exploitation des données du tableau N°02 qui retrace la répartition spatiale des PME par ordre d'importation des wilayas, nous permet de dégager cinq (05) pôles où les PME se sont développées plus qu'ailleurs. Il s'agit de la capitale Alger, de Tizi-Ouzou, Oran, Bejaia et Sétif dont le nombre de PME excède les 250 000 entreprises. Cette structure est également présente dans les wilayas du Sud avec des nombres toutefois moins importants ; le tableau suivant retrace la répartition des PME sur les dix (10) premières wilayas :

¹¹ Benissad H. (1994), *l'Algérie : restructuration et réforme économique*, édition OPU, p.23.

Tableau N°03 : Répartition spatiale et mouvement des PME 2015/2016

Wilaya	Nombre des PME Année 2015	Nombre des PME 2016
Alger	58854	64 683
Oran	25906	28492
Tizi ousou	31151	33981
Bejaia	25198	27658
Sétif	23127	25286
Tipaza	22280	25307
Boumerdes	19089	21783
Blida	17869	19811
Constantine	16424	18940
Chlef	12115	13165

Source : D'après le bulletin annuel d'information sur les PME-PMI 2015/2016, p.21

Afin de mieux illustrer cette répartition en termes démographique, le tableau suivant nous rapporte quelques éléments de réponse :

Tableau N°04 : Mouvement de la démographie des PME en Algérie (juin 2016)

Nature des PME	2015	Mouvement 2016				1 ^{er} semestre 2016
		Création	Radiation	Réactivation	Croissance	
Personnes morales	537901	38788	4035	3338	39485	577 386
Personnes physiques	396136	45426	4001	9312	40115	436 251
Total PME privées	934 037	84214	8036	12650	79600	1 013 637

Source : D'après la CNAS et le Bulletin d'information statistique sur les PME-PMI, N°29, édition novembre 2016, P.15

En termes de mouvement de PME (création, réactivation, radiation, et croissance), il est enregistré un nombre élevé de créations mais également de radiations de PME. En effet, à titre d'exemple, le nombre des PME privées a dépassé le million (1013637) juin 2016, avec un nombre de création qui a atteint 84214 entités alors que les radiations n'ont enregistré que 8036 cas¹².

¹² Bulletin annuel d'information sur les PME-PMI de 2015/2016. Ministère de la PME-PMI, p. 32.

Globalement, on peut dire que même si le phénomène de radiation de PME est présent sur l'ensemble du territoire algérien, il reste relativement faible par rapport aux mouvements de création, réactivation et croissance de l'entreprise.

III.2 Evolution des PME par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte, entre les deux premiers semestres des exercices 2015 et 2016, restent ceux de l'Agriculture avec 33,40% suivi par le secteur des Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés avec 25,19%. Les PME à caractère industriel sont au nombre de 99 275 entités à la fin du 1er semestre 2016, contre 81 348 entités à la fin du 1er semestre 2015, soit une progression de 22,04 %.

Tableau N°05 : Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2015/ S1 2016)

	Secteurs d'activité	2015	Parts (%)	2016	Parts (%)	Evolution (%)
I	Agriculture	5318	1,02	7094	1,23	33,40
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2557	0,49	3201	0,55	25,19
III	BTPH	165 108	31,70	169 124	29,29	2,43
IV	Industries manufacturières	81 348	15,62	99 275	17,19	22,04
V	Services	266 544	51,17	298 692	51,73	12,06
	Total Général	520 875	100 ,00	577 386	100,00	10,85

Source : Bulletin annuel d'information sur les PME-PMI 2015/2016, p.22.

III.3 L'importance du développement des PME pour l'économie

Les PME occupent une place particulière dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création ; elles forment un tissu d'entreprises constituant le terreau de la croissance des entreprises de grande dimension.

On peut dire que les PME ont un rôle de premier plan à jouer dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi, en tant que créateur d'emplois. Les PME occupent une place dont

l'importance est croissante dans les économies. À la fin de l'année 2005, les PME privées et l'artisanat représentaient 99,75% du total des entreprises qui activaient au niveau national.

En Algérie, la consultation des statistiques, affichées par le ministère de la PME et l'artisanat, nous permet d'avoir une vision sur la structure globale des PME algériennes privées. À la fin de l'année 2005, cette population était à peu près au nombre de 245 842 entité. Ces PME sont beaucoup plus concentrées dans les secteurs d'activités comme le bâtiment et travaux public, le transport et communication, commerce et les services, et autour des grandes agglomérations comme Alger, Oran, Tizi-Ouzou, Bejaia, Sétif, etc.

À titre d'exemple, sur la période 2004-2005, l'évolution de ce type d'entreprises, était de l'ordre de 9.04%, ce qui correspondait à une création de 20 393 entreprises. Ce résultat reste relativement faible, si on le compare à d'autres pays développés comme l'Italie, l'Angleterre, etc.

Les PME ont un rôle socio-économique essentiel. Elles sont une source de dynamisme et de vitalité nécessaire à notre économie, dans un environnement fondé sur la concurrence. Elles sont surtout, grâce à leur flexibilité, capables de s'adapter rapidement aux évolutions des marchés de plus en plus fréquentes, dans un contexte de mondialisation, ainsi qu'aux cycles économiques. Elles ont donc un impact sur la croissance économique, étant donnée leur contribution substantielle à notre production, à nos investissements et à nos exportations ainsi que leur énorme potentiel d'emplois nouveaux. Le phénomène PME constitue donc un enjeu économique et nécessite de ce fait, un nombre important d'études qui actuellement demeure insuffisant pour son essor.

Section 03: Besoins et rôle des banques dans le financement des PME

En générale les PME ont des comportements financiers qui visent à assurer les bases de leur Independence, qu'elle soit absolu ou relative. Malgré cela, il est constaté que ces entreprises sont souvent engagées à s'écarter de cette politique si elles optent pour une stratégie de croissance rapide, ou si inversement elles connaissent des difficultés de développement.

I. Le besoin de financement des PME algériennes

Nous allons traiter deux points complémentaires dans ce qui suit, à savoir : identification des besoins de financement et les contraintes liées au développement des PME en ALGERIE

I.1 Identification des besoins de financement des PME

Les besoins de financement de l'entreprise se manifestent en matière de besoins liés à son cycle d'exploitation, notamment le financement des stocks et le besoin de fonds de roulement. Aussi, ils expriment des besoins en matière de financement de projets d'investissement (extension, renouvellement des équipements, investissement de création).

I.1.1 Les besoins liés au cycle d'investissement

A/ La notion d'investissement

L'investissement consiste fondamentalement à engager du capital dans le processus de production. Il est défini comme étant « l'engagement d'un capital dans une opération dans laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »¹³. Par nature, l'investissement constitue un pari qui revient à échanger une satisfaction immédiate et certaine contre un espoir de gain¹⁴.

Autrement dit, l'investissement est l'emploi de capitaux visant à accroître la production d'une entreprise ou à améliorer son rendement ; il s'évalue par la confrontation des dépenses certaines et des recettes aléatoires. L'investissement est défini également comme l'acte par lequel une entreprise dépense de l'argent pour en gagner plus.

B/ La notion de cycle d'investissement

Le cycle d'investissement est un cycle généralement long, car les opérations se déroulent sur un certain nombre d'années, accompagnent le développement de l'entreprise et conditionne sa pérennité et son efficacité.

« Le cycle d'un investissement, qui s'identifie à sa durée de vie, se termine lorsque l'actif ne contribue plus à sécréter de flux de liquidités, soit parce qu'il est cédé, soit parce qu'il est déclassé »¹⁵.

C/ Les besoins de financement relatifs au cycle d'investissement

Lors de la création de l'entreprise, et au cours de son développement, le rythme des investissements dépendra des stratégies choisies. Ainsi, le maintien de la capacité de production dans le cadre de stratégies de focalisation ou de spécialisation, sans accroissement de l'activité, ne nécessitera souvent que des investissements de remplacement lorsque les

¹³ J.BARRREAU et J.DELAHAYE. (2000), *Gestion financière*, 9^{ème} Ed DUNOD, Paris, p.319.

¹⁴ Bertrand BLANCHETON. (2009), *Maxi fiches de sciences économiques*, Ed DUNOD, Paris, p.12.

¹⁵ Gérard CHARREAUX. (2000), *Finance d'entreprise*, 2^{ème} Edition EMS, Paris, p.28

équipements arrivent en fin de vie ou sont devenus insuffisamment performants. Cependant, les stratégies de diversification, de domination par les coûts ou de croissance interne se traduiront par un rythme d'investissements de modernisation ou de capacité destinée à accroître la capacité de production plus soutenue. Enfin, les stratégies de croissance externe ou d'internationalisation exigent souvent des investissements financiers (prises de participations, filiale commune, acquisitions...) ponctuels mais importants.

En effet, aucune stratégie ne peut être mise en œuvre sans avoir préalablement estimé les besoins de financement liés aux investissements nécessaires.

I.1.2 Les besoins liés au cycle d'exploitation

A/ La notion du cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation est constitué de l'ensemble d'opérations réalisées depuis l'achat des matières premières jusqu'à l'élaboration et la commercialisation par l'entreprise des produits finis. La notion de cycle d'exploitation correspond à l'intervalle de temps qui s'écoule entre l'entrée des matières, ou des biens, dans l'entreprise et la vente des produits ou des services sur le marché. Généralement, le cycle d'exploitation est un cycle court, régulier et continu.

B/ Les besoins de financement relatifs au cycle d'exploitation

Nous pouvons résumer les besoins liés à l'exploitation comme suit :

- **Les stocks :** pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face, soit à la demande de la clientèle (stocks de produit finis), soit pour des fins de production (matières premières). Or, la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise, ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement ;
- **Les besoins de trésorerie :** l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes telles que : les salaires, les entretiens de matériels, les impôts et taxes, les frais divers de gestion, etc.

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise, notamment, il s'agit d'une PME.

C/ La notion de besoin en fonds de roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) se définit comme « le solde des emplois circulant hors trésorerie active (stocks, clients, autres créanciers...) sur les dettes courantes hors trésorerie passive »¹⁶. Ce solde peut être un solde débiteur ou créditeur.

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation est composé des comptes suivants : les stocks (matières premières, produits et travaux en cours, produits en cours, produits finis), et les créances d'exploitation (encours clients, avances et acomptes versés sur commandes à des fournisseurs, autres créances d'exploitation, charges constatées d'avance, effets escomptés non échus), et aussi les dettes d'exploitation (dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, avances sur commandes reçues de clients, produits constatés d'avance et autres dettes d'exploitation).

Enfin, pour que l'entreprise arrive à produire et vendre, il est nécessaire d'utiliser les ressources financières ; donc ne peut survivre que si elle réussit à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.

I.2 Les contraintes liées au développement des PME en ALGERIE

L'Algérie est un pays qui souffre d'un handicap institutionnel qui constitue un frein pour une croissance économique durable malgré les efforts consentis par les pouvoirs publics pour créer un environnement favorable à l'expansion du secteur des PME. Des difficultés inhérentes sont plus pénalisantes aux PME qui comportent énormément d'obstacles qui handicapent leur création, expansion et développement. Les principales difficultés que rencontrent les PME en Algérie sont résumés dans les points suivants¹⁷ :

I.2.1 Les contraintes découlant des activités informelles, dites souterraines

Le secteur informel est un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

¹⁶ Ric MANCHON. (2001), *Analyse bancaire de l'entreprise*, 5^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, p.135.

¹⁷ Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA et Karim SI LEKHAL. (2014), « Les PME en Algérie : état des lieux, contraintes et perspectives », *revue économique*, Université Kasdi Merbah Ouargla, p.15

L'accès à l'information devra répondre aux préoccupations et attentes aussi bien des chefs d'entreprises, des associations professionnelles et autres utilisateurs. De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir la non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines, financières et même techniques et/ou technologiques, la fraude fiscale et la concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

A défaut, les PME sont négativement affectées, notamment en matière de données relatives aux banques de données et statistiques sur les entreprises, données sur les marchés, au plan national ou local et faible utilisation de l'outil internet dans le monde des affaires.

I.2.2 Les contraintes relatives au marché de travail

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. Nous pouvons citer les plus importantes :

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

I.2.3 Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements (CALPI) en 1994 au niveau des Wilayas. La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers, surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements.

De nombreux opérateurs algériens continuent de déplorer les contraintes liées à la cherté du foncier industriel qui, selon eux, bride leur développement. Ce constat a été même signalé par les investisseurs étrangers. Ainsi, la tension sur le foncier industriel s'est traduite par une augmentation significative des prix ce qui représente un problème, de plus, qui entrave l'essor de l'investissement.

I-2-4 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. La réforme de l'administration, du droit des affaires et de la fiscalité reste lente et inachevée et la complexité et la lourdeur des formalités administratives retardent de nombreux entrepreneurs, qui sont aujourd'hui confrontés aux difficultés bureaucratiques qui découragent l'investissement.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques et la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises privées ou publiques soit elles.

I.2.5 Les contraintes d'accès au financement

Les entrepreneurs des PME, même en économies puissantes, estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent pour investir et se développer. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Ainsi, les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes se synthétisent comme suit :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME ; les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, qui est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Les PME sont souvent évaluées par un manque de fonds propres qui augmente leur dette, et du fait qu'elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent leur développement. Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'aide au financement bancaire tels que l'ANSEJ, la CNAC et le FGAR.

Or, en Algérie les banques publiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise sont deux mondes différents et éloignés, qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur ôte tout rôle de partenaires actifs¹⁸. Les banques retardent la croissance économique et l'investissement des PME par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent des problèmes à l'intérieur même des banques comme la bureaucratie et la lenteur des démarches administratives.

II. Le rôle des banques dans le financement des PME

Les banques jouent un rôle essentiel d'intermédiaire. Le rôle des établissements bancaires est d'accompagner le développement et le fonctionnement des entreprises, et d'allouer des prêts pour une période définie. Dans ce domaine, la relation entre le prêteur et l'emprunteur est importante. Les réseaux bancaires sont les partenaires des PME ; ils contribuent au renforcement de leur fonds propres durant les étapes clés de leur existence ; une intervention en capital ne peut être exclusive d'un développement des concours bancaires classiques, qu'ils s'agissent d'un concours à moyen, long terme ou du financement des besoins de trésorerie.

¹⁸ A. MOULOUD. (2010), « La problématique de la promotion de l'entrepreneuriat face aux contraintes socioéconomiques de l'environnement local en Algérie », thèse de Magistère en sciences économiques, université de Bejaia, p.95.

Plusieurs études mettent en évidence qu'un système bancaire concentré favorise la création d'entreprises et améliore l'accès au crédit des jeunes PME¹⁹. L'intermédiation financière n'est pas l'unique façon de répondre aux besoins, néanmoins pour les PME algériennes, le recours au marché bancaire est une évidence, en raison du non développement du marché financier.

Pour les PME, le crédit bancaire présente plus d'avantages par rapport au marché financier, en raison de²⁰ :

- La souplesse des crédits bancaires : montants et échéances modulables, formes diverses de crédits ;
- Le crédit bancaire est lié à la renégociation du contrat du crédit avec le banquier. On dit qu'il y a une supériorité du crédit bancaire par rapport aux dettes du marché.

B. Habib et T. Medjaoui (2009), soulignent que selon la théorie bancaire récente, les banques ont un avantage comparatif dans la fourniture de crédits aux PME. Cet avantage repose sur leur capacité à prêter à des emprunteurs dont la situation économique et financière est complexe à analyser, en raison notamment des imperfections de l'information²¹.

La question du financement des PME algériennes est une problématique qui persiste depuis plusieurs années. C'est la principale difficulté que rencontrent les entreprises privées. Tous les entrepreneurs sont d'accord pour affirmer que le système bancaire actuel ne sert pas les PME. Les porteurs de projets se trouvent fréquemment confrontés au problème de réticence des banques aux demandes de crédits, cette contrainte financière pèse énormément sur le développement de la PME algériennes. La Banque mondiale a évalué en 2000 à 15% le taux de financement par les banques des PME en Algérie²². Dans son étude, ABBAS.M Farida (2014), montre que seulement 22% de PME ont été créées par un crédit bancaire. Cette difficulté d'accès aux crédits résulte, d'une part, des conditions rigides d'accès aux crédits, par exemple, les taux débiteurs élevés ainsi que le manque d'information et de communication entre entrepreneurs et banquiers sont souvent jugés exagérés par les chefs des

¹⁹ E. Bonaccorsi, Di Patti et G. Dell' Ariccia, Beck et al (2004). Peut être consulté sur le site : <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2004/00-00/detrag.pdf>

²⁰ Madouche Yacine, « la problématique d'évaluation du risque du crédit des PME par la banque en Algérie », mémoire de magister. UNIVERSITE Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU

²¹ Benbayer.H et Trari-Medjaoui.H. (2009), « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », *Revue Economie et Management*, N° 09, p. 32.

²²<https://www.researchgate.net/publication/279770730>. Consulté le 07/04/17

PME, qui éprouvent des difficultés à satisfaire ces critères. D'autre part, le manque flagrant en moyens financiers que les banques nationales réservent à ces PME.

A ce sujet, Adair et Hamed (2004), expliquent que la réticence des banques à l'octroi des crédits est dû à la non rentabilité des prêts de faibles montants au regard de coûts de transaction élevés, et le risque important induit par l'asymétrie de l'information et non couvert en l'absence de cautionnement²³. L'asymétrie d'information correspond à une situation où les emprunteurs possèdent plus d'informations que les prêteurs, sur les caractéristiques et les chances de réussite de leurs projets. Ajoutons à cela, le manque de fiabilité des documents comptables, les PME forment ainsi un milieu difficilement appréhendable par les banques. Ces dernières cherchent toujours des solutions leur permettant de minimiser le risque, et face à l'asymétrie de l'information, elles se trouvent incapables d'évaluer la probabilité de défaut des projets concernés, et elles refusent d'allouer les ressources pour lesquelles elles sont sollicitées.

Le problème d'asymétrie d'information apparaît pendant deux phases. Pendant la phase de création, où l'entrepreneur n'a pas une idée claire sur ses aptitudes entrepreneuriales et managerielles, dans ce cas le banquier ne peut pas avoir une visibilité par rapport aux chances de succès du projet. Et pendant la phase de croissance, où le porteur de projet acquiert une certaine expérience qui reste toujours indéterminable pour les banquiers.

Quant à Benbayer et Trari-Medjaoui (2009), ils pensent que la réticence des banquiers peut être expliquée par le fait que les entreprises manquent de transparence, et d'une approche de gestion moderne qui implique aussi bien le marketing, le management rationnel que la maîtrise totale des outils de la finance. Les auteurs ajoutent que la difficulté fondamentale qui handicape fortement le dialogue entre les banques et les PME est le manque de fiabilité des documents comptables que les entreprises présentent aux banques.²⁴

Il existe en fait deux cas où la mauvaise information des agents pose des problèmes majeurs pour le bon fonctionnement du marché :

²³ Adair. P & Hamad. Y. (2004), « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb », In 6^{ème} journées scientifiques du réseau « Analyse économique et développement », Marrakech, p.7.

²⁴ Benbayer.H et Trari-Medjaoui.H. (2009), op.cit, p.33

A/ L'anti-sélection ou sélection adverse

Dans le secteur bancaire, l'anti-sélection apparaît lorsque l'emprunteur conserve, même après un examen attentif par le créancier des informations disponibles, un avantage informationnel sur son partenaire²⁵. Cette situation empêche le créancier de correctement discriminer les projets, et donc fixer un taux d'intérêt qui correspond au risque effectif du projet : un taux d'intérêt trop bas ne permettra pas d'assurer la rentabilité des prêts et un taux d'intérêt élevé, dissuade les projets les moins risqués et n'attire que les projets qui sont risqués.

B/ Le risque moral

Le risque moral ou « hasard moral » correspond à toute situation dans laquelle les résultats de la relation de crédit dépendent des actions entreprises par l'emprunteur après signature du contrat et imparfaitement observable par le créancier. Dans ce cas, seul l'intermédiaire financier, de par sa dimension et de par le montant élevé de la créance, disposera à la fois des moyens et de la motivation nécessaire pour exercer une fonction de contrôle. Lorsque le risque moral est élevé, la banque pourra insister pour l'obtention de l'engagement personnel du dirigeant, en plus de l'utilisation des garanties de l'entreprise. En effet, les garanties constituent un mécanisme d'ajustement du risque permettant l'accès aux actifs si l'emprunteur fait défaut²⁶.

Malgré ces problèmes d'asymétrie d'information, il existe tout de même des techniques d'appréciation *ex-ante* du risque futur moyen, qui permettent à la banque de se protéger, en facilitant la prévision de défaillance des entreprises basées sur des critères d'appréciation de la solvabilité à pouvoir décisionnel élevé ; il s'agit de :

- *Screening* ou *Monitoring* : la banque estime la capacité de remboursement future par un suivi régulier de l'entreprise et de l'entrepreneur, qui est en partie déterminé par certaines composantes du contrat bancaire²⁷. Ce rôle de *monitoring* distingue là encore le financement bancaire des PME du financement par recours au marché, dans lequel l'investisseur isolé - détenteur d'une faible créance sur l'entreprise sera peu incité à surveiller sa solvabilité ;

²⁵ Adair. P & Hamad. Y. (2004), « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb. In 6^{ème} journées scientifiques du réseau « Analyse économique et développement », Marrakech, P.8.

²⁶ <https://books.google.fr/>. Consulté le 20/04/2017

²⁷ <http://economierurale.revues.org/3972>. Consulté le 20/04/17

- *Signaling* : il s'agit d'une stratégie de communication où la partie informée révèle l'information en envoyant des signaux à la partie non informée.
- la partie non informée peut inciter les membres de la partie informée à révéler leur type (risqué, moins risqué) ;
- la partie non informée peut définir les clauses contractuelles en fonction des informations qu'elle ne détient pas.
- *Scoring* : c'est une méthode qui permet d'évaluer la probabilité du remboursement du crédit. Ainsi les banques sont en mesure de prendre une décision objective concernant l'octroi d'un crédit.

L'appréciation de la viabilité d'un projet par le banquier est évidemment extrêmement délicate. En effet, la rareté ou « l'opacité » de l'information disponible, la spécificité de l'activité de l'entreprise en quête d'un nouveau crédit, l'envergure réduite d'un projet qui rend souvent disproportionnés les coûts fixes de prospection et d'étude constituent autant d'obstacles qui peuvent dissuader les banques d'investir dans une fonction de surveillance et d'analyse très élaborée.

Stiglitz et Weiss (1981) soulignent que les problèmes de sélection adverse et de hasard moral débouchent sur un rationnement du crédit. Suite aux phénomènes d'aléa moral et l'anti sélection, les banques décident de rationner la quantité de crédit qu'elles accordent, elles fixent donc un niveau d'intérêt optimal et rationnent les emprunteurs qui semblent être les plus risqués.

A ce sujet, Adair et Hamed (2004), remarquent que dans certains pays du Maghreb, en l'occurrence en Algérie, c'est un rationnement de liquidités que les banques pratiquent en raison de l'importance des coûts de transaction et du risque qu'elles inspirent.²⁸

Le rationnement de crédits peut avoir de mauvaises conséquences, car il exclut d'une certaine manière les PME qui ne disposeront pas de tous les fonds requis, comme il peut freiner le développement de nouvelles PME qui devront solliciter des bailleurs de fonds afin d'obtenir les sommes nécessaires à leur création. Ces entreprises ne pourront pas établir une relation de confiance et réduire l'asymétrie informationnelle, cela est lié à la faiblesse des liens qu'elles auront avec les bailleurs de fonds.²⁹

²⁸ Adair. P & Hamad. Y. (2004), op.cit. p.9

²⁹<https://books.google.fr> consulté le 20/04/17

Conclusion

Globalement, le système bancaire algérien est un produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes suivant deux systèmes de gestion différents : le premier qui est un système de gestion administrative de l'économie ; le second basé sur la réforme bancaire et la transition vers l'économie de marché.

En définitif, l'accès aux financements bancaires des PME est une condition nécessaire au développement de ce secteur et 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.

Aussi, des réflexions doivent être menées pour contribuer à la libéralisation du secteur bancaire dans notre pays.

CHAPITRE II
L'IMPACT DES BANQUES ETRANGERES SUR
LES PME EN ALGERIE

Introduction

Aux différentes phases de leur existence, les PME proclament des besoins accrus en financement puisque les fonds propres ne sont pas toujours suffisants pour répondre à ces besoins, afin de soutenir leur développement. L'accès des banques privées étrangères à l'activité bancaire a créé un nouveau dynamisme et de concurrence bancaire, donnant ainsi aux PME de nouvelles possibilités de financement.

Le présent chapitre porte sur l'impact des banques étrangères sur les PME en Algérie. Il est structuré en trois sections : la première traite les objectifs et fonctions des banques étrangères, la deuxième section présentera les moyens de financement des PME par la banque étrangère.

Section 01 : Les objectifs et fonctions des banques étrangères

Afin de réaliser leur mission, les banques étrangères se fixent des objectifs qu'elles devront atteindre. Leurs fonctions sont multiples, mais parmi les principaux aspects qui les préoccupent concernant les PME est l'insuffisance de leurs fonds propres d'où la distribution de crédits et les différents moyens de financement que les banques étrangères mettent à leur disposition afin d'assurer leur financement.

I. Objectifs et fonctions

I.1 Les objectifs

Les efforts des autorités pour améliorer l'efficacité de l'intermédiation financière et préserver la solidarité du secteur se sont concrétisés dans la LMC d'avril 1990 par l'ouverture du système bancaire à la concurrence privée dans le but d'atteindre certains objectifs indispensables pour la réussite de l'économie algérienne et la transition vers l'économie de marché.¹

Parmi ces objectifs, on peut citer :

- La suppression des monopoles ;
- L'enrichissement de l'espace bancaire national par l'entrée en fonctionnement de nouvelles banques privées ;
- Une meilleure intermédiation financière ;

<http://rweb.luedld.net/rc8/20.pdf>. Consulté le 25 avril 2017

- La décentralisation, la diversification et la spécialisation des activités bancaires et la création de services connexes ;
- L'émergence d'un service bancaire de qualité avec le développement de la gamme des produits ;
- Une meilleure collecte de l'épargne de sa bonne allocation ;
- La bancarisation de l'économie ;
- Diminution de la thésaurisation en attirant ses liquidités stériles vers le système bancaire afin de financer l'activité économiques.

En général, l'objectif principal est d'avoir un système bancaire adapté aux règles de l'économie de marché.

I.2 Les fonctions

Tout comme les autres banques commerciales, les banques privées remplissent des fonctions multiples à l'égard de divers types de clientèles : le service de caisse, le conseil à la clientèle, le crédit ainsi que le service matériel et immatériel.

a) Le service de caisse

Désigne l'ensemble des services matériels que les banques offrent à leur clientèle. Pour les particuliers, il s'agit des comptes de dépôt dont l'appellation résulte de l'usage important de chèques par ceux qui détiennent ces comptes. Le chèque étant l'ordre écrit transmis à la banque par le détenteur de fonds sur son compte pour payer une certaine somme à son profit ou au profit d'un tiers désigné.

Mais le déposant a d'autres possibilités pour transférer ses fonds qui sont :

- Le virement : par lequel la banque reçoit l'ordre de son client de prélever des fonds sur son compte pour créditer le compte d'un tiers ;
- Le prélèvement de son client sans que celui-ci ait à renouveler chaque fois son ordre (pour régler les factures d'électricité ou de téléphone...). Avec le développement automatique, ou monnaie électronique, l'usage du papier dans les échanges entre banques se trouve en grande partie supprimer, il s'agit plutôt d'une véritable monnaie ; d'un transfert électronique de fonds par l'entremise des cartes de paiement. Les plus élaborées entre elles sont de véritables cartes de crédit avec des lignes de crédits

permanents ; certains commerçants l'avaient mis en place, auparavant, par des cartes privatives propres à leur clientèle. Les retraits de billets sont aussi possibles dans des distributeurs automatiques avec des cartes bancaires.

Pour les entreprises, on y trouve aussi des services tels que l'encaissement et le paiement des effets de commerce (traite, des billets à ordres, chèques).

b) Les conseils pour les placements

Consiste à trouver des formules adaptées aux besoins de la clientèle suivant la priorité donnée à la disponibilité, à la rentabilité ou aux avantages fiscaux en prenant en compte des disponibilités de mise de fonds initial. Les placements comprennent, en général :

- Les comptes sur livrets ordinaires ;
- Les comptes sur livrets exonérés d'impôts ;
- Placements à terme ;
- Les dépôts à terme ;
- Les bons de caisse ;
- Les plans d'épargne logement.

Les placements financiers se font individuellement (achat de valeur mobilière), ou collectivement à travers les sociétés d'investissement à capital variable (SICAV) et les fonds communs de placement (FCP) ; les SICAV et FCP constituent des organismes de placement collectifs en valeurs mobilières (OPCVM).

c) Les crédits : on distingue :

- *Les crédits à courts terme* : destinés aux entreprises pour financer l'exploitation ;
- *Les crédits à moyen et à long terme* : Pour le financement des investissements, les banques peuvent prendre des participations dans le capital des entreprises ; aussi elles ont un rôle essentiel dans les opérations d'augmentation de capital et d'émission d'emprunts obligatoires des sociétés de capitaux ;
- *Les prêts immobiliers* : destinés aux ménages pour financer l'acquisition ou l'amélioration de leur logement ;
- *Les prêts personnels* : pour faciliter les achats des ménages ;
- *Le crédit acheteur* : consenti par une banque d'un pays à un acheteur étranger, celui-ci réglant au comptant son fournisseur ;

- *Le crédit fournisseur* : accordé par une banque au fournisseur national, lui permettant d'accorder des paiements à l'acheteur étranger ;
- *Le crédit documentaire* : donnant à l'exportateur comme à l'importateur toutes les garanties ; le système repose sur des documents et l'invention des banques ;
- *Les ménages* : la banque offre les opérations de change manuel avec la possibilité d'obtenir des chèques de voyages, ce qui permet d'éliminer les risques de vol ou de perte.

d) Les services matériels et immatériels

- *Les services matériels* : comme la location des coffres forts ;
- *Les services immatériels* : les plus diversifiés (publication d'informations financières, services et renseignements bancaires et boursiers, grâce au minitel, gestion de portefeuilles ; le client donnant toute liberté d'action au banquier en fixant des limites et la gestion de patrimoine).

II. La distribution de crédit

II.1 Définitions

Le mot « crédit » a la même étymologie que le mot « crédit » (en latin, « credo » j'ai confiance) ; c'est donc une activité qui repose sur la confiance, celle que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement du prêt.

II.1.1 Définition économique

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec une rémunération du service rendu et les risques encourus. Il est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général et pour cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine. En général, le crédit exige l'existence ou la rémunération de quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

II.1.2 Définition juridique

« Le crédit se définit comme étant tout titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie. Sont assimilées,

les opérations de crédit, les opérations de location assorties d'opérations d'achats ou notamment les crédits-bails. »²

II.2 Le rôle du crédit

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et en enfin son rôle d'instrument de création monétaire :

- Le crédit permet les échanges : c'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation ;
- Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulation de la production qui se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie ;
- Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit qui s'explique par les effets d'un prêt pour un bien de production ou de consommation.

Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération, mais ils s'étendent indirectement à l'autre agent.

II.3 Les risques et les garanties du crédit

II.3.1 Notion de risque

L'activité d'intermédiation pose un problème et exige au banquier de certifier de façon permanente au moins deux contradictions : d'une part, la sécurité vis-à-vis des déposants et épargnants d'autre part, la satisfaction des besoins des entreprises et la recherche d'un profit.

Ainsi, le banquier doit constamment agir de manière à être capable de répondre aux retraits des déposants sans pour autant être obligé de rappeler le crédit consenti aux entreprises.

La notion de risque trouve sa signification au centre de cette contradiction. Ce sont ces contraintes qui obligent le banquier à ne pas accorder des crédits avant d'avoir identifié, analysé et apprécié les risques auxquels s'expose l'entreprise.

² SIRUGET J. (2003), « Le contrôle comptable bancaire », *revue banque*, 2^{ème} édition tome 1. p.159.

A/ Origine du risque crédit

Le risque crédit est celui qui se manifeste lorsque le débiteur est incapable d'honorer ses engagements d'une manière partielle ou totale. L'origine du risque crédit est donc propre à l'entreprise, mais qui se transfère à la banque en relations commerciales. Il importe au banquier de reconnaître ses différents risques et de les analyser à l'occasion de chaque opération de crédit. Cette origine prend deux formes :

A.1) Les risques liés à l'entreprise elle-même

Les risques qui peuvent provenir de l'entreprise elle-même tiennent essentiellement à :

- La moralité et la capacité technique de son dirigeant ;
- Sa structure financière ;
- Sa situation commerciale et industrielle ;
- Son climat social.

A.2) Les risques tenant à l'environnement externe

Les risques provenant de l'environnement externe à l'entreprise sont liés généralement à :

- La conjoncture économique, politique et sociale ;
- Le secteur d'activité dans lequel elle évolue ;
- Les phénomènes naturels.

B/ Les types de risques

Dans la profession bancaire, les termes risques et crédits sont fréquemment utilisés comme synonymes. Il existe généralement quatre types de risques :

- Le risque d'immobilisation ;
- Le risque d'insolvabilité ;
- Le risque de change ;
- Le risque de taux d'intérêt.

B.1) Le risque d'immobilisation

Appelé aussi risque de liquidité. Il découle généralement de la balance dynamique des ressources à vue de la banque, d'une utilisation plus ou moins importante de crédit et du respect par le client de la date convenue pour le remboursement (remboursement retardé).

B.2) Le risque d'insolvabilité

C'est le risque de non remboursement. Il provient de l'incapacité du client à rembourser les fonds que la banque lui a avancé, suite à un détournement de ses fonds vers un objectif autre que celui où ils ont été destinés, ou bien que l'affaire a une perte d'exploitation.

Dans ces deux cas, le client se trouve dans une situation d'insolvabilité, et le banquier court un risque certain de perte.

L'insolvabilité du client a des effets négatifs sur l'exploitation de la banque. Ce risque est également lié aux risques de l'entreprise : risque individuel (dépend de la situation financière industrielle ou commerciale de l'entreprise), le risque sectoriel (lié au secteur d'activité et au marché), le risque général (survient lors d'une crise politique ou catastrophe naturelle).

Pour se prémunir contre le risque de non remboursement, la banque prend des garanties réelles sur les biens des débiteurs préalablement à la mise en place du crédit.

B.3) Le risque de change

L'octroi d'un prêt en devise fait naître un risque de change, provenant des fluctuations du cours de la monnaie locale par rapport aux devises. Une hausse du cours de change se traduit par un gain de change, et une baisse par une perte.

B.4) Le risque de taux d'intérêt

Ce risque résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois de la banque (crédits) avec les coûts de ses ressources (refinancement). Afin de s'en prémunir, les banques adossent fréquemment, selon leurs anticipations sur l'évolution de marché, leurs emplois à leurs ressources en taux (en utilisent des taux variables qui évoluent proportionnellement aux temps de réescompte) et en durée (en finançant des emplois à court terme à partir des ressources à court terme).

II.3.2 Notion de garantie

La réussite de l'opération octroi de crédit doit être couverte par des garanties ; la banque doit toujours imaginer tous les moyens capables de lui assurer une meilleure sécurité, et pour cette raison le banquier consiste à demander des garanties à son client qui constitue aussi un moyen pour le banquier de se prémunir contre le risque du crédit. D'après, nous enquête de terrain, nous estimons que le moyen de prévention le plus efficace est l'étude de la situation passée,

présente et future de l'entreprise emprunteuse. Toutefois, il existe d'autres moyens complémentaires à l'étude de dossier dont les plus importants sont :

A/ Suretés personnelles

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

A.1) Le cautionnement

L'article 644 du code civil Algérien dispose que : « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même* ». C'est l'engagement pris par un tiers, appelé caution envers un créancier, de s'exécuter en cas de défaillance de son débiteur. En vertu de **l'article 652** du code du commerce Algérien : « *La caution n'est responsable qu'à concurrence du commerce du montant pour lequel il est porté garant* ».

Le cautionnement est considéré comme un acte civil lorsqu'il porte sur des dettes commerciales, et cela même si la caution est un commerçant. Toutefois, il est considéré comme un acte commercial lorsqu'il résulte d'avales et d'endossement de traites. Le cautionnement peut être simple ou solidaire :

❖ la caution simple

Il dispose de bénéfice de discussion ; ainsi la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.

❖ la caution solidaire

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Ce sont généralement les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

A.2) L'aval

C'est un engagement pris par un tiers ou par signataire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre, chèque de paiement du montant en totalité ou en partie à son échéance)

en cas de défaillance du débiteur principal dont il est le garant ; l'engagement du donneur d'aval est identique à celui d'une caution solidaire.

Les garanties personnelles sont d'excellentes garanties pour le banquier mais ce dernier n'as pas toujours la possibilité de se renseigner sur la situation patrimoniale de la caution.

B/ Les suretés réelles

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

B.1) Le droit de rétention

C'est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

B.2) Le nantissement

C'est un acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa dette, si le bien remis en garantie est un bien meublé nous parlons de gage. .

B.3) L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble. L'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord autre que le débiteur et le créancier légal ou judiciaire.

B.4) Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiés qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite.

Le gage automobile est un privilège spécial mobilier qui consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule.

B.5) Autre garanties

La banque recueille d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées d'une délégation d'une assurance multirisques, ou des engagements de la part de client. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier, et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Le banquier doit donc légitimement rechercher, pour les différents crédits, les garanties adoptées à leurs durées si la garantie ne peut pas suffire à elle seule à permettre l'octroi d'un crédit.

Inversement, un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer des garanties.

Section 02 : Les moyens de financement des PME par la banque étrangère

Pour se financer, la PME fait appel à plusieurs moyens de financement selon ses besoins. On distingue notamment : le financement d'origine interne et le financement d'origine externe.

I. Le financement interne

C'est ce que l'on appelle l'autofinancement. Ce dernier est l'opération qui permet à l'entreprise de financer son capital fixe sans faire appel aux capitaux étrangers.³ Son utilité est le remplacement et la croissance de l'actif économique. L'autofinancement provient du surplus monétaire que dégage l'entreprise de ses opérations de production et d'échange.

I.1 Les composants de l'autofinancement

I.1.1 Les bénéfices réinvestis

C'est une partie des bénéfices non distribués aux actionnaires ; ces actions servent à financer d'autres projets. Les actionnaires non rémunérés peuvent profiter d'une somme d'argent comme profit d'un réinvestissement.

I.1.2 Les amortissements

« Constituent une démarche comptable qui vise à évaluer la dépréciation subie par les biens durables de l'entreprise ».⁴ Cette opération permet à l'entreprise d'avoir la capacité financière

³http://www.memoireonline.com/12/13/8288/m_Financement-bancaire-des-petites-et-moyennes-entreprises-pme13.html#toc55. Consulté le 14/03/17

⁴http://yvesjhlambert.free.fr/irussa/documents/cours/gestion/glossaire_gestion_appliquee_au_social.pdf / Consulté le 14/03/17

afin de remplacer ces actifs par autres nouvelles (le remplacement de l'actif économique) ou bien pour assurer le remboursement des dettes.

I.1.3 Les provisions

Ce sont des charges calculées à l'initiative du chef d'entreprise, en application du principe de prudence. Le droit fiscal régit la constitution des provisions à fin d'éviter une diminution abusive du bénéfice imposable.

II. Le financement externe

II-1L'endettement bancaire

Le financement externe est une solution de deuxième ordre auquel l'entreprise recourt lorsque ses fonds mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non prévus, vu qu'elles se trouvent confrontées à l'obstacle de l'accès au financement externe, compte tenu des disponibilités financières limitées pour financer les efforts de recherche et développement ou les investissements liés à l'innovation.

La question de l'accès au crédit est fréquemment reprise comme une difficulté spécifique qui peine le créateur d'entreprise. La banque est un partenaire nécessaire pour l'entreprise, car elle intervient à tous les moments clés, depuis la création jusqu'au financement des investissements importants, en passant par les facilités de trésorerie ou l'accompagnement de programmes de développement à l'exploitation. Avant de financer un projet d'investissement, les banques exigent une étude de la rentabilité du projet et du niveau d'endettement de l'entreprise. L'existence de fonds propres suffisants conditionne l'octroi d'un prêt, et les conditions dans lesquelles il est accordé (taux d'intérêt, sécurité prise, etc.).

Le financement des PME est une opération d'investissement à risques contre lesquels la banque doit prendre des précautions pour s'en prémunir. Les méthodes d'analyse de risque utilisées par des banques sont toutes souvent rigides et reposent sur des informations standardisées telles que des grilles de « scoring » devant permettre de probabiliser les risques. Son accord est déterminé par une relation partenariale susceptible de résoudre le problème d'opacité informationnelle qui le caractérise. Cette manière d'agir facilite la collecte des informations propres à la configuration de l'entreprise, nécessaire pour la prise de décision bancaire. Dans cette négociation commerciale, la position de la PME n'est pas toujours favorable.

Les contraintes de financement sont plus grandes pour les entreprises de petites tailles. Le secteur bancaire ne prête pas à des individus ou à des entreprises, même si ceux-ci sont prêts à supporter des charges d'intérêts élevées pour couvrir les frais supportés par la banque. En théorie, cette inefficacité de marché se produit dès lors que les banques ne sont pas en mesure d'appréhender les caractéristiques de leurs clients et sont dans l'incapacité d'estimer au regard du risque. La contraction de l'accès aux crédits, relative à des imperfections de marché, nécessite une intervention étatique afin de limiter les effets. Diverses possibilités sont envisagées, et que l'on peut illustrer par :

- L'incitation étatique aux banques, pour leur réserver des ressources spécifiques pour se financer, ou à accorder des conditions de crédits plus favorables que celles de marché « prêt bonifié ».
- L'Etat peut également diminuer le risque supporté par les banques lorsqu'elles prêtent aux entreprises risquées en prenant à sa charge une partie des pertes réalisées en cas de défaut « prêt garanti ».

II.2 Le marché secondaire

Les conditions d'admissions sont plus strictes, qu'au nouveau marché, mais plus souples qu'au premier marché.

II.3 Les crédits-bails

Le leasing est une opération de financement sous forme locative particulière, d'un matériel ou d'un outillage, liée par contrat. Le bailleur (société de crédit-bail) propriétaire du bien, ou locataire utilisateur, lequel bénéficie du bailleur d'une promesse unilatérale de vente en fin de contrat, pour un prix fixe lors de la signature du contrat. Cette opération est réalisée par les établissements financiers ou autres organismes légalement habilités par les législateurs en faveur des opérateurs économiques nationaux et étrangers.⁵

L'entreprise ne finance pas le bien lui-même ; c'est une société spécialisée qui achète le bien et le loue à l'entreprise. Ce contrat comporte une option d'achat du bien après une certaine durée pour une valeur résiduelle déterminée. L'entreprise n'est pas le propriétaire du bien loué, elle ne peut donc ni l'amortir ni l'inscrire à son actif.⁶

Le leasing permet à l'entreprise d'utiliser durablement les immobilisations sans avoir à avancer leurs valeurs d'acquisition. C'est un contrat de location à long terme qui permet à son

⁵D1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/PDF/53846e645882b.pdf, (en ligne). Consulté le 14/03/17

⁶http://www.memoireonline.com/12/13/8288/m_Financement-bancaire-des-petites-et-moyennes-entreprises-pme15.html, (en ligne). Consulté le 14/03/17

détenteur de pouvoir bénéficier de l'utilisation des biens meubles ou immeubles qui ne lui appartiennent pas. Il entraîne des paiements annuels appelés redevances de crédit-bail.

L'opération de crédit-bail met en jeu trois principaux intervenants :

- ❖ **L'entreprise** : (crédit preneur ou locataire), qui désire acquérir pour une durée déterminée et moyennant des redevances périodiques (loyer), en contrepartie de l'usage de moyens de production. Elle choisit le bien qu'elle souhaite (marque, type,...), éventuellement elle peut choisir le fournisseur ;
- ❖ **Le fournisseur** : c'est celui qui reçoit de la société du crédit-bail, la commande et le règlement ;
- ❖ **La société du crédit-bail** : (le crédit bailleur), qui dispose des ressources financières qu'elle met à la disposition des entreprises.

Parmi les avantages du leasing pour le crédit preneur, on citera :

- ✓ Le leasing constitue un substitut au crédit bancaire, notamment lorsqu'il s'agit d'un financement dont la demande de crédit est rejetée par la banque ;
- ✓ L'urgence et l'imprévisibilité de certaines opportunités d'investissement font appel au crédit-bail sans excès de dépenses, de ce fait de préserver leur situation financière, par un paiement forfaitaire mensuel qu'on appelle redevances ;
- ✓ Ne figurant pas à l'actif du bilan, le crédit-bail, préserve la capacité d'endettement ;
- ✓ Il évite au preneur de présenter une garantie comme l'hypothèque ;
- ✓ Lorsqu'il s'agit d'un équipement de production, le crédit-bail épargne du preneur de risque technologique qui peut nuire à sa concurrence. En effet, il lui laisse le choix d'opter pour un autre bien plus compétitif est donc plus rentable.

Du point de vue du bailleur, cette opération lui permet :

- ✓ D'être en permanence avec le propriétaire du bien loué ; de même que la défaillance du bailleur le dispense de toute procédure qu'en résulte ;
- ✓ De tirer profit d'une forte rentabilité ;
- ✓ Bénéficier d'un allègement des charges fiscales au début de l'opération, puisque les autorités fiscales lui permettent d'amortir le matériel loué selon la méthode de l'amortissement dégressif et de diminuer le bénéfice imposable ;
- ✓ Si l'opération d'achat est prévue dans le contrat, à l'échéance de ce dernier, le locataire supporte lui seul le risque d'obsolescence, puisque le bailleur ne récupère pas son équipement ;

- ✓ De suivre l'équipement quant à sa maintenance par le locataire, en vue de le récupérer en bon état.

Il est bien évident que le leasing est un moyen de financement par excellence et répond favorablement aux besoins de financement des PME. Néanmoins, il présente également des inconvénients parmi lesquels on notera pour le preneur :

- ✓ Le crédit-bail donne lieu à un coût supérieur à celui d'un emprunt à court et moyen terme, car son coût est relatif aux divers avantages qu'il présente tel que la rentabilité de financement ;
- ✓ Le recours au crédit-bail contraint l'entreprise à supporter des charges financières à long terme, il se peut qu'il soit au détriment de la rentabilité de l'entreprise lorsque toute rupture de contrat de crédit-bail est exclue ;
- ✓ Même si l'investisseur peut s'abstenir du crédit bancaire pour se financer par le leasing, ce dernier est accessible uniquement aux entreprises ayant la capacité d'assurer jusqu'à l'échéance les charges lui incombant ainsi que l'amortissement du capital investi. ;
- ✓ Certes, le crédit n'apparaît pas au passif du bilan, mais l'équipement loué n'est pas la propriété du promoteur, et qu'il ne pourra pas le présenter comme garantie à ses éventuels créanciers.

Quant au crédit bailleur, l'inconvénient principal est lors de la défaillance de locataire du fait qu'il n'est pas spécialiste dans la détermination des prix ; il est exposé aux risques du marché et incapable de vendre l'équipement dont il ne tire pas profit.

II.4 Les obligations convertibles

Parmi les obligations les plus échangées en bourse, nous retiendrons les obligations convertibles en actions. Elles sont des produits entre les obligations et les actions, c'est une obligation qui peut à tout moment être convertie en action. Elles représentent des montants très importants, donc une opportunité de lever des fonds importants.

Les obligations convertibles permettent aux entreprises un financement moins coûteux grâce à la différence de rendement entre l'obligation convertible et l'obligation simple. Le mécanisme se fait comme suit :

- Si le coût de l'action s'envole, l'obligation peut demander la conversion et empêche une plus-value à la vente de ces actions. Dans le cas contraire et si l'action chute, il

conserve son obligation et bénéficie d'un coupon annuel bien supérieur à celui que confère l'action ;

- L'émission de ce type d'obligations permet également à l'entreprise de transformer sa dette en fonds propres, et augmenter ainsi le nombre des actionnaires.

II.5 Les crédits interentreprises (CIE)

A côté des crédits bancaires, les crédits fournisseurs et la prise de participation de capital aux partenaires, constituent le principal moyen de financement utilisé par les PME à court terme⁷. Il est véhiculé par les impératifs de son environnement concurrentiel, il est la nécessité de vente et d'achat de biens et services offerts sur le marché, et il s'agit d'un crédit propre aux entreprises. Ce moyen de financement donne lieu à des règlements au comptant assortis par des rabais et des remises, ce qui fait de lui un moyen de financement coûteux.

Les CIE est un moyen donnant à l'entreprise l'occasion de montrer aux banques ses aptitudes, en conséquence, elle leur permet de remédier au problème d'asymétrie de l'information, qui constitue un motif de la réticence des banques envers les PME.

II.6 Les capitaux risques

Le capital risque est un mode de financement des investissements et de la croissance d'une entreprise à fort potentiel de développement ; des investisseurs (en générale une société de capital-risque) apportent à une entreprise :

- Des sources financières par un apport de fonds propre (prise de participation) ;
- Un partenariat dans son management (cette mission d'accompagnement et d'assistance peut être déterminée pour assurer la survie d'une jeune entreprise innovante).

C'est dans ces conditions que, dans les années soixante-dix (70) et aux Etats Unis, qu'un nouveau produit financier apparait associant, créativité de l'entreprise et habilité du financier. Il s'agit du capital risque, qui en plus de ses caractéristiques de souplesse et maniabilité, s'adapte plutôt mieux aux PME. Ainsi, dans la mesure où le capital-risque couvre toute les activités, en participant dans les fonds propres au capital des société non cotées, il contribue à résoudre les problèmes épineux de la faiblesse des fonds propres, la cause de leurs recours exagérée aux crédits bancaires entraînant des charges financières, qui pèsent sur leurs

⁷http://www.memoireonline.com/01/09/1897/m_Financement-des-pme-a-haut-technologie--tunisie8.html.
Consulté le 14/03/17

coûts de production, déséquilibre leurs situations financières et diminuent ainsi leurs compétitivités. Parmi les succès récents les plus connus du capital risque, on peut, par exemple, citer GOOGLE aux Etats Unis et SKYPE en Europe.

II.7 L'augmentation du capital

Une augmentation du capital est pour une société, l'accroissement de son capital social ; elle se réalise, en général, par la création d'actions nouvelles en contrepartie, à savoir les actions ordinaires et les actions privilégiées. Une action est un titre de propriété délivré par une société de capitaux. Elle confère à son détenteur la propriété d'une partie du capital, avec les droits qui y sont associés, tel qu'intervenir dans la gestion de l'entreprise et d'en tirer des bénéfices.

Sa faible intensité capitalistique fait de la moyenne entreprise une activité à même de générer d'avantages d'emplois, avec des investissements relativement faibles, les PME sont les plus intensives en facteurs travail, elles peuvent ainsi créer des emplois, et servir mieux l'économie à excédent de main d'œuvres peu qualifiées.

C'est dans cette optique que les mesures entreprises et les politiques suivies, pour faire face à la pression sur le marché de travail ont été consolidées ces dernières années et se sont massivement axées sur le renforcement des mécanismes de création des PME. Les résultats réalisés ne sont pas cependant satisfaisants puisque le taux de chômage ne cesse d'augmenter. Une telle contrainte impose le renforcement et le développement du mouvement d'implantation des petites entités et la création d'un petit nombre de PME, susceptibles de créer plus d'emplois et de relancer l'activité économique.

Or, cet objectif se heurte à plusieurs difficultés d'ordre juridiques, techniques, et notamment financiers, qui ont entraîné une situation de sous-capitalisation et un manque de fonds propres crucial pour les PME, ce qui peut retarder sérieusement leurs développement, voire menacer leur pérennité.

A/ Les actions ordinaires

Une action ordinaire s'apparente à un titre de propriété où le détenteur d'une action ordinaire est en quelque sorte « propriétaire » d'une fraction de l'entreprise émettrice. Plus il détient d'actions, plus sa fraction est importante. Il est important de souligner ici que l'actionnaire n'est pas un prêteur ou créancier ; ses droits sont très différents de ceux d'un prêteur.

L'action ordinaire étant un titre de propriété, elle n'a pas d'échéances ni de valeur de remboursement déterminée. Certaines actions ont été émises avec des valeurs normales, mais cela ne signifie nullement que l'entreprise émettrice est obligée de payer ce montant à l'actionnaire ordinaire à une date précise. La valeur nominale a si peu de signification concrète que les actions ordinaires sont désormais émises sans valeur nominale. Les actionnaires ordinaires détiennent ce qu'il est convenu d'appeler un « faisceau de droits réels », à savoir :

- ✓ Le droit de vote aux assemblées générales, au prorata du nombre d'actions détenues ;
- ✓ Le droit au dividende si le Conseil d'administration en décide ;
- ✓ Le droit au reliquat en cas de liquidation de l'entreprise.

B/ Les actions privilégiées

Type d'actions d'une société comportant généralement un revenu par le biais de dividende et ayant la propriété de paiement sur les actions ordinaires en cas de faillite.⁸ Plusieurs investisseurs détiennent des actions privilégiées parce que le paiement régulier d'un dividende constitue au fil du temps une source appréciable de revenu régulier après impôt.

II.8 L'affacturage « le factoring »

L'affacturage est une technique qui trouve son source aux USA à la fin du 18^{ème} siècle. On pense que l'origine vient de la pratique des représentants de commerce, agents commerciaux, comptoirs ayant « pignon sur rue », qui vendaient sous forme de « dépôt vente » et sous leurs marques les marchandises que les manufactures européennes leurs expédiaient. Leurs réparations, leurs pratiques d'avances sur ventes aux fournisseurs, leurs sérieux garantissaient les paiements. Bientôt, le système sera appliqué dans l'autre sens, vis à vis des créances clients...le factoring était né.

A/ Définition

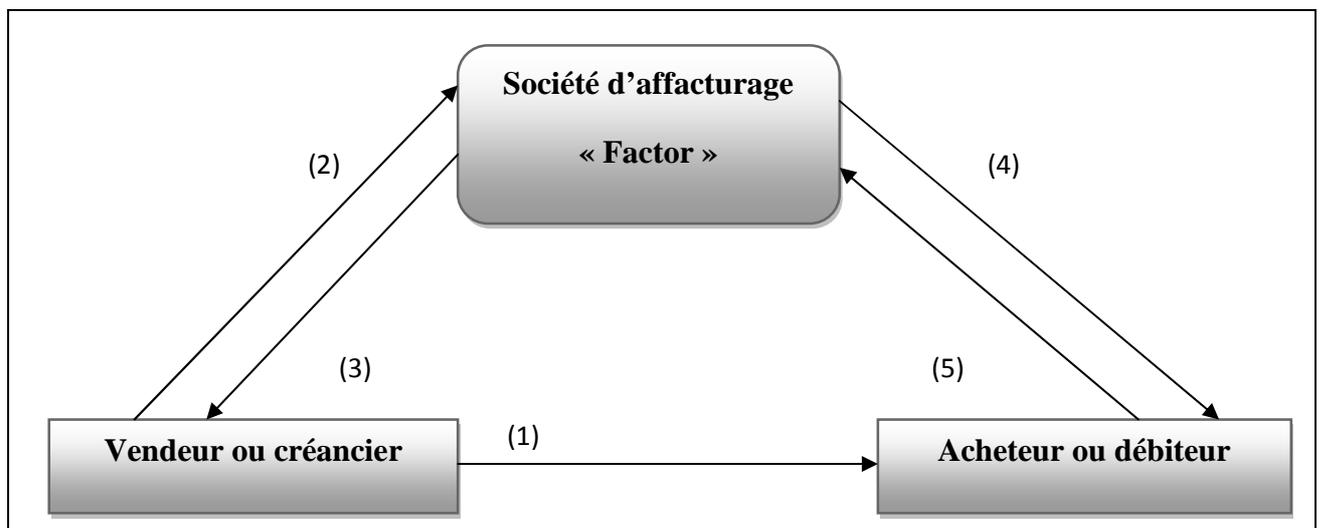
L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète toutes les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.⁹

⁸<https://www.disnat.com/centre-apprentissage/notions-bourse/les-actions/les-differents-types-d-actions>. Consulté le 14/03/17

⁹<http://www.oecd.cci-paris-idf.fr/lexique-oecd>. Consulté de 14/03/17

L'opération d'affacturage est donc une opération entre le vendeur et la société d'affacturage en vertu duquel le vendeur s'engage contre une rémunération à céder au factor « les créances » ; il y a lieu de noter que les sociétés d'affacturage ne versent à l'entreprise qu'une fraction de montant total des factures, car celles-ci prélèvent un pourcentage afin de rémunérer et de couvrir les risques éventuels d'impayés¹⁰. L'opération d'affacturage peut être présentée selon le schéma suivant :

Schéma N°02 : L'opération d'affacturage



Source: <http://www.cabinetseddik.com> en Téléchargement étude documentation dossier r/affacturage.pdf.

Consulté le 06/02/2017.

Ainsi, on peut résumer ces opérations dans les points suivants :

- Vente et facturation ;
- Transfert des créances ;
- Avance du montant des créances ;
- Gestion des créances (enregistrement, recouvrement, encaissement) ;
- Règlement à l'échéance.

B/ Les avantages et limites

Le tableau ci-après représente les avantages et les inconvénients de l'affacturage :

¹⁰<https://fr.slideshare.net/ABDELILAHABAANKIL/affacturage-52420541>. Consulté le 14/03/17

Tableau N°06 : Avantages et inconvénient de l'affacturage

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ C'est un procédé en recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues ; ▪ Permet d'encaisser les factures avant leurs échéances ; ▪ Le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor ; ▪ Moyen de disposer d'une trésorerie. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peut avoir des conséquences négatives sur les relations avec les clients ; ▪ Il n'est pas admet sur le long terme ; ▪ Relativement coûteux surtout lorsque les factures sont nombreuses et peu élevées.

Source : mémoire de master of business administration, option : management financier « La contribution du FGAR au financement des PME », Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Algérie 40.

L'affacturage est un moyen de financement qui existe dans tous les pays ayant optés pour une économie de marché, il renfloue les caisses des entreprises en panne de liquidités.

II.9 Le crédit documentaire

II.9.1 Définition

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Il est soumis à une codification internationale élaborée par la Chambre de Commerce Internationale : les « RUU 600 » - Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires - révisées à compter du 1er juillet 2007. Il est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions du commerce international.

II.9.2 Types de crédits

a) Notifié et/ou Confine : un crédit notifié est simplement transmis au bénéficiaire par la banque notificatrice ; seul le risque commercial est couvert par la banque émettrice. Dans ce cas, le bénéficiaire n'est pas protégé contre le risque de défaillance de la banque émettrice ou le risque de non-transfert des fonds (risque pays). Si le crédit est confirmé, la banque notificatrice s'engage par sa confirmation à régler le bénéficiaire contre présentation de

documents conformes, y compris en cas de défaut de la banque ou du pays émetteur. La confirmation est essentiellement utile vers les pays dits « à risques », car elle couvre le risque politique. L'étude du risque est de la seule responsabilité de la banque notificatrice (article 9 des RUU). Il faut que la confirmation soit autorisée, par la banque émettrice, dans l'ouverture. Si elle n'est pas autorisée, la banque notificatrice peut, cependant, apporter une garantie de paiement au bénéficiaire à travers une confirmation silencieuse ou la conclusion d'un contrat de du croire. Cette opération apporte une sécurité au vendeur qui, en cas de défaillance de la banque émettrice, se verra payé par la mise en jeu de cette garantie. La banque émettrice ne sera pas avisée lors de la mise en place d'une telle garantie.

b) Révocable ou Irrévocable : depuis les nouvelles RUU600, tous les crédits sont automatiquement irrévocables, c'est-à-dire qu'un crédit documentaire ne peut être annulé qu'avec l'accord des deux parties.

c) Transférable ou Non transférable : si un crédit est transférable, tout ou partie du montant du crédit peut être transféré à un ou plusieurs seconds bénéficiaires, sans que l'accord du donneur d'ordre ne soit requis. C'est notamment le cas lorsque le vendeur n'est pas le fabricant des marchandises et qu'il fait appel à un sous-traitant. Ainsi, le paiement peut être sollicité par une autre société que le bénéficiaire figurant à l'ouverture. En revanche, le changement de bénéficiaire d'un crédit non transférable doit faire l'objet d'une modification demandée à sa banque par le donneur d'ordre.

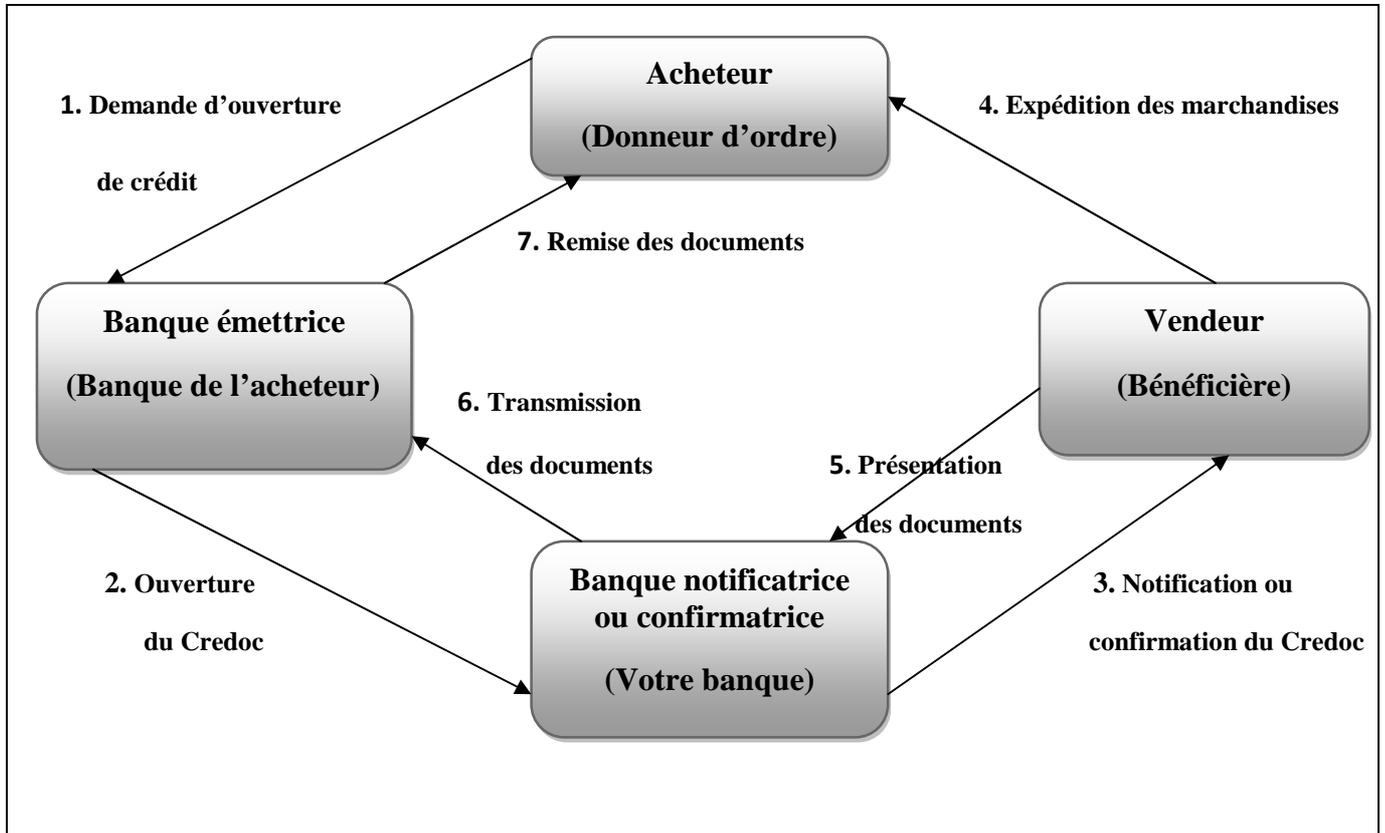
d) Négociable ANY BANK ou auprès d'une banque dénommée : si le crédit est négociable dans toutes les banques "ANY BANK" (restreint au pays du bénéficiaire), le bénéficiaire peut choisir la banque auprès de laquelle il négociera le crédit et déposera les documents. Dans le cas contraire, la banque est imposée.

II.9.3 Déroulement d'un crédit documentaire

Vous êtes en négociation avec un client étranger que vous connaissez mal ou qui se trouve dans un pays à fort risque politique. Pour exporter en toute sécurité et disposer de solides garanties de paiement, vous proposez à votre client, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et donc de votre offre commerciale, de vous payer par crédit documentaire irrévocable auprès de votre banque.

Votre client accepte les termes du contrat commercial et donc le règlement par "Credoc".
Voici comment vont se dérouler les opérations¹¹ :

Schéma N°3 : Déroulement d'une opération d'un Credoc



Source: <http://www.cabinetseddik.com> en Téléchargement étude documentation dossier r/affacturation.pdf.

Consulté le 06/02/2017.

1. Votre acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable en votre faveur (bénéficiaire) auprès de votre banque ;
2. La banque de votre client transmet cette ouverture de crédit à votre banque, « Banque notificatrice », en précisant toutes les conditions d'utilisation et de paiement : montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents exigés, et délai de paiement. Dès lors, la banque émettrice s'engage à vous payer (quelle que soit la situation de votre client), à condition que vous respectiez scrupuleusement les conditions fixées, en fournissant notamment tous les documents requis dans les délais prévus ;

¹¹http://www.memoireonline.com/12/13/8288/m_Financement-bancaire-des-petites-et-moyennes-entreprises-pme19.html. Consulté le 14/03/17

3. Votre banque vous notifie cette ouverture de crédit, sans engagement de sa part. Vous pouvez demander à votre acheteur que le crédit documentaire soit en plus confirmé par votre banque. Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également votre banque à vous payer, quelle que soit pour elle la difficulté à obtenir le transfert des fonds de la banque étrangère. Cette confirmation supprime donc pour vous : le risque de non-paiement que vous prenez sur la banque émettrice, le risque politique du pays (non transfert des fonds) ;

4. A la réception de la notification du crédit documentaire, vous vérifiez que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec le client, et que vous pouvez fournir tous les documents requis dans les délais impartis. Sinon, vous demandez immédiatement à votre client d'expédier la marchandise ;

5. Au moment de l'expédition, vous réunissez tous les documents exigés dans le crédit et vous les remettez à votre banque ;

6. Si les documents sont conformes aux termes de l'ouverture du crédit, trois cas peuvent se présenter :

- Le crédit documentaire a été confirmé par votre banque : celle-ci vous règle à la date prévue et adresse les documents à la banque émettrice ;
- Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque, mais utilisable aux caisses de la banque émettrice. Votre banque transmet les documents à la banque émettrice qui, après vérification de leur conformité, vous règle à l'échéance prévue ;
- Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque et utilisable à ses caisses. Votre banque réclame les fonds auprès de la banque émettrice et vous les crédite à réception. Votre banque adresse les documents.

7. Les documents sont transmis à votre client, qui peut ainsi prendre possession de la marchandise.

L'engagement de payer des banques repose uniquement sur la stricte conformité des documents : ils sont donc examinés scrupuleusement, et le moindre détail (y compris une faute de frappe) peut être considéré comme une irrégularité :

- Si l'irrégularité peut être corrigée (faute de frappe, par exemple), la banque vous demande d'apporter les modifications nécessaires ;

- S'agissant d'irrégularités légères, vous pouvez être payé sous réserve, mais en cas de contestation de votre client, vous êtes amené à rembourser les sommes perçues ;
- S'agissant d'irrégularités graves (délai d'expédition non respecté, par exemple), le crédit ne peut pas être utilisé, et les documents sont adressés à l'encaissement après votre accord. Votre client doit alors exprimer formellement son accord pour que vous soyez payé.

II.9.4 Avantages et inconvénients

A/ Avantages

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leurs solvabilités sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

B/ Inconvénients

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise. L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison.

La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex, remise documentaire), mais la sécurité de paiement est également élevée.

Conclusion

Malgré les grands efforts fournis par les banques étrangères par rapport à l'activité bancaire en Algérie, en proposant une large gamme de produits, la mise à la disposition à la clientèle algérienne des réseaux internationaux de ces banques est un service bancaire de qualité assurant un conseil particulier et une rapidité sans précédent d'exécution des opérations.

La part du marché de ces banques reste très modeste et elles sont toujours dominées par les banques publiques. Afin d'élargir un peu plus le réseau des banques étrangères à travers le territoire national, elles doivent regagner et rétablir la confiance de la clientèle algérienne qui a été brisée par la faillite d'el Khalifa Bank et de la BCIA, dont les conséquences sont percutées sur les banques étrangères, et plus encore la crise financière de 2008 qui a touché l'ensemble des banques internationales et l'instruction de l'ex-chef du gouvernement Ahmed OUYAHIA en 2013 qui interdit aux entreprises publiques d'effectuer leurs dépôts dans ces banques, c'est ce qui a encore fragilisé la position de ces banques sur le marché des ressources et des crédits.

CHAPITRE III
ETUDE ET ANALYSE DES RESULTATS DE
L'ENQUÊTE

Introduction

Ce troisième chapitre est consacré au cas pratique de ce mémoire. Donc, on va commencer par expliquer la méthodologie suivie, en exposant les démarches ainsi que les différentes difficultés rencontrées par rapport aux banques et PME étudiées.

➤ Méthodologie de recherche

La méthodologie adoptée consiste à analyser les réponses recueillies par deux questionnaires mis en place et distribués aux différentes PME et agences bancaires SGA situées au niveau de la wilaya de Bejaia ; les investigations qualitatives et quantitatives sont la meilleure approche pour notre mémoire.

➤ Les modalités d'approche

Lors du choix du thème de ce mémoire, on a mené un travail de recherche et de prospection afin de définir de la meilleure façon l'approche qui répondra le mieux aux questions posées ; les entretiens qu'on a eus avec les différents acteurs bancaires et entrepreneurs nous ont orientés vers un choix qui est basé sur une approche qui consiste à diffuser deux questionnaires appropriés chacun à son secteur.

La première difficulté pour réaliser ce travail est forcément l'obtention d'un rendez-vous pour un entretien ; les acteurs concernés sont inaccessibles et manifestement très occupés et les agents compétents pour répondre à nos questions spécifiques sont difficiles à joindre. Ainsi, beaucoup de nos demandes ont reçu des refus catégoriques et lorsqu'il y'en a une qui est acceptée ça ne dure que peu de minutes et c'est uniquement pour nous expliquer qu'ils n'ont pas de temps ou pour nous dire que ce sont des informations strictement d'ordre privées.

L'autre difficulté est incontestablement d'ordre stratégique ; les banques, comme les entrepreneurs, ne souhaitent pas divulguer certaines informations liées à leur fonctionnement ce qui est compréhensible ; ils sont hésitants à fournir des informations concernant leur stratégie adoptée et les politiques suivies dans ce domaine dans un souci de confidentialité et de concurrence.

➤ Les outils utilisés

Dans le cadre de ce travail de recherche, on a élaboré deux questionnaires qu'on a distribué aux différentes banques SGA et PME de la wilaya de Béjaia. Notre échantillon est constitué

de quatre banques SGA ainsi que trente PME dont le but est de constater et d'essayer de mieux comprendre les pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes. La tâche n'était pas facile du fait que les banques ne se prêtaient pas à cet exercice aussi facilement que dans d'autres milieux où on a eu l'occasion de le faire dans d'autres circonstances. Ainsi, il fallait bien formuler nos questions pour en tirer le maximum d'informations exploitables et de les traiter de manière optimale par le logiciel SPHINX (2).

Section 01 : Présentation générale de la SGA et la structure d'accueil

Dans cette section, nous allons revenir sur l'historique de la société générale, son évolution en Algérie ainsi que la présentation de l'agence (00502) d'Akbou, lieu d'accueil de notre stage.

1. Historique de la société générale

La Société Générale a été créée en 1864 en France par appel public à l'épargne en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures. Installée à Londres dès 1871, la Société Générale a développé rapidement ses dispositifs internationaux grâce à l'extension du réseau de la Sogenal à des pays du centre de l'Europe, Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg, à son implantation en Afrique du nord (1909 et 1911) et plus tard, aux Etats Unis d'Amérique en 1940.

Nationalisée en 1945, la Société Générale a joué un rôle actif dans la reconstruction. En effet, elle a diffusé de nouvelles techniques de financement (crédit à moyen terme mobilisable, engagement par signature, crédits bail).

Après avoir installée un bureau de liaison à Alger en 1987, la Société Générale a décidé d'accroître son engagement en Algérie par la création, au premier semestre 2000, d'une banque de plein exercice détenue à 100% par le groupe Société Générale. Son capital a été porté en juin 2009 à 1.757.624.000 DA et à 2.750.000.000 DA en 2010.

En 2001 la SG a absorbé la Sogenal et elle n'a pas cessé de croître jusqu'à devenir la troisième banque de financement et d'investissement de la zone Euro. A l'international, elle est présentée dans 76 pays sur tous les continents.

Créée en 2000, Société Générale Algérie « SGA » était l'une des premières banques françaises à s'installer en Algérie. Filiale à 100% du groupe Société Générale elle est dotée d'un capital social de 2.500.000.000 DA.

Le développement de la SGA a connu plusieurs étapes :

- 1987 : L'ouverture d'un bureau de représentation ;
- 1998 : Obtention d'une licence bancaire ;
- 1999 : Création de la filiale SGA ;
- 2000 : L'ouverture de la 1^{ère} agence d'EL Biar à la clientèle en mars 2000 ;
- 2004 : SGA filiale à 100% Société Générale après le rachat des actionnaires minoritaires ;
- 2004 : Création de la Direction Grandes Entreprises Internationales (DGEI) ;
- 2007 : Création de la 1^{ère} agence dédiée aux grandes entreprises (centre d'affaires) ;
- 2008 : Création de la Direction Grandes Entreprises Nationales (DGEN) ;
- 2009 : Création de la Banque de Financement et d'investissement (BFI) et Agence Gestion Privée (AGP) ;
- 2010 : Création des centres d'affaires pour les PMI ;
- 2011 : Création de l'agence clientèle patrimoniale (ACP) ;
- 2011 : Nouvelle posture de communication basée sur les valeurs « Esprit d'équipe » ;
- 2012 : L'ouverture de 7 nouvelles agences à travers le territoire national.

La SGA, dirait M^r G. Lacaze le président de directoire, « Ambitionne d'ici 2015 l'ouverture de 150 agences. Elle compte près de 270000 clients et son indicateur de présence et d'engagement de nos finances a atteint les 10 milliards DA fin 2010 ».

La SGA classe ses agences d'activité comme :

- Agences PRI PRO chargées des Opérations Particulières et Professionnelles ;
- Agences Multi Marchés qui effectuent toutes les opérations de banque ;
- Agences PME chargées de la PME ;
- Centre d'affaires.

1.2. Les acteurs

- Entreprises « PME/PMI/Grandes Entreprises » ;
- Professionnels « Professions Libérales/Commerçants/TPE » ;
- Particuliers.

1.3. Les clients

Au 31 aout 2009, la SGA c'est plus de 230 000 clients dont :

- 210 000 clients particuliers ;
- 13 000 clients professionnels et TPE ;
- 7 000 clients PME ;
- 240 clients grands entrepris.

1.4. Produits dédiés à sa clientèle entreprise

1.4.1. Comptes bancaires au quotidien

- Comptes courants en monnaie locale ;
- Comptes en devise ;
- Comptes en dinars convertible pour non résidents : CEDAC ;
- Comptes intérieures non résidents en dinars : INR ;
- Comptes associations.

1.4.2. Placements

- Dépôts à terme DZD ;
- Dépôts CEDAC ;
- Dépôts devises (à vue et/ou à terme) ;
- Bons de caisse.

1.4.3. Banques électroniques

- *Service internet transactionnel* : SG@NET (consultation, virement, téléchargement des relevés de comptes) ;
- *Virements multiples remis sur support magnétique* : *Vir Express* ;
- *Service de reporting multi-pays /multi-banque* : SOGECASH INFO SWIFT.

1.4.4. Cycle d'exploitation

- *Crédits par caisse* : facilités de caisse/Découverts/ouvertures de crédits /Escomptes de papiers commerciaux /Avances sur facture-marché/préfinancement de marchés/Crédits court terme mobilisables ;
- *Crédits par signature* : Emission-réémission de caution/Garanties financières/obligations cautionnées en douane/SBLC.

1.4.5. Financement des investissements

- Crédits à moyen terme en monnaie locale ;
- Crédit bail mobilier ;
- Syndication de crédit.

1.4.6. Services à l'international

- Encaissement de chèques en devises ;
- Remises documentaires Import/Export ;
- Crédits documentaires Import/Export ;
- SBLC (Stand by letter of credit) ;
- Garanties Internationales ;
- Operations de change ;
- Transferts Internationaux.

1.4.7. Conseils et assistance aux entreprises

- Accompagnement des IDE en Algérie (Réglementations deschanges, codes des investissements) ;
- Représentation des lignes métiers du groupe société générale (Financement Export/Structuré/M & A/Projet finance/Operations du marché/Hedging).

1.4.8. Gestion des salariés

- Traitement des salariés : Salaires transférables/Conventions Entreprises ;
- Carte de retrait bancaire ;
- Prêts personnels aux salariés ;
- Prêts protocoles.

2- Présentation de l'agence d'Akbou (00502)

L'agence d'Akbou, à vocation multi marchés, a été ouverte au public en date du 31 juillet 2006 ; son effectif est homogène et constitué d'anciens cadres des banques publiques et de nouveaux arrivants dans le métier, notamment des diplômés en Sciences Economiques et de l'Ecole Supérieure des Banques (ESB).

A L'instar de toutes les autres agences de la SGA sur le territoire national, on retrouve les services suivants :

a) Service caisse

C'est le service qui est en contact avec la clientèle ; il traite les opérations de versement et retrait de fonds, de virement, de mise à disposition de fonds accréditifs, opérations de recette.

b) Service portefeuille

Ce service traite les opérations concernant les chèques et effets (lettre de change, billets à ordre, versements), aux fins d'escomptes ou d'encaissements ; il suit aussi les avis de sort des effets pris à l'encaissement.

c) Service COMEXE

Ce qui distingue ce service des autres, c'est qu'il exécute des opérations avec l'étranger en faveur des agents économiques nationaux.

d) Service CLICOM

Le nom « CLICOM » est l'abréviation de « clients commerciaux ». Ce service s'occupe des crédits commerciaux, autrement dit c'est au niveau de ce service que les demandes de crédits liées à l'investissement et à l'exploitation sont traitées.

e) Service CLIPRI

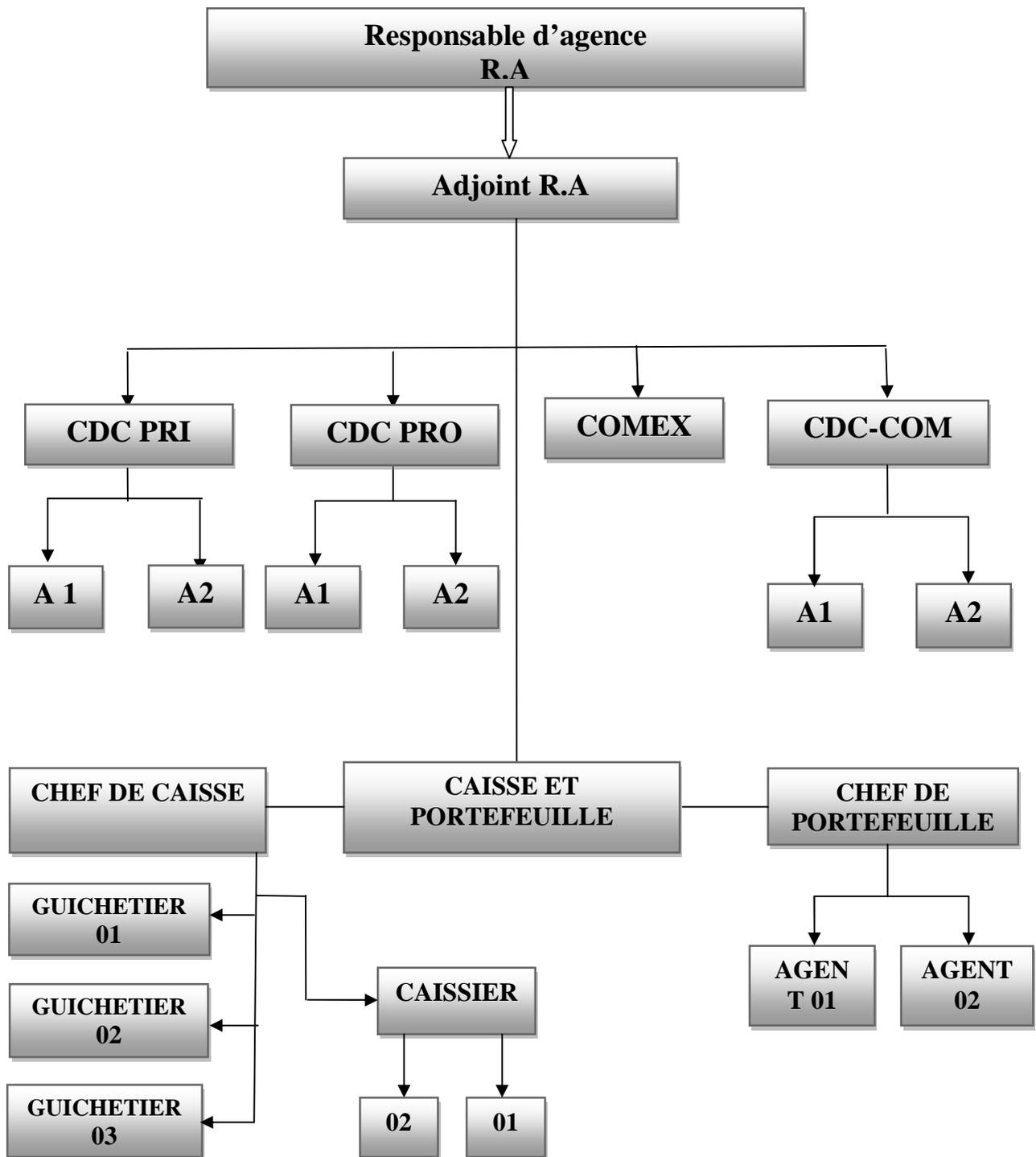
Ce service tient son nom de l'abréviation de « clients privés ». Ses activités sont destinées aux particuliers. En fait, il s'occupe des crédits liés aux particuliers, tels que les crédits à la consommation et les crédits immobiliers.

Notre présentation de cette agence ne peut pas se terminer sans aborder les moyens humains. En effet, l'agence est constituée de vingt (20) employés répartis comme suit :

- Le directeur de l'agence ;
- Le directeur adjoint ;
- Deux (2) conseillers de la clientèle professionnelle CDC- PRO ;
- Deux (2) conseillers de la clientèle privée CDC- PRI ;
- Deux (2) conseillers de commerce extérieurs. COMEX ;
- Deux (2) conseillers de la clientèle commerciale CDC- COM ;
- Un (1) chef de caisse ;
- Deux (2) employés de caisse ;
- Trois (3) guichetiers ;
- Deux (2) employés au portefeuille ;
- Deux (2) agents d'accueil.

Le schéma suivant nous illustre de manière bien meilleure l'organigramme de l'agence d'Akbou (502), lieu de notre stage pratique :

Schéma N°04 : L'organigramme de l'agence d'Akbou (502)



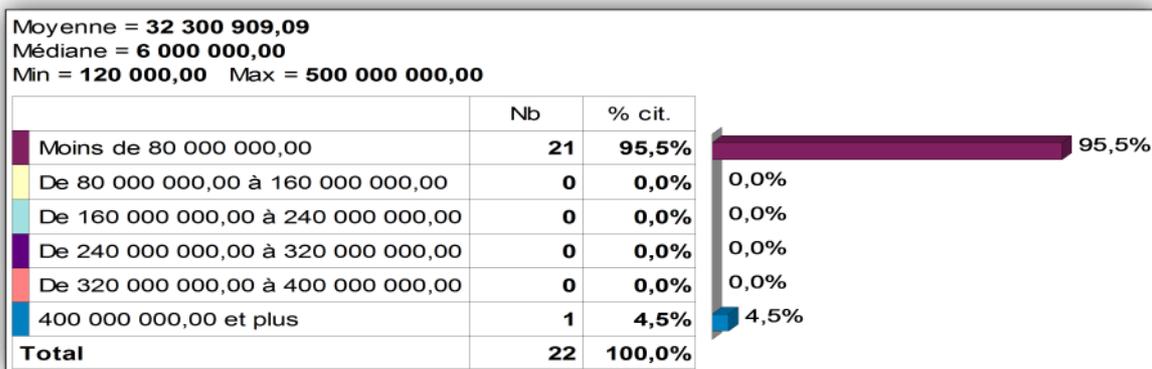
Source : Etabli par les auteurs partir de données de la SGA (Agence 00502 AKBOU).

Section 02 : Présentation des résultats de l'enquête effectuée au près des PME

La réalisation de notre mémoire de recherche s'est basée sur deux enquêtes : l'une est effectuée auprès des petites et moyennes entreprises (PME) de la wilaya de Béjaia, et l'autre est consacrée aux agences SGA du même milieu. Nous avons choisi un échantillon constitué de 30 entreprises PME et de 4 agences. Le traitement des résultats, fournis par questionnaires, sont traités par le logiciel SPHINX (2).

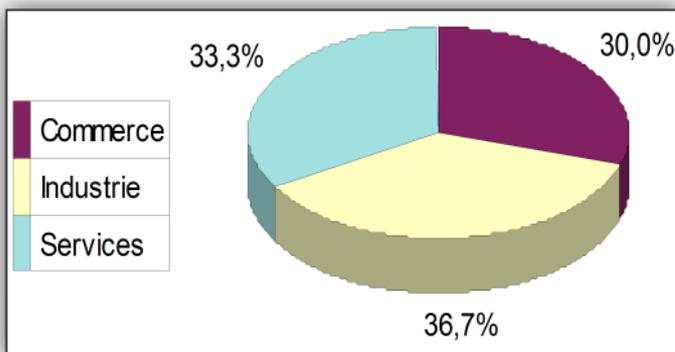
I. Identification de l'entreprise

Tableau N°07: Le capital social des PME



On remarque que la majorité des entreprises ont un capital social qui ne dépasse pas les 80 000 000,00 DA, ce qui représente un pourcentage de 95.5% du total des entreprises, ou 21 entreprises sur un échantillon répondant représentant un total de 22 entreprises. Une seule entreprise possède un capital social qui dépasse les 400 000 000,00 DA, qui est l'entreprise SNC MC KAM BENBELLIL, et qui est justifié par les différents équipements acquis par le programme de soutien à l'emploi des jeunes « ANSEJ ».

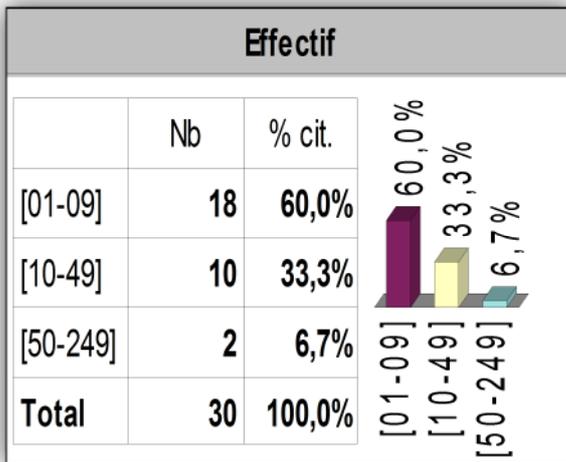
Figure N°01: Le secteur d'activité des PME



L'enquête de terrain nous a permis de constater que les différentes entreprises qui ont répondu à notre questionnaire (30) sont réparties de manière,

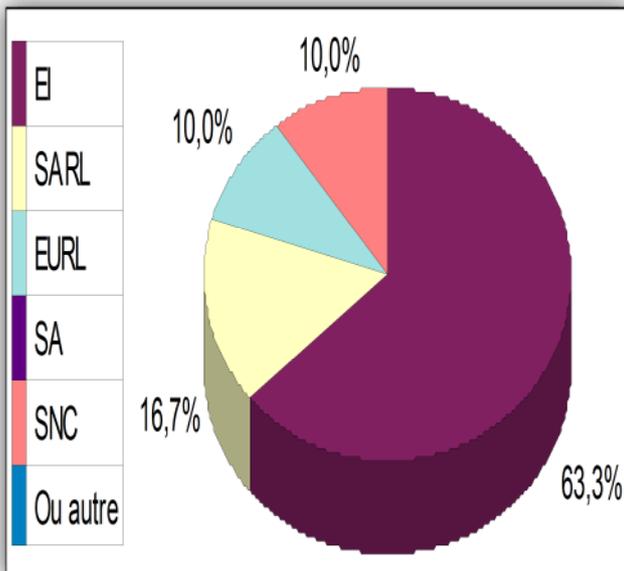
plus ou moins, équitable sur les différents secteurs, avec un avantage au secteur industriel (production) avec un taux de 36,7% du total de l'échantillon, suivi du secteur des services (33,3%) puis du secteur commercial (30%).

Tableau N°08: Effectifs des PME :



On remarque que la taille de la très petite entreprise (TPE) employant moins de 10 employés est à hauteur de 60%, ce qui est normal puisque c'est le même constat qu'on trouve, en général, un peu partout dans le monde¹. 33,3% des entreprises questionnées sont des petites entreprises (10-49), alors que 6,7% représentent des entreprises de moyenne taille (50-249).

Figure N°02: Le statut juridique des PME :

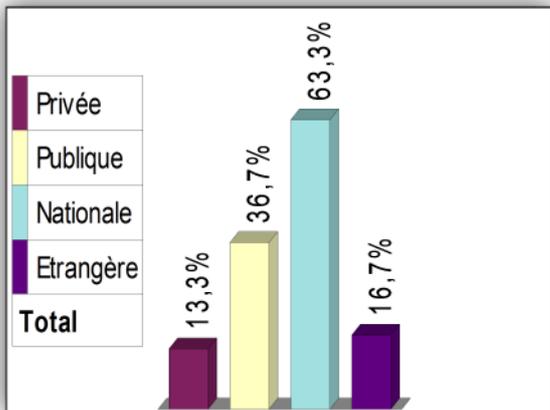


D'après ce tableau, la plupart (63,3%) des entreprises de notre échantillon ont un statut juridique d'une entreprise individuelle (EI), ce qui est normal puisque c'est la forme la plus appropriée au capital social de l'entreprise, en plus elle représente la forme juridique la plus simple et la plus facile à gérer pour un créateur. Le statut juridique SARL occupe la deuxième place avec un taux de 16,7%, puis les autres statuts EURL et SNC partagent la troisième place avec un taux de 10% chacun.

¹ A. OUYACOUB. (2004), *Les PME en Algérie : quelles réalités ?*, édition l'Harmattan, Paris, p.77

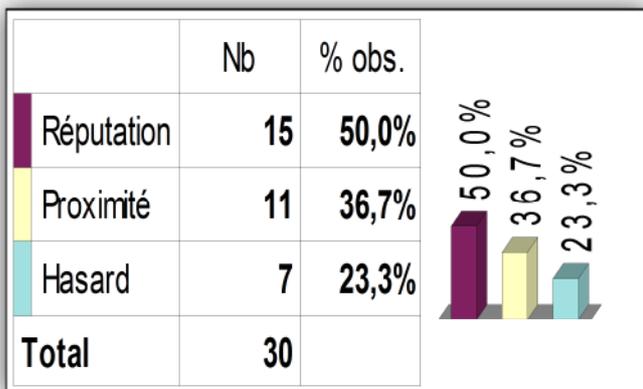
II. Accès aux crédits

Figure N°03: Domiciliation bancaire des PME



Ce tableau indique que la plupart (55,9%) des entreprises questionnées ont une domiciliation au niveau des banques nationales et publiques (32,4%) ce qui explique la méfiance des entreprises nationales des banques privées et étrangères d'un côté, et par la cherté des produits et services offerts de ces dernières pour ses clients.

Tableau N°09: Le motif du choix de la domiciliation

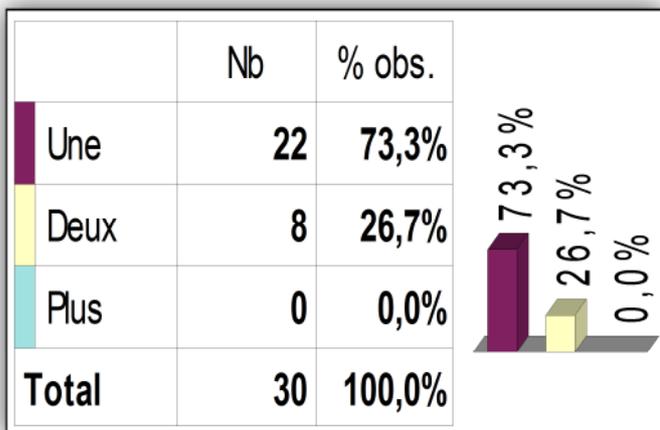


On remarque que le premier critère du choix de la banque se porte sur la réputation, avec un taux de 50% ce qui nous permet de déduire que les banques nationales ont une bonne réputation.

Ensuite, la place d'établissement des banques joue aussi un rôle

important dans le choix de domiciliation puisque 36,7% des entreprises penchent vers ce critère (proximité), alors que 23,3% d'entre elles choisissent leur domiciliation par hasard. Mais d'après notre enquête de terrain, on a constaté que l'organisme ANSEJ joue un rôle très important dans ce choix puisque les entreprises n'ont pas l'occasion de choisir une banque du fait que c'est l'Etat qui les orientes vers une banque spécifique.

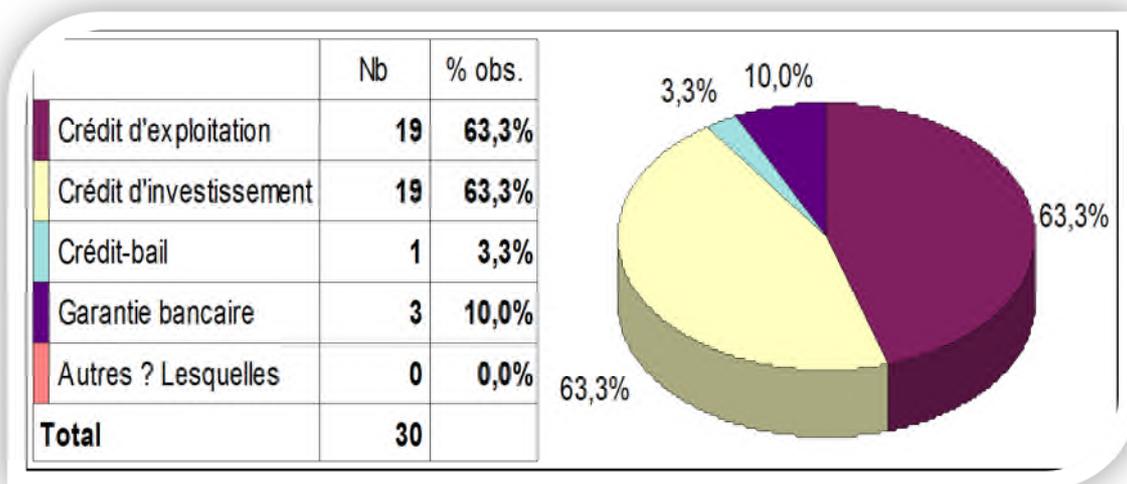
Tableau N°10: La multibancarisation des PME



L'échantillon enquêté ressort une faible multibancarisation des entreprises, puisque 73,3% d'entre elles ont une domiciliation au niveau d'une seule banque, alors que 26,7% d'entre elles possèdent une double domiciliation. Ces constats sont les mêmes surtout au niveau des PE et TPE où elles

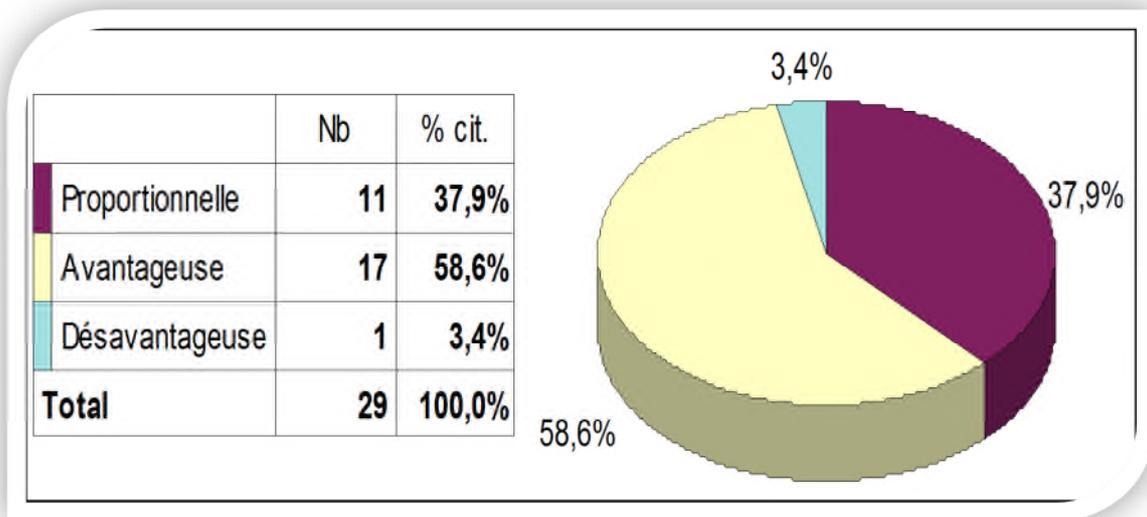
doivent suivre une politique de choix rationnel en termes de taux d'intérêt, charges, conditions d'accès aux crédits, les garanties offertes , etc.

Tableau N°11: Type de crédit sollicité



Les crédits d'exploitation et d'investissement semblent être les plus utilisés par les PME. Après avoir analysé notre enquête on a réalisé que ces deux crédits occupent un taux de 63,3% pour chacun, suivi par la garantie bancaire, avec un taux de 10,0%, puis le crédit-bail avec seulement un taux de 3,3%.

Tableau N°12: Degré de satisfaction par la qualité de financement

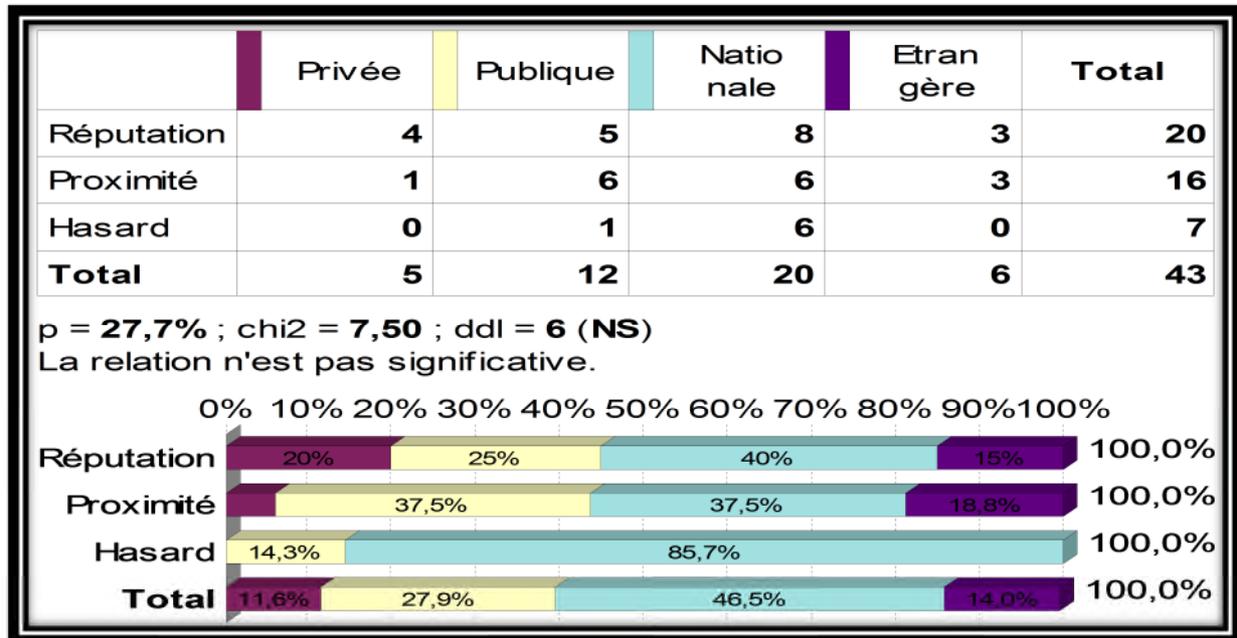


Deux conclusions peuvent être dégagées de ce tableau :

- La majorité des entreprises ont été satisfaites des tarifications bancaires que les banques proposent, puisque 58,6% des PME ont répondu que la tarification est avantageuse, à savoir 17 PME parmi notre échantillon de 30 PME ;
- 37,9% de PME ont jugé la tarification bancaire proportionnelle donc raisonnable, et seulement une seule entreprise l'a jugée désavantageuse (Ets alloune azeddine, ETB TCE).

III. Croisement des résultats

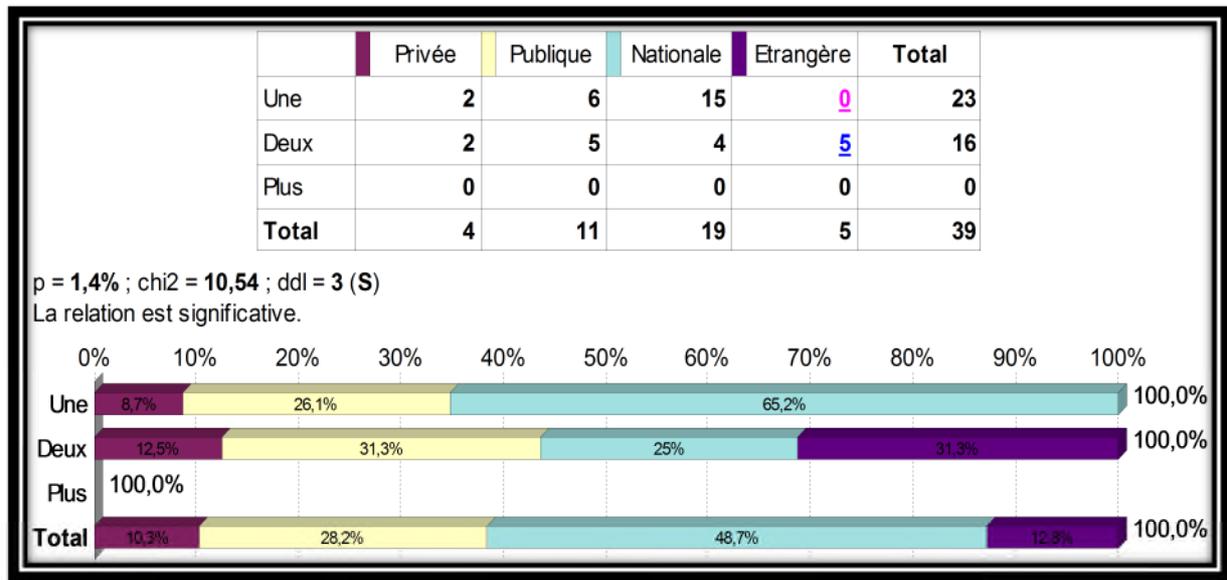
Tableau N°13: La domiciliation et le critère de choix de la banque



Le tableau nous explique que les banques privées et étrangères sont les moins réputées sur le marché selon nos PME que les banques publique. Ainsi, elles représentent, respectivement, des taux de 20% et 25%. Et comme nous l'avons bien expliqué auparavant, ceci est dû à la méfiance des PME à ce genre de banques d'un côté, et par la hausse des prix des produits et services offerts par ces banques, ce qui est normal vu leur qualité.

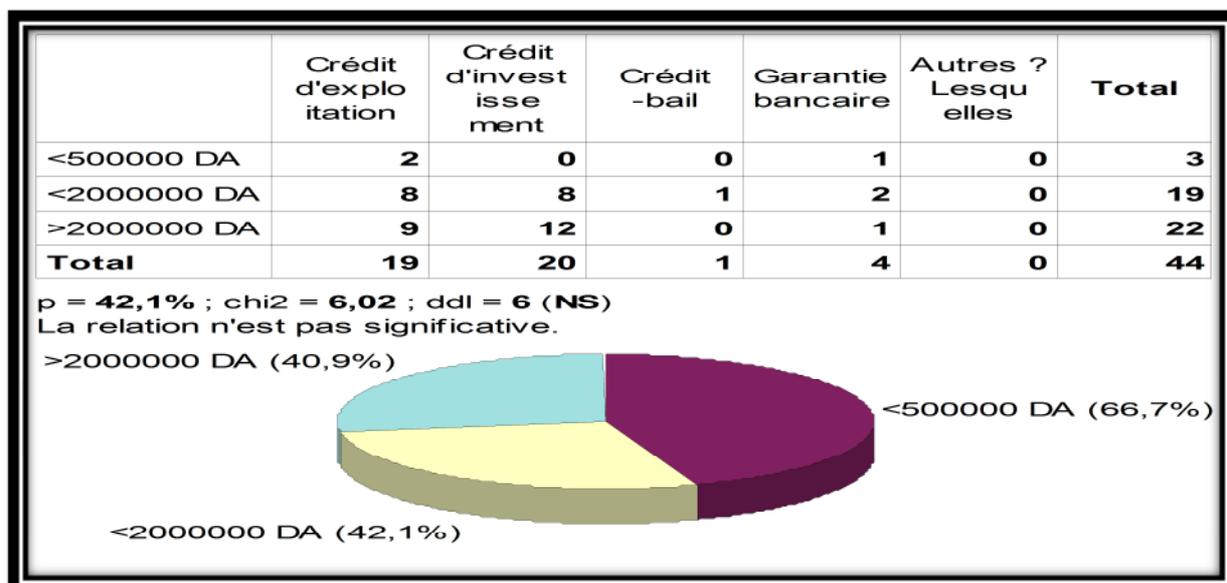
De même, on remarque que les banques nationales sont les mieux réputées (40%) que les autres banques, ce qui peut s'expliquer par le fait que les banque étatiques inspirent plus de confiance en termes de solvabilité d'une part, et que ces banques sont présentes partout au niveau national et donc au cas de problèmes, leurs résolutions seront plus faciles et à tout monument, d'autre part.

Tableau N°14: La domiciliation et la multibancairisation



La lecture du tableau nous explique que la majorité des PME ont une double domiciliation bancaire, ce qui peut s'expliquer par le fait que ces entreprises choisissent deux banques plutôt qu'une seule dans le but de diversifier les risques en cas de faillite d'une banque et donc le patrimoine de l'entreprise ne sera pas touché en totalité d'un côté, et que les cinq (5) PME qui ont pu solliciter une banque étrangère, alors qu'elles sont domiciliées au niveau d'une autre banque, ont pu réaliser que les banques étrangères offrent une panoplie de produits qui permet aux entreprises d'adapter ses choix aux caractéristiques de ces produits tout en profitant d'un gain de temps par la qualité de service, de l'autre côté.

Tableau N°15: Types et montants de crédits sollicités



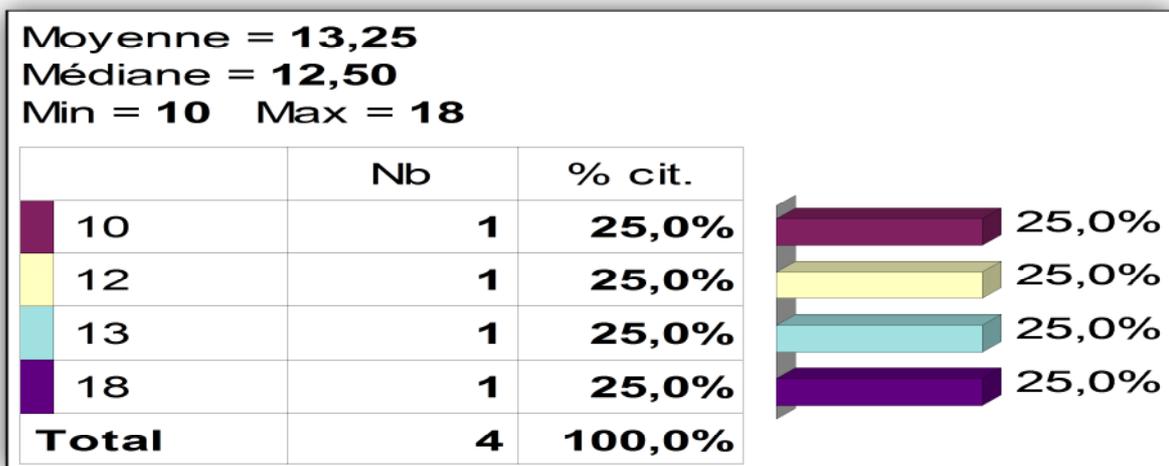
D'après le tableau , peu d'entreprises sollicitent le crédit-bail ainsi que la garantie bancaire (forme de crédit qui n'intéresse pas beaucoup ces entreprises) et que les montants de crédits les plus sollicités par les PME sont ceux qui sont supérieurs à 2 000 000 DA et qui sont destinés à l'investissement en premier lieu et à l'exploitation en second lieu, ce qui est normal puisque ce sont les deux opérations les plus importantes dans la vie d'une entreprise.

Section 03 : Presentation des résultats de l'enquête effectuée auprès des banques SGA de la wilaya de Bejaia

Cette section est consacrée aux résultats de l'enquête effectuée, par questionnaire, auprès des différentes banques SGA de la wilaya de Béjaia. Ces résultats ont été traités par le logiciel SPHINX (2) et sont détaillés dans les points qui suivent :

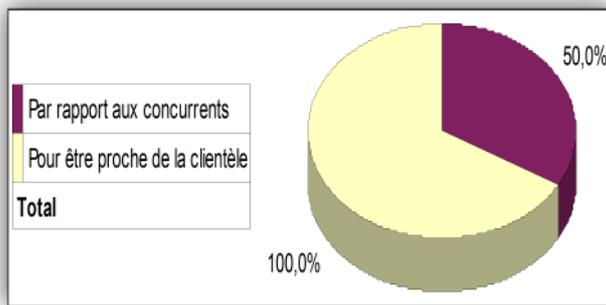
I. Questions relatives aux données générales sur l'agence/banque et les objectifs fixés par la direction

Tableau N°16: Effectif des agences



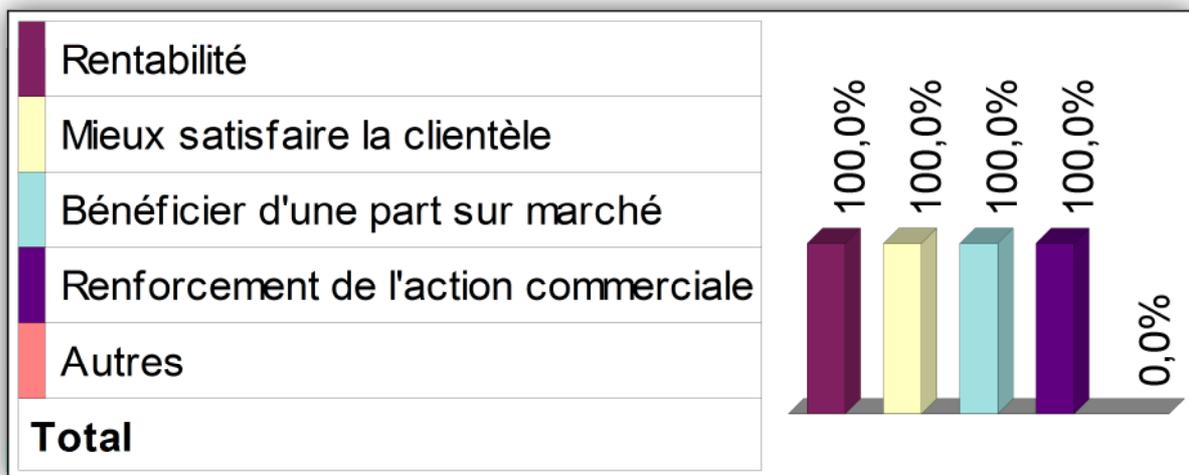
Toutes les agences SGA de la wilaya de Béjaia ont un effectif supérieur à 10 employés, ce qui représente la moyenne au niveau national (même au niveau d'autres types de banques). Par contre, une seule banque (celle de la ville de Béjaia) emploie 18 salariés ce qui peut s'expliquer par son lieu d'implantation stratégique. A noter que trois des quatre banques SGA se situent à Béjaia ville et l'autre à AKBOU.

Figure N°04: Le choix de la place d'implantation



Le choix d'établissement de l'agence est fait essentiellement pour être proche de la clientèle en **premier lieu** (4/4), et donc dans les grandes villes, ainsi que par rapport aux concurrents, en **second lieu** (2/2).

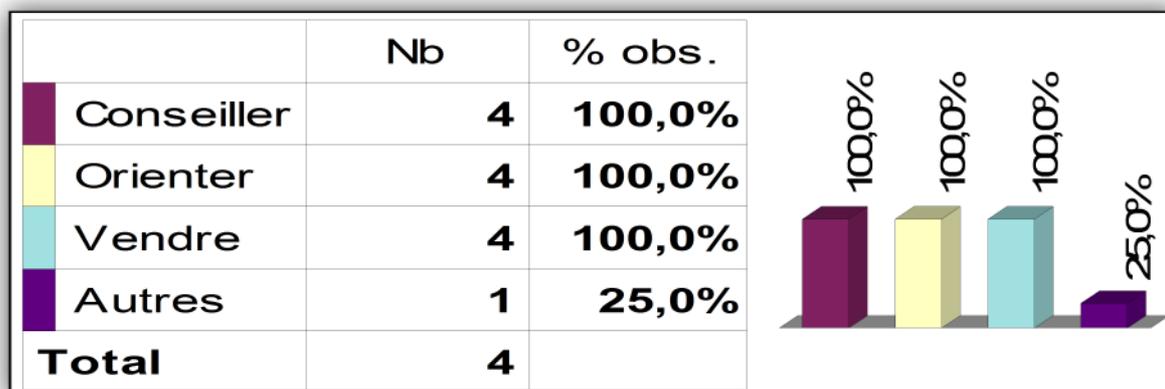
Figure N°05: Les objectifs de l'agence



Toutes les agences à laquelle nous nous sommes rapprochés nous ont confirmé que leurs objectifs sont ceux cités dans le tableau et qu'elles donnent à chacun un intérêt aussi important à l'un qu'à l'autre, ce qui signifie que les banques étrangères se donnent tous les moyens afin de mieux s'intégrer dans le paysage national qu'elles ont du mal à conquérir jusqu'à présent non seulement à cause de la concurrence d'autres banques, mais aussi par le manque et la méfiance des PME algériennes envers tout ce qui est privé et étranger.

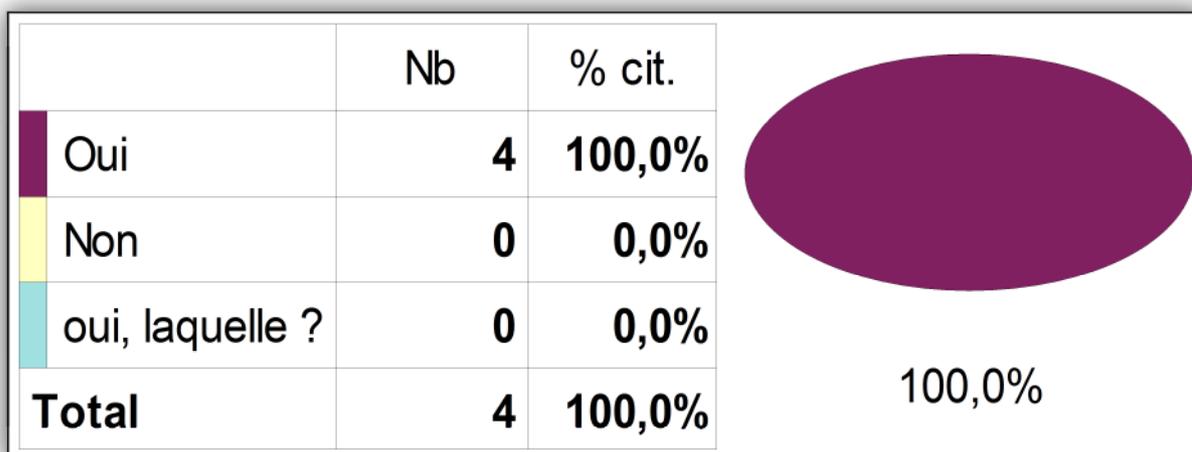
II. Questions relatives aux informations générales sur la clientèle de l'agence/banque

Tableau N°17: Le rôle du chargé clientèle



Même remarque que le tableau précédent, puisque la totalité des agences ont répondu par la totalité des propositions concernant le rôle du chargé clientèle, à savoir : conseiller, orienter, vendre ainsi que les opérations de recouvrement et de réclamation.

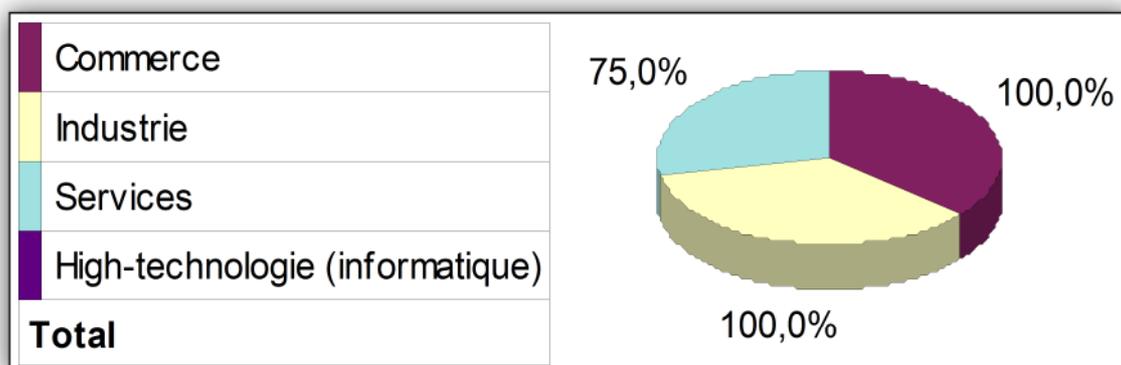
Tableau N°18: Stratégie d'amélioration des services à la clientèle



La totalité des agences SGA de Béjaia appliquent une stratégie spécifique pour l'amélioration des services offerts à la clientèle, en agissant comme exemple de respect, d'écoute, de serviabilité, mais surtout de professionnalisme.

III. Questions relatives aux opérations de financement

Figure N°06 : Le financement des PME par secteur d'activité



Les PME des secteurs commercial et industriel sont les plus favorisées par le financement des banques, puisque 100% des crédits octroyés sont destinés à ces secteurs, lorsqu'aucune anomalie n'est enregistrée dans leurs dossiers, car elles génèrent beaucoup plus de profits que le secteur des services . Le secteur de la High technologie n'est pas du tout financé par ces banques, car elles estiment que c'est un domaine qui n'est pas assez présent au niveau national.

Tableau N°19: La réglementation bancaire

	Nb	% cit.
Oui	4	100,0%
Non	0	0,0%
non, Pourquoi ?	0	0,0%
Total	4	100,0%

On constate que la totalité des agences ont répondu par un avis favorable sur le fait que la réglementation bancaire actuelle favorise l'octroi des différents crédits sollicités par les PME, mais que le problème réside dans l'approche traditionnelle et culturelle suivies par ces entreprises dans leurs opérations de financement.

Tableau N°20 : Les risques de crédits

	Nb	% cit.
Oui	4	100,0%
Non	0	0,0%
oui, lesquels ?	0	0,0%
Total	4	100,0%

Toutes les agences ont affirmé que l'octroi de crédits aux PME algériennes comporte beaucoup de risques, tels que les risques de solvabilité et de non recouvrement de créances.

Tableau N°21 : Les garanties exigées aux PME

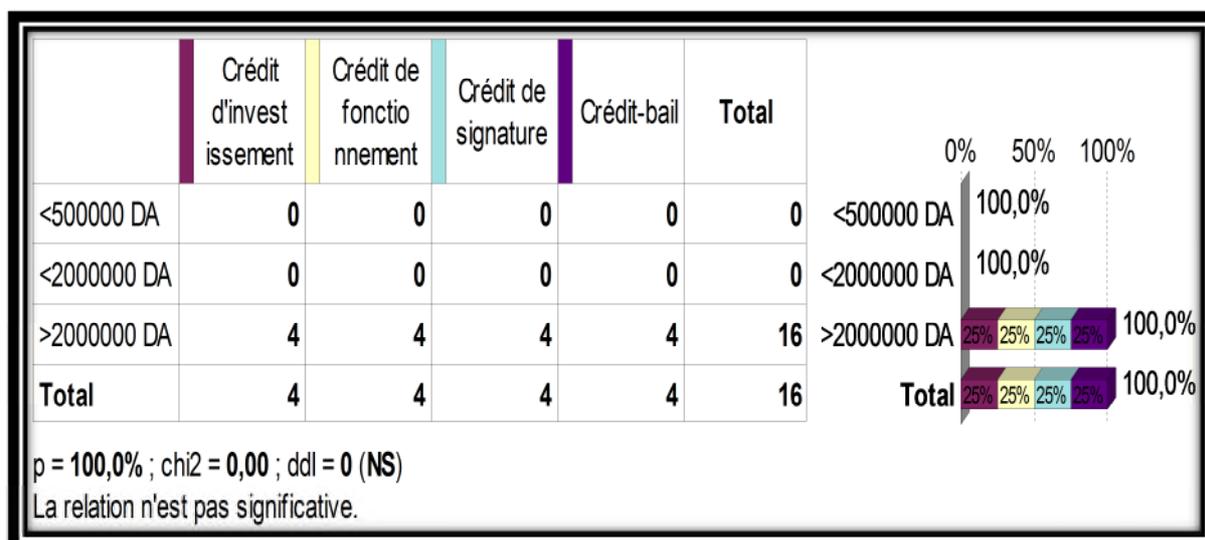
	Nb	% obs.
Cautionnement personnel	4	100,0%
Nantissement	4	100,0%
Hypothèque	4	100,0%
Co-emprunteur	4	100,0%
Total	4	

D'après ce tableau, on remarque que tous les types de garanties sont exigés par les banques SGA, aux PME, lors de la demande de crédit, ce qui explique que peu de PME algériennes ont une domiciliation au niveau de ce genre d'établissement bancaire, ainsi que

la hausse des prix des services offerts qui sont à la hauteur de leur qualité.

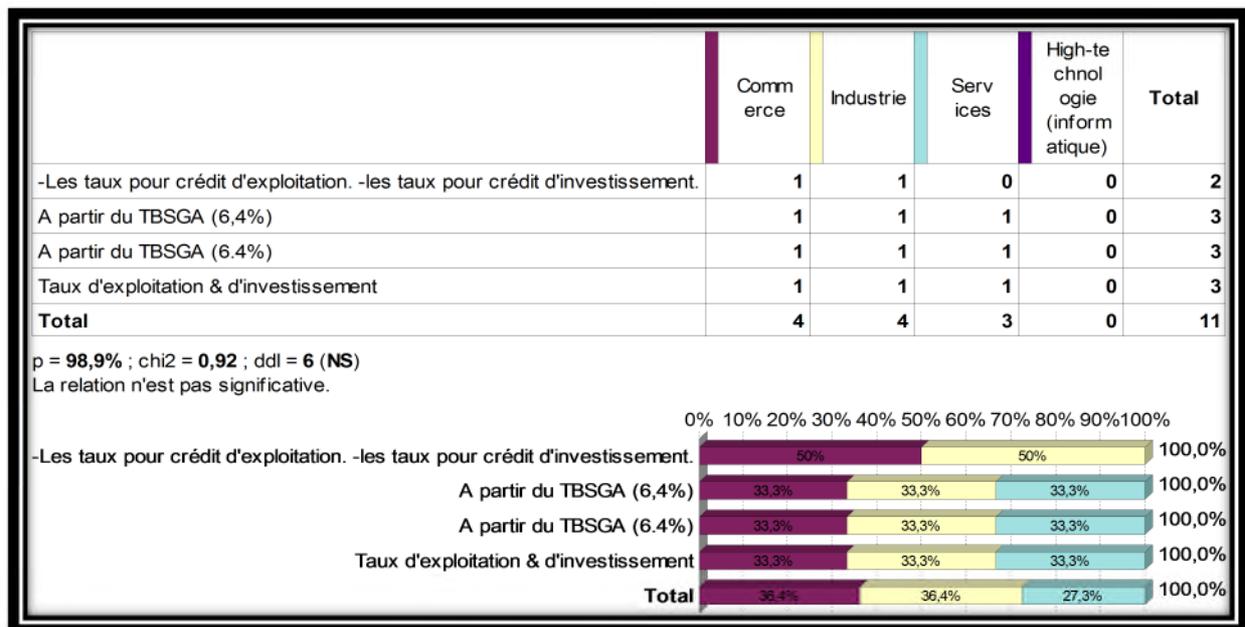
IV. Croisement des résultats

Tableau N°22 : Types et montants de crédits sollicités



D'après le tableau, toutes les agences SGA accordent tous types de crédits (présentés dans le tableau) du moment que les PME sollicitent des montants supérieurs à 2 000 000 DA, ce qui explique que ce genre de banques possède une volonté nette d'apporter un soutien non négligeable à l'économie nationale en termes de production et d'emplois d'un côté, et leur volonté de montrer qu'elles font partie du paysage financier algérien et qu'on peut compter sur elles, de l'autre côté.

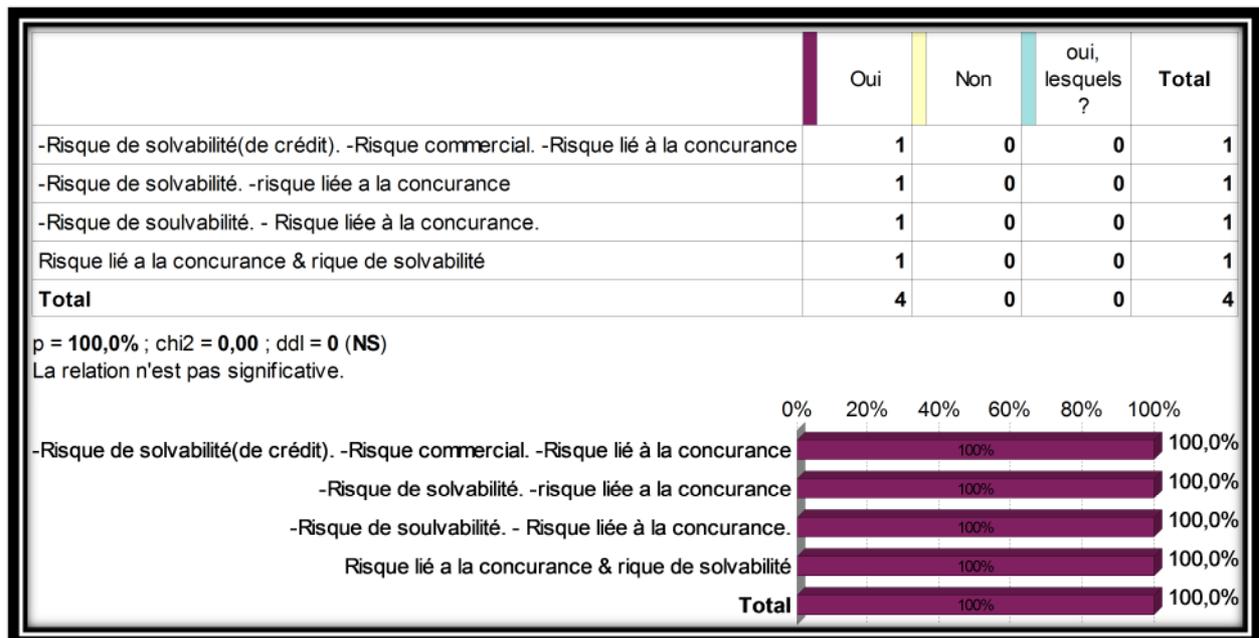
Tableau N°23: Taux d'intérêts appliqués aux secteurs d'activité



On remarque que les taux d'intérêt proposés par les banques SGA aux PME sont beaucoup plus destinés aux secteurs commercial, industriel et un peu moins les services. On trouve différents taux d'intérêt :

- Taux pour credit d'exploitation ;
- Taux pour credit d'investissement ;
- Taux TBSGA (6.4%).

Tableau N°24 : Les risques liés aux crédits



Les risques les plus fréquents auxquels sont confrontées les banques suite aux opérations d'octroi de crédits sont :

- Risque de solvabilité ;
- Risque lié à la concurrence ;
- Risque commercial.

Selon notre enquête, ces risques sont difficiles à détecter car le climat des affaires en Algérie n'est pas sein, surtout l'influence grandissante que joue le marché informel sur l'environnement des PME algériennes.

Tableau N°25 : Croisement entre garanties bancaires et techniques de couverture contre les risques

	Cautionnement personnel	Nantissement	Hypothèque	Co-emprunteur	Total
Les garanties (caution, hypothèque, gage, nantissement)	2	2	2	2	8
mise en jeu des différentes garanties recueillies avant la mise en place des lignes de crédit (caution ,hypothèque , assurance	1	1	1	1	4
Mise en jeu des garanties recueillies a l'occasion de la mise en place des financements (caution, hypothèque, gage, nantissement)	1	1	1	1	4
Total	4	4	4	4	16

D’après le tableau ci-dessus, les agences bancaires étrangères (SGA) exigent plusieurs garanties avant de déclencher la procédure d’ctroi de crédit. Parmi ces garanties, on trouve : le cautionnement personnel, le nantissement, l’hypothèque ainsi que le co-emprunteur. Ce sont des garanties qui peuvent freiner la motivation des PME algériennes puisqu’elles ne sont pas habituées à avoir autant de contraintes. Ajoutant à cela, le processus d’analyse d’un dossier de crédit est lent et passe par plusieurs étapes, telles que :

- Réception et verification des documents ;
- Rassembler toutes les informations et remplir des canevas ;
- Examiner les besions des états financier ;
- Traitement du dossier ;
- Transmission des décisions pour notifier les différentes garanties requises.

De ce fait, on déduit que la durée moyenne du traitement d’un dossier de crédit, selon notre enquête, varie entre une journée à deux mois. Par conséquent, ces banques appliquent des techniques de couverture contre les risques par la mise en jeu des ganties recueillies à l’ocasion de la mise en place des financements (caution, hypothèque, gage, nantissement).

Conclusion

L'objet de notre enquête consiste à analyser le comportement des banques étrangères (SGA) de la wilaya Bejaïa envers les PME algériennes en termes de financement de leurs différents projets. Les opérations de financemet se font dans un contexte caractérisé par le monopole des banques publiques nationales, mais qui se trouvent confrontées à une nouvelle dynamique de marché, induite par les banques privées et étrangères.

Ainsi, nous avons essayé, dans ce chapitre, d'évaluer les pratiques bancaires des banques étrangères sur le financement des PME. Les résultats obtenus montrent que malgré toute la bonne volonté de ce banques à jouer un rôle important dans le financement de l'économie et de faire partie du paysage financier national, elles se trouvent confrontées à des contraintes liées au manque de motivation et de culture d'ouverture des entrepreneurs envers ce genre de banques.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Malgré l'implantation relativement récente des banques étrangères en Algérie, néanmoins elles connaissent un développement progressif et participent au financement de plusieurs entreprises et particuliers. La justification du choix de la Société Générale Algérie (SGA) est motivée par l'ancienneté et l'importance de son réseau bancaire par rapport aux autres banques étrangères. En se basant sur une hypothèse largement admise selon laquelle les banques étrangères sont toutes des banques professionnelles, les résultats obtenus peuvent être généralisés sur l'ensemble de ces banques.

Mais, au terme de ce travail de recherche, nous avons pu examiner quelques pratiques bancaires liées au financement des PME algériennes qui peinent toujours à avoir un accès facile aux différentes sources de financement disponibles.

Cependant, il faut signaler que la banque étrangère est confrontée d'une part, aux contraintes de développement de son réseau et d'autre part, à la question de la rentabilité pour assurer sa pérennité. Cet aspect financier représentant la contrainte financière d'une banque est largement dépendant de sa maîtrise du risque de crédit.

L'exploitation des documents de la Société Générale Algérie (SGA) nous a permis d'obtenir des résultats affichant la réalité que les banques étrangères ne participent pas de manière significative dans la création de PME, à part des cas d'entreprises industrielles qui sont dotées d'un capital important et qui pourront servir la banque, ou bien des entreprises du commerce extérieur ; les entreprises commerciales sont souvent exclues car leur rentabilité n'est pas assurée et que la banque ne peut pas les évaluer d'une manière correcte.

Donc, ce genre de banques préfère financer les projets d'extension suivant ses stratégies, qui diffèrent de celles des banque étatiques, soit en matières d'accueil, de produits ou encore de la méthode d'étude des dossiers de prêts.

Le traitement de la question principale qui porte sur **la pratique bancaire des banques étrangères envers les PME en Algérie**, nous a conduits à étudier cette catégorie d'entreprises connue par son hétérogénéité. Pour cela, nous avons procédé à utiliser deux questionnaires, l'un est destiné aux PME et l'autre aux agences de la SGA au niveau de la wilaya de Bejaia, et nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- La première étude empirique, effectuée sur un échantillon de trente PME situées au niveau de la wilaya de Bejaia, nous a fait savoir que malgré les obstacles et contraintes qui caractérisent la relation PME-Banque telles que la durée de traitement des dossiers de crédits et l'exigence de différentes garanties, la majorité des PME sont satisfaites par leur banque, surtout publiques qui restent le meilleur allié de ces entreprises au détriment des autres banques, notamment les banques étrangères telle que la SGA ;
- Une deuxième étude effectuée au sein des agence SGA de la wilaya de Bejaia, nous a montré que la réglementation bancaire actuelle est favorable à l'octroi de crédits sollicités par les PME et cela est dû au fait que les autorités les favorises espérant qu'elles remplissent leur rôle de relance économique et de création d'emplois. Mais, dans la réalité le constat est autre lorsqu'il s'agit du financement de ces entreprises par les banques étrangères qui peinent à les attirer et à jouer pleinement leur rôle de financement de l'économie.

Par ailleurs, nous pouvons dire que la Société Générale Algérie participe à la réduction des contraintes de financement auxquelles sont confrontées les **PME**. Cette participation reste modeste et concentrée autour des **PME** fortement capitalisées, finançables par les banques publiques et dont les caractéristiques échappent à la tendance générale des **PME** en Algérie.

L'objectif des banques étrangères est la réalisation du profit, mais elles restent toujours des banques qui contribuent au financement de l'économie en Algérie et au développement des entreprises en particulier, à conditions que celles-ci changent leur vision sur ces banques qualifiées de très professionnelles et exigeantes, en les prenant comme des partenaires et pas comme des obstacles à leur développement .

En guise de conclusion, et tout au long de notre travail, nous avons essayé de traduire dans la réalité les résultats obtenus de l'enquête et il est aujourd'hui incontestablement essentiel d'affirmer que pour toute banque évoluant dans un environnement caractérisé par une très vive concurrence, de choisir une bonne stratégie pour sa survie et sa pérennité. Conquérir et conserver un client est, désormais, la clé de réussite de ces banques étrangères.

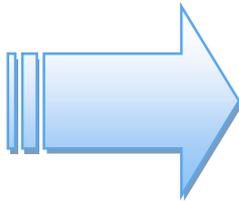
ANNEXES

Annexe N°01

Université Abderrahmane - Mira Bejaia

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestions

Département des Sciences Economiques



***QUESTIONNAIRE
DESTINE AUX BANQUES***

**Master 2 En Sciences Economiques, Option
Monnaie Banque Et Environnement
International**

Année Universitaire 2016/2017

Madame, Monsieur ;

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin d'études, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire qui a pour but de recueillir des informations sur les différentes pratiques adoptées par les banques étrangères envers les PME algériennes dans le cadre d'un financement d'un projet d'investissement.

Nous nous engageons formellement à n'utiliser les résultats de ce questionnaire que dans le cadre de la recherche envisagée et nous ne manquerons pas de vous faire part des résultats auxquels nous aboutirons.

Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale

02/01/2017 Au 31/01/2017 - Société Générale Algérie Agence N°00502 Akbou Bejaia.

I. Questions relatives aux données générales sur l'agence/banque et les objectifs fixés par la direction

1. Nom de la banque, agence

2. Capital social

3. Date de création

4. Effectif

5. Nombre d'agence et succursales

6. La banque est

1. Privée 2. Publique 3. Nationale
 4. Etrangère

7. Nom et fonction de la personne qui remplit le questionnaire : (au choix)

8. Personne ou service à contacter pour des renseignements complémentaires

9. Qu'elle est la commune d'établissement de votre agence ?

10. Sur quelle épreuve avez-vous choisi cette place ?

1. Par rapport aux concurrents
 2. Pour être proche de la clientèle

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

11. Nom et fonction de la personne qui remplit le questionnaire ?

12. Quels sont les principaux objectifs de votre agence, banque ?

1. Rentabilité
 2. Mieux satisfaire la clientèle
 3. Bénéficier d'une part sur marché
 4. Renforcement de l'action commerciale
 5. Autres

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

13. Si 'Autres', précisez :

II. Questions relatives aux informations générales sur la clientèle de l'agence/banque

14. La banque/agence dispose-t-elle de chargé clientèle ?

1. Oui 2. Non

15. Quel est son rôle ?

1. Conseiller 2. Orienter 3. Vendre 4. Autres

16. Si 'Autres', précisez :

17. Avez-vous une stratégie pour l'amélioration du service offert à la clientèle ?

1. Oui 2. Non 3. oui, laquelle ?

18. Si 'oui, laquelle ?', précisez :

19. La durée de traitement des opérations de la clientèle est-elle toujours respectée ?

1. Oui 2. Non
 3. Oui, déterminer la durée du traitement ?

20. Si 'Oui, déterminer la durée du traitement ?', précisez :

21. La politique d'ouverture d'un crédit documentaire CREDOC est-elle toujours respectée ?

1. Oui 2. Non

22. Est-ce que les documents de demande de CREDOC de domiciliation ainsi que la levée de réserve sont formalisés ?

1. Oui 2. Non

III. Questions relatives aux opérations de financement

23. Quel(s) type(s) de crédit(s) sollicitent les PME ?

1. Crédit d'investissement
 2. Crédit de fonctionnement
 3. Crédit de signature
 4. Crédit-bail

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

24. Pour quel(s) montant(s) ?

1. <500000 DA 2. <2000000 DA 3. >2000000 DA

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

25. Pour quelle durée ?

1. Très court terme (jusqu'à 3mois)
 2. Court terme (jusqu'à 2ans)
 3. Moyen terme (jusqu'à 7ans)
 4. Long terme (jusqu'à 20ans)
 5. Très long terme (>20ans)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

26. Quels sont les secteurs d'activités au niveau des PME qui font l'objet de plus de financement par votre banque ?

1. Commerce
 2. Industrie
 3. Services
 4. High-technologie (informatique)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

27. La réglementation bancaire actuelle est-elle favorable à l'octroi de crédits sollicités par les PME ?

1. Oui 2. Non 3. non, Pourquoi ?

28. Si 'non, Pourquoi ?', précisez :

29. L'octroi de crédit(s) aux PME comporte-t-il des risques pour votre banque ?

1. Oui 2. Non 3. oui, lesquels ?

30. Si 'oui, lesquels ?', précisez :

31. Quelles sont les garanties exigées aux PME en matière de demande de crédit ?

1. Cautionnement personnel 2. Nantissement
 3. Hypothèque 4. Co-emprunteur

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

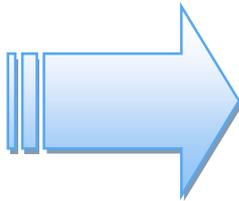
32. Quel est le processus d'analyse d'un dossier de demande de crédit par votre banque ?

33. Quels sont les différents taux d'intérêts que vous proposez aux PME ?

34. Quelle est la durée moyenne de traitement d'un dossier PME de demande de crédit ?

35. Quels sont les risques auxquels votre banque/agence fait face dans ses opérations de financements des PME ?

36. Quelles sont les techniques de couverture utilisez vous pour lutter contre ces risques ?

Annexe N°02**Université Abderrahmane - Mira Bejaia****Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestions****Département des Sciences Economiques*****QUESTIONNAIRE
DESTINE AUX ENTREPRISES*****Master 2 En Sciences Economiques, Option
Monnaie Banque Et Environnement
International****Année Universitaire 2016/2017**

Madame, Monsieur ;

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin d'études, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire qui a pour but de recueillir des informations sur les différentes pratiques adoptées par les banques étrangères envers les PME algériennes dans le cadre d'un financement d'un projet d'investissement.

Nous nous engageons formellement à n'utiliser les résultats de ce questionnaire que dans le cadre de la recherche envisagée et nous ne manquerons pas de vous faire part des résultats auxquels nous aboutirons.

Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algériennes Cas de la Société générale

02/01/2017 Au 31/01/2017 - Société Générale Algerie Agence N°00502 Akbou Bejaia.

I. Identification de l'entreprise

1. Nom de l'entreprise

2. Capital social

3. Date de création

4. Le secteur d'activité

1. Commerce 2. Industrie 3. Services

5. Effectif

1. [01-09] 2. [10-49] 3. [50-249]

6. Statut juridique de l'entreprise

1. EI 2. SARL 3. EURL 4. SA
 5. SNC 6. Ou autre

7. Si 'Ou autre', précisez :

8. Région

9. Bien(s) produit(s)

II. Accès aux crédits

10. Avec quel type de banque(s) êtes-vous domiciliés ?

1. Privée 2. Publique 3. Nationale
 4. Etrangère

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

11. Pourquoi avez-vous choisi cette banque plutôt qu'une autre ?

1. Réputation 2. Proximité 3. Hasard

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

12. Dans combien de banques êtes-vous domiciliés ?

1. Une 2. Deux 3. Plus

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

13. Avez-vous été amenés à demander ou à utiliser récemment des crédits ou garanties bancaires ?

1. Non 2. Oui

14. Quel (s) type(s) de crédit(s) avez-vous sollicité ?

1. Crédit d'exploitation 2. Crédit d'investissement
 3. Crédit-bail 4. Garantie bancaire
 5. Autres ? Lesquelles

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

15. Si 'Autres ? Lesquelles', précisez :

16. Pour quel(s) montant(s) ?

1. <500000 DA 2. <2000000 DA 3. >2000000 DA

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

17. Pour quelle durée ?

1. Très court terme (jusqu'à 3mois)
 2. Court terme (jusqu'à 2ans)
 3. Moyen terme (jusqu'à 7ans)
 4. Long terme (jusqu'à 20ans)
 5. Très long terme (>20ans)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

18. Quels sont les taux d'intérêts facturés ?

19. Jugez-vous la tarification bancaire de votre banque comparativement au rapport qualité-prix :

1. Proportionnelle 2. Avantagée
 3. Désavantagée

20. Avez-vous constaté que les conditions d'accès à ces produits avaient évolué ?

1. Non 2. Oui- Pourquoi ?

21. Si 'Oui- Pourquoi ?', précisez :

22. Les coûts des crédits vous semble t- il avoir évolués récemment ?

1. Non 2. Oui- Comment ?

23. Si 'Oui- Comment ?', précisez :

24. Les pièces à fournir sont-elles plus nombreuses qu'auparavant ?

1. Non 2. Oui- Lesquelles ?

25. Si 'Oui- Lesquelles?', précisez :

26. Les demandes de garanties sont-elles de plus en plus nombreuses ?

1. Non 2. Oui- Pourquoi ?

27. Si 'Oui- Pourquoi ?', précisez :

28. Avez-vous songé à changer de banque ?

1. Non 2. Oui- Pour quelle raison ?

29. Si 'Oui- Pour quelle raison?', précisez :

Annexe N°03

Tableau N° 01: Croisement entre secteur d'activité et statut juridique

	Commerce	Industrie	Services	Total
EI	7	6	6	19
SARL	2	2	1	5
EURL	0	1	2	3
SA	0	0	0	0
SNC	0	2	1	3
Ou autre	0	0	0	0
Total	9	11	10	30

$p = 61,7\%$; $\chi^2 = 4,44$; $ddl = 6$ (NS)

La relation n'est pas significative.

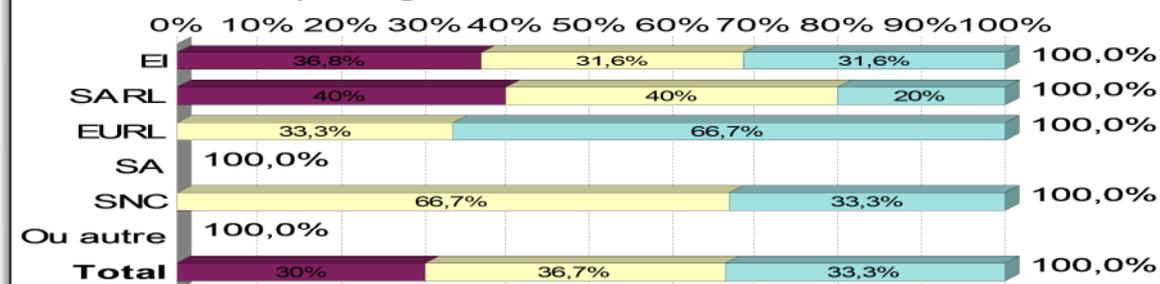


Tableau N°02 : Croisement entre secteur d'activité et effectif

	Commerce	Industrie	Services	Total
[01-09]	7	6	5	18
[10-49]	1	4	5	10
[50-249]	1	1	0	2
Total	9	11	10	30

$p = 41,7\%$; $\chi^2 = 3,92$; $ddl = 4$ (NS)

La relation n'est pas significative.

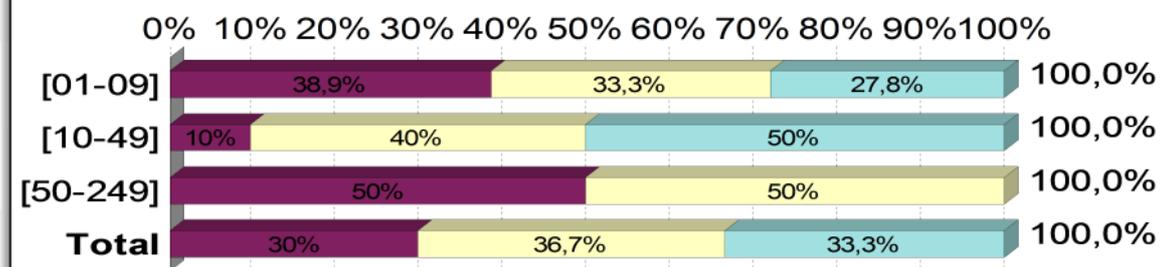
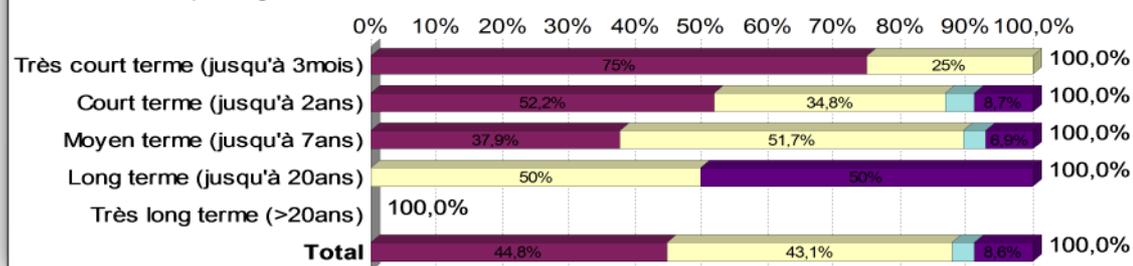


Tableau N°03: Croisement entre type et durée du crédit sollicité

	Crédit d'exploitation	Crédit d'investissement	Crédit -bail	Garantie bancaire	Autres ? Lesquelles	Total
Très court terme (jusqu'à 3mois)	3	1	0	0	0	4
Court terme (jusqu'à 2ans)	12	8	1	2	0	23
Moyen terme (jusqu'à 7ans)	11	15	1	2	0	29
Long terme (jusqu'à 20ans)	0	1	0	1	0	2
Très long terme (>20ans)	0	0	0	0	0	0
Total	26	25	2	5	0	58

$p = 51,7\%$; $\chi^2 = 8,17$; $ddl = 9$ (NS)

La relation n'est pas significative.



Annexe N°04

Tableau N° 04: Le capital social des agences bancaires

Moyenne = 10 000 000 000,00
 Médiane = 10 000 000 000,00
 Min = 10 000 000 000,00 Max = 10 000 000 000,00

	Nb	% cit.
10 000 000 000,00	4	100,0%
Total	4	100,0%



Tableau N°05 : Commune d'implantation des agences bancaires

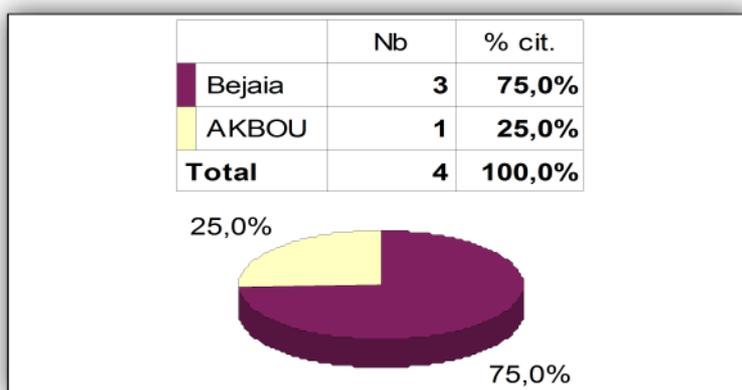


Tableau N°06 : Chargé clientèle de la banque/agence

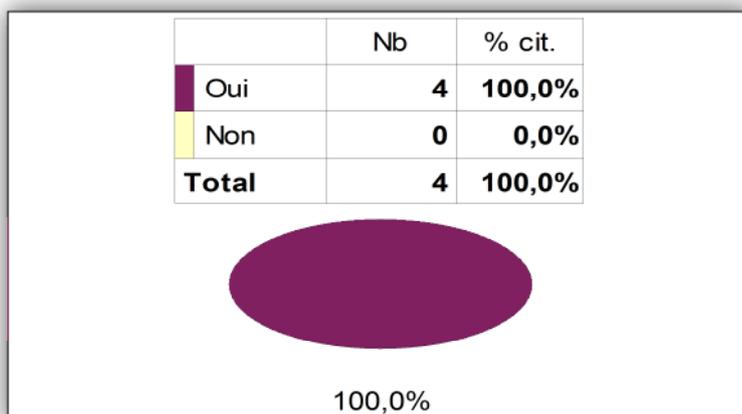


Tableau N°07 : Croisement entre effectif et nombre d'agences

	10	12	13	18	Total
87	1	1	1	1	4
Total	1	1	1	1	4

$p = 100,0\%$; $\chi^2 = 0,00$; $ddl = 0$ (NS)

La relation n'est pas significative.

Répartition en 6 classes de même amplitude

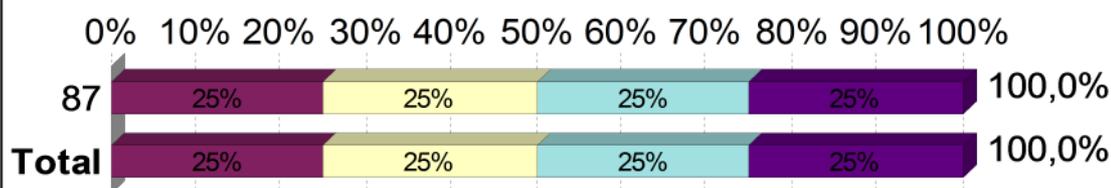


Tableau N°08 : Croisement entre commune d'établissement et le choix de la place

	Bejaia	AKBOU	Total
Par rapport aux concurrents	2	0	2
Pour être proche de la clientèle	3	1	4
Total	5	1	6

$p = 43,9\%$; $\chi^2 = 0,60$; $ddl = 1$ (NS)

La relation n'est pas significative.

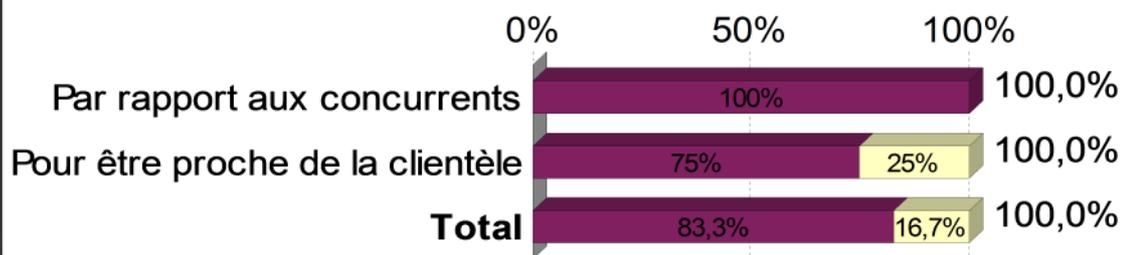


Tableau N°09 : Croisement entre le choix de la place & les principaux objectif

	Par rapport aux concurrents	Pour être proche de la clientèle	Total
Rentabilité	2	4	6
Mieux satisfaire la clientèle	2	4	6
Bénéficier d'une part sur marché	2	4	6
Renforcement de l'action commerciale	2	4	6
Autres	0	0	0
Total	8	16	24

$p = 100,0\%$; $\chi^2 = 0,00$; $ddl = 3$ (NS)

La relation n'est pas significative.



Tableau N°10 : Croisement entre chargé de clientèle & son rôle

	Oui	Non	Total		0%	100%
Conseiller	4	0	4	Conseiller	100%	100,0%
Orienter	4	0	4	Orienter	100%	100,0%
Vendre	4	0	4	Vendre	100%	100,0%
Autres	1	0	1	Autres	100%	100,0%
Total	13	0	13	Total	100%	100,0%

$p = 100,0\%$; $\chi^2 = 0,00$; $ddl = 0$ (NS)

La relation n'est pas significative.

Tableau N°11 : Croisement entre type de crédit sollicité & la durée

	Crédit d'investissement	Crédit de fonctionnement	Crédit de signature	Crédit -bail	Total
Très court terme (jusqu'à 3mois)	0	0	0	0	0
Court terme (jusqu'à 2ans)	1	1	1	1	4
Moyen terme (jusqu'à 7ans)	4	4	4	4	16
Long terme (jusqu'à 20ans)	0	0	0	0	0
Très long terme (>20ans)	0	0	0	0	0
Total	5	5	5	5	20

$p = 100,0\%$; $\chi^2 = 0,00$; $ddl = 3$ (NS)

La relation n'est pas significative.



Annexe N°05


**SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
ALGÉRIE**

Demande de crédit

Type de financement : Exploitation Investissement

Identification du demandeur

Nom & Prénom (Raison sociale) :

Adresse d'implantation :

Adresse de correspondance :

Téléphone(s) :

E-mail :

Activité :

Métier :

Forme juridique :

Date de création :

Nombre de salariés :

Représentant légal :

Besoin de financement

Trésorerie Cautions/Avals Crédit documentaire Crédit à moyen et long terme Leasing

Type de financement sollicité	Montant sollicité	Apport personnel	Garantie proposée

Liste des équipements/Matériels à financer :

Désignation	Quantité	Fournisseur	Montant TTC	Réf. Devis/Proforma

Crédits en cours chez les confrères :

Banque	Nature du crédit	Montant du crédit	Montant échéance	Situation remboursement

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la Société Générale Algérie tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à le.....

Signature

Annexe N°06



SOCIETE GENERALE
ALGERIE

Bejaia le 16/08/2016

NOTIFICATION DE CREDITS
DOSSIER PRO INSTRUIT DANS LE CADRE DE LA LAD

DESTINATAIRE : AGENCE AKBOU 502
UC BEJAIA GOURAYA
AFFAIRE : EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
ACTIVITE : REPARATION, MAINTENANCE ET FABRICATION DE POMPES HYDRAULIQUES.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 : 36 129 KDZD

NATURE DES CREDITS	AUTORISATIONS ECHUES/ EN COURS (en K DZD)	AUTORISATIONS SOLLICITEES (en K DZD)	AUTORISATIONS APPROUVEES (en KDZD)	Validité	OBSERVATIONS	Engagements au 27/04/2016 (en KDZD)
1/ Crédits par caisse	8 500	6 500				
DECOUVERT	1 000	1 500		01 An	TBSGA+2.20%	00
SPOT	4 000	5 000			TBSGA+2.50%	-3811
ASF	3 500	5 000			TBSGA+2.50, Coef 70%, 90 Jours	00
2/ Crédits par signature	6 000	9 000				
CREDOC	6 000	8 000		01 An	Provisionnée à 100 %	00
CM	/	1 000		//	Provisionnée à 100 %	-111
3/Crédit d'investissement	2 900	/	/			
CMT	2900	/		03 Ans	Sur une durée de 03 Ans avec un apport personnel de 30% et un taux de 8.20%.	00
TOTAL		15 500				-2.484

Plafond (Spot + ASF) : 5 000 KDZD.

Garanties :

- Provision des LC à 100 % à chaque ouverture et à chaque demande de caution;
- Délégation d'une assurance Multirisque professionnelle à hauteur de l'actif assurable ;
- Souscription d'une assurance DIAD sur la tête de Mr OUCHIHA Toufik à hauteur de 1500 KDZD ;
- Domiciliation des factures objet de nos avances ;
- Signature d'un billet à ordre à l'occasion de chaque mobilisation SPOT.

Conditions :

- Poursuite de la centralisation du CA auprès de nos guichets ;

Frais de dossier : 25 000 DZD

DECISION SIEGE ALGER :

Accord sans réserve	Refus	
Accord partiel	Suivi/demande d'informations	
Réserves bloquantes	Cotation	

OBSERVATIONS :

Annexe N°07



Démarche Commerciale
Compte rendu

Artisans – Commerçants – Profession Libérale - TPE

Agence :	AKBOU
U.C :	BEJAIA
Date :	16/08/2016

Nom ou raison sociale de la relation ou prospect : EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 Adresse : Village TOGHZA Cne de Chorfa -Bouira
 Tél : 06 61 51 50 91
 e-mail : @

1- Dirigeant : Mr OUCHIHA Toufik

-Aspect professionnel : Société de négoce créée en 2009.

Expérience : 13 années d'expérience dans le domaine.

Exerce-t-il seul ? Oui Non

Avec des associés ? Non

Diplômes, savoir faire :

- Formation en mécanique générale en 1989 ;
- Formation en transmission hydro statique à saint Etienne ;
- Formation en hydraulique mobile à paris en 2009 ;
- Gérant de la société KIT POMPES ;
- Gérant d'une affaire individuelle spécialisée dans le TPM ;
- Gérant de l'EURL la plate forme hydraulique
- Gérant de la SARL FLASH EXPORT dont le siège est en France ;

Qualité de gestionnaire : Sérieux et responsable

-Aspect privé :

Patrimoine : Villa individuelle à Toghza Cne de chorfa

Situation de famille : Marié +03 enfants à charge

Client à titre privé VD : Oui Non

Produits et services souscrits : /

Compte kenzi ;

2- L'affaire :

-Activité :

Nature : importation commercialisation et maintenance des pompes et accessoires hydrauliques ;

Qualité des locaux d'exploitation : adaptés à ce type d'activité;

Implantation : Toghza cne de chorfa

L'outil d'exploitation :

- Moyens humains : 06 employés permanents ;
- Moyens matériels : 01 banc d'essai ,02 tours, 01 machine à sertir, 01 fraiseuse, 01 fourgon Citroën et plusieurs petits outillages ;

- L'entreprise a construit un hangar de 1000 M2 à Oran pour les besoins de la maintenance ;
02 véhicules de services ;
- Moyens financiers : La société a besoin de ressources supplémentaire pour faire face à la demande de plus en plus large.

Historique : Compte commercial ouvert le 23/09/2009;

Saisonnalité : L'entreprise travaille à longueur d'année ;

Concurrence : Créneau très porteur, concurrence insignifiante puisque c'est un domaine spécialisé;

Réglementation : Régie sous RC.

-Clientèle et Fournisseurs :

Typologie de clientèle : Les entreprises de travaux publics et hydrauliques, usines utilisant des pompes hydrauliques à l'image des briqueteries, de l'agroalimentaire, des sociétés pétrolières et divers particuliers.

Mode de livraison : Sur site du client ou bien au niveau du siège de la relation ;

Mode de règlement : Règlement par chèques ou en espèces ;

Fournisseurs : la société **FLASH EXPORT**, basée en France qui lui livre les pompes hydrauliques de marque européenne et asiatiques reconnues pour leurs qualité à l'image de :

- 1- REXROTH
- 2- DENISON
- 3- KAWASAKI
- 4- EATON
- 5- SAUER
- 6- ATOS
- 7- POCLAIN
- 8- HAWE
- 9- PARKER

Mode de paiement : Lettre de crédit à vue ;

-Rentabilité :

Evolution des ventes : Chiffre d'affaire appréciable depuis le lancement de l'activité ,a atteint un montant de 36.128 KDZD en 2015.

Emprunts en cours : CMT en cours de mobilisation.

-Mode de fonctionnement :

Forme juridique : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée « EURL » ;

Géographie et répartition du capital : 100 % appartient au gérant associé unique ;

3- Besoins bancaires :

la relation a toujours bénéficié de nos concours pour le financement de son cycle d'exploitation, l'échéance de son autorisation s'approche (19/09/2016), c'est dans ce sens qu'elle nous sollicite pour la reconduction des lignes déjà notifiées aux seuils suivants :

- 1- Une ligne CREDOC de 8000 KDZD ;
- 2- Un SPOT de 3000 KDZD ;
- 3- Une ligne ASF de 2000 KDZD ;
- 4- Un découvert commercial de 1500 KDZD ;
- 5- Une ligne de caution marché de 1000 KDZD margée à 100 % par la relation.

1- 4- Opportunités :

- Des questions simples :

Pourquoi nous avoir choisis ? pour notre qualité de service et réactivité

Nature des transactions que vous souhaitez nous confier ? toutes les transactions

Crédits en cours ? Néant

Poursuite de la domiciliation de l'intégralité du chiffre d'affaire auprès de nos guichets.

Annexe N°07

IMPLANTATION: SGA GROUPE: BEJAIA CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE NUMERO DAI: ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES	SAISIE OBLIGATOIRE DES CHAMPS
--	-------------------------------

Bilan simple non audité	code ISO devise		DZD		Saisir le code ISO 3 de la devise ex USD en D9	
	31/12/2013	%	31/12/2014	%	31/12/2015	%
Nombre de mois de l'exercice :	12	struct.	12	struct.	12	struct.

	31/12/2013	%	31/12/2014	%	31/12/2015	%
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (Net)	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ecart d'acquisition (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Marques commerciales (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Autres postes (Net)</i>		0%		0%		0%
IMMO. CORPORELLES NETTES	3 748	14%	3 148	10%	10 095	23%
<i>Terrains, constructions... (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>Matériels, équipement... (Brut)</i>	5 190	19%	5 477	18%	14 546	34%
<i>Immobilisations en cours</i>		0%		0%		0%
<i>Autres immobilisations corporelles (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>- Amortissements</i>	1 442	5%	2 329	8%	4 451	10%
IMMOBILISATIONS FINANCIERES	27	0%	48	0%	137	0%
<i>Titres de participation</i>		0%		0%		0%
<i>Autres titres immobilisés</i>	27	0%	27	0%	137	0%
<i>Autres immobilisations financières</i>		0%	21	0%		0%
		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
TOTAL DES IMMOBILISATIONS	3 775	14%	3 196	10%	10 232	24%
STOCKS	18 501	69%	24 718	80%	26 418	61%
<i>Matières premières</i>		0%		0%		0%
<i>Produits et travaux en cours</i>		0%		0%		0%
<i>Produits finis</i>		0%		0%		0%
<i>Autres marchandises</i>	18 501	69%	24 718	80%	26 418	61%
<i>Autres postes</i>		0%		0%		0%
REALISABLE	3 623	13%	1 021	3%	1 845	4%
<i>Fournisseurs - avances & acomptes</i>		0%		0%		0%
<i>Clients & comptes rattachés</i>	3 366	13%	798	3%	1 845	4%
<i>Sociétés apparentées & C.C.A.</i>		0%		0%		0%
<i>Débiteurs divers & régularisations</i>	128	0%	204	1%		0%
<i>Personnel, Etat, Org sociaux....</i>	6	0%	19	0%		0%
<i>Autres postes</i>	23	0%		0%		0%
LIQUIDITES	840	3%	1 789	6%	4 875	11%
<i>Valeurs mobilières de placement</i>		0%		0%		0%
<i>Disponible</i>	840	3%	1 789	6%	4 875	11%
<i>Autres Poste</i>		0%		0%		0%
CHARGES CONSTATEES D'AVANCE		0%		0%		0%
NON VALEURS DIVERSES		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL. ACTIF		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
TOTAL DE BILAN	26 639	100%	30 724	100%	43 370	100%
HORS BILAN	0		0		0	
<i>Engagements reçus</i>						
FONDS DE ROULEMENT	8 596	32%	13 385	44%	10 960	25%
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	9 317	35%	12 584	41%	9 135	21%
TRESORERIE NETTE	(721)	-3%	801	3%	1 825	4%

Commentaires :

- L'actif est caractérisé par l'importance du poste stock marchandise qui affiche un ratio de 61% en 2015.

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAIA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

BILAN PASSIF

en monnaie locale - milliers - 000

DZD

Bilan simple non audité

Nombre de mois de l'exercice	31/12/2012		31/12/2013		31/12/2015	
	12	% struct.	12	% struct.	12	% struct.
FONDS PROPRES	7 492	28%	12 271	40%	16 680	38%
Capital & primes d'émission	1 000	4%	1 000	3%	1 000	2%
Réserve de réévaluation		0%		0%		0%
Autres réserves	100	0%		0%	100	0%
Report à nouveau	6 392	24%	11 271	37%	15 580	36%
Subventions d'investissement		0%		0%		0%
Provisions (à caractère de réserves)		0%		0%		0%
Autres postes		0%		0%		0%
RESULTAT NON DISTRIBUE	4 879	18%	4 310	14%	4 512	10%
INTERETS MINORITAIRES		0%		0%		0%
QUASI FONDS PROPRES	0	0%	0	0%	0	0%
*à préciser dans commentaires		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
RESSOURCES PROPRES	12 371	46%	16 581	54%	21 192	49%
IMPOTS DIFFERES		0%		0%		0%
DETTES A MOYEN ET LONG TERME	0	0%	0	0%	0	0%
Emprunts obligataires		0%		0%		0%
Dettes bancaires		0%		0%		0%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
Autres dettes à plus d'un an		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
CAPITAUX PERMANENTS	12 371	46%	16 581	54%	21 192	49%
PROV RISQUES ET CHARGES		0%		0%		0%
DETTES A COURT TERME	12 707	48%	13 155	43%	12 328	28%
Clients - avances & acomptes		0%		0%		0%
Fournisseurs & comptes rattachés	3 926	15%	3 248	11%	3 104	7%
Créditeurs divers & régularisations	1 963	7%	3 405	11%	1 961	5%
Dettes d'Etat	6 818	26%	6 502	21%	7 263	17%
Autres Dettes		0%		0%		0%
DETTES FINANCIERES A COURT TERME	1 561	6%	988	3%	3 050	7%
Part à moins d'un an des dettes à MLT		0%		0%		0%
Banques & Concours bancaires courants	1 561	6%	988	3%	3 050	7%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
PRODUITS CONSTATES D'AVANCE		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL PASSIF		0%		0%		0%
ECARTS DE CONVERSION		0%		0%	6 800	16%
TOTAL DE BILAN	26 639	100%	30 724	100%	43 370	100%

HORS BILAN	0	0	0
EENE (si hors bilan)			
Garanties diverses données			
Autres engagements donnés			
Crédit-bail			

ACTIF NET	12 371	46%	16 581	54%	21 192	49%
------------------	---------------	------------	---------------	------------	---------------	------------

TESTS DE COHERENCE ACTIF + PASSIF	exact	exact	exact
--	--------------	--------------	--------------

Commentaires :

-Les ressources propres couvrent la majeure partie du bilan et ce, durant les trois derniers exercices.

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAIA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

COMPTES DE RESULTAT

en monnaie locale - milliers - 000

Bilan simple non audité	DZD							
	31/12/2013	%	31/12/2014	%	%	31/12/2015	%	%
Nombre de mois de l'exercice	12	struct.	12	struct.	var / n-1	12	struct.	var / n-1

CHIFFRE D'AFFAIRES NET	33 077	100%	28 265	100%		36 129	100%	
+ Production stockée		0%		0%			0%	
+ Production immobilisée		0%		0%		47	0%	#DIV/0!
ACTIVITE	33 077	100%	28 265	100%	-15%	36 176	100%	28%
- Achats	15 799	48%	12 605	45%	-20%	18 393	51%	46%
- var. stock de matières et marchandises		0%		0%			0%	
MARGE BRUTE	17 278	52%	15 660	55%	-9%	17 783	49%	14%
- charges externes	5 352	16%	4 670	17%	-13%	4 693	13%	0%
VALEUR AJOUTEE	11 926	36%	10 990	39%	-8%	13 090	36%	19%
+ Subventions d'exploitation reçues		0%		0%			0%	
- Salaires & charges sociales	3 669	11%	3 731	13%	2%	4 519	12%	21%
- Impôts, Taxes	599	2%	615	2%	3%	717	2%	17%
+ Résultat sur opérations en commun		0%		0%			0%	
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	7 658	23%	6 644	24%	-13%	7 854	22%	18%
+/- Autres produits & charges	(71)	-0%	(35)	-0%	-51%	(22)	-0%	-37%
- Dotations aux amortissements	814	2%	887	3%	9%	2 123	6%	139%
- Loyers de crédit-bail (Amortissements)		0%		0%			0%	
- Dotations aux provisions		0%		0%			0%	
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	6 773	20%	5 722	20%	-16%	5 709	16%	-0%
+ Produit financiers	(230)	-1%	(114)	-0%	-50%	(140)	-0%	23%
- Intérêts & charges assimilées		0%		0%			0%	
(dont crédit bail)		0%		0%			0%	
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	6 543	20%	5 608	20%	-14%	5 569	15%	-1%
+ produit sur opérations de gestion		0%		0%			0%	
- charges sur opérations de gestion		0%		0%			0%	
+ produits sur opération en capital		0%		0%			0%	
- charges sur opérations en capital		0%		0%			0%	
- Dotations provisions exceptionnel		0%		0%			0%	
+ Transfert de charges		0%		0%			0%	
- Participation des salariés		0%		0%			0%	
- Impôts sur les sociétés	2 564	8%	1 299	5%	-49%	1 058	3%	-19%
RESULTAT DE L'EXERCICE	3 979	12%	4 309	15%	8%	4 511	12%	5%
+ Amortissement et crédit bail	0	0%	0	0%		0	0%	
MBA	4 793	14%	5 196	18%	8%	6 634	18%	28%

Commentaires :

- Niveau d'activité appréciable, malgré la légère regression connue en 2014 la pente a été remonté en 2015 et l'entreprise a regagné son niveau habituel, est
 -La rentabilité commerciale affiche un ratio important qui varí entre 14 et 18 % durant les trois derniers exercices.

IMPLANTATION: SIGA
 GROUPE: BEJAJA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

VERSION mars-03

	(days of turnover)		
	31/12/13	31/12/14	31/12/15
Stocks/CA HT	204	319	267
Clients / CA HT	37	10	19
Fournisseurs / Achats	91	94	62
BFR/CA HT	103	163	92
Fonds de Roult / CA HT	95	173	111
Tresorerie CA HT	(6)	10	18
dettes à CT / CA	140	170	125

Commentaires :

-La tresorerie s'affiche positive mais tendue et ne couvre que 18 jours d'activité durant ce dernier exercice,

Activité et
Rentabilité

	DZD en '000				
	31/12/13	31/12/14	31/12/15	évolution N/N-1	évolution N/N-2
nb de mois de l'exercice	12	12	12		
CA HT	33 077	28 265	36 129	28%	9%
E.B.E.	7 658	6 644	7 854	18%	3%
EBE/CA	0	0	0		
Frais Fin Nets	230	114	140	23%	-39%
EBE/Frais Fin Nets	33	58	56		
RESULTAT NET	3 979	4 309	4 511	5%	13%
M.B.A.	4 793	5 196	6 634	28%	38%

Prévisions

CA :

Résultats :

Commentaires :

- Le CA 2015 a regagné son niveau appréciable avec une évolution de 28 % par rapport à l'exercice précédent,
 - Le RN affiche une allure évolutive à travers ces trois derniers exercices,

Structure
financière

	DZD en '000				
	31/12/13	31/12/14	31/12/15	évolution N/N-1	évolution N/N-2
TOTAL BILAN	26 639	30 724	43 370	41%	63%
IMMO NETTES	3 775	3 196	10 232	220%	171%
FONDS PROPRES	12 371	16 581	21 192	28%	71%
PP/IB	46%	54%	49%		
ENDET FIN NET	721	-801	-1 825	128%	ns
END.FIN.NET/PP	0	ns	ns		
ACTIF NET	12 371	16 581	21 192	28%	71%

Commentaires :

Statistiques sur les 12
derniers mois

	DZD en '000												Cumul	Moyenne				
	sept.-15	oct.-15	nov.-15	déc.-15	janv.-16	févr.-16	mars-16	avr.-16	mai-16	juin-16	juil.-16	août-16						
Engts CT par caisse																		
CMT/CLT																0		
Engts par signature																0		
Total crédits	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Mvt crédit mensuel	1 328	547	3 517	14 874	843	4 119	10 087	7 056	6 442	13 534	11 628	0	0	0	0	0		
Part implantation en %	dans les crédits			dans le mouvt														

Commentaires :

-La domiciliation du CA auprès de nos guichet est totale,

Secrétariat banque (nom, signature)	RCC (nom, sign.)	Resp. Risques (nom, sign.)	Dir. adjoit (nom, signature)	Directeur (nom, sign.)			

Commentaires :

Annexe N°08

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAJA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI:
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

SAISIE OBLIGATOIRE DES CHAMPS

BILAN ACTIF
 en monnaie locale - milliers - 000

code ISO devise DZD ← Saisir le code ISO 3 de la devise ex USD en D9

dates à mettre à jour car alimentent autres feuilles calcul

Bilan simple non audité	31/07/2016		31/12/2016		31/12/2017	
	7	%	12	%	12	%
Nombre de mois de l'exercice :	7	struct.	12	struct.	12	struct.

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (Net)	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ecart d'acquisition (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Marques commerciales (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Autres postes (Net)</i>		0%		0%		0%
IMMO. CORPORELLES NETTES	9 607	18%	8 628	19%	6 487	13%
<i>Terrains, constructions... (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>Matériels, équipement... (Brut)</i>	15 202	29%	15 202	33%	15 202	30%
<i>Immobilisations en cours</i>		0%		0%		0%
<i>Autres immobilisations corporelles (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>- Amortissements</i>	5 595	11%	6 574	14%	8 715	17%
IMMOBILISATIONS FINANCIERES	137	0%	137	0%	0	0%
<i>Titres de participation</i>		0%		0%		0%
<i>Autres titres immobilisés</i>	137	0%	137	0%		0%
<i>Autres immobilisations financières</i>		0%		0%		0%
TOTAL DES IMMOBILISATIONS	9 744	19%	8 765	19%	6 487	13%
STOCKS	27 186	52%	29 060	63%	35 274	69%
<i>Matières premières</i>		0%		0%		0%
<i>Produits et travaux en cours</i>		0%		0%		0%
<i>Produits finis</i>		0%		0%		0%
<i>Autres marchandises</i>	27 186	52%	29 060	63%	35 274	69%
<i>Autres postes</i>		0%		0%		0%
REALISABLE	3 393	6%	2 852	6%	3 824	7%
<i>Fournisseurs - avances & acomptes</i>		0%		0%		0%
<i>Clients & comptes rattachés</i>	2 583	5%	2 852	6%	3 824	7%
<i>Sociétés apparentées & C.C.A.</i>		0%		0%		0%
<i>Débiteurs divers & régularisations</i>	810	2%		0%		0%
<i>Personnel, Etat, Org sociaux...</i>		0%		0%		0%
<i>Autres postes</i>		0%		0%		0%
LIQUIDITES	12 113	23%	5 363	12%	5 899	11%
<i>Valeurs mobilières de placement</i>		0%		0%		0%
<i>Disponible</i>	12 113	23%	5 363	12%	5 899	11%
<i>Autres Poste</i>		0%		0%		0%
CHARGES CONSTATEES D'AVANCE		0%		0%		0%
NON VALEURS DIVERSES		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL. ACTIF		0%		0%		0%
TOTAL DE BILAN	52 436	100%	46 040	100%	51 484	100%
HORS BILAN	0		0		0	
<i>Engagements reçus</i>						
FONDS DE ROULEMENT	16 869	32%	17 391	38%	24 880	48%
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	8 567	16%	12 429	27%	18 981	37%
TRESORERIE NETTE	8 302	16%	4 962	11%	5 899	11%

Commentaires :

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAIA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

BILAN PASSIF

en monnaie locale - milliers - 000

DZD

Bilan simple non audité

Nombre de mois de l'exercice	31/12/2014	%	31/12/2015	%	31/12/2017	%
	7	struct.	12	struct.	12	struct.

FONDS PROPRES	21 193	40%	21 193	46%	26 156	51%
Capital & primes d'émission	1 000	2%	1 000	2%	1 000	2%
Réserve de réévaluation		0%		0%		0%
Autres réserves	100	0%	100	0%	100	0%
Report à nouveau	20 093	38%	20 093	44%	25 056	49%
Subventions d'investissement		0%		0%		0%
Provisions (à caractère de réserves)		0%		0%		0%
Autres postes		0%		0%		0%
RESULTAT NON DISTRIBUE	5 420	10%	4 963	11%	5 211	10%
INTERETS MINORITAIRES		0%		0%		0%
QUASI FONDS PROPRES	0	0%	0	0%	0	0%
*a préciser dans commentaires		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
RESSOURCES PROPRES	26 613	51%	26 156	57%	31 367	61%
IMPOTS DIFFERES		0%		0%		0%
DETTES A MOYEN ET LONG TERME	0	0%	0	0%	0	0%
Emprunts obligataires		0%		0%		0%
Dettes bancaires		0%		0%		0%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
Autres dettes à plus d'un an		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
CAPITAUX PERMANENTS	26 613	51%	26 156	57%	31 367	61%
PROV RISQUES ET CHARGES		0%		0%		0%
DETTES A COURT TERME	15 212	29%	12 683	28%	13 317	26%
Clients - avances & acomptes		0%		0%		0%
Fournisseurs & comptes rattachés	2 570	5%	2 745	6%	2 882	6%
Créditeurs divers & régularisations	1 136	2%	1 948	4%	2 046	4%
Dettes d'Etat		0%		0%		0%
Autres Dettes	11 506	22%	7 990	17%	8 389	16%
DETTES FINANCIERES A COURT TERME	3 811	7%	401	1%	0	0%
Part à moins d'un an des dettes à MLT		0%		0%		0%
Banques & Concours bancaires courants	3 811	7%	401	1%		0%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
		0%		0%		0%
PRODUITS CONSTATES D'AVANCE		0%		0%		0%
COMPTE DE REGUL PASSIF	6 800	13%	6 800	15%	6 800	13%
ECARTS DE CONVERSION		0%		0%		0%
TOTAL DE BILAN	52 436	100%	46 040	100%	51 484	100%
HORS BILAN	0		0		0	
EENE (si hors bilan)						
Garanties diverses données						
Autres engagements donnés						
Crédit-bail						
ACTIF NET	26 613	51%	26 156	57%	31 367	61%
TESTS DE COHERENCE ACTIF + PASSIF	exact		exact		exact	

Commentaires :

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAIA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

COMpte DE RESULTAT

en monnaie locale - milliers - 000

DZD

Bilan simple non audité

	31/07/2016		31/12/2016		%	31/12/2017		%	%
	Number of months of the exercise	%	struct.	%		struct.	var./n-1		
Nombre de mois de l'exercice	7		12			12			
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	25 929	100%	39 741	100%		42 605	100%		
+ Production stockée		0%		0%			0%		
+ Production immobilisée		0%		0%			0%		
ACTIVITE	25 929	100%	39 741	100%		42 605	100%		
- Achats	14 074	54%	20 232	51%	-11%	22 255	52%	10%	
- var. stock de matières et marchandises		0%		0%			0%		
MARGE BRUTE	11 855	46%	19 509	49%		20 350	48%		
- charges externes	2 247	9%	5 165	13%	-4%	5 687	13%	10%	
VALEUR AJOUTEE	9 608	37%	14 344	36%		14 669	34%		
+ Subventions d'exploitation reçues		0%		0%			0%		
- Salaires & charges sociales	2 527	10%	4 971	13%	15%	4 971	12%	0%	
- Impôts, Taxes	496	2%	860	2%	1%	860	2%	0%	
+ Résultat sur opérations en commun		0%		0%			0%		
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	6 585	25%	8 513	21%		8 838	21%		
+/- Autres produits & charges	(22)	-0%	(101)	-0%	168%	(111)	-0%	10%	
- Dotations aux amortissements	1 143	4%	2 140	5%	9%	2 141	5%	0%	
- Loyers de crédit-bail (Amortissements)		0%		0%			0%		
- Dotations aux provisions		0%		0%			0%		
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	5 420	21%	6 272	16%		6 586	15%		
+ Produit financiers	(146)	-1%	(146)	-0%	-42%	(153)	-0%	5%	
- Intérêts & charges assimilées (dont crédit bail)		0%		0%			0%		
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	5 274	20%	6 126	15%		6 433	15%		
+ produit sur opérations de gestion		0%		0%			0%		
- charges sur opérations de gestion		0%		0%			0%		
+ produits sur opération en capital		0%		0%			0%		
- charges sur opérations en capital		0%		0%			0%		
- Dotations provisions exceptionnel		0%		0%			0%		
+ Transfert de charges		0%		0%			0%		
- Participation des salariés		0%		0%			0%		
- Impôts sur les sociétés	1 030	4%	1 164	3%	-34%	1 222	3%	5%	
RESULTAT DE L'EXERCICE	4 244	16%	4 962	12%		5 211	12%		
+ Amortissement et crédit bail	0	0%	0	0%		0	0%		
MBA	5 387	21%	7 102	18%		7 352	17%		

Commentaires :

IMPLANTATION: SGA
 GROUPE: BEJAIA
 CLIENT: EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE
 NUMERO DAI: SAISIE OBLIGATOIRE
 ACTIVITE: IMPORTATION ET REPARATION DE POMPES HYDRAULIQUES

VERSION mars-08

	(days of turnover)		
	31/07/16	31/12/16	31/12/17
Stocks/CA HT	223	267	302
Clients / CA HT	21	25	33
Fournisseurs / Achats	39	50	47
BFR/CA HT	70	114	163
Fonds de Roult / CA HT	139	160	213
Tresorerie CA HT	65	46	51
dettes à CT / CA	125	116	114
Commentaires :			

Activité et

Rentabilité

	DZD en '000				
	31/07/16	31/12/16	31/12/17	évolution N/N-1	évolution N/N-2
nb de mois de l'exercice	7	12	12		
CA HT	25 929	39 741	42 605	7%	-4%
E.B.E.	6 585	6 513	6 838	4%	-22%
EBE/CA	0	0	0		
Frais Fin Nets	146	145	153	5%	-36%
EBE/Frais Fin Nets	45	58	58		
RESULTAT NET	4 244	4 952	5 211	5%	-26%
M.B.A.	5 387	7 102	7 352	4%	-20%
Commentaires :					

Prévisions
CA :
Resultats :

Structure

financiere

	DZD en '000				
	31/07/16	31/12/16	31/12/17	évolution N/N-1	évolution N/N-2
TOTAL BILAN	52 436	48 040	51 454	12%	-2%
IMMO NETTES	9 744	8 755	6 487	-26%	-33%
FONDS PROPRES	26 613	26 156	31 307	20%	18%
FPTB	51%	57%	61%		
ENDET FIN NET	-9 302	-4 962	-5 899	19%	-29%
END.FIN.NET/FP	ns	ns	ns		
ACTIF NET	26 613	28 156	31 367	20%	-31%
Commentaires :					

Statistiques sur les 12
derniers mois

	DZD en '000												Cumul	Moyenne			
	avr.-08	mai-08	juin-08	juil.-08	août-08	sept.-08	oct.-08	nov.-08	dec.-08	janv.-09	fevr.-09	mars-09					
Engts CT par caisse																	
CMT/CLT																	
Engts par signature																	
Total crédits	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mvt crédit mensuel																	
Part implantation en %	dans les crédits		dans le mouvt														
Commentaires :																	

Sécretariat banque (nom, signature)	RCC (nom, sign.)	Resp. Risques (nom, sign.)	Dir. adjoint (nom, signature)	Directeur (nom, sign.)			
Commentaires :							

Annexe N°09

a) Concours actuel chez les confrères (KDZD) : NEANT

Nom de la banque	Type de crédit	Autorisation	Echéance	Encours	Garantie principale
Néant.					

b) Demande de financement (KDZD)

Nature des crédits	Autorisations	Validité	Maturité	Encours 17/08/16	Sollicité	Validité	Maturité
<i>Facilité de caisse</i>							
<i>Découvert</i>	1 000	01 an	19/09/16	0	2000	01 an	2017
<i>ASF/ASM</i>	3 500	01 an	19/09/16	0	5000	//	2017
<i>SPOT</i>	4 000	01 an	19/09/16	3 811	5000	//	2017
...							
<i>S/T Court Terme</i>	8 500			3 811	12000		
<i>CMT</i>	2900	03 ans	2019	/	/	/	/
<i>Leasing</i>							
...							
<i>S/T Moyen Long Terme</i>	2900				/		
<i>CS</i>							
<i>CBE</i>	111			111	1000	01 an	2017
<i>CRA</i>							
<i>CRG</i>							
<i>OCD</i>							
<i>Cautions fiscales</i>							
<i>Credoc</i>	6 000	01 an	19/09/16	5 834	10 000	01 an	2017
<i>Aval</i>							
...							
<i>S/T Engt Signature</i>	6111			5 945	11000		
<i>Total Limites plafonné</i>	17 511			9 756	23 000		

7. Performance et structure financière de l'entreprise : (Cf. Notice financière_ synthèse en devise)

8. Plan de financement : (Cf. Notice financière Plan de financement) :

Ne pas utiliser sauf pour les demandes de crédit d'investissement et leasing.

9. Synthèse du dossier et décisions:



bas de bilan, prédominé lui-même par le stock marchandise qui couvre 70 % du total actif en 2015.

La non distribution des dividendes a permis à cette affaire d'améliorer son actif net et de s'éloigner petit à petit du risque liquidatif.

L'endettement bancaire à terme se résume à un CMT accordé par SGA d'un montant de 2 900 KDZD sur une durée de 3 ans, qui permettra à cette relation de s'acquitter d'un poste transformateur à installer au niveau de l'atelier d'entretien de pompes hydrauliques sis à SIDI CHAHMI Oran ce dernier est en cours de mobilisation.

La trésorerie de l'entreprise a connu une allure négative durant l'exercice 2013 cela est due à l'extension de l'activité de cette affaire qui a entraîné l'augmentation de l'actif circulant « stock et client » boostant ainsi le BFR, Une amélioration est de visu durant l'exercice 2014 et 2015 pour couvrir 10 et 18 jours d'activité.

Analyse des besoins de financement :

a) Exploitation :

Depuis l'ouverture de son compte à SGA le 23/08/2009, cette relation a toujours bénéficié de nos concours en terme de financement de ses importations, la dernière est à échoir le 19/09/2016 pour une ligne CREDOC de 6000 KDZD dûment provisionnée à 100 % et un crédit SPOT de 4000 KDZD et une ligne ASF de 3500 KDZD avec un plafonnement du spot et ASF à 4000 KDZD ainsi qu'un découvert commercial de 1000 KDZD.

L'autorisation CREDOC lui a servi à l'ouverture d'une seule LC de 47398 Euros soit 5 898 KDZD.

Ce présent dossier consiste à renouveler les lignes d'exploitation déjà accordées afin d'assurer la continuité et le développement de son activité et ce comme suit :

- 1- Découvert commercial de 2 000 KDZD pour faire face aux décalages de trésorerie notamment en période de règlement des salaires.
- 2- Une ligne ASF de 5000 KDZD, pour le financement des créances sur clients ;
- 3- Une ligne SPOT de 5000 KDZD pour le financement des stocks à importer ;
- 3- Une ligne CREDOC de 10 000 KDZD, Cette demande est appuyée par un plan d'importation prévoyant l'ouverture de 06 LC tout au long des douze mois à venir totalisant ainsi un montant de 13 789 KDZD qui avoisine les 118 665 Euros.
- 4- Une ligne de caution marché de 1 000 KDZD totalement provisionnée par les fonds de la relation qui s'avère utile pour la couverture de l'encours déjà existant et les éventuelles demandes de caution en guise d'encaissement de certaines situations liées aux marchés conclus avec ses clients.

b) Investissement : Présenter :

- Objet du financement.
- Plan et structure globale de financement en prédisant l'apport personnel (origine de l'apport)
- Analyse des besoins de financement et l'utilisation du financement.



➤ **Garanties :**

- Cash deposit pour les ouvertures LC ou demande de caution ;
- Signature d'un billet à ordre à hauteur de chaque mobilisation SPOT ;
- Délégation d'une assurance MRP à hauteur de nos engagements,
- Domiciliation des marchés objet de nos financements ;
- Souscription d'une assurance DIAD sur la tête de Mr OUCHIHA Toufik à hauteur du découvert commercial ;

➤ **Conclusion et avis du CDC PRO :**

En résumé et tenant compte de l'entretien fait avec le client nous préconisons la mise en place des financements suivants :

- 1- Une ligne CREDOC de 8000 KDZD, dument provisionnée à 100 %;
- 2- Un découvert commercial de 1500 KDZD représentant 15 jours du CA 2015. Au taux de TBSGA+2.20 %
- 3- Une ligne d'avance sur facture de 5000 KDZD, avec un seuil de mobilisation de 70 % p/facture au taux de : TBSGA+2.50 % sur 90 jours;
- 4- Un spot de 5000 KDZD, avec une mobilisation à hauteur de 70 % par règlement au taux de : TBSGA+2,50 % ;
- 5- Une ligne GBE d'un montant de 1 000 KDZD, provisionnée à 100 %.

➤ **Signalant un plafonnement entre les lignes SPOT et ASF à 5000 KDZD.**

Vu les éléments favorables liés à cette affaire et tenant compte du sérieux et la bonne renommée de cette relation et son gérant associé unique Mr OUCHIHA TOUFIK, nous ne pouvons qu'exprimer notre avis favorable pour l'accompagnement de cette relation par la mise en place des financements sollicités aux seuils et conditions citées ci-dessus.

- Points forts : Niveau d'instruction et expérience du gérant très appréciables, domaine d'intervention touchant tous les secteurs,

- Points faibles :

- Ressenti global sur l'affaire/Projet : impact favorable sur le plan économique et social.

Avis/Décision du Responsable d'Agence

M. OUCHIHA TOUFIK, gérant de l'entreprise EURL LA PLATE FORME HYDRAULIQUE est connu de nos services pour son sérieux, sa moralité et le respect strict de ses engagements. Dans cette présente demande, il nous sollicite pour le renouvellement des lignes d'exploitation qui vont échoir le 19/09/2016. Avis favorable pour le renouvellement des lignes telles que prévu par la CDC.

Nom et Prénom : Hakim MOULLA

Date de signature : 17/08/2016

Avis/Décision du Responsable de l'Unité

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux		
N° du tableau	Titre du tableau	Page
N°01	Catégories de PME en Algérie	17
N°02	Chiffres clés sur les PME en Algérie (juin 2016)	18
N°03	Répartition spatiale et mouvement des PME 2015/2016	19
N°04	Mouvement de la démographie des PME en Algérie (juin 2016)	19
N°05	Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2015/ S1 2016)	20
N°06	Avantages et inconvénient de l'affacturage	51
N°07	Le capital social des PME	65
N°08	Effectifs des PME	66
N°09	Le motif du choix de la domiciliation	67
N°10	La multibancarisation des PME	68
N°11	Type de crédit sollicité	68
N°12	Degré de satisfaction par la qualité de financement	69
N°13	La domiciliation et le critère de choix de la banque	70
N°14	La domiciliation et la multibancarisation	71

N°15	Types et montants de crédits sollicités	71
N°16	Effectif des agences	72
N°17	Le rôle du chargé clientèle	74
N°18	Stratégie d'amélioration des services à la clientèle	74
N°19	La réglementation bancaire	75
N°20	Les risques de crédits	76
N°21	Les garanties exigées aux PME	76
N°22	Types et montants de crédits sollicités	76
N°23	Taux d'intérêt appliqués aux secteurs d'activité	77
N°24	Les risques liés aux crédits	78
N°25	Croisement entre garanties bancaires et techniques de couverture contre les risques	79

Liste des Schémas

N° du Schéma	Titre du Schéma	Page
N°01	La structure du système bancaire algérien	10
N°02	L'opération d'affacturage	50
N°03	Déroulement d'une opération d'un Credoc	53
N°04	l'organigramme de l'agence d'AKBOU (00502)	64

Liste des Figures

N° du Figure	Titre du Figure	Page
N°01	Le secteur d'activité des PME	65
N°02	Le statut juridique des PME	66
N°03	Domiciliation bancaire des PME	67
N°04	Le choix de la place d'implantation	73
N°05	Les objectifs de l'agence	73
N°06	Le financement des PME par secteur d'activité	75

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

➤ OUVRAGES

- ALAIN B. et al. (2013), *Dictionnaire économique*, 2^{ème} éditions ARMAND COLIN, Paris.
- BARRREAU J et DELAHAYE J. (2000), *Gestion financière*, 9^{ème} édition DUNOD, Paris ;
- BENISSAD H. (1994), *L'Algérie : restructuration et réforme économique*, édition OPU, Alger ;
- BERNET-ROLLANDE L. (2015), *Principes de technique bancaire*, 27^{ème} édition DUNOD, Paris ;
- BLANCHETON B. (2009), *Maxi fiches de sciences économiques*, édition DUNOD, paris ;
- CHARREAUX G. (2000), *Finance d'entreprise*, 2^{ème} édition EMS, Paris ;
- KARYOTIS C. (2016), *L'essentiel de la banque* », 2^{ème} édition LEXTENSO, Paris ;
- LEVRATTO N. (2009), *Les PME*, 1^{er} édition de BOECK, Paris ;
- MANCHON R. (2001), *Analyse bancaire de l'entreprise*, 5^{ème} édition ECONOMICA, Paris ;
- OUYACOUB A. (2004), *Les PME en Algérie : quelles réalités ?*, édition l'Harmattan, Paris ;
- WTTTERWULGE R. (1998), *LA PME : une entreprise humaine*, édition De Boeck, Bruxelles.

➤ REVUES ET DIVERS

- Adair. P & Hamad. Y. (2004), « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb. In 6^{ème} journée scientifique du réseau «Analyse économique et développement », Marrakech ; pp.24-32 ;

- BENBAYER H. et TRARI-MEDJAOUI H. (2009), « Le développement des sources de financement des PME en Algérie », in « Emergence de la finance islamique », *Revue Economie et Management*, N° 09, pp.36-48 ;
- PASCALLON P. (1970), « Le système monétaire et bancaire algérien », *Revue banque*, N°289, pp.14-21 ;
- SIRUGET J. (2003), « Le contrôle comptable et bancaire », *Revue banque*, 2^{ème} édition Tome1, pp. 25-32

➤ MEMOIRES

- BENHALIMA Riad. (1999), « La réforme du secteur bancaire en Algérie », Mémoire de Maîtrise en sciences économiques, option : Economie, Internationale, Monnaie et Finance, Université des sciences sociales de Toulouse I, France ;
- BOUKHROUF A. (2007), « Financement des PME au Maroc : moyens et enjeux », Mémoire de master en sciences économiques et de gestion, université de MOHEMED 1 ER OUJDA, Maroc ;
- KORICHI YUCEF et al. (2014), « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Université KASDI MERBAH Ouargla ;
- MADOUCHE Yacine. (2014), « La problématique d'évaluation du risque du crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire de Magistère en sciences économiques option Management des entreprises, Université UMMTO ;
- MOULOUD A. (2010), « La problématique de la promotion de l'entrepreneuriat face aux contraintes socioéconomiques de l'environnement local en Algérie », Mémoire de Magistère en sciences économiques, université de Bejaia ;
- TAHRAOUI M. (2008), « Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes », Mémoire de Magister en finance et économie internationale, université d'Oran.

➤ **DECRETS ET LOIS**

- Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, JO de la république Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001 ;
- Loi d'orientation sur la promotion de la PME de 12 décembre 2016, JO N° 77 du 15/12/2016.

➤ **SITES INTERNET**

- <http://www.cabinetseddik.com> en Téléchargement étude documentation dossier r/affacturage.pdf. Consulté le 06/02/2017.
- <http://www.memoireonline.com/12/13/8288/Financement-bancaire-des-petites-et-moyennes-entreprises-pme.html>. Consulté le 13/02/2017
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/petite> et moyennes entreprises au canada. Consulté le ????
- http://yvesjhlambert.free.fr/irussa/documents/cours/gestion/glossaire_gestion_appliquee_au_social.pdf. Consulté le 14/03/17
- [D1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/PDF/53846e645882b.pdf](https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/PDF/53846e645882b.pdf). Consulté le 14/03/17
- http://www.memoireonline.com/01/09/1897/m_Financement-des-pme-a-haut-technologie--tunisie8.html. Consulté le 14/03/17
- <https://www.disnat.com/centre-apprentissage/notions-bourse/les-actions/les-differents-types-d-actions>. consulté le 14/03/17
- <http://www.oced.cci-paris-idf.fr/lexique-oced>. Consulté de 14/03/17
- <https://fr.slideshare.net/ABDELILAHABAAKIL/affacturage-52420541>. Consulté le 14/03/17 ;
- <http://economierurale.revues.org/3972>. Consulté le 20/04/17
- <https://books.google.fr>. Consulté le 20/04/17.

➤ **AUTRES DOCUMENTS**

- Bulletin annuel d'information sur les PME-PMI, Ministère de la PME-PMI, 2016 ;
- Rapport annuel du ministère de la Petite et Moyenne Entreprise (PME), 1999.

TABLE DES MATIERES

Table des Matières

Introduction Générale	01
Chapitre 1 : Cadre conceptuel sur le système bancaire et les PME en Algérie	05
Introduction	05
Section 01 : Aperçu global sur le système bancaire algérien	05
I-Définitions des concepts	05
I-1 La banque	05
I-1-1 La banque centrale	06
I-1-2 La banque commerciale	07
I-2 Définition du système bancaire algérien	07
I-2-1 Les acteurs du système bancaire en Algérie	07
A/ Les banques	08
A-1) Les banques publiques	08
A-2) Les banques privées	08
• Les banques privées algériennes	08
• Les banques privées étrangères	09
B) Les établissements financiers	09
I-3 La structure du système bancaire en Algérie	09
Section 02: Généralités sur les PME	11
I. Définition de la PME	11
I.1 Les critères de définition	11
I.1.1 Les critères quantitatifs	11
a) Nombre d'employés	11
b) Chiffre d'affaires	12
c) Total du bilan	12
d) Capital investi	12
e) Actifs immobilisés nets.	12

I.1.2 Les critères qualitatifs	12
a) Style de direction.	12
b) Organisation et gestion.	13
c) Indépendance d'action du chef d'entreprise	13
I.2 Définition des PME dans certains pays développés	13
I.2.1 Définition de la PME aux Etats-Unis	13
I.2.2 Définition de la PME au Canada	13
I.2.3 Définition de la PME dans les pays de l'Union Européenne	14
I.3 Définition des PME dans certains pays en voie de développement	15
I.3.1 Définition de la PME en Tunisie	15
I.3.2 Définition de la PME au Maroc	15
I.3.3 Définition de la PME en Algérie	16
II. Historique de la PME	17
III. Evolution de la PME en Algérie	18
III.1 La répartition spatiale et mouvement des PME	18
III.2 Evolution des PME par secteur d'activité	20
III.3 L'importance du développement des PME pour l'économie	20
Section 03: Besoins et rôle des banques dans le financement des PME	21
I. Le besoin de financement des PME algériennes	21
I.1 Identification des besoins de financement des PME	22
I.1.1 Les besoins liés au cycle d'investissement	22
A/ La notion d'investissement	22
B/ La notion de cycle d'investissement	22
C/ Les besoins de financement relatifs au cycle d'investissement	22
I.1.2 Les besoins liés au cycle d'exploitation	23
A/ La notion du cycle d'exploitation	23
B/ Les besoins de financement relatifs au cycle d'exploitation	23
C/ La notion de besoin en fonds de roulement	24
I.2 Les contraintes liées au développement des PME en ALGERIE	24
I.2.1 Les contraintes découlant des activités informelles, dites souterraines	24

I.2.2 Les contraintes relatives au marché de travail	25
I.2.3 Les contraintes liées au foncier industriel	25
I-2-4 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire	26
I.2.5 Les contraintes d'accès au financement	26
II. Le rôle des banques dans le financement des PME	27
A/ L'anti-sélection ou sélection adverse	30
B/ Le risque moral	30
Conclusion	32
Chapitre 02 : L'impact des banques étrangères sur les PME en Algérie	33
Introduction	33
Section 01 : Les objectifs et fonctions des banques étrangères	33
I. Objectifs et fonctions	33
I.1 Les objectifs	33
I.2 Les fonctions	34
a) Le service de caisse	34
b) Les conseils pour les placements	35
c) Les crédits	35
d) Les services matériels et immatériels	36
II. La distribution de crédit	36
II.1 Définitions	36
II.1.1 Définition économique	36
II.1.2 Définition juridique	36
II.2 Le rôle du crédit	37
II.3 Les risques et les garanties du crédit	37
II.3.1 Notion de risque	37
A/ Origine du risque crédit	38
A.1) Les risques liés à l'entreprise elle-même	38
A.2) Les risques tenant à l'environnement externe	38
B/ Les types de risques	38
B.1) Le risque d'immobilisation	38
B.2) Le risque d'insolvabilité	39
B.3) Le risque de change	39

B.4) Le risque de taux d'intérêt	39
II.3.2 Notion de garantie	39
A/ Suretés personnelles	40
A.1) Le cautionnement	40
A.2) L'aval	40
B/ Les suretés réelles	41
B.1) Le droit de rétention	41
B.2) Le nantissement	41
B.3) L'hypothèque	41
B.4) Les privilèges immobiliers spéciaux	41
B.5) Autre garanties	42
Section 02 : Les moyens de financement des PME par la banque étrangère	42
I. Le financement interne	42
I.1 Les composants de l'autofinancement	42
I.1.1 Les bénéfices réinvestis	42
I.1.2 Les amortissements	42
I.1.3 Les provisions	43
II. Le financement externe	43
II-1 L'endettement bancaire	43
II.2 Le marché secondaire	44
II.3 Les crédits-bails	44
II.4 Les obligations convertibles	46
II.5 Les crédits interentreprises (CIE)	47
II.6 Les capitaux risques	47
II.7 L'augmentation du capital	48
A/ Les actions ordinaires	48
B/ Les actions privilégiées	49
II.8 L'affacturage « le factoring »	49
A/ Définition	49
B/ Les avantages et limites	50
II.9 Le crédit documentaire	51
II.9.1 Définition	51
II.9.2 Types de crédits	51

a)	Notifié et/ou Confine	51
b)	Révocable ou Irrévocable	52
c)	Transférable ou Non transférable	52
d)	Négociable ANY BANK ou auprès d'une banque dénommée	52
II.9.3	Déroulement d'un crédit documentaire	52
II.9.4	Avantages et inconvénients	55
A/	Avantages	55
B/	Inconvénients	55
Conclusion		56
Chapitre 03 : Etude et analyse des Résultats de l'enquête		57
Introduction		57
Section 01 : Présentation générale de la SGA et la structure d'accueil		58
1.	Historique de la société générale	58
1.2.	Les acteurs	60
1.3.	Les clients	60
1.4.	Produits dédiés à sa clientèle entreprise	60
1.4.1.	Comptes bancaires au quotidien	60
1.4.2.	Placements	60
1.4.3.	banque électronique	60
1.4.4.	Cycle d'exploitation	61
1.4.5.	Financement des investissements	61
1.4.6.	Services à l'international	61
1.4.7.	Conseils et assistance aux entreprises	61
1.4.8.	Gestion des salariés	61
2.	Présentation de l'agence d'AKBOU (00502)	62
a)	Services caisse	62
b)	Service porte feuille	62
c)	Service COMEXE	62
d)	Service CLICOM	62
e)	Service CLIPRI	62

Section 02. Présentation des résultats de l'enquête effectuée au près des PME	65
I. Identification de l'entreprise	65
II. Accès aux crédits	67
III. croisement des résultats	70
Section 03. Présentation des résultats de l'enquête effectuée auprès des banques SGA de la wilaya de Bejaia	72
I. Questions relatives aux données générales sur l'agence/banque et les objectifs fixés par la direction	72
II. Questions relatives aux informations générales sur la clientèle de l'agence/banque	74
III. Questions relatives aux opérations de financement	75
IV. Croisement des résultats	76
Conclusion	80
Conclusion Générale	81
Annexes	
Liste des illustrations	
Bibliographie	
Tables des matières	

Résumé

Le secteur de la PME en Algérie enregistre ces dernières années un saut quantitatif assez remarquable, force de constater que les petites entreprises sont loin de peser de tout leur poids dans l'économie nationale. Ainsi, nous avons décidé d'orienter notre étude sur les pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME Algériennes. En se basant sur l'hypothèse que ces pratiques diffèrent des autres banques, les résultats de notre enquête, réalisée à base de deux questionnaires traités par le logiciel SPHINX (2) et destinés aux banques étrangères (SGA) et aux PME de la wilaya de Bejaia, montrent que malgré toute la bonne volonté de ces banques à jouer un rôle important dans le financement de l'économie et de faire partie du paysage financier national, elles se trouvent confrontées à des contraintes liées au manque de motivation et de culture d'ouverture des entrepreneurs envers ce genre de banques.

Mots clés: Pratique Bancaire - Banque étrangère- Financement - PME – Crédit.

summary

In recent years, the SME sector in Algeria has seen a rather remarkable quantum leap, and it is clear that small companies are far from having the full weight in the national economy. Thus, we decided to focus our study on the banking practices of foreign banks towards Algerian SMEs. Based on the assumption that these practices differ from other banks, the results of our survey, based on two questionnaires handled by SPHINX (2) software for foreign banks (SGA) and SMEs in the wilaya of Bejaia, show that despite all the goodwill of these banks to play an important role in financing the economy and to be part of the national financial landscape, they are confronted with constraints linked to the lack of motivation and culture, Opening of entrepreneurs to this kind of banks.

Keywords: Banking Practice - Foreign Bank - Financing - SME - Credit.

ملخص

قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سجلت في السنوات الأخيرة نقلة نوعية ملحوظة، غير أن الشركات الصغيرة لا تزال بعيدة عن فرض نفسها في الاقتصاد الوطني. لذلك، قررنا أن نركز دراستنا على الممارسات المصرفية للبنوك الأجنبية تجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. واستنادا إلى افتراض أن هذه الممارسات تختلف عن البنوك الأخرى، ونتائج استطلاع الرأي، التي نفذت استنادا إلى إستبيانين تم معالجتهما بواسطة برنامج SPHINX (2) وبالنسبة للبنوك الأجنبية (SGA) والشركات الصغيرة والمتوسطة من ولاية بجاية، وتبين أنه على الرغم من الجهود الجبارة التي تبذلها هذه البنوك للعب دورا هاما في تمويل الاقتصاد الوطني، إلا أنها تواجه قيودا تتعلق بعدم وجود الحافز وثقافة التفتح للمقاولين الجزائريين تجاه هذه البنوك.

كلمات البحث: الممارسة المصرفية - البنك الخارجي - التمويل - ممص - الائتمان.