



Université Abderrahmane mira de Bejaia
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Économiques

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques

Option : Économie Monétaire et Bancaire

THEME

ESSAI D'ANALYSE DE LA RELATION BANQUE-ENTREPRISE AU NIVEAU DE LA WILAYA DE BEJAIA *Risque et avantages*

Réalisé par

BOUZRAA Nesrine

ABID Nour el Houda

Devant le jury compose

President: Mr. Aggoune Karim

Examineur : Mme Mizi Allaoua Lynda

Encadré par

Dr. KERAI Hocine

2023-2024

Remerciements

Avant toute chose, nous remercions le bon dieu de nous avoir donné la force, la volonté et la sante pour l'élaboration de ce travail.

Nos remerciements les plus vifs s'adressent tout particulièrement Dr **KERAI HOCINE**, pour avoir accepté de diriger ce travail, pour sa disponibilité et ses orientations aussi que ses précieux conseils tout au long de ce travail.

En second lieu, nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin a la réalisation de notre travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail a :

- À mes très chers parents que j'aime beaucoup et que dieu les protèges.
- À mes très chers frères : ADEM, ABDE SLEME.
- À ma sœur : yousra
- À mon encadreur Dr Hocine Kerai pour ses encouragements et son soutien.
- A la personne que j'aime le plus dans le monde mon Père ADEM.
- Toutes mes amies : cilia, nour el houda ,lamia, khiredinesid Ali, lydia, fairouz, mousaouiarebi .
- À tous ceux qui m'aiment et j'aime.

NESRINE

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail a :

- ❖ A mes très chers parents que j'aime beaucoup et que dieu les protèges.
- ❖ A mes très chères sœurs : fayrouz, anissa ,malak, sadia
- ❖ A mon cher frère : Nacer dine
- ❖ A toutes ma famille.
- ❖ A mon encadreur Dr Hocine Kerai pour ses encouragements et son soutien.
- ❖ Toutes mes amies : Alicia, chahinaz, Yasmine, thileli, yousra, Katia, Kahina, nesrine, bahia, wisem, sylvia, lydia, safia, Khadija, Kamel, khiredinesid Ali.
- ❖ A tous ceux qui m'aiment et j'aime.

NOUR EL HOUDA

Liste des abréviations

| | |
|----------------|---|
| APSI : | Agence de Promotion de Soutien et de Suive l'Investissement |
| BADR : | Banque de I 'agriculture et du Développement |
| BA : | Banque Centrale d'Algérie |
| BDL : | Banque de Développement Local |
| BEA : | Banque Extérieur d'Algérie |
| BEPAL : | Bejaia Palette (palet manufacture) |
| BNA : | Banque Nationale d'Algérie |
| CAD : | Caisse Nationale de Développement |
| CMC : | Conseil de la Monnaie et du Crédit |
| CNEP : | Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance |
| CNI : | Conseil National de l'Investissement |
| CPA : | Crédit Populaire d'Algérie |
| EATTT : | Entreprise Algérie des textiles |
| ENOF : | Entreprise Nationale des Produit Miniers son Ferreux |
| EPE : | Entreprise Publique Economique |
| EURL : | Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée |
| GLB : | Glax Lux Bouhedjar |
| LMC : | La Loi sur la Monnaie et le Crédit |
| MLT : | Moyenne Long Terme |
| PME : | Petites et Moyens Entreprises |
| SARL : | Société Responsabilité Limites |
| SGA : | Société Générale Algérien |
| SNC : | Société au Non Collectif |
| SOSET : | Raison Social/Non Commercial |
| SPA : | Société Par Action |

Liste des tableaux

| | |
|--|----|
| Tableau N° 1: résumé des caractéristiques des principales sociétés | 12 |
| Tableau N° 2: l'évolution du réseau des banques en Algérie | 30 |
| Tableau N° 3: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2010-2019 | 35 |
| Tableau N° 7: présentation de l'échantillon de l'enquête bancaire..... | 46 |
| Tableau N° 8: présentations de l'échantillons de l'enquêtes entreprises | 48 |
| Tableau N° 9: l'activité principale des banques..... | 53 |
| Tableau N° 10: présente une analyse de l'environnement bancaire de Bejaïa | 54 |
| Tableau N° 11: Le degré de la concurrence bancaire..... | 54 |
| Tableau N° 12: suivre la création l'entreprise | 55 |
| Tableau N° 13: Suivi des startups par les banques | 55 |
| Tableau N° 14: Avis sur les taux d'intérêt appliqués aux entreprises | 55 |
| Tableau N° 15: Le degré de la satisfaction du service à l'entreprise | 56 |
| Tableau N° 16 : relation les banques avec des entreprises..... | 56 |
| Tableau N° 17: l'existence de la relation | 57 |
| Tableau N° 18: les types crédits octroyer aux entreprises | 57 |
| Tableau N° 19: La taille des entreprises..... | 58 |
| Tableau N° 20: le statut juridique des entreprises..... | 58 |
| Tableau N° 21: la nature des entreprises..... | 59 |
| Tableau N° 22: Les types de la banque qui a une relation avec les entreprises | 60 |
| Tableau N° 23: les critères de choix d'une banque en particulier | 60 |
| Tableau N° 24: les crédits bancaires sollicitent les entreprises pour des banques..... | 61 |
| Tableau N° 25: Le degré de confiance accordé à banquier..... | 61 |
| Tableau N° 26:la nature de la relation avec la banque..... | 62 |

Sommaire

| | |
|---|----|
| Liste des abréviations | 6 |
| Liste des tableaux | 7 |
| Introduction générale | 1 |
| <i>Chapitre I : Généralité sur les banques et les entreprises</i> | 5 |
| Section 01 : Notions de base sur les banques et entreprises | 5 |
| Section 02 : La relation entre les banques –entreprises | 14 |
| Section 03 : Les Avantages et les limites de la relation banque –entreprise..... | 20 |
| Chapitre II : Les banques et les entreprises en Algérie | 25 |
| Section 01 : Les banques en Algérie | 25 |
| Section02 : Les entreprises en Algérie | 31 |
| Section 03 : Le financement l’entreprises en Algérie | 36 |
| Section 01 : présentations de l’échantillons | 44 |
| Section 02: Analyse et interprétation des résultats de l’enquête | 53 |
| 2-1- Questionnaire destiné aux les banques | 53 |
| 2.2.2 Questionnaire destiné aux L’entreprise..... | 58 |
| Section 03 : La recommandation et les obstacles la relation banque/entreprises..... | 62 |
| BIBLIOGRAPHIE | 68 |
| ANNEXE | 73 |

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Dans l'activité économique deux acteurs primordiaux sont incontournables pour assurer son bon fonctionnement. D'une part la banque et de l'autre part l'entreprise.

La banque occupe une place centrale dans le système économique et monétaire dans chaque pays, celle-ci est une institution financière à effectuer des opérations bancaires essentielle pour recevoir en l'épargne en dépôt, accorder des prêts et faciliter les instruments de paiement et elle agit souvent en tant qu'intermédiaire entre les emprunteurs et les prêteurs, comme elle fournit aussi d'autres services financiers : exécution de paiement, gestion de fortune, conversion de monnaie. La banque a pour objectif amélioré la stabilité financière en gérant les risques et assurant la sécurité des transactions.

Entreprise est une unité économique qui opère dans le but de produire des biens et des services destinés être vendus aux différents marchés pour réaliser de son profit quel que soit son secteur d'activité (agriculture, industrielle, ou service) et maintenir une bonne position dans son environnement concurrentiel. Ou la création d'entreprise dans sa période développement et la croissance ne se limite pas aux ressources interne, mais nécessite plutôt des ressources financières externes, qui sont principalement les banques et marchés financiers.

La relation entre la banque et entreprise est essentielle pour financement et la gestion financière. La banque joue un rôle crucial en finançant les entreprises par différentes formes crédites représente cycle exploitation (crédits court terme) et investissement (crédits moyens et long terme), le financement a toujours été débat des préoccupations des entreprises et en offrant des services de gestion pour optimiser la trésorerie. Cette relation est complexe et interdépendante peut varier en fonction de divers facteurs elle repose sur la confiance et le temps, la gestion et la surveillance des comptes et la proposition des services financiers adoptés aux besoins des entreprises. Cette relation comporte des avantages et des risques.

Concernant la garantie, ce n'est pas une fin en soi, l'octroi de crédit repose sur analyse financière, et la garantie prend une part dans la décision risque pour couvrir les éventuels aléas, on ne fait pas un prêt pour la garantie, mais la garantie prise sur un financement permet de partager le risque avec l'entrepreneur.

Le secteur bancaire peut être défini comme étant ensemble d'institutions et de mécanismes permettent le fonctionnement des banques. Ces banques créent la monnaie en consentant des crédits. Elles procurent donc à l'économie des instruments de paiement, en mettant à la disposition des clients leur propre monnaie ou la monnaie émise par la banque d'émission. Cette fonction monétaire qui distingue les banques des autres organisations financières ne doit pas faire oublier qu'elles sont elle-même des institutions financières.

Autrement dit, le secteur bancaire qui est un secteur économique qui regroupe les établissements de crédit dont les banques occupent une grande place dans le financement de l'économie notamment les grandes, petites et moyennes entreprises.

Après l'indépendance l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique, le secteur bancaire algérien a fait l'objet de mutations structurelle conséquents suite à la promulgation de la loi 86 portant d'une relative autonomie financière au système bancaire.

La relation banque –entreprise constitue un sujet d'actualité dans la mesure où ces deux acteurs jouent un rôle très important dans le système productif d'un pays. Au Algérie, la problématique des relations banque-entreprise s'est posée et pose toujours. D'ailleurs, ces rapports faisaient, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes mettant l'accent sur l'importance de l'une pour l'autre et les exigences de l'une sur l'autre.

Objets de recherches

L'objectif de ce sujet est essayé d'analyser la nature la relation entre les banques et les entreprises, en mettant en lumière les avantages et les risques associés à cette collaboration, et ce, en démontrant l'enquête au niveau de la wilaya de Bejaïa. Il vise également à comprendre comment cette relation impacte la performance et la stabilité financière des entreprises.

Choix du sujet

Le choix de ce sujet n'est pas arbitraire, en plus de sa nécessité dans ces nouvelles mutations économiques, les banques et les entreprises font partie de notre quotidien, donc un sujet d'actualité. Par conséquent, ce sujet est en lien direct avec notre spécialité, offrant ainsi une opportunité de renforcer nos connaissances dans ces domaines spécifiques.

L'intérêt que présente notre sujet nous conduit à poser la problématique suivante :

Problématique

Ce travail s'intéresse à l'analyse de la relation banques-entreprises. Son objectif vise à comprendre les principaux fondements de la relation banques-entreprises et les risques-avantages « **Quelest le degré de la relation entre la banque-L 'entreprise au niveau de wilaya Bejaia** » ?

Notre problématique donc tourne autour des questions suivantes :

- Quels sont les enjeux cette relation ?
- Quelle est la nature de la relation entre la banque et L 'entreprise au niveau de la wilaya de bejaia ?

Hypothèse :

H: Existence d'une relation entre les banques et les entreprises au niveau de la wilaya de Bejaia.

Méthodologie de la recherche

Afin de réaliser ce travail et de vérifier cette hypothèse nous avons adopté une démarche méthodologique axée sur deux étapes : une approche théorique qui parle sur la recherche bibliographique et documentaire corrélative a notre thème.

Ensuite, l'approche empirique sera consacrée à l'analyse de l'enquête effectuée au sien des banques et les entreprises. Le traitement de l'enquête s'est basé sur méthode à la fois qualitative et quantitative à travers les statistiques descriptives et l'analyse de tableaux en employant le logiciel Sphinx plus².

Structure de la recherche

Pour essayer de répondre à notre problématique, notre travail sera scindé en trois chapitres :

Dans le premier chapitre, intitulé « cadre théorique de la recherche », nous allons présenter des notions générales sur les banques et les entreprises, citer la relation entre les banques et les entreprises, Nous allons également expliquer les avantages et les inconvénients de la relation entre les banques et les entreprises.

Ensuite, dans le deuxième chapitre, les banques et les entreprises en Algérie, nous allons présenter le financementl'entreprises en Algérie.

Le troisième chapitre nous avons procédé à une enquête sur terrain en présentant par un questionnaire qui distribué auprès quelque les banques et les entreprises au niveau de la wilaya Bejaia. Aussi en se base d'analyse les données, nous allons exposer les résultats que nous obtenus grâce enquête via un questionnaire auprès les entreprises et les banques au niveau de la wilaya Bejaia.

CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES BANQUES ET LES ENTREPRISES

Chapitre I : Généralité sur les banques et les entreprises

Dans ce chapitre nous traiterons au niveau de la première section des notions de base sur les banques et sur les entreprises tandis que dans la deuxième section toucherons au concept de la relation entre ces deux institutions économiques et enfin dans la dernière section nous traiterons les avantages de cette relation et les obstacles qui freinent l'avancement de ce partenariat entre des deux organismes.

Section 01 : Notions de base sur les banques et entreprises

L'objectif de cette section est de présenter un aperçu de la banque et entreprise. Nous allons révéler différentes définitions et les typologies de la banque, leurs ressources et les emplois, le rôle de la banque en dernier nous présenterons les généralités d'entreprise

1.1. Généralités sur les banques

La banque est une institution financière dont le rôle capital est de collecter des fonds auprès des agents ayant un excédant sous forme de dépôts et à prêter une partie de ces fonds à ceux qui en ont besoin financier. Pour remplir cette fonction, elle doit se constituer une clientèle qui est au cœur de son activité

1.1.1. Définitions de la banque

Définition Générale : Les banques sont des entreprises et ou une organisation particulière Elles ont pour profession habituelle de recevoir du public des fonds sous forme de dépôts qu'elles emploient pour leur propre compte en opération de crédit ou en opération financière, comme elles gèrent les différents moyens de paiement.

Définition : selon Tahar Hadj Sadok (2007) « *c' est un intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédits les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit* »¹

Définition Juridique : la banque est une entreprise à caractère spécifique qui appartient à un secteur règlementé. Juridiquement, selon les articles 110 à 114 de la loi sur la monnaie et le crédit, les banques sont : « des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque. Les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. »²

¹ Tahar HADJ SADOK , « *Les risque de l'entreprise et de la banque* » Edition DAHLAB en 2007. p.11

² La loi n°90-14 Avril 1990, relative à la monnaie et au crédit. Abrogée et remplacée par l'ordonnance n° 03-11 du 26 Aout 2003.

Définition Economique : Selon donne une définition Alain BEITONE : « La banque est une institution habilitée à effectuer des opérations de banque, c'est - à- dire : la gestion de moyens de paiement, l'octroi de crédits, la réception de dépôts public, la prestation de service D'investissement, ce qui caractérise une banque par rapport à une institution financière non bancaire c'est son pouvoir de création de monnaie »³. Donc elle est considérée comme un intermédiaire financier entre les offreurs et les demandeurs de fonds financiers.

1.1.2. La typologie de la banque

Selon l'origine de leurs capitaux, les banques peuvent classer en plusieurs catégories.

La banque des banques : C'est la banque qui dans un pays assure l'émission de la monnaie légale et le contrôle du volume de la monnaie et du crédit.⁴

Les banques d'investissements⁵:(banque de crédit a MLT). Leurs opérations sont généralement destinées pour renouveler ou constituer des capitaux fixes. Elles ont pour clientèle les grandes entreprises en les accompagnant dans leurs différentes Opérations financières

Les banques universelles

Les banques universelles ont de grands conglomérats (des groupes industriels et financiers fortement diversifiés comme générale Electre ...) financiers regroupant les différents métiers des banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.⁶

Les banque d'affaires : Leurs opérations sont focalisées sur le financement, en servant d'interlocuteur pour les entreprises qui cherchent à se financer par le marché, et la gestion des entreprises auprès desquelles elles possèdent des participations et/ou les portefeuilles de participation de leur clientèle entreprise, elles ne travaillent qu'avec les entreprises (Moyennes et grandes entreprises). Surtout spécialisées dans les opérations de marche.

Les banque de dépôts (banque commerciales) : Elles sont spécialisées dans l'octroi de crédits, Généralement à court terme qui sont essentiellement collectées auprès du public(épargnants) sont des sociétés dont le capital est détenu par des actionnaires et sont généralement cotées en bourse.

³ Alain BEITONE : « Dictionnaire de science économique »,3 ème édition, ED Mehdi, p 23

⁴ M.MANSOURI : « système et pratiques bancaires en Algérie ». 2005, p13 .

⁵ Cour du Module Technique et Opération de Banque troisième année licence EMB Dr LALALI Rachid Année Universitaire :2019/2020

⁶François et henry, « traite des opérations de change, bourse, banque, théorie, pratique et comptabilité »

1.1.3. Les ressources et les emplois de la banque

Les ressources de la banque trouvent leur origine dans : les capitaux propres à la banque et les capitaux emprunts auprès du public.

a) Les ressources de la banque

Les capitaux propres : il s'agit du capital constitué et versé lors de la constitution ou dans le cadre de son augmentation durant l'exercice de ses fonctions par le banquier, les associés ou les actionnaires. Au plan réglementaire, la constitution d'une banque est soumise à l'obligation de disposer d'un minimum de capital requis.

L'autre ressource de la banque réside dans les réserves qu'elle constitue à partir des prélèvements opérés sur les bénéfices. Ces dernières peuvent être légales et /ou spéciales.

Les capitaux empruntés

(Article .67et72 de l'Omc2003).il s'agit de l'ensemble des fonds collectés auprès du public sous forme de dépôts et /ou de placements sous forme de vente de TCN (certificat de dépôt). Les dépôts de la clientèle représentent, de ce fait, la partie la plus importante de ses ressources.

b) Les emplois de la banque

Les ressources de la banque sont investies dans trois types d'opérations : les crédits bancaires, l'investissement sur les marchés de capitaux et la participation dans le capital des autres entreprises.

Les crédits bancaires

(Article.68 de l'Omc 2003). Ayant un caractère commercial, donc un but lucratif, le banquier doit fructifier les dépôts qui lui sont confiés par le public épargnant, pour ce faire, il doit mettre ces dépôts à la disposition des agents qui expriment un besoin de financement. En contrepartie, il prélèvera une partie sous forme d'intérêt (intérêt créditeur). Le banquier doit agir alors en fonction de la rentabilité (gagner le maximum) et de la liquidité (garantie le remboursement des déposants à tout moment).

L'investissement sur les marchés de capitaux

(Article. 72 de L'Omc 2003). Cela consiste, pour le banquier, en l'achat et vente de titres financiers sur les différents types de marchés de capitaux (marché des TCN (titres de créances négociables), marché des bons de trésor, marché des actions, marché des obligations, etc) En contrepartie, il reçoit des intérêts sur le marché des obligations et des plus-values (moins-values) sur le marché des actions.

La participation au capital des autres entreprises

(Article.74de L'Omc 2003). Les banques peuvent engager une partie de leur capital sous forme d'un investissement financier en achetant une partie du capital d'une autre entreprise. La rémunération peut être de deux manières. La première est sous forme de dividende que le banquier-investisseur obtient suite à la répartition du bénéfice réalisée par l'entreprise en question. Cette part est définie au prorata de sa participation, la seconde est sous forme de plus-value que le banquier obtient lorsqu'il procède à la cession de sa part sur le marché.

1.1.4. Le rôle des banques ⁷

Le rôle des banques dans l'économie est fondamental, elles permettent de rapprocher les capacités et les besoins de financement de l'économie. Ce rapprochement entre offreurs et demandeurs de capitaux peut se réaliser selon deux processus dont les banques jouent un rôle différent.

La collecte des dépôts : les dépôts bancaires sont des fonds reçus par la banque du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer. Les dépôts comprennent :

Les dépôts à vue : ces dépôts peuvent être facilement retirés sans préavis à la banque (comptes chèques, comptes courants, et les comptes sur livrets d'épargne).

Les dépôts à terme : ces dépôts ne peuvent être retirés qu'après l'expiration d'un délai déterminé. Les banques paient des intérêts plus élevés sur les dépôts à terme (comptes à terme, bons de caisse...).

La distribution de crédit : les fonds collectés par la banque auprès de ses clients déposants sont utilisés par la banque pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir produire et consommer.

La mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion

L'opération de la mise à disposition et la gestion des moyens de paiements est au cœur de l'activité de la banque. Elle permet aux clients d'utiliser les ressources qui parviennent sur leur compte bancaire à l'aide de chèques, de virements, de retraits et de cartes bancaires.

A ces trois fonctions fondamentales s'ajoutent les opérations connexes, telles que :

Des opérations de change.

Des opérations sur or, métaux et pièces.

Des opérations de placement, de souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier.

⁷ Cour de module économie bancaire troisième année licence EMB année 2019

Conseil et assistance en matière de gestion du patrimoine.

En conclusion, nous dirons que les banques jouent un rôle fondamental dans l'économie.

Elles permettent de rapprocher les capacités et les besoins de financement de l'économie. La banque est une organisation financière qui a un rôle économique et social important. Elle collecte des fonds du public et les distribue sous forme de crédits. La nécessité et l'importance de cette activité est d'autant plus ressentie avec le développement économique et le besoin de financement.

En effet la banque n'intervient pas seule avec ses propres capitaux, puisqu'elle utilise des capitaux qui appartiennent au public.

1.2 Généralités sur les entreprises

L'entreprise joue un rôle majeur dans les économies et le développement local, Elle constitue à la fois une source de satisfaction des besoins des agents économiques (en matière de biens et de service) Et un foyer d'occupation pour la population active. L'entreprise, dont la fonction principale est la création de la valeur ajoutée, constitue, ainsi, une source importante de revenus pour les ménages et dans le développement économique et social pour les pays.

1.2.1. Éléments Définition de l'entreprise

Nous pouvons définir L'entreprise c'est un ensemble des moyennes matériels, immatériels elle et humains pour produire des biens et service destinés et vendus sur le marché pour un objectif de réaliser un bénéfice.

Définition : selon Tahar HADJ SADOK (2007) « *Entreprise* C'est un individu ou un groupe d'individus disposant du capital monétaire nécessaire, accepte de le risquer dans un projet économique, et ce dans le but de rendre maximale la différence entre les sommes payées et les sommes encaissées ». ⁸

En économie : L'entreprise est définie comme « une unité économique qui produit des biens et des services afin de les vendre sur un marché, en combinant des facteurs de production apportés par les différents agents » ⁹

1.2.2. Classification des entreprises ¹⁰

La typologie vise à classer les entreprises selon différents critères, il sera possible de former un ensemble permettant de positionner l'entreprise en fonction des caractéristiques qui ont un impact sur la gestion.

⁸ Tahar HADJ SADOK « les risques de l'entreprise et de la banque » p 4 Editions DAHLAB en 2007

⁹ Cours troisième année licence en commerce présentée par Dr Bennacer. N en 2023

¹⁰ Mémoire de fin cycle « Relation Banque entreprise dans le cadre de financement des investissements » réalisé par BRAHAMI Imane et IDRI Meriem p 33, 34, 35, 36 en 2020/ 2021.

1.2.3. Classification selon le critère économique

Le critère économique il s'agit de la nature de l'activité et de la taille :

La nature de l'activité

La classification des activités est celle des secteurs suivants :

- Secteur primaire : comprend toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature exemple : pêche, agriculture.
- Secteur secondaire : regroupe toutes les entreprises de transformation exemple : bâtiment, industrie.
- Secteur tertiaire : concerne le secteur des service exemple : transport, enseignement, banque.
- Secteur quaternaire : regroupe des entreprises de communication exemple : informatique, télématique.

1.2.4. Classifications selon la taille

La taille de l'entreprise peut se mesurer de différentes façons : par le chiffre d'affaire annuel, par la valeur ajoutée crée qui se sont les indicateurs les plus utilisés qui sont comme suivante :

- L'effectif employé : un critère qui permet à distinguer les très petites entreprises qui ont moins de 10 salariés, les petites et moyennes entreprises qui ont entre 10 et 249 salariés et les grandes entreprises qui ont plus de 250 salariés,
- Le chiffre d'affaires : un critère donne une idée de l'importance des transactions de l'entreprise avec ses clients,
- La valeur ajoutée : elle constitue la véritable mesure de la richesse créée par l'entreprise.

1.2.5. Classification selon le critère juridique

La forme juridique d'une entreprise permet de distinguer les principaux types suivants :

Les entreprises individuelles

C'est la forme des entreprises très simple sans formalisme, mais avec une responsabilité indéfinie sur les biens propres, car en cas d'échec, il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur.

Les entreprises sociétaires

Elles sont marquées par la personnalité de leurs associés et les sociétés de capitaux dans lesquelles l'important est l'apport de capitaux : les sociétés de personnes, les sociétés de capitaux et les sociétés mixtes.

- Les sociétés de personnes : sont dont les associés se sont réunis la confiance mutuelle en considération de leurs personnalités et qui sont responsables personnellement et solidairement des dettes contractées car il n'y pas de séparation entre le patrimoine de la société et celle des associés ;
- Les sociétés de capitaux : sont les sociétés dans lesquelles la personnalité des associés n'est pas prise en compte. Leurs responsabilités sont limitées à leurs apports ;
- Les sociétés mixtes : sont des sociétés où les associés sont réunis en considération de leurs personnalités, ils reçoivent des parts sociales et leurs responsabilités sont limitées à leurs apports.

Tableau N° 1: résumé des caractéristiques des principales sociétés

| Forme juridique | Société en nom collectif (SNC) | Société responsabilité limitées (SARL) | Société par actions (SPA) |
|--------------------------------|---|---|--|
| Apporteurs | Personnes physiques Ayant la qualité de commerçant | Personnes physiques N'ayant pas la qualité de commerçant, sauf celui ou ceux désigne comme gérant et personnes morales. | Personnes physiques et morales, ayant la qualité de commerçant. |
| Nombres d'associés | Ils doivent être deux Ou plus. | Deux à plusieurs personnes le nombre D'associés ne peut dépasser vingt | Ne peut être inférieur À sept. |
| La gestion des sociétés | Détention des pouvoirs par tous les associés, sauf stipulation contraire des statuts. | Détention des pouvoirs par un ou plusieurs gérants. | Détention des pouvoirs par un ou plusieurs gérants. |
| Nature des titres | Parts sociales : en nature, en numéraire et en industrie. | Parts sociales : en nature ou en numéraire | Actions , les obligations et autres titres : en nature, en numéraire . |
| Capital minimum | Il n'est pas fixe par la loi | Il est de 100. 000 DA | Cinq millions de dinars algérien si elle fait appel à l'épargne dans le cas contraire son capital doit être de un million de dinars algérien |

Source : code de commerce algérien

1.2.6. Classification des entreprises selon la propriété du capital

Ce critère permet de classer les entreprises en : entreprises privées, entreprise publique et entreprise mixtes.

- Entreprises privées

Ce sont tous les entreprises individuelles ou sociétés dont les capitaux appartiennent à des personnes privées.

- Entreprises publiques et sociétés d'économie mixte

Ces entreprises ont un statut juridique divers dont le capital et le pouvoir de décision appartiennent en totalité ou en partie à l'état ou à des collectivités locales.

1.3. Le rôle de l'entreprise

Toutes les entreprises jouent un certain nombre de rôles nécessaires :

- Aspect économique et social l'entreprise

Il s'agit d'une entité économique dont l'activité principale est la production de biens et / ou de services destinés à être vendus sur le marché. Elle est dotée d'une autonomie de décision et d'une personnalité juridique. Elle est constituée d'individus et de groupes interconnectés au sein desquels existe une culture.

- Aspect systémique l'entreprise

L'entreprise peut être présentée comme un système, un ensemble d'éléments différenciés en interaction conçus pour atteindre un ou plusieurs objectifs. Un système est dit ouvert lorsqu'il entretient de multiples relations avec l'environnement (fournisseurs, banques, clients, concurrents, etc.).

En conclusion, que L'entreprise qui peut prendre plusieurs formes selon les besoins et les attentes de son (ou de ses) créateurs (s), se présente comme étant une forme d'organisation qui, associe les hommes et leur savoir-faire autour d'un projet productif.

Section 02 : La relation entre les banques –entreprises

La relation entre les banques et les entreprises se résume sous plusieurs critères telle que le financement d'investissement, le financement d'exploitation et même la création d'entreprise qui peut inclure l'incubation des startups.

2.1. En termes de cycle de financement d'investissement

L'investissement est une décision d'immobiliser un certain capital dans le but de réaliser des objectifs futurs (rentabilité). Ces immobilisations sont réalisées soit à sa création ou bien pour assurer son développement.

Les dépenses d'investissements (achats de biens d'équipement ou autres investissements) sont généralement récupérées au terme de plusieurs années (revenus issus de l'utilisation des investissements et ou désinvestissement).

2.1.1. Typologie de l'investissement

▪ Selon sa nature comptable

-Investissement matériel ou corporel : ce sont les biens physiques, c'est-à-dire les actifs fixes de l'entreprise par exemple bâtiments, locaux, terrains, équipements, installation¹¹. Ils permettent à l'entreprise d'augmenter sa capacité de production et le bénéfice du travail du capital et de réduire les coûts de son fonctionnement.

-Investissement immatériel ou incorporel : la particularité de l'investissement incorporel n'apparaît pas toujours au bilan car d'un point de vue comptable. L'investissement incorporel est considéré comme la dépense de l'année en cours. En fait, ils ne correspondent pas au processus par lequel les marchandises entrent dans l'entreprise.

-Les investissements financiers : ils consistent soit en l'acquisition de droits de créances, soit en l'achat de titres financiers, devant être conservés dans une stratégie de long terme et qui visent à avoir un pouvoir de décision dans l'entreprise concernée. Les principaux investissements financiers sont : les titres de participation, les prêts...etc¹²

▪ Selon leurs objectifs

-Investissement de remplacement : appelés, également, investissement de renouvellement, ils sont « destinés à maintenir inchangé le potentiel de production de l'entreprise. Ces équipements neufs ont les mêmes caractéristiques techniques que les anciens sur le plan de la capacité et donc des coûts de production »¹³

¹¹ www.choix et évaluation d'investissement et financement.pdf.com

¹² BRAHAMI Imane et IDRI Meriem « relation banque entreprise dans le cadre de financement des investissements » année 2020/2021 p6.

¹³ D.Faiza « Evaluation financière d'un projet crédit d'investissement » mémoire fin cycle, 2018.

-Investissement de capacité : ils sont également appelés investissements d'expansion, liés à la croissance de l'entreprise, visant à développer la production et la vente produits existants, ou à diversifier l'activité de l'entreprise.

-Investissement de productivité : les investissements de productivité ou modernisation, et définit comme des investissements réalisés pour réduire les coûts de production et augmenter la production. Ces projets peuvent prendre des formes très différentes : nouveaux équipements, nouveaux procédés de fabrication ou nouvelles organisations de production.

-Investissement social : certains investissements collectifs ou sociaux visent à améliorer le bien-être général ou la satisfaction des salariés, qui visent à améliorer image de marque de l'entreprise ou à accroître la sécurité au travail, ce type d'investissement a un impact positif sur la rentabilité de l'entreprise¹⁴.

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan. C'est immobilisations que l'entreprise réalise sa sociale. Leur durée à moyen terme est deux à sept ans, au-delà commence le crédit d'investissement à long terme, crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans.¹⁵

L'étude repose sur une analyse plus fouillée de la rentabilité de l'entreprise. Raisons ont pour objectif de répondre à cette préoccupation majeure : l'entreprise pourrait-elle réaliser des bénéfices conséquents sur période au moins égale à la durée des concours sollicités.¹⁶

L'entreprise doivent réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels) et son développement (par l'accroissement de ses installations). L'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont l'investissement de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.¹⁷

¹⁴ BRAHAMI Imane et IDRI Meriem « Relation banque entreprise dans le cadre de financement des investissements » année 2020/2021. P5

¹⁵ ZAIDI Lamine et ZEMMOUR Siham « Financement bancaire des entreprises » année 2020/2021. P33

¹⁶ Idem p.33

¹⁷ M^{elle}. TAOURIRT DYHIA et M^{elle} TAOURIRT TINHINAN « Le financement bancaire d'un projet d'investissement » année 2019/2020. P.10

- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail. ¹⁸

2.2. En termes de cycle de financement d'exploitation

L'exploitation est l'ensemble des opérations effectuées pour assurer l'activité de l'entreprise (approvisionnement, stock, fabrication, vente, encaissement, achat). L'entreprise essaye d'équilibrer les sorties d'argent (décaissements, besoins de financement) et les entrées (encaissements) générées par ces opérations.

-besoins : stocks, crédits aux clients, frais de personnel, factures, loyers, impôts....

-ressources : crédits consentis par les fournisseurs, paiement comptant, placement financier.¹⁹

Le financement d'exploitation à court terme garantit en tout temps la capacité de paiement d'une entreprise et l'aident à surmonter d'éventuelles difficultés financières passagères. Selon le besoin, le crédit d'exploitation peut être sollicité sous la forme d'un crédit en compte courant ou d'une avance à terme fixe avec un taux d'intérêt ²⁰

Pour qu'une entreprise développe et optimise son financement opérationnel, il faut tourner-vous vers la banque, son partenaire financier. Ce dernier lui a suggéré un crédit approprié. Besoins divers. Mais d'abord, le banquier doit connaître la situation de l'entreprise. Tous les aspects (économique, financiers, juridiques, etc) peuvent être mesurés avec précision. Il est nécessaire de s'assurer qu'ils sont en mesure de rembourser les fonds prêtés et d'évaluer les risques des fonds prêtés.

Par conséquent, le banquier doit suivre un certain nombre de points qui composent les étapes de l'établissement des dossiers de crédit aux entreprises, ses étapes sont les suivantes :

- La constitution du dossier de crédit d'exploitation
- Identification du demandeur de crédit et son environnement
- Relation entre la banque et le demandeur de crédit
- Diagnostic économique et financier de l'entreprise postulante

2.3. En termes de création d'entreprise

-Les banques sont généralement incontournables pour financer un projet de création d'entreprise. Les établissements bancaires répondent de différentes manières aux besoins des entrepreneurs en octroyant des prêts à long terme d'une durée de 10 ans, 12 ans ou 15 ans ou des prêts à moyen terme entre 2 et 7 ans. Pour convaincre un banquier de débloquer un crédit, un créateur doit avoir un minimum d'apports personnels (30%) et présenter un business plan solide et construit. Des financements complémentaires comme le PCE (prêt à la création

¹⁸ Idem

¹⁹ Les ressources financières

²⁰ Financement des besoins d'exploitation et des investissements p.1/1 . Banque CIC (suisse) SA.

d'entreprise) ou un prêt d'honneur sont souvent les bienvenus est font un « effet de levier » indéniable du banquier, qui se trouve rassuré.²¹

- L'idée de créer une entreprise peut naître sous différentes formes, d'une discussion autour d'une table, d'un savoir-faire, d'une conviction forte, d'une expérience vécue professionnellement, d'une idée innovante, parfois d'une simple évidence.²²

-Le nouveau porteur de projet doit alors étudier et développer son idée, en toute objectivité, construire un plan le plus précis (le plus réaliste) possible, puis monter son dossier de création d'entreprise pour mener son projet à son terme.²³

-Les facteurs clés de la réussite d'une entreprise : un bon chef d'entreprise, un personnel efficace, une bonne communication, le marché, le réseau.²⁴

❖ Le cas des start-up

Le start-up désigne sous ce terme une entreprise nouvelle innovante a fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future. Aussi, signifiant littéralement « entreprise qui démarre ».

La startup est liée à la notion d'expérimentation d'une nouvelle activité, sur une nouvelle marche, avec un risque difficile à évaluer. En résumé, la startup recherche le moyen de rentabiliser son activité sur le long terme et surtout de faire croître ses revenus de manière exponentielle pour atteindre la maturité d'une grande entreprise.²⁵

Le financement de jeune entreprise a fort contenu technologique est nécessairement spécifique. Ce type d'entreprise a en généralement besoin d'un financement assez important et long terme pour assurer le développement de son projet. Il faut couramment plusieurs années pour que l'entreprise commence à générer du chiffre d'affaires et quelques années de plus pour qu'elle réalise des bénéfices.²⁶

❖ Cas Incubateur d'entreprises

Un incubateur d'entreprises est une structure d'accompagne de projets de création d'entreprise, l'incubateur peut apporter un appui en termes d'hébergement de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise.²⁷

²¹ La création d'entreprise de A aZ (Valérie froger) Dépôt légal : février 2007 suite du tirage : juillet 2008. P 99 . Catherine léger- JARNIO .

²² Guide de création d'Enterprise, www.and.dz. p.4.

²³ Idem p.4

²⁴ Idem p 27.

²⁵ Idem p 6.

²⁶BEKKOUR Hakim « l'innovation a l'acquisition de l'avantage concurrentiel : impact du territoire et des pratiques managériales » p. 35

²⁷ Guide de création d'entreprise www.and.dz p23.

2.4. En termes de l'innovation

Le processus de l'innovation selon Marx Xuereb (1991), c'est « l'ensemble des activités mises en œuvre pour transformer une idée de produit nouveau en une réalisation effective ». La plupart des processus développés par les entreprises reposent sur la phase d'exploitation, qu'on appelle souvent le projet d'innovation.²⁸

Les entreprises doivent maintenir l'innovation selon sa taille et le secteur d'activité pour créer une véritable démarche à suivre et faciliter le processus de l'innovation. Pour cela les sept étapes de processus de l'innovation selon d'Oslo ne se gèrent pas de la même façon. Les étapes de l'innovation devraient être continues dans l'entreprise.²⁹

-Créer les conditions de l'innovation

Les entreprises innover dans tous les aspects pour leur développement par ses différentes parties prenantes interne qui doivent être qualifiées avec un savoir élevé.

Elles doivent les soutenir par des pratiques de gestion qui favorisent :

- ✓ L'apprentissage de nouvelles habiletés intellectuelles
- ✓ L'imitativité
- ✓ Le travail en équipe
- ✓ La participation et le développement des personnes³⁰

- cibles d'innovation

Les innovations apportent un avantage concurrentiel aux entreprises, donc elle doit avoir une veille sur son environnement par une démarche qui permet d'anticiper son avenir et choisi les moyens qui permettent de faire face aux concurrents et maintenir l'équilibre dans le marché. En aval de processus d'innovation l'entreprise transforme les idées en produit ou service et modifie les organisations en respectant le budget et le délai.³¹

-approfondir la connaissance des problématiques

Il est nécessaire d'améliorer la connaissance et maîtrise des technologies et de savoir-faire des personnes qui trouvent la bonne solution a un problème au sein de l'entreprise en créant des

²⁸Fernex-walsh.S et Romon.F in LE LOARNE Séverine et BLANCO SYLVIE, « management de l'innovation », 2009, p.97

²⁹ Manuel d'Oslo, 3 édition, OCDE, 2005

³⁰SADKI KAHINA et MERDJA Mohand Akli « le rôle de l'innovation dans l'avantage concurrentiel ». p.20

³¹ Idem 20 et 21

ateliers en sous-groupe pour une créativité appliquée afin d'éviter le gaspillage des ressources et d'énergie.³²

-Générer des idées

Il faut d'abord choisir le bon groupe de qualité exceptionnelle et d'assurer une durée suffisante afin d'identifier le bon problème et d'identifier aussi les solutions innovantes qui consiste à adopter un point de vue différent.³³

-Choisir son portefeuille de projets

Les entreprises cherchent à minimiser les couts alors elles sont obligées de choisir les projets qui permet d'atteindre de bon résultat et d'assurer la pertinence de l'étapes suivante, de disposer des ressources et d'éviter les projets qui utiliseras des ressources sans avoir des résultats efficaces.³⁴

-Développer les projets retenus

C'est important de prendre le temps pour passer de l'idée au développement qui permet d'éviter les retours en arrières et réduire les couts. Cette étape permet de prendre des décisions et suivre une méthode formalisée pour la gestion du projet d'innovation.³⁵

-Mettre en œuvre les projets développés

Il est nécessaire d'identifier les moyens et les fonctions de chaque partie prenante. Il s'agit d'un meilleur pilotage et développer des compétences afin que les résultats soient récoltés il faut donc assure la planification et la communication.

Le processus de l'innovation se compose d'une série d'étapes successives qui consiste de les gérer ensuite la mise en place d'une stratégie pour être compétitif sur le marché. Il s'agit de suivre les principes nécessaires afin de développer un projet innovant favorable.³⁶

³² Idem p. 21

³³ Idem

³⁴ SADKI KAHINA et MERDJA Mohand Akli « le rôle de l'innovation dans l'avantage concurrentiel : cas des entreprises de la wilaya de Bejaia » . p.21

³⁵ Idem

³⁶ Idem p.22

Section 03 : Les Avantages et les limites de la relation banque –entreprise

Nous citons dans cet élément les avantages de cette relation pour la banque, pour l'entreprise et même pour toute la région comme suit :

3.1. Les avantages de la relation banque –entreprise

3.1.1. Pour la banque

- Avoir un marché des entreprises pour augmenter son profit.
- L'expansion de l'activité bancaire.
- Service client personnalisé, succursales physiques et sentiment de sécurité et de confiance.
- Accès au financement : Les entreprises peuvent obtenir des prêts et des lignes de crédit auprès des banques pour financer leurs opérations, leurs investissements et leur croissance.
- Gestion de trésorerie : Les banques offrent des services de gestion de trésorerie aux entreprises, tels que des comptes de dépôt, des services de paiement, des services de traitement des paiements et des solutions d'encaisse
- Conseils financiers : Les banques fournissent des conseils financiers aux entreprises pour les aider à gérer leur trésorerie, à investir leurs excédents de trésorerie et à gérer leurs risques financiers
- Émission de titres : Les banques aident les entreprises à émettre des titres, tels que des actions et des obligations, pour lever des fonds sur les marchés financiers.
- Service de change : Les banques offrent des services de change aux entreprises pour les aider à gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change.
- Assurance et gestion des risques : Les banques offrent aux entreprises des produits d'assurance pour les protéger contre les risques liés à leurs activités, tels que l'assurance-crédit et l'assurance de biens.
- Accès à des réseaux internationaux : Les banques offrent aux entreprises un accès à des réseaux internationaux de services bancaires qui leur permettent de mener des opérations commerciales à l'échelle mondiale.
- Gestion de patrimoine : Les banques fournissent des services de gestion de patrimoine aux entreprises pour les aider à gérer leurs actifs financiers et à planifier leur succession.

3.1.2. Pour les entreprises

Les entreprises peuvent également bénéficier de nombreux avantages en entretenant une relation avec leur banque, tels que :

- Accès à des services bancaires adaptés : les banques proposent des produits et des services spécifiquement conçus pour répondre aux besoins des entreprises, tels que des

comptes professionnels, des services de paiement, des solutions de financement et des outils de gestion financière.

- Optimisation des coûts : en choisissant les bons produits et services bancaires, les entreprises peuvent optimiser leurs coûts financiers, en bénéficiant de tarifs avantageux, de réductions sur les frais bancaires et de conditions préférentielles sur les financements.
- Accès à des conseils financiers personnalisés : les conseillers des banques peuvent aider les entreprises à élaborer des stratégies financières adaptées à leur situation, à identifier des opportunités de croissance, à gérer leur trésorerie de manière efficace et à anticiper les risques financiers.
- Sécurisation des transactions : les services bancaires offrent aux entreprises des solutions sécurisées pour effectuer des paiements, recevoir des encaissements et gérer leurs opérations quotidiennes, ce qui permet de réduire les risques de fraude, de vol et de litiges.
- Accès à un réseau de partenaires : les banques disposent souvent d'un réseau de partenaires, tels que des fournisseurs de services financiers, des experts comptables, des cabinets d'audit et des investisseurs, qui peuvent aider les entreprises à trouver des solutions complémentaires à leurs besoins.

3.2. Les limites de la relation

Nous citons dans cet élément les limites de cette relation pour la banque, pour l'entreprise et même pour toute la région comme suit :

3.2.1. Pour la banque

- Absence de lois anti-blanchiment d'argent.

- Faillite bancaire.

- Problème d'asymétrie d'information et risques qui en découlent pour la banque : L'asymétrie d'information découlant des entreprises et mettent dans des engagements très durs, parmi le risque qui en découlent des entreprises on trouve :

Le risque de sélection adverse : c'est-à-dire le mauvais choix entre les entreprises solvables et non solvables qui conduit les banques aux décisions sous optimales.

Le risque d'aléa moral : c'est-à-dire le non-respect par les dirigeants des engagements de leurs engagements envers les banques, cette durcissement des banques apparaît dans certains critères tel que l'exigence des garanties liées aux rationnements de crédit ou l'augmentation des taux d'intérêt pour éclairer la situation des banques. L'asymétrie d'information est un vrai frein rencontré par les banques lors d'une opération du crédit avec les entreprises.³⁷

³⁷MADANI FATIHA et MAOUCHE Nassima « La problématique de financement bancaire des PME en Algérie » . Année 2012-2013p 59

Les problèmes liés aux dirigeants :

Le banquier cherche à identifier la personnalité des dirigeants des entreprises avec lesquelles il s'engage dans une relation.

- Frais élevés : Les banques facturent souvent des frais élevés pour les services bancaires aux entreprises, ce qui peut peser sur la rentabilité des entreprises.

- Exigences de garanties : Les banques peuvent exiger des entreprises qu'elles fournissent des garanties ou des garanties personnelles pour obtenir un prêt ou une ligne de crédit, ce qui peut limiter l'accès au financement pour les entreprises plus petites ou en démarrage.

- Risque de refus de prêt : Les banques peuvent refuser de fournir un financement à une entreprise si elles estiment que le risque est trop élevé, ce qui peut limiter les possibilités de croissance et d'expansion de l'entreprise.

- Complexité des procédures : Les procédures et les processus de demande de prêt auprès des banques peuvent être longs et complexes, ce qui peut être décourageant pour les entreprises et nécessiter du temps et des ressources supplémentaires.

- Risque de dépendance : Les entreprises qui ont une relation étroite avec une seule banque peuvent être vulnérables en cas de crise financière ou de changement dans la politique de la banque.

- Risque de conflits d'intérêts : Les banques offrent une gamme variée de produits et services financiers, ce qui peut entraîner des conflits d'intérêts si une banque recommande des produits ou services qui ne sont pas dans l'intérêt de l'entreprise.

- Risque de sécurité : Les cyberattaques et les fraudes financières sont des risques potentiels auxquels les entreprises sont exposées lorsqu'elles utilisent des services bancaires en ligne ou électroniques.

- Possibilité de changements dans les conditions de prêt : Les banques peuvent modifier les conditions de prêt ou de crédit en cours, ce qui peut entraîner des difficultés pour les entreprises à respecter ces nouvelles conditions.

3.2.2. Pour l'entreprise

- Manque de fonds propres : les actionnaires des entreprises qui engagent leurs capitaux dans l'entreprise en tirent profit et garantissent le risque de l'entreprise. Le banquier assume un risque de crédit lorsqu'il accorde un prêt à l'entreprise mais n'a pas

vocation à se remplacer aux associés de l'entreprise pour remplir le manque de fonds propre.³⁸

- Il existe plusieurs inconvénients pour les entreprises qui se tournent vers les banques pour obtenir des prêts ou d'autres services financiers. Voici quelques-uns de ces inconvénients :
- Frais élevés : Les banques peuvent facturer des frais élevés pour leurs services, ce qui peut augmenter le coût total pour l'entreprise.
- Exigences de garantie : Les banques peuvent exiger que les entreprises fournissent des garanties pour obtenir un prêt ou d'autres services financiers, ce qui peut limiter la capacité des entreprises à accéder à ces services.
- Délais de traitement : Les banques peuvent prendre du temps pour traiter les demandes de prêts ou d'autres services financiers, ce qui peut être frustrant pour les entreprises qui ont besoin d'une réponse rapide.
- Risque de refus : Les banques peuvent refuser de fournir des services financiers aux entreprises si elles estiment que celles-ci présentent un risque trop élevé, ce qui peut limiter les options des entreprises en matière de financement.
- Influence limitée : Les banques peuvent avoir leur propre agenda et peuvent ne pas toujours être disposées à répondre aux besoins spécifiques des entreprises, ce qui peut limiter leur capacité à obtenir les services financiers dont elles ont besoin.

Ce premier chapitre a été consacré à la présentation de la relation entre les banques et les entreprises dans l'objectif que la banque est une entreprise spécialisée dans les fonds de l'argent et joue un rôle de l'intermédiaire financier entre celui qui a disposé un fond et les demandeurs de prêts. Ainsi que l'innovation est un facteur important de survie et de développement de l'entreprise, elle permet d'acquérir un avantage concurrentiel pour l'entreprises ainsi que de faire face aux concurrents sur le marché et de se différencier.

³⁸MAdANI FATIHA et MAOUCHE Nassima « La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de Bejaia. Année 2012-2013. P 59

CHAPITRE II : LES BANQUES ET LES ENTREPRISES EN ALGÉRIE

Chapitre II : Les banques et les entreprises en Algérie

La relation la banque et entreprise est un facteur important de la croissance économique ; elle pour rôle de favoriser cette croissance par le biais du développement des entreprises grâce à des investissements en relation avec des banques ³⁹

Ce chapitre vise présenter trois sections : la première les banques en Algérie. La seconde les entreprises en algérien, en terminant ce chapitre par une section le financement banques et les entreprises en algérien.

Section 01 : Les banques en Algérie

Cette section a pour objectif introduire installation des banques en Algérie avant et après indépendance jusqu'à nos jours, et les différentes étapes de son développement et leur activité, sa forme juridique, ainsi que ces missions, se divisent généralement en plusieurs types, chacun a ses propres spécifications en termes des services de clientèle et les entreprises.

1.1. La période avant l'indépendance ⁴⁰

La banque Algérie a été créée par loi 14 avril 1851, en remplacement du comptoir d'escompte d'Algérie, Elle avait pour mission d'exercer les deux attributions dévolues à toute banque centrale à savoir ; émission de la monnaie en Algérie, en tant qu'institut d'émission et régulation de l'activité bancaire, en tant banque des banques.

En 1870, il s'agissait d'une banque émettant des billets de banque d'autre part, il dispose également des moyens nécessaires, notamment dans le domaine l'agriculture, plus tard, 1878, fut créé le Conseil Algérie du Crédit chargé, par biais de deux comités spécialisés instituts en son sein, d'organiser la profession bancaire et de déterminer la politique générale de crédit. Mais l'action des autres banques telles que la compagnie Algérienne et crédit lyonnais était limitée et ne pouvait satisfaire les besoins de crédits à moyen et long terme exprimés par colons.

En 1945 la nationalisation de banque de France ainsi que celle des quatre grandes banques de dépôts à savoir le Crédit Lyonnais, la Société Générale, la Banque Nationale pour le commerce et l'industrie et le comptoir Nationale d'Epargne et de Prévoyance ; la banque de d'Algérie fut à son tour nationalisée avec néanmoins prorogation du privilège d'émission, et ce par la loi du 17 mai 1946. Par cette loi, la banque de l'Algérie est dirigée par un conseil d'Administration.

³⁹ ENZO Canetti , mémoire « La relation banque – entreprise et les garanties de crédit. Economie et finance ». Année 2022.P7 <https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04155635>.

⁴⁰ DR. BOUKHEZER-HammicheNacira, cour « le système financière algérien », Année 2019/2020.

1.2. La période après l'indépendance

A la vielle d'indépendance de l'Algérie, le système bancaire se composait, de filiales des banques étrangères implantées au nord du pays, notamment dans les villes portuaires, et dont la finalité est d'assurer les opérations bancaires et financières nécessaires aux transactions commerciales⁴¹.

Dès décembre 1962, L'Algérie sa récupérer souveraineté monétaire ensuit la création d'un institut d'émission «la banque centrale d'Algérie ».

➤ **La banque centrale d'Algérie (BCA)** ⁴²: la banque centrale algérienne a été créée par loi n°62-144, votée par l'ensemble constituante le décembre 1962, qui a formulé et déterminé la constitution de la banque centrale. La banque algérienne a pour mission de maintenir les conditions les plus favorables au développement ordonné a par mission de l'économie dans les domaines de la monnaie, du crédit et des changes. La banque d'Algérie stipule les conditions générales qui peuvent autoriser les banques et institutions financières algériennes et étrangères à exercer leurs activités en Algérie. La direction l'administration et la supervision de la banque sont composer du président, du conseil l'administration, du président et de deux inspecteurs. Le conseil d'administration est composé de trois vice - gouverneurs et se trois hauts fonctionnaires dont l'expertise économique et financière a été nommée le gouverneur est nommé par direct présidentiel. Les conditions de nomination des trois vice – gouverneur sont les mêmes. Les autres membres du conseil d'administration sont nommés par direct exécutif. L'examineur a été nommée par direct présidentiel sur proposition du ministre des finances. Le conseil d'administration, jouit des prérogatives classiques reconnues à un organe de ce type.

Elle dispose, en outre d'un réseau de 49 agences et succursale, lui assurant une présence effective dans chacune a des wilayas du pays : les agences et succursales sont coordonné par trois bureaux régionaux à Alger, Oran, et Annaba. Un personnel de près 3400 agents contribue, a tous niveaux, à la réalisation des objectifs de la banque. Un vaste programme de modernisation des équipements et des méthodes de travail ainsi qu'un programme de formation ont été mis en œuvre afin permettre aux banques algériennes de répondre et faire en sorte que le système bancaire dans son ensemble aux exigences du nouvel environnement nationale et international⁴³.

En 1963, LA Caisse Nationale de Développement CAD Da été créé autant qu'institution de financement de l'effort de développement car les pouvoirs publics de l'époque avaient affiché leur volonté de rompre avec l'économie coloniale en adoptant un modèle de développement

⁴¹ SADEK Abdelkrim, « Le système bancaire algérien, la réglementation relative aux banques et établissements financier ». Alger, Edition la presse de l'imprimerie . 2005.P15.

⁴² BOUCHTOUT Zohra Meriem & OUMANSOUR Walid. Mémoire fin cycle « Le financement d'un investissement dans le système bancaire *Algérien* ». Année 2019/2020. P14, 15.

⁴³ <http://www.Bank-of.algérien.dz/html/pensent.Htm>

économique fondée sur le dirigisme de type socialiste tout en priorisant les industrie lourdes qui étaient censées entraîner de développement des autres secteurs de l'économie⁴⁴.

Cette caisse jusqu'à 1970 utilisée comme un instrument d'exécution du budget de l'état et accessoirement, de quelques projets d'investissement.⁴⁵

En 1964, Caisse Nationale de L'Epargne et Prévoyance CNEP a été créée pour gérer le système de collète de l'épargne populaire dans le but de la rétribuer sous forme crédit pour le financement logement⁴⁶.

La nationalisation de l'appareil bancaire en algérien entre 1966 et 1968 a doté l'Etat d'un instrument de développement non négligeable qui était auparavant dominé par capital étranger. Cette nationalisation s'est imposée à l'état algérien qui, en plus de la volonté d'orienter son économie vers le pôle socialiste, s'est conforté au refus des banques étrangères de financer l'économie de Algérie post indépendance. C'est ainsi qu'est né le secteur public qui était géré par l'état via le trésor public et l'organe de planification mis en place à l'époque aussi bien pour la banque centrale que les banques primaires, ainsi entre 1966 et 1967, commença la nationalisation des banques étrangères qui donna naissance à trois banques publique commerciales, à savoir la BNA, CPA, BEA⁴⁷.

La Banque Nationale d'Algérie : première banque nationale a été créée par l'ordonnance n°66-178 du 13juin 1966 sous forme de société par actions. Elle s'est spécialisée dans le financement du secteur économique et industrielle national. Elle activité toutes les opérations bancaires habituelle notamment :la collecter des dépôts, l'octroi des crédits la mise à disposition de la clientèle des moyennes de paiement et leur gestion.

Le Crédit Populaire d'Algérie : créée par ordonnancen°66-366 du 29 décembre 1966, prenant la suit des banques populaires, il est chargé du financement des petites entreprises et moyennes entreprises publiques et privée, ainsi que le secteur hôtelier et artisanal⁴⁸.

La Banque Extérieure d'Algérie : était créée en octobre 1967, est une banque de dépôt, au même titre que la banque nationale d 'Algérie et le crédit populaire d'Algérie⁴⁹,Elle spécialisée dans le financement extérieur.

En 1989, la BEA change de statut et devient une société par action (la loi n °88-01de janvier 1988 portant autonomie des entreprises),en gardant le même objet que celui qui lui a été fixé en 1967⁵⁰.

⁴⁴Amira ABOURA & DRCHAHIDI Mohammed, article « Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation », p2.

⁴⁵M.BENACHENHOU (1994), la banque et le financement de l'économie en Algérie, ouvrage collectif, entreprise et la banque, édition OPU, p12.

⁴⁶Amira ABOURA & CHAHIDI Mohamed, Idem, p2

⁴⁷ IDEM, p2

⁴⁸ Ordonnance n°66-366 du 29 décembre 1966 portant création du crédit populaire d'Algérie, p 48

⁴⁹Ordonnance n°66-204 du 29décembre 1966, portant création de la banque extérieure d'Algérie, p54

⁵⁰ KPMG .DZ. « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie », édition 2012.P13

C'est en suite en 1970 via l'instauration d'une loi de finance et la mise en application de première plan quadriennal 1970-1973 avec le sacrement du choix définitif de la planification centralisée comme système d'organisation de l'économie nationale et ainsi, la mise en place de la planification de la distribution de crédit comme un instrument de mobilisation et d'affectation des ressources disponibles vers le financement des investissements productif du secteur publique.⁵¹

Durant cette période, le système bancaire Algérie devenu exclusivement public, le secteur devient également spécialisé en étant organisé par activité. Ainsi, les sociétés nationales se sont se sont vues imposé la concentration de leurs opérations bancaires auprès d'une seule et même banque.

A partir de 1982-1985 restructuration majeure du secteur bancaire a été lancée, dans le but de renforcer la spécialisation des entreprises publique (industrie, transport, commerce). Cela s'est notamment traduit par la naissance de deux banques BDAR, BDL.

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rurale : A été créé par décret du 13 mars 1982, pour prendre en charge certains activités financière par BNA, Sa principale activité est le financement du secteur de l'agriculture, et du secteur agro-alimentaire ainsi que la promotion du mode rural. Ainsi que le soutien aux petite et moyennes entreprises.

La Banque de Développement Locale : A été créée par décret de 30 avril 1985 à partir le structures et activités CPA, Sa mission est le financement des PME/PMI, des activités de commerce au sens large, des professions libérales, des particulières et des ménages. et réalisé tous les produits classiques telle que crédit investissement et d'exploitation et crédits immobiliers.

1.3. La période de 1991 à aujourd'hui⁵²

Depuis 1990, l'économie algérienne a été marquée par la mise en place de réformes portant sur des perspectives de relance économique. Ce programme avait pour mission l'apport de nouveaux créneaux.

« Depuis sa promulgation en 1990 la loi sur la monnaie et le crédit (LMC) a été accompagnée de quelques règlements édictés par le Conseil de la monnaie et du Crédit (CMC) pour encadrer l'activité monétaire et financière des banques et établissements financiers ».⁵³

Suit à ces règlements des autorités monétaires, l'environnement bancaire s'est enrichi avec l'apport de nouveaux éléments tel que :

⁵¹ CNES, projet de rapport (2005), Regard sur la politique monétaire en Algérie, www.Cnes.org.dz.

⁵² ZOUGGAR Gjihene & CHABANE Rafika, Mémoire « Contribution à l'évolution de la performance financière des banques ». Année 2016/2017. P46. Université de Bejaia.

⁵³ SADEG, Abdelkrim : Système bancaire Algérie : La Réglementation relative aux banques et établissements financiers, édition A.BEN, Alger, 2005, p. 10.

- L'entrée en lice des banques privée nationale et étrangères portant le nombre des intermédiaires agréées a plus d'une trentaine ;
- Une banque mixte diffusant les produits bancaires islamique (la banque El Baraka) ;
- Transformation de la CNEP en CNEP-banque ;
- Lancement du marché secondaire des bons du trésor ;
- Mise en place des fonds de garantie et société de refinancement.

Porté par que l'on pourrait appeler la mise à mort du système socialiste ou le secteur bancaire se caractérisait jusqu'à- là par une limitation de banques dites « primaires » (BNA, le CPA, BADR, la BEA, la BDL), avec deux autres organismes spécialisés que sont la CNEPet la Banque Algérienne de Développement, la réforme de 90 a permet la création de banque a capitaux privés nationaux et internationaux.

L'activité bancaire en algérien s'est nettement améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et au crédit en 1990. L'ordonnance n°03-11 août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui abrogé cette loi prévoit une autonomie complétée vis-à-vis du gouvernement. Situation comparable en tous points à celle en vigueur des pays à économie libérale.

Cette période se caractérise par l'introduction des banques privées et d'établissement financiers. En effet, le marché financier algérien est passé de 5 banque publique a 20 banques dont 14 privées en 2005. L'agrément de ces banques s'est déroulé comme suit (EL Baraka Bank, Citibank, Arabe Banking, Compagnie Algérienne de Banque CAB, Natixis Amana Banque, Société Générale Algérie, Banque Générale Méditerranéenne, Al Ryan Algérien Bank, Arabe Bank, Bnp Paribas.

Après 2005, quatre nouvelle banque commerciales privées a été agréées par le conseil de la monnaie et du crédit, il s'agit de : Trust Banque Algérien, Arco Bank, Algérie Gulf Bank, Housing Bank.

1.4. Réseaux bancaire ⁵⁴

Le secteur bancaire algérien est prédominé par les banques publiques à travers l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national. Néanmoins, il ne faut pas négliger le rythme d'implantations d'Agences des banques privées qui s'accélééré ces dernières années et contribue au développement de la concurrence aussi bien niveau de la collecte des ressources qu'au niveau de la distribution de crédits et l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

Le tableau suivant montre l'évolution du réseau des banques publiques et privées pour la période (2009 a2017)

⁵⁴ D.BOUCHELGHOUM Fella & Professeur BOUSSAFI Kamel. Article « L'évolution du système bancaire algérien durant la période 2009/2017 ». P123,124. Année 2019.

Tableau N° 2: l'évolution du réseau des banques en Algérie

| Année | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Banques | | | | | | | | | |
| BNA | 197 | 199 | 202 | 203 | 208 | 209 | 210 | 211 | 214 |
| BEA | 91 | 91 | 92 | 92 | 92 | 93 | 97 | 100 | 101 |
| CPA | 137 | 130 | 140 | 140 | 140 | 140 | 141 | 143 | 143 |
| BADR | 290 | 290 | 293 | 298 | 298 | 303 | 308 | 310 | 317 |
| BDL | 148 | 149 | 150 | 150 | 150 | 150 | 152 | 152 | 153 |
| CNEP | 209 | 209 | 211 | 211 | 212 | 214 | 215 | 217 | 218 |
| SGA | 54 | 63 | 75 | 82 | 86 | 86 | 86 | 86 | 88 |
| BNP PARIBAS | 49 | 55 | 66 | 70 | 70 | 70 | 74 | 76 | 76 |
| FRANSABANK | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 |
| TRUST BANK | 7 | 11 | 13 | 16 | 16 | 16 | 16 | 18 | 22 |
| NATIXIS | / | / | 21 | 24 | 26 | 27 | 28 | 28 | 28 |
| CITY BANK | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| ABC | 12 | 1 | 18 | 23 | 23 | 23 | 23 | 24 | 24 |
| HSBC | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| ARAB BANK | 4 | 5 | 5 | 5 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| AL SALAM | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 |
| AGB | 12 | 21 | 29 | 33 | 44 | 48 | 57 | 58 | 61 |
| AL BARAKA | 20 | 21 | 25 | 25 | 26 | 28 | 30 | 29 | 29 |
| HOUSING BANK | / | / | 5 | 5 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| Total des banques publiques | 1071 | 1076 | 1090 | 1093 | 1101 | 1109 | 1122 | 1132 | 1145 |
| Total des banques privées | 251 | 289 | 300 | 314 | 302 | 327 | 345 | 352 | 361 |

Source : établir par Les auteurs à partir des rapports annuels des banques.

En termes de structure du secteur bancaire, les banques publiques prédominent par l'importance de leurs réseaux d'agences sur tout le territoire national, même si le rythme d'implantation d'agences des banques privées s'accéléra ces dernières années. La progression soutenue de l'activité de ces dernières contribue au développement de la concurrence, aussi

bien au niveau de la collecte des ressources qu'au niveau de la distribution des crédits et de l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

Section02 : Les entreprises en Algérie

Lancement entreprises en Algérie est passé diverses périodes durant le temps, elle subit plusieurs changements, avant indépendance, après indépendance jusqu'à nos jours.

2.1. Avant indépendance

Les entreprises en Algérie étaient souvent contrôlées par colonial français qui étaient fortement impliqués dans économie du pays. Ces entreprises principalement basées sur dans divers secteurs notamment l'agriculture avec des grandes parties des terres pour la production (blé, d'olives, d'autres cultures), ainsi l'industrie légers telle que l'artisanat et aussi les entreprises hydrocarbure, mais il y a aussi des entreprises créées par France installés en Algérie souvent liées à des industries telle que l'extraction minière, le transport, les services financiers et les infrastructures.

2.2. Après indépendance :1962-1980

Au lendemain de l'indépendance nationale, l'Algérie s'est lancée dans l'aventure de l'industrie industrialisation avec un gigantesque effort d'investissement, fortement marqué par le modèle des pôles industrie et elle s'est orientée sur le secteur de l'énergie et l'industrie de transformation, en s'appuyant sur un système centralisé de planification et d'allocation des ressources et une gestion administrée des leviers de régulation économique⁵⁵.

Dans le cadre économie planifiée de type socialiste, l'état était composé d'un vaste secteur public qui contrôlait près de 70% de la valeur ajoutée il couvre toutes les industries importantes (hydrocarbures, métallurgie, mécanique, électricité et gaz). Cette période caractérisée par la création de grandes sociétés nationale telle SONATRACH, SONACOM, SN METAL, SONELEC, SONEPEC, SONELGAZ, PHOSPHETE..., la PME/PMI était absente ou relativement écartée, l'industrie de transformation privée avait un caractère familial, au plus artisanal, sans grande ampleur⁵⁶, ainsi le secteur privé restait toléré mais strictement contrôlée.

A partir de 1965, les entreprises publiques ont joué un rôle prépondérant dans la production, la création de valeur ajoutée et l'emploi, l'Etat a créé une vingtaine de sociétés nationale dans l'industrie pour soutenir sa politique d'industrialisation intensive les années 70. Ces nouvelles entreprises ont absorbé celles qui étaient en autogestion depuis 1963, et d'autre entreprises du même statut juridique ont émergé dans divers secteurs économiques comme l'agriculture le commerce, le transport, habitat, travaux publics.

⁵⁵ Nacer-Eddine SADI « La privatisation des entreprises publiques en Algérie ». P26.N°2
Edition 2006

⁵⁶ BERBER Nawel. Mémoire « l'entrepreneuriat en Algérie » Année 2013/2014. P 73.

Le code investissement 1966 (ordonnance 66-du 15 septembre 1966) visait à renforcer le rôle du secteur privé sans le développement économique de l'Algérie. Il établissait les principes et les limites de l'intervention du capital privé dans différentes branches d'activité économique.

En 1976, l'entreprise privée commence à se détacher de l'aide de l'État par recours aux crédits bancaires, et la promulgation de différentes lois législatives dans le cadre des réformes économiques. En 1979, l'entreprise privée va connaître les premières ouvertures destinées d'abord à sa réhabilitation puis à promouvoir son développement. Cette période a vu l'agrément de 4000 projets, dont le premier investissement direct étranger (IDE) entré du secteur privé dans des nouvelles branches d'activités (sidérurgie, électronique, papier, etc.)⁵⁷.

2.3. La période 1980-1990

A partir des années 80 un large débat fut engagé sur le rôle des entreprises privées dans le développement économique, un débat qui s'articula autour de la question de la propriété privée des moyens de production⁵⁸. (W. Laggoune, 1994.P206) résume la situation « l'objectif étant le développement et l'indépendance économique, il faut pour cela, mobiliser l'ensemble des ressources nationales. L'épargne privée peut jouer dans ce contexte un rôle non négligeable si elle est orientée vers des activités productives. Ainsi situé, l'entreprise privée apparaît comme un élément constitutif et indispensable tout au moins à terme, dans le processus de développement ».

Malgré toutes les contraintes idéologiques et bureaucratiques qui ont empêché la croissance du secteur privé en Algérie, on dénombrait en 1982 plus de 5000 entreprises privées industrielles et 7000 entreprises de BTP, soit un total de 12000 entreprises environ. Le rythme moyen de création d'entreprises privées durant la période 1962 à 1982 était de 600 unités environ par an. En termes de valeur ajoutée, la part du secteur privé dans la valeur ajoutée globale (hors agriculture et hydrocarbures) était de 30% environ en 1982, en termes d'investissement, de 45% en 1967 avec, cependant, une forte chute suite au développement du secteur public, qui l'a ramené à 5,04% en 1978. Il employait quelque 57945 personnes en 1982⁵⁹.

En 1982 la restructuration organique et financière des entreprises publiques (industrie, transport, commerce...), visant à apporter davantage de souplesse, de transparence, et de décentralisation au système de gestion des entreprises. Cela représente pour améliorer leur fonctionnement et leur performance. Cette dernière donna naissance à de nouvelles entreprises : SNC à 16 entreprises, la SONATRACH à 12 entreprises, la SONACOM a engendré 12 entreprises, la SONELEC a généré 7 entreprises...etc.

⁵⁷ BAZIZ Anissa & Masouaden Hassiba. Mémoire « Le rôle du secteur bancaire dans la croissance de la population des PME en Algérie » Année 2019/2020. P5.

⁵⁸ DR. AKNINE SOUDI Rosa & PR. M. Yacine. Article « Entrepreneuriat et création d'entreprises en Algérie : un lecteur à partir des dispositifs de soutien à la création des entreprises ». Année 2014. P67.

⁵⁹ Nacer-Eddine SADI « La privatisation des entreprises publiques en Algérie ». P30.N°2 Edition 2006.

Après le contre choc pétrolier 1986, entreprises privées se présentait comme la seule issue pour créer de l'emploi et substituer au vide laissé par le secteur public, Perçus comme un nouveau vecteur de la croissance, générateur d'emploi et moteur de progrès socio-économique, elle est de moins en moins perçue comme agent servant à exploiter les travailleurs, ni un secteur spéculateur. Le secteur privé a fait l'objet d'encouragement sans précédent cette période (une nette augmentation du montant du capital autorisé, création d'organisme pour accompagne les initiatives privée, droits au transfert pour acquisition des équipements et des matières premières...). Par ailleurs, la logique de l'assistanat qui a prédomine depuis les années 60 persistait. L'Etat exerçait en permanence son contrôle (monopole de l'importation détenu par l'Etat, banque à exclusivité publique, dossiers administratif contraignants, limitation du capital, orientation sectorielle)⁶⁰.

A partir 1989 majeur qui a caractérisé le début cette période en Algérie est la transition vers l'économie de marché. D'une part, nouveau modèle d'économie nécessite l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique, commerciale. Donc la privatisation de nombreuse entreprises publique ce qui contribue au développement des petites et moyennes des entreprises dans certaines activités de l'économie. (Ces activités concernant la métamorphosais des métaux ainsi que la petite diligence mécaniques et électroniques). Les changements d'orientation de la politique économique et l'option des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande. Autre part, l'économie de marché implique l'ouverture du commerce extérieur⁶¹.

2.4. La période 1990- jusqu'à Aujourd'hui

Début les 1990 l'introduction des réformes économique en vue d'une libéralisation de l'économie que les pouvoirs publics ont réellement commencé particulière aux PME⁶².(loi sur la monnaie et le crédit) une nouvelle doctrine a commencé donc à prendre forme, donnant ainsi l'occasion à toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées, de bénéficier du même traitement depuis la suppression totale des monopoles, jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur. De ce fait, le nombre des PME/PMI privée passé à 19843 entreprises⁶³.

Une loi permettant les investissements directs étrangers a été également mise en place à compter de 1990 par la loi 90- 10 du 14 / 04 / 1990 relatives de la monnaie et au crédit, puis avec le décret n°91- 37 de la 19/ 02/ 1991 portant libération de commerce extérieur. Le nombre d'entreprises privée a atteint aussi 22382 entreprises en 1992⁶⁴.

⁶⁰ Idem p77.

⁶¹ MAIZIA Oussama & OURAMDANE Amazigh. Diriger par M. AMIMER Amar. Mémoire « Impact des PME sur le développement économique en Algérie ». Année 2021/2022. 21.

⁶² Amina Leghima, Hassiba Djema. Article « PME et innovation en Algérie : limites et perspectives ». Année 2014. P89. Cairn. Info.

⁶³ CHERIEF Yousef & KHADIR Abdrrezak. Mémoire « L'entrepreneuriat et les motivations de la création d'entreprise ». Année 2020/2021. P76.

⁶⁴ Idem p76

L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telle que le nouveau code l'investissement qui a été promulgué le 5/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Pour objectif, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privée et étrangères remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des d études de dossiers, le renforcement des garanties, cette promulgation cela a conduit la création l'agence nationale pour la promotion de l'investissement (APSI)⁶⁵.

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code 1993 a été mitigé qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N°01/18 du 20/08/2001) et loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N°01/18 du 12 / 12/2001)⁶⁶.

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définit et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de naissance d'entreprise qui pourraient être mise en œuvre. Elles prévoient également de la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).

L'Etat algérien en 2003 lance un nouveau projet autour de la « mise à niveau des entreprises privée », ce projet s inséré dans les accords d'association de de l'Algérie avec l'Union Européenne et son intérêt porté l'adhésion à l'OMC. Cette mise à niveau vise à préparer et adapter l'entreprise à son environnement au niveau des exigences du libre-échange. Ce processus les entreprises privées performantes à fin améliorer leur compétitive industrielle et leurs performances pour leur permettre de concurrence les entreprises étrangères. Il permet à l'entreprise de moderniser ses équipements et être surtout au niveau de sa compétitivité.⁶⁷

En vue de l'adhésion de l'Algérie à L'OMC en 2010, pour objectif développement des services d'appui technologiques et stimuler l'innovation dans les entreprises⁶⁸.

L'Algérie a mise en place un programme quinquennal d'investissement public (2010-2014) consacrant plus de 286 milliards de dollars pour la réalisation des grands projets de développement. De plus, la loi de finances 2014 comporte également un grand nombre de mesures les encourageant les investisseurs et les activités productives pour encourager à la création de l'entreprise⁶⁹.

⁶⁵ Farid MERZOUK. Article « PME et compétitivité en Algérie ». Année 2019. P281.

⁶⁶ CHERIF Youcef & KHADIR Abdrezak. Mémoire « *l'entrepreneuriat et les motivations de la création d'entreprise* ». Année 2020/2021. P76.

⁶⁷ BERBER Nawel. Mémoire « *l'entrepreneuriat en Algérie* » Année 2013/2014. P 75.

⁶⁸ Amina Leghima, Hassiba Djema. Article « *PME et innovation en Algérie : limites et perspectives* ». Année 2014. 74. Cairn. Info.

⁶⁹ Idem p83

Le gouvernement algérien a mis en place diverses mesures d'accompagnement visant à promouvoir l'entrepreneuriat, Ces initiatives ont eu un impact significatif sur le nombre d'entreprises créées entre 2010 et 2019. Le tableau suivant montre l'évolution de la création des PME.

Tableau N° 3: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2010-2019

| Année | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PME Privée | 618515 | 658737 | 711275 | 777259 | 851511 |
| PME Publique | 557 | 572 | 557 | 557 | 542 |
| Total | 619 072 | 659 309 | 711 832 | 777 816 | 852 053 |

| Année | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PME Privée | 934037 | 1 022 231 | 1 074 236 | 1 141 602 | 1 193 096 |
| PME Publique | 532 | 390 | 267 | 261 | 243 |
| Total | 934569 | 934 569 | 1 022 621 | 1 141 863 | 1 193 399 |

Source : réalisé par le chercheur à partir des bulletins des PME n° 20,22, 24, 26, 28,30,32,34,36

Le nombre total de PME privée en Algérie a connu une forte croissance, passant de 619072 en 2010 à 711832 en 2012, puis atteignant 934569 en 2015. Cette hausse est reliée à l'augmentation significative du nombre de créateur aidés du à l'encouragement de l'investissement, tandis que le nombre de PME publique a diminué de 557 en 2010 à 532 en 2015, en 2019 enregistrement l'augmentation PME privée jusqu'à 1193096 entreprises, contrairement PME publiques qui a enregistré une baisse elles étaient 243. Cette diminution est expliquée par la privatisation dictée par loi de l'économie de marché.

Algérie venture (startup) est créé par décret exécutif N°20-356 du 30 novembre 2020. Le texte indique que le nouvel établissement public Sonatrach c'est qui réalisé et financé ce projet d'accélérateur publique. Encore une fois, le groupe pétrolier confirme sa présence aux cotés des⁷⁰ jeunes, sa volonté de travailler en partenariat avec les entreprises nationales, son engagement dans le processus de digitalisation et son engagement de l'innovation⁷¹.

Algérie venture a été inaugurée officiellement, 2021 par le Premier ministre, Abdelaziz Djerad, ce dernier a clairement affirmé la disponibilité de tout le gouvernement à investir dans les idées innovantes, en assurant un accompagnement efficace des jeunes initiateurs de projet et d'idées innovantes.⁷²

- A- venture propose des programmes de coaching et de formation au profit des startups, il organise également des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus viables économiquement, et accompagne les startups durant toute la période d'accélération.⁷³
- L'accélérateur permettra également aux startups de trouver du financement pour leur projet innovants, travers ASF, et également à travers d'autres fonds d'investissement public ou privée. Ayant constaté le manqué d'infrastructure d'accompagnement les startups, cet accélérateur permettra également de d'autres sites pour constituer un réseau d'accélérateur en Algérie⁷⁴.

Section 03 : Le financement l'entreprises en Algérie

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Peut être accordé les crédits destinés au financement de l'exploitation les crédits destinés au financement d'investissement.

3.1. Financement de l'exploitation

En Algérie les crédits d'exploitation sont liés directeur au cycle d'exploitation de l'entreprise, leur durée n'excédé pas une année. Ils sont octroyés aux entreprises qui rencontrent des difficultés de trésorerie en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison du menteur des règlements des ventes on distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation.

Nous essayons à travers cette section de présenter les différents types de crédits accordés par les banques pour le financement des entreprises.

⁷⁰ IMANSOUREN Souhila. Article « *l'entrepreneuriat : évolution et contraintes à la création des PME en Algérie (2001-2019)* ». Année 2021. P 678.

⁷¹ Idem.

⁷² Idem.

⁷³ Idem.

⁷⁴ Idem.

3.1.1. Les crédits d'exploitation direct (par caisse)

C'est des crédits qui donnent lieu à des décaissements immédiats, ils permettent au client de faire face aux décalages entre les décaissements de l'entreprises. Ces types de crédits est décomposé en :

A-les crédits par caisse globaux : Les crédits par caisse globaux permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant de son actif circulant (stock et créance), sans qu'il soit affecté à un besoin bien précis. Ces crédits sont assez souples et techniquement simple⁷⁵. On distingue plusieurs types de crédit par caisse, qui sont :

➤ **Facilité de caisse :** « un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes. Cette situation se produit, généralement, vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des paies de personnel, règlement de la TVA ». La facilité de caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Elle ne doit être utilisé que pour une période très limité (une échéance de fin de mois par exemple). Elle répond au besoin de financement du au décalage des rentrées et sorties du fond, son remboursement est assuré chaque mois. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fond de roulement. Son montant dépasse rarement un mois du chiffre d'affaire.

➤ **Le découvert :**

Le découvert a une durée d'utilisation plus longue (de 15 jours à plusieurs mois) que la facilité de caisse et permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement, dépassant les possibilités de son fonds de roulement, il peut être autorisé dans le cas où l'entreprise serait en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendu, le découvert est octroyé aux entreprises présentant toutes garanties voulues.

➤ **Le crédit de compagne :** C'est un crédit accordé aux entreprises ayant une activité saisonnière (usine de tomate, huilerie, entreprise céréale...). Dans cette activité, les sorties des fonds destinés à la production se font dans une période relativement courte, mais les rentrées de fond proviennent progressivement tout le long de l'exercice. Ce décalage entre les rentrées et les sorties des fonds pousse les gestionnaires⁷⁶ de ce type d'activité à faire appel à un crédit de compagne.

➤ **Le crédit relais**

⁷⁵ BENHALIMA A « Pratique des techniques bancaires » édition Dahlab, Alger 1997, p 60.

⁷⁶ BRAHIM LAKHELEF, « Création et gestion d'entreprise », édition Alger, 2009 p 140.

Selon benkrimikarim « *Le crédit de relais est un crédit consenti en participation d'une rentrée certaine ou quasi certaine dont l'issue est constituée par cette rentrée. Il permet au client de disposer de fonds de signature d'un compromis de vente et en attendant sa réalisation. Il est consenti par une banque à son client en attendant le dénouement d'une opération qui assurera le remboursement cette dernière peut être une émission d'obligations ou une cession d'actifs ou autres ressource* »⁷⁷.

En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques :

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

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions⁷⁸.

B-Les crédits par caisse spécifiques

Contrairement aux crédits peut d'exploitation globaux, ces crédits financent un poste précis de l'actif circulant.⁷⁹

➤ **Escompte commercial :** l'escompte est une opération qui consiste pour une banque à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance, la banque se retourne contre son propre client, qui supporte donc le risque de défaillance de son acheteur.⁸⁰

➤ **Les avances sur marchandises :** L'avance sur marchandise est une avance accordée aux entreprises, et destinée aux financements de marchandises remises en gage au créancier. Cette technique permet au client de régler son fournisseur et de bénéficier suffisamment du temps pour revendre sa marchandise dans les brefs délais. Le bénéficiaire de l'avance doit posséder des marchandises, ces dernières seront déposées, soit dans un entrepôt appartenant à la banque (ou loué par celle-ci), soit entre les mains d'un tiers- consignataire.

➤ **L'escompte de warrant** Le warrant est « *un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose en garantie de sa signature et dans les magasins généraux, des marchandises dont elles n'ont pas l'utilisation immédiate* »⁸¹. Autrement dit le warrant est un bulletin de gage qui permet à l'entreprise de bénéficier d'une avance auprès de

⁷⁷ BENKRIMI Karim, « Crédit Bancaire et Financière », Edition EL OTMANIA, 2010, p20.

⁷⁸ BENHALMA, A « Pratique des techniques bancaires », référence à l'Algérie ; Edition Dahlab, Alger, 1997.

⁷⁹ Document du CPA « Les crédits d'exploitation », p11.

⁸⁰ LUC BERET-ROLLANDE « principes de technique bancaire » DUNON, Paris, 2012 pour la 6ème édition

⁸¹ BOUYAKOUB F « L'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah Alger 2000 p 237.

sa banque. Pour obtenir cette avance l'entreprise endossera le warrant à l'ordre du banquier et s'engage à rembourser la somme empruntée à l'échéance du warrant. Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur de marchandise déposée.

➤ **Un marché public :** est « un contrat entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de bien ou l'exécution des travaux »⁸². La passation des marchés peut se faire selon trois modes : l'adjudication générale, l'adjudication restreinte et le marché de gré à gré. La réalisation du marché pose un grand problème de trésorerie, du fait que le règlement de livraisons objet d'un marché n'intervient qu'après service rendu, constaté et avec retard. Ce retard dans le règlement, justifier le recours de ces entreprises aux banques pour trouver le financement nécessaire à leurs besoins.

➤ **L'avance sur titre :** L'avance sur titre est une technique qui permet à des clients détenteurs d'un portefeuille de titre (bon de caisse, dépôt à terme) d'obtenir des avances, en proposant ces titres comme garantie « les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en gage ... ».⁸³

Elle doit être limitée à 80% maximums des titres remis en garantie, la banque s'assure ainsi une marge de sécurité de 20% qui servira le cas échéant au paiement des intérêts.

➤ **L'avance sur facture :** L'avance sur facteur est un crédit par cause consentie contre remise de facteurs visée par des administrations ou des entreprises publiques généralement domicilié aux guichets de la banque prêteuse⁸⁴.

➤ **Le Factoring (l'affacturage) :** Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée factor, doivent subrogée aux droits de son client, Apple adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéancesfixe résultat d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risque de non remboursement⁸⁵.

3.1.2. Les crédits l'exploitation par signature

Si le plus souvent, la banque assiste l'entreprise en mettant à sa disposition sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des « crédits par signature ».

En réalisant que de crédit, la banque prête uniquement sa signature sans décaissement des fonds, donc elle ne supporte aucune charge de trésorerie sauf si son client s'avère défaillant à échéance. De ce fait le banquier doit une étude aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire. Elles présentent sous trois formes sont :

19 Idem : P 240 241.⁸²

⁸³ L'article 976 du code civil.

⁸⁴ Luc Benrnet, Rollande : « principe de technique bancaire ». Ed DUNOD 22 édition.

⁸⁵ Article « 543 du code de commerce.

➤ **L'aval :** L'article 409 du code commerce stipule : « L'avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou partie de son montant, il est tenu de la même manière que celui dont il s'est porte garant.

L'aval est comme un engagement fourni par un tiers (la banque) qui sa porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce

➤ **L'acceptation :** d'une banque est « l'engagement du banquier à payer à son échéance une traite tirée sur lui. Elle se diffère de l'aval du fait que le banquier accepteur devient le principal obligé vis-à-vis du créancier ». L'acceptation est donnée par le banquier à son client dans le cadre du commerce international et le commerce interne lors, par exemple, d'une acceptation d'une traite qui sera escomptée chez les banques confrères. Le banquier accepteur court le risque, dans ce cas, de non remboursement, mais ⁸⁶laisse aux autres banquiers confrères le soin de supporter la charge de trésorerie. Cette forme extérieure utilisé lorsque la banque ne pouvant escompter l'effet, appose sa signature pour l'acceptation et permet à son client de présenter l'effet à l'escompte auprès autre

➤ **Les cautions :** Selon l'article 644 du code civil, le cautionnement est « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engage envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». La caution est un engagement pris par la banque pour le compte de son client, d'exécuter en cas de défaillance de celui-ci envers un tiers.

3.2. Financement investissement

Dans cette partie en peut citer deux types de crédit, l'un à court terme, et l'autre qui englobe le moyen et le long terme. Notre étude se base sur le long et le moyen terme. Il existe une autre forme de crédit permettre à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le « crédit-bail » ou « le leasing ». En générale le crédit d'investissement est destiné à financer l'immobilisation de l'actif du bilan de l'entreprise, il constitue la partie la plus importante des financements bancaires. On a deux types de crédit d'investissement : Le crédits d'investissement classiques et le crédits d'investissent spécifiques.

A-Les crédits d'investissements classiques : Ces crédits sont des concours directs c'est dire utilisables par le débit d'un compte, leurs durées de remboursement sont au minimum de deux (02) ans. Ils peuvent être accordés à long ou moyen terme (CMLT). Parmi ces types de crédit d'investissement on trouve essentiellement les crédits suivants :

- **Les crédits moyens terme (CMT) :** Un prêt à moyen terme est un prêt d'investissement destiné à financer l'achat d'équipements et d'appareils légers (tels que véhicules, machines et

⁸⁶ Article 405 du code de commerce.

autres équipements, dont la période d'amortissement est comprise entre deux (02) ans et sept (07) ans. En effet, par définition, la période de financement ne doit jamais être supérieure à la période d'amortissement du projet de financement. Les fonds CMT ne doivent pas couvrir tous les investissements ; il va sans dire qu'une entreprise qui souhaite s'équiper fera des efforts d'autofinancement. Cela représente jusqu'à 70% de l'investissement total. Le crédit est principalement utilisé pour acheter du matériel amortissable. Les banques doivent s'assurer que la durée de vie du matériel ou des outils de production est plus longue que la période de crédit avant que ce crédit puisse être accordé. En Algérie, ce formulaire est octroyé par les banques commerciales, et les ressources qu'elles utilisent sont principalement des dépôts courants.

- **Le Crédit à Long Terme (C.L.T)** : Il s'agit d'un crédit destiné à financer des investissements dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans, Sa durée est comprise entre huit (08) et vingt (20) ans avec un déferé de remboursement allant jusqu'à quatre (04) ans.

En Algérie ce type de crédit est la spécialité de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) et la Banque Algérienne développée (BAD). La première spécialisée dans le drainage de l'épargne publique et la seconde disposant de ressources à long terme (Emprunts obligataires). Ces types de crédit sont très risqués à cause de leur durée et leur montant, c'est pour cela que les banques essayent d'augmenter leurs ressources à long terme par l'encouragement des épargnes et les placements.

➤ **Crédit-bail** : est une technique de financement d'une immobilisation, par la quel une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle faible en fin du contrat ».

Locataire (preneur) dispose de trois possibilités :

- Mettre fin au contrat, c'est –à-dire rendre le bien à la société bailleuse
- Acheter l'équipement pour une somme très faible (le bien est totalement amorti) renouveler le contrat de bail à un prix bas.

Le succès du leasing est dû aux avantages qu'il présente :

- Possibilité d'avoir un financement à 100% contrairement au crédit qui nécessite un apport personnel.
- Possibilité d'obtenir du matériel même si la surface financière n'est pas très importante, la société de leasing se préoccupe uniquement de la possibilité de règlement des redevances.
- Possibilité de changer souvent le matériel, ce qui est intéressant quand il s'agit d'un secteur où les évaluations techniques sont rapides comme dans le cas de l'informatique.

L'inconvénient principal de cette technique de financement est son coût qui est très élevé pour l'utilisateur, notamment les petites entreprises. En Algérie, cette technique est très peu pratiquée, seules EL-BARAKA Bank, NATEXIS, BNP, société Maghreb leasing, pratiquement ce type de crédit.

B- Les crédits d'investissements spécifiques : Ce crédit concerne le financement de l'emplois de jeunes, soutenue par l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeune (A.N.S.E.J), les microcrédits appuyer par l'agence nationale de gestion de microcrédits (A.N.G.E.M) et les crédits de soutien à la création de l'emplois par les chômeurs promoteurs (C.N.A.C).

•**Le crédit de soutien par les dispositifs (A.N.S.E.J, C.N.A.C, A.N.G.E.M)** Afin de diminuer le taux de chômage l'état algérien a proposé un système de financement nommé « crédit à l'emploi de jeune », ce mécanisme est basé sur une participation triangulaire (ENSEJ, CNAC, ENGEM).

En conclus que les banques algériennes réalisent deux étapes importantes. La première étape été caractérisée par le régime de l'économie planifié, la deuxième a été marqué par le passage d'une économie dirigée à une économie de marché. Notamment après l'instauration de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit. Ce qui aux banques étrangères de s'installer dans le pays dans l'objectif de moderniser et d'apporter plus de concurrence au marché bancaire.

Puis ont essayé présenter évolution des entreprises en Algérie depuis l'indépendance a été marquée par des phases de nationalisation de nombreuses entreprises, et de socialisme et économie planifié avec un fort contrôle d'état sur les activités économiques, de libéralisation de réformes économiques visant à ouvrir l'économie aux investissement étranger et à encourager le secteur privé. Avec des efforts continus pour diversifier l'économie pour améliorer et soutenir les petites et moyennes entreprises.

Le crédit bancaire est l'un moyens les plus important de financement des entreprises, dans le but d'assurer la croissance et la rentabilité de entreprises.

CHAPITRE III : Analyse des données

CHAPITRE III : Analyse des données**Section 01 : présentations de l'échantillons**

Dans cette section nous présenterons la démarche méthodologique qui permet à la description de l'enquête en expliquant le contenu du questionnaire voire axe qui est destiné à quelques entreprises et les banques de la wilaya de Bejaia.

1.1. L'objectif de l'enquête

Notre objectif dans cette étude de cas pratique sur Bejaia enquête est une méthode utilisée beaucoup plus dernièrement dans les travaux de recherche.

L'objectif de notre stage en générale est de compléter les lectures menées sur le sujet de recherche ce stage sous forme d'un questionnaire s'adresse à un échantillon spécifique qui permet d'obtenir des informations généralisables a le gérant de l'entreprise et la banquière, d'observer l'importance la relation entre les banques et les entreprises et les risques avantages.

Notre objectif de voire quelle est la relation les banques-entreprises les risques –avantages au niveau de wilaya Bejaia.

L'enquête a été lancée 15 mai 2024, nous avons déposé des questionnaires destines aux responsables des agences dont la récupération n'était pas sur place, et en parallèle avec leurs entreprises dont les questions étaient ouvertes et diriger sur place. Notre enquête a pris fin le 2 juin 2024, ce qui fait une durée 18 jour en à choisir les entreprises ayant une relation avec les banques, on a commencé notre objectif d'étendre 26 entreprises et 20 agence bancaire on a consulté les agences bancaires en mode présentiel, l'utilisation des guichets, la réalisation de cette enquête été pas facile dans la distribution des questionnaires ni la collecte des données, Nous sommes heurtés à plusieurs de problème.

- refus l'acceptation de nos questionnaires par les responsables des agences même chose pour les entreprises, cela est du manque de temps, les occupation et l'absence des personelles mieux qualifies pour nous répondre.

Pour se là nous avons diminué nous échantillons diminué 9 agences et 12 entreprises au niveau de la wilaya Bejaia wilaya Bejaia.

1.2. Le contenu de questionnaire

Le questionnaire a été réalisé à partir de ce qui a été développé dans la partie théorique. Il comporte des questions regroupées en trois (03) axes pour les entreprises et les banques au

niveau de la wilaya de Bejaia et contient des éléments de réponses aux questions posées dans la recherche.

Nous avons élaboré le questionnaire pour atteindre les objectifs de recherche qu'on a fixée à l'avance. Il se compose de différentes questions : des questions ouvertes et des questions fermées pour les banques et les entreprises. Ses trois (03) axes sont :

A- Au niveau de la banque

1-Methodologie de collecte des données

Dans cette étude de cas pratique au niveau Bejaia, nous avons opté une enquête auprès de ses différentes agences implantées dans la wilaya de Bejaia. Nous allons présenter la méthodologie et les objectifs de la partie pratique de ce travail.

Axe 1 : L'objet de notre recherche de cette partie est d'identifier d'une manière détaillée.

- **l'environnement bancaire :** cet élément est composé de 02 questions permettant de recueillir des informations identificatrices de la banque, préciser le nom de la banque et année de démarrage de l'activité de bancaire.

- **L'activité principale de la banque :** cet élément touche principalement de 02 question : question relative à l'activité principale de la banque (dépôts, crédits, opération de commerce), ainsi d'une question déterminer, les clientèles la plus vise par la banque enquêtée les grandes entreprises, PME, microentreprise, particuliers à ce qu'a été bien, très bien, moyen au mauvais.

-**Le marché bancaire de la wilaya Bejaia :** cet élément est composé de 03 question au niveau de la wilaya de Bejaia, et déterminer comment trouver-vous l'environnement bancaire de la wilaya Bejaia (attractif, relativement attractif, sature), ainsi comment estimez-vous les caractéristiques du marché bancaire de la wilaya Bejaia (importance du marché, croissance du marché, marche bancaire financière, attractivité, niveau de risques) pour avoir à ce qu'a été bien, moyen et faible. Aussi il estime le degré de la concurrence bancaire de la willaya Bejaia élevé, moyen ou faible.

-**L'octroi des crédits :** cet élément est composé d'une seule question permettant de classez les crédits (crédit d'exploitation, crédit investissement, crédit création) selon leurs degrés d'importance, très important moyen ou faible pendant les Cinq dernières années en termes de chiffre d'affaire.

Axe 2 : La nature de la relation banque- entreprise : elle contienne ces axes a 6 question la première à ce que vous suivre la création de l'entreprise deuxième question comment procéder pour suivre les entreprises a ayant un crédit, troisième question à ce que votre banque suivre les startups quatrième question quelles suggestions avez –vous pour améliorer entre les banques et les entreprises , cinquième question leur avis sur le taux d'intérêt

appliqués par la banque à l'entreprise (attractifs, moins attractifs, ou alignés à la concurrence) et pour la dernière question 07 comment vous estimez le degré de satisfaction de la qualité de votre service à l'entreprise(excellent, bon ou faible)

Axe 3 des questions sur évolution de la relation : elle contient (03) questions :

- Avez- vous une bonne relation avec l'entreprise (oui ou non) ?
- Que pensez-vous de cette relation (Bon, moyen ou mauvaise) ?
- Quelles sont les obstacles qui friment cette relation ?

2-Echantillon

L'échantillon des banques répondant à notre question se distingue par sa diversité. En effet le secteur bancaire de la wilaya Bejaia est constitué de quinze (15) banques avec un total d'agence bancaires d'ordre du (43), reparties selon un nombre de six (06) banques publiques et neuf (09) banques étrangères.

Notre enquête porte sur (15) questions, agence bancaire et il Ya (4) banque non récupérées les réponses obtenues auprès des agences bancaires suite à notre enquête montent (09).

Ce tableau ci-dessous montre le nombre d'agence existant de la wilaya de Bejaia, il s'agit de ceux approchés pour notre enquête :

Tableau N° 4: présentation de l'échantillon de l'enquête bancaire

| Banque | Nombres d'agences | Nombre de questionnaires distribués | Nombre de questionnaires récupérés |
|----------------------|-------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| ABC | 1 | 1 | 0 |
| AGB | 1 | 1 | 0 |
| Al Salam Bank | 1 | 1 | 1 |
| BADR | 2 | 2 | 1 |
| BDL | 2 | | 1 |
| BNA | 3 | 3 | 1 |
| BNP Paribas | 1 | 1 | 0 |
| CNEP | 3 | 3 | 1 |
| CPA | 4 | 2 | 1 |

| | | | |
|-----------------------------|-----------|-----------|----------|
| FRAN Bank | 1 | 1 | 0 |
| NATIXIS | 1 | 1 | 1 |
| TRUST Bank | 1 | 1 | 1 |
| Société Centrale | 1 | 1 | 1 |
| Total | 20 | 20 | 9 |

Source : Elaboré par nous-mêmes

B - Au niveau entreprise

La démarche adoptée afin de répondre à la problématique de la présente étude est une démarche quantitative. Pour atteindre notre objectif, la sélection de la méthode de l'enquête par questionnaire, qui est une méthode scientifique, nous avons élaboré un autre questionnaire destiné à l'entreprise en vue d'obtenir des résultats plus précis et pertinents pour notre problématique.

1-Methodologie de collecte des données

L'objectif de notre stage en général est de compléter les lectures menées sur le sujet de recherche ce stage sous forme d'un questionnaire s'adresse à un échantillon spécifique qui permet d'obtenir des informations généralisables à le gérant de l'entreprise et d'observer l'importance de la relation banque et entreprise.

En à choisir la région de Bejaia en termes de localisation géographique, nous précisons que l'ensemble des acteurs qui feront l'objet de l'enquête est circonscrit à la région de Bejaia (wilaya). Ce choix se justifie par plusieurs facteurs, dont nous citerons : la proximité de l'enquête et la présence au niveau de cette région d'un potentiel de développement assez important qui se caractérise par l'existence d'un port, d'un aéroport, de plusieurs bassins économiques de l'emploi, une concentration de PME et grande entreprise dans différentes zones d'activités et zones industrielles.

2-Echantillon

Le questionnaire a été réalisé à partir de ce qui a été développé dans la partie théorique. Il comporte 21 questions regroupées en trois axes et contient des éléments de réponses aux questions posées dans la problématique de recherche.

Nous avons élaboré le questionnaire pour atteindre les objectifs de recherche qu'on a fixé à l'avance. Il se compose de différentes questions : des questions ouvertes et des questions fermées. Ses trois axes sont :

Axe 1 : Identification de l'interrogé

Cet axe est composé de 08 questions permettant de recueillir des informations identificatrices des entreprises.

Axe 2 : La nature de la relation banque-entreprise

Cet axe touche principalement les relations entre les banques et les entreprises dans la wilaya Bejaia, Et composé de 09 questions. Ainsi qu'à déterminer les différentes pratiques de la relation au sein de l'entreprises et les banques.

Axe 3 : Evaluation de la relation

L'objet recherche de cette partie est d'identifier d'une manière détaillée les évaluations de la relation de l'entreprise de la wilaya Bejaia à savoir 4 questions : avez-vous une bonne relation avec votre banque, que pensez-vous de cette relation et quelle sont les obstacles qui friment cette relation, quelle est votre recommandation pour faire avancer cette relation.

Tableau N° 5: présentations de l'échantillons de l'enquêtes entreprises

| Entreprises | Nombre entreprise | Nombre questionnaires distribués | Nombre de questionnaire récupérés |
|-------------------------|-------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| EURL-BEPAL | 1 | 1 | 1 |
| STH- SPA | 1 | 1 | 1 |
| EPE-SPA- EATIT | 1 | 1 | 1 |
| EURL-SOSEL | 1 | 1 | 1 |
| SARL industriel costing | 1 | 1 | 1 |
| Cheurfaplaco | 1 | 1 | 1 |
| N-CERAM | 1 | 1 | 1 |
| GLB | 1 | 1 | 1 |
| SARL- COGEB | 1 | 1 | 1 |
| SARL-ROBUSTE | 1 | 1 | 1 |
| MORTERO | 1 | 1 | 1 |
| ENOF-EPE-SPA | 1 | 1 | 1 |
| C.O.G.B-La BELLE | 1 | 1 | 0 |
| SPA –CIVITAL | 1 | 1 | 0 |
| SIMAF | 1 | 1 | 0 |
| Miri place | 1 | 1 | 0 |
| NUMMILONG | 1 | 1 | 0 |
| SARL- IFRI | 1 | 1 | 0 |
| Tougja | 1 | 1 | 0 |
| SARL- Tchîn-lait | 1 | 1 | 0 |
| DANOUN | 1 | 1 | 0 |
| Total | 26 | 26 | 12 |

Source : Elaboré par nous-mêmes

L'objectif de notre l'échantillon de l'enquête ce porte sur la relation quelque banque et quelque entreprise au niveau de la wilaya Bejaia, 12 entreprises et 9 banques ont répondu à un questionnaire comprenant 17 questions pour la banque et 23 questions pour entreprise repartis en question fermées et question ou

Section 02: Analyse et interprétation des résultats de l'enquête

Après récupération des questionnaires au niveau dans de la wilaya Bejaia, nous vous obtenu des repenses qui nous aidés à analyser et à interpréter les résultat reçus.

L'analyse des résultats de notre enquête, se fera une analyse descriptive qui nous a permis de faire ressort un certain nombre de caractéristique liées à notre thème de recherche essai d'analyse de la relation banque-entreprise risque et avantages. En utilisant le logiciel Sphinx plus V5 pour effectue les tableaux de fréquence, cette méthode est considérée la plus facile l'analyse des données.

2-1- Questionnaire destiné aux les banques

Ce questionnaire est divisé en 3 axes, présentation de la banque, la nature de la relation banque -entreprise évaluation de la relation, avec un échantillon des 9 banques.

2.1. 1. Identification de l'interrogé

On commence d'abord notre questionnaire par des questions préliminaires à savoir l'activité de la banque et le marché bancaire de la wilaya et le degré de la concurrence bancaire.

Quelle l'activité principale de la banque ?

Tableau N° 6: l'activité principale des banques

| l'activité principale de la banque | Nb. cit. | Fréq. |
|---|-----------------|--------------|
| Dépôts | 9 | 100% |
| crédits | 9 | 100% |
| opération de commerce | 5 | 55,6% |
| TOTAL OBS. | 9 | |

Source : Établi par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables.

Commentaire :

D'après résultat que nous avons obtenu nous remarquons que collecter des dépôts et distribuer des crédits sont perçus comme les activités principales de la banque par tous les répondants, tandis que les opérations de commerce sont moins fréquemment citées, avec un peu plus de la moitié des répondants les mentionnant. Cela pourrait indiquer que cette activité est importante mais pas aussi centrale que les dépôts et les crédits.

Comment trouvez-vous l'environnement bancaire de la wilaya Bejaia ?

Tableau N° 7: présente une analyse de l'environnement bancaire de Bejaïa

| l'environnement bancaire de béjaia | Nb. cit. | Fréq. |
|---|----------|-------------|
| attractif | 4 | 44,4% |
| relativement attractif | 5 | 55,6% |
| sature | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

Les données dans le tableau et le montrent que 4 banques (BADAR, CNEP, DBL, Salam Bank, soit 44,4% des répondants, trouvent l'environnement bancaire de Bejaia attractif. Et cela indique qu'une proportion significative des personnes interrogées perçoivent positivement cet environnement. Et 5 banques (Trust Bank, CAP, BNA, Natixis, Housing Bank), soit 55,6% des répondants, trouvent l'environnement bancaire relativement attractive. Cette majorité relative suggère que, bien que l'environnement soit perçu positivement, il y a encore des aspects qui pourraient être améliorés pour atteindre une attractivité totale. Il n'y a aucune indication de saturation, ce qui est un bon signe pour la stabilité et la croissance future du secteur bancaire.

Comment estimez-vous le degré de la concurrence bancaire de la wilaya Bejaia ?

Tableau N° 8: Le degré de la concurrence bancaire

| le degré de la concurrence bancaire | Nb. cit. | Fréq. |
|--|----------|-------------|
| Elevé | 7 | 77,8% |
| moyen | 2 | 22,2% |
| faible | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

Les données du tableau permettent de constater que la plupart des banques (77,8%) perçoivent un haut niveau de concurrence bancaire dans la wilaya, ce qui pourrait indiquer une présence significative de plusieurs banques offrant des services compétitifs tels que services financement services et trésorerie. Et une minorité (22,2%) pense que la concurrence est moyenne, ce qui pourrait suggérer une perception de moins de dynamisme ou de diversité dans les offres bancaires. Et pour une concurrence faible aucune des réponses (0%) montre que selon les répondants il n'y a pas de monopole ou de domination par la banque.

2.1.2 La nature de la relation banque – entreprise

Cette partie nous permettra d'analyser la nature de la relation banque – entreprise

A ce que vous suivez la création l'entreprise ?

Tableau N° 9: suivre la création l'entreprise

| suive la création l'entreprise | Nb. cit. | Fréq. |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| oui | 5 | 55,6% |
| non | 4 | 44,4% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables.

Commentaire :

L'analyse de ce tableau révèle que 5 banques (CPA, BNA, NATIXIS, CNEP, BADR) avec un pourcentage (55,6%) ont indiqué qu'ils suivent la création de l'entreprise. En revanche 4 banque restantes (BDL, Trust Bank, Housing Bank, Al salam Bank), aussi avec pourcentage (44, 4%) ne suivent pas la création les entreprises ont indiqué l'absence intérêt ou de soutien la part des banques pour l'entreprises.

A ce que vous suivez les startups ?

Tableau N° 10: Suivi des startups par les banques

| votre banque suit les startups | Nb. cit. | Fréq. |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| Oui | 3 | 33,3% |
| non | 6 | 66,7% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

Selon ce tableau, 33,3% des répondants déclarent que leur banque suit les startups, tandis que 66,7%, soit la majorité indiquent que leur banque ne les suit pas. Cette majorité suggère un manque d'intérêt ou de soutien des banques envers les startups dans le contexte étudié

Leur avis sur les taux d'intérêt appliqués par la banque à l'entreprise ?

Tableau N° 11: Avis sur les taux d'intérêt appliqués aux entreprises

| taux d'intérêt banque a entreprise | Nb. cit. | Fréq. |
|---|----------|-------------|
| attractifs | 2 | 22,2% |
| moins attractifs | 2 | 22,2% |
| alignes à la concurrence | 5 | 55,6% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etablir par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

La majorité des répondants (55,6%) perçoit les taux d'intérêt appliqués par les banques à l'entreprise comme étant alignés à la concurrence. Cependant, il y a une division notable parmi les autres répondants, avec 22,2% les trouvant attractifs et 22,2% les trouvant moins attractifs. Cela suggère une perception variée des taux d'intérêt parmi les répondants, bien que la plupart semble les considérer comme compétitifs

Comment vous estimez le degré de satisfaction de la qualité de votre service à l'entreprise ?

Tableau N° 12: Le degré de la satisfaction du service à l'entreprise

| satisfaction de la qualité de service | Nb. cit. | Fréq. |
|--|----------|-------------|
| Excellent | 3 | 33,3% |
| bon | 5 | 55,6% |
| faible | 1 | 11,1% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

Les résultats de notre enquête présentés dans le tableau ci-dessus pour ce qui est du degré de satisfaction de la qualité du service à l'entreprise 3 répondants soit 33,3% des participants, estiment que la qualité du service est excellente, tandis 5 répondants, soit 55,6% des participants, jugent la qualité du service comme bonne, et 1 répondant, soit 11,1% des participants considère que la qualité du service est faible. Dans l'ensemble, la grande majorité

(88,9%) se dit donc satisfaite du service, bien qu'il existe une marge d'amélioration

2.1.3. Évaluation de la relation

Avez-vous une bonne relation avec l'entreprise ?

Tableau N° 13 : relation les banques avec des entreprises

| une bonne relation avec l'entreprise | Nb. cit. | Fréq. |
|---|----------|-------------|
| Oui | 9 | 100% |
| non | 0 | 0,0% |
| moyen | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Établi par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

Les résultats montrent que tous les répondants (100%) ont indiqué avoir une bonne relation avec l'entreprise. Aucune des personnes interrogées n'a exprimé une relation moyenne ou mauvaise avec l'entreprise. Cela suggère une satisfaction générale et unanime parmi les répondants concernant leur relation avec l'entreprise.

Que pensez-vous de cette relation ?

Tableau N° 14: l'existence de la relation

| l'existence de la relation | Nb. cit. | Fréq. |
|-----------------------------------|----------|-------------|
| Bon | 9 | 100% |
| moyen | 0 | 0,0% |
| mouvaise | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 9 | 100% |

Source : Etabli par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

Les résultats indiquent que confirment que 100% des répondants qui pensent que la relation est bonne. Aucun répondant ne la juge moyenne ou mauvaise, reflétant ainsi une forte satisfaction ou une perception positive parmi les participants à l'enquête. Cela peut être le signe d'une bonne communication d'une confiance mutuelle et d'une satisfaction générale dans la relation évaluée.

Quels types de crédits octroyés aux entreprises ?

Tableau N° 15: les types crédits octroyer aux entreprises

| types de crédits octroyé aux entreprise | Nb. cit. | Fréq. |
|--|----------|-------|
| crédit d'investissement | 9 | 100% |
| Crédit exploitation | 9 | 100% |
| TOTAL OBS. | 9 | |

Source : Établi par nous à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

Les données indiquent que Chaque type de crédit étant cité par toutes les banques avec une fréquence de 100%. Cela souligne l'importance de ces deux types de crédits pour financement les entreprises.

2.2.2 Questionnaire destiné aux L'entreprise

2.2.1. Identification de l'interrogé dès l'entreprises

Exploitation des résultats obtenu à travers les questions posées permet d'acquérir des informations relatives à la forme juridique, la taille et la nature de ces entreprises.

Quelle est la taille de l'entreprise ?

Tableau N° 16: La taille des entreprises

| La taille de l'entrepris | Nb. cit. | Fréq. |
|-----------------------------|-----------|-------------|
| Très petite de l'entreprise | 3 | 25,0% |
| petite entreprise | 2 | 16,7% |
| moyenne entreprise | 4 | 33,3% |
| grande entreprise | 3 | 25,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Source

: établir par nous – mêmes à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables.

Commentaire

Le tableau couvre l'ensemble des entreprises citées, avec une répartition équilibrée entre les différentes tailles d'entreprises, les moyennes entreprises sont les plus fréquemment citées avec pourcentage 33,3%, suivies par les très petites et grandes entreprises avec pourcentage 25%, tandis que les petites entreprises sont les moins citées soit 16%.

Quelle est le Statut juridique ?

Tableau N° 17: le statut juridique des entreprises

| statut juridique | Nb. cit. | Fréq. |
|-------------------|-----------|-------------|
| SNC | 1 | 8,3% |
| SARL | 6 | 50,0% |
| SPA | 3 | 25,0% |
| EURL | 2 | 16,7% |
| Autre | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

D'après résultat obtenu dans notre enquête, nous avons cité le statut juridique des entreprises enquêtées que le grand nombre d'entreprises sont statut SARL 6 entreprises soit 50%, aussi 2 entreprises 16,7 % appartiennent à la catégorie EURL, 3 entreprises soit 25% sont des sociétés au nom action détenu par plusieurs actionnaires, une entreprise soit 8,3% c'est de la catégorie de société par collectif. En plus pour des créateurs d'entreprises, il est préférable débiter avec statut SARL et EURL qui constituent les formes la plus appropriées pour une première expérience dans la gestion de l'entreprise.

Quelle la nature d'entreprise ?

| la nature de l'entreprise | Nb. cit. | Fréq. |
|---------------------------|-----------|-------------|
| Privé | 10 | 83,3% |
| publique | 2 | 16,7% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Table au N° 18: la nature des entreprises

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables.

Commentaire

Selon le tableau précédent que on remarque la totalité des entreprises enquêtées sont des entreprises privées représentant un taux 83,3% tandis que les entreprises publiques ne représentent que taux 16% dans la totalité les entreprises enquêtées.

2.2.2. Nature de la relation banque –entreprise

Quelle banque avez-vous des relations ?

Tableau N° 19: Les types de la banque qui a une relation avec les entreprises

| type de la banque | Nb. cit. | Fréq. |
|---------------------|-----------|-------|
| une banque publique | 8 | 66,7% |
| une banque privée | 7 | 58,3% |
| TOTAL OBS. | 12 | |

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

Les résultats d'une enquête sur les relations des entreprises avec des banques publiques et privée est nous remarquons la majorité des entreprises (66,7%) ont une relation avec une banque publique. Une proportion légèrement inférieure (58,3%) des entreprises ont une relation avec une banque privée. Certaines entreprises traitent avec les deux banques.

Montrent une préférence légèrement plus élevée pour les banques publiques par rapport aux banques privées parmi les répondants. Cette tendance pourrait être influencée par divers facteurs tels que la confiance, les services offerts, ou les politiques des banques publiques par rapport aux banques privées.

Est-ce que vous avez déjà pensé à changer de banque ?

Tableau N° 20: les critères de choix d'une banque en particulier

| choix la banque en particulier | Nb. cit. | Fréq. |
|--------------------------------|-----------|-------------|
| bonne image | 4 | 33,3% |
| proximité | 5 | 41,7% |
| recomomandation | 3 | 25,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Source : établi par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

Le tableau présente les résultats d'une enquête sur les critères de choix d'une banque en particulier nous remarquons que 33,3% choisissent leur banque fonction de la bonne image qu'elle projette. Cela indique que l'image de marque joue un rôle significatif dans la décision des entreprises, La proximité est le critère le plus cité avec 41,7% des entreprises qui la considèrent comme un facteur déterminant. Cela montre que l'accessibilité géographique est un aspect crucial pour les clients lorsqu'ils choisissent une banque, aussi 25% choisissent leur

banque sur la base de recommandations. Cela souligne l'importance des avis d'autres personnes dans le processus de décision.

Quels types de crédits sollicitent votre entreprise par apport votre banque ?

Tableau N° 21: les crédits bancaires sollicitent les entreprises pour des banques

| Type crédit | Nb. cit. | Fréq. |
|-------------------------|-----------|-------|
| credit d'investissement | 6 | 50,0% |
| crédit d'exploitation | 5 | 41,7% |
| credit bail | 2 | 16,7% |
| autre | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | |

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire

La moitié des entreprises 50,0% ont contracté un crédit d'investissement, ce qui est le type de crédit le plus courant. Le crédit d'exploitation est également significatif, représentant 41,5% des réponses. Le crédit de bail est moins sollicité que les crédits d'investissement et d'exploitation, avec seulement 16,7% des demandes. Cela peut indiquer que moins d'entreprises optent pour cette forme de financement. Aucun autre type de crédit n'a été mentionné dans les données fournies.

Quel est le degré de confiance que vous accordez à votre banquier ?

Tableau N° 22: Le degré de confiance accordé à banquier

| degré de confiance accordé a banquier | Nb. cit. | Fréq. |
|---------------------------------------|-----------|-------------|
| très important | 6 | 50,0% |
| assez important | 4 | 33,3% |
| peu important | 2 | 16,7% |
| aucune opinion | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

D'après résultat du tableau ci-dessus indique 6 entreprises ont cité ce critère, représentant 50,0% des réponses considèrent la confiance envers leur banquier comme un facteur très important. 4 entreprises ont mentionné ce critère soit 33,3% des réponses. Un tiers des répondants estiment que la confiance envers leur banquier est assez importante. 2 entreprises ont choisi ce critère, représentant 16,7% des réponses. Une minorité des répondants considère que la confiance envers leur banquier est peu importante.

La majorité des entreprises accordent une importance significative à la confiance envers leur banquier, avec une moitié la considérant comme très importante. Cela souligne l'importance cruciale de la confiance dans la relation entre les clients et leurs banquiers. Les banques

devraient donc mettre l'accent sur la construction et le maintien de cette confiance pour satisfaire leurs clients.

2.2.3. Évaluation de la relation banque –entreprise

Avez-vous une bonne relation avec votre banque

Tableau N° 23:la nature de la relation avec la banque

| la nature de la relation avec la banque | Nb. cit. | Fréq. |
|---|-----------|-------------|
| très bon | 10 | 83,3% |
| moyen | 2 | 16,7% |
| mauvaise | 0 | 0,0% |
| TOTAL OBS. | 12 | 100% |

Source : établir par nous – même à partir de l'enquête réalisée auprès des responsables

Commentaire :

La majorité des répondants, soit 10 les entreprises 83,3% ont indiqué avoir une très bonne relation avec leur banque. Cela suggère que la plupart des clients sont satisfaits des services et de l'interaction avec leur institution bancaire. et 2 entreprises (16,7%) ont évalué leur relation avec la banque comme moyenne. Cela indique qu'il y a une petite proportion de clients qui trouvent que leur relation avec la banque pourrait être améliorée. Aucun des répondants n'a indiqué avoir une mauvaise relation avec leur banque, ce qui est un signe positif pour l'institution bancaire, montrant qu'il n'y a pas de clients insatisfaits au point de qualifier la relation de mauvaise.

Section 03 : La recommandation et les obstacles la relation banque/entreprises

3.1. La recommandation pour améliorer de la relation banque/entreprise

Par les banques

- Développer des solutions de financement sur mesure pour les entreprises comme des prêts ou les lignes de crédits adaptées à leurs cycles d'exploitation.
- Utilisation de la technologie pour simplifier les processus bancaires comme les paiements en ligne.
- Organiser des événements des séminaires pour permettre aux entrepreneurs de se connecter entre eux et avec des experts en finance.

- Ecouter activement les retours des clients et s'engager dans une communication transparente pour améliorer continuellement les services bancaires proposés aux entreprises.
- Allègement des garanties exigées.

Par l'entreprise

Maintenir une communication ouverte et transparente avec votre chargé de compte ou votre conseiller bancaire et partager régulièrement des informations pertinentes sur la santé financière de votre entreprise, vos projets de croissance et vos besoins de financement.

- Établir une relation de confiance mutuelle avec votre banquier en respectant les engagements pris, en fournissant des informations fiables et en étant transparent dans vos transactions financières.
- Présentation de documents complets et précis : fournir à la banque tous les documents et informations nécessaires de manière complète et précise pour faciliter le processus d'évaluation de votre dossier de financement.
- Respect des délais de paiement et scrupuleusement les échéances de remboursement de vos prêts ou facilités de caisse pour renforcer la confiance de la banque envers votre entreprise.
- Utilisation des différentes gammes de services offerts par la banque pour couvrir les besoins financiers de votre entreprise, tels que les crédits, les comptes d'épargne, les services de gestion de trésorerie.
- Évaluation périodique de la relation bancaire : effectuer une procédure de point avec votre banquier pour évaluer la qualité de la relation et identifier d'éventuels besoins ou problèmes à résoudre.

3.2. Les obstacles à la relation avec les banques – les entreprises

Par la banque

Nous avons rassemblé quelques réponses sur la question ouverte aux suggestions faites par les banques enquêtées sur les obstacles à la relation avec les entreprises. Cette question ouverte nous a permis de constater que la majorité ont les mêmes raisons. Voici quelques obstacles :

- Nécessité d'effectuer des contrôles et vérifications approfondis avant d'accorder un financement à l'entreprise
- Risque de non-remboursement des prêts accordés à l'entreprise
- Application stricte de la loi monétaire sur les entreprises.
- Fluctuations de la situation financière de l'entreprise, qui peuvent affecter sa capacité à rembourser ses dettes.
- Difficulté à obtenir des informations financières précises et à jour de la part de l'entreprise.

- Conflits d'intérêts potentiels entre les objectifs de rentabilité de la banque et les besoins de financement de l'entreprise.

Par entreprise

Concitant les propositions portées par les entreprises sur les obstacles de relation avec la banque nous avons recueilli quelque réponse sur cette question ouverte et vous détecté que la majorité de ces entreprises les mêmes propositions qui sont :

- Le manque de communication entre l'entreprise et la banque peut entraîner des malentendus, des retards dans le traitement des dossiers et des difficultés à obtenir des informations claires et précises.
- Contraintes administratives les procédures et les exigences administratives de la banque peuvent être perçues comme trop lourdes ou complexes par l'entreprise, ce qui peut entraver une relation harmonieuse.
- Les délais de traitement des demandes de financement ou de services bancaires peuvent être longs et frustrants pour l'entreprise, ce qui peut impacter sa gestion financière et sa croissance.
- Les critères de sélection et d'éligibilité pour accéder à certains produits ou services bancaires peuvent être trop stricts pour certaines entreprises, ce qui les empêche de bénéficier de ces opportunités.
- Les frais et les tarifs appliqués par la banque sont parfois jugés excessifs par l'entreprise, ce qui peut créer des tensions et des désaccords dans la relation commerciale.
- Certaines banques peuvent manquer de flexibilité et de capacité à proposer des solutions sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise, ce qui peut limiter la satisfaction des clients.
- Certains événements passés ou la réputation de la banque peuvent créer des problèmes de confiance avec l'entreprise, ce qui peut nuire à la relation et à la collaboration future.

En conclu que ce chapitre que la relation entre les banques et les entreprises dans la wilaya de Bejaia semble globalement positive et satisfaisante selon les résultats de l'enquête. La grande majorité des banques et des entreprises interrogées indiquent entretenir une bonne voire très bonne relation.

Du côté des banques, on constate qu'elles perçoivent l'environnement bancaire de Bejaia comme attractif avec un haut niveau de concurrence. Elles suivent dans l'ensemble la création d'entreprises, bien que le suivi des startups reste limité. Les taux d'intérêt et la qualité des services offerts aux entreprises sont jugés satisfaisants par la plupart des répondants.

Du côté des entreprises, la confiance envers leur banquier est considérée comme très importante, renforçant ainsi la relation. Les crédits d'investissement et d'exploitation sont les plus sollicités. L'image, la proximité et les recommandations sont des critères clés dans le choix d'une banque.

Cependant, quelques obstacles ont été identifiés comme le manque de communication, les délais, les contraintes administratives et les critères d'éligibilité jugés trop stricts pour certaines entreprises. Des améliorations dans ces domaines permettraient d'optimiser davantage la relation.

.

.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Durant notre réalisation pour ce modeste travail, nous avons essayé de porter des réponses que nous jugeons essentielles pour répondre à notre problématique qui est la suivante : « **Quel est le degré de la relation entre la banque-l'entreprise au niveau de wilaya Bejaia** » ?

Pour cela, Nous avons essayé de présenter d'abord les différents concepts et notions sur les banques et les entreprises, par la suite, nous développer les points essentiels qui régissent sur la relation banque-entreprise en termes de cycle de financement d'investissement, En termes de cycle de financement d'exploitation, en terme La création d'entreprise, En termes de l'innovation, nous évoquons, enfin des avantages et des risques de cette relation.

La relation entre les banques et les entreprises est d'une importance capitale pour le financement et le développement des activités économiques. C'est un partenariat mutuellement bénéfique lorsqu'il est bien géré. Pour les entreprises, avoir accès à des services bancaires fiables et à des financements adaptés est essentiel pour soutenir leurs investissements, leur croissance et leur trésorerie. Une bonne relation avec une banque permet d'obtenir des conditions avantageuses en termes de taux, de délais et de produits.

Cela nécessite de la transparence, de la confiance et une communication ouverte de la part des entreprises. Du côté des banques, entretenir des liens solides avec les entreprises leur assure une clientèle rentable et fidèle. Comprendre les besoins spécifiques des entreprises permet aux banques de proposer des solutions sur mesure et de partager les risques de manière optimale. Cependant, les banques doivent faire preuve de diligence dans l'évaluation des dossiers et la gestion prudente des risques de crédit. Lorsque cette relation fonctionne bien, elle favorise un écosystème économique dynamique où les entreprises peuvent accéder aux capitaux nécessaires à leur développement et où les banques participent à la création de richesses.

Néanmoins, des défis peuvent entraver cette relation, comme les asymétries d'informations, les contraintes réglementaires, les risques de défaut de paiement ou encore un manque de produits adaptés. Une communication ouverte, la formation des acteurs et l'innovation dans les services financiers sont essentielles pour surmonter ces obstacles.

L'enquête par questionnaires avec les banques et les entreprises cas de la wilaya Bejaia, nous permettant d'évaluer le degré de la force de cette relation banque-entreprise globalement positive au niveau la wilaya de Bejaïa, mais souligne la nécessité d'efforts continus pour surmonter les obstacles persistants et renforcer d'avantage les liens de collaboration mutuellement bénéfiques.

En définitive, cultiver une relation saine et durable entre banques et entreprises est un enjeu clé pour stimuler l'investissement, exploitation, l'emploi et la croissance économique dans son ensemble. La confiance mutuelle, la transparence et la compréhension des besoins réciproques, et une volonté de trouver ensemble la meilleure solution pour garantir la réussite de cette relation, Mais en peut dire que notre échantillon n'est pas représentatif pour arriver à dire qu'il ya une bonne relation ou non.

BIBLIOGRAPHIE

I. Ouvrages

1. ALAIN BEITONE : « Dictionnaire de science économique » 3^{ème} édition, ED.Mehdi.
2. BENHALIMA A « Pratique des techniques bancaires » édition Dahlab, Alger 1997.
3. BENKRIMI Karim, « Crédit Bancaire et Financière », Edition EL OTMANIA, 2010
4. BOUYAKOUB F « L'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah Alger 2000.
5. BRAHIM LAKHELEF, « Création et gestion d'entreprise », édition Alger,2009.Edition 2006.
6. Fernez-walsh. S et Romon.Fin LE LOARNE Séverine et BLANCO SYLVIE, « mangement de l'innovation », 2009,
7. HADJ SADOK Tahar, « Les risques de l'entreprise et de la banque » Edition DAHLA Ben 2007.
8. KPMG .DZ. « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie », édition 2012.
9. La création d'entreprise de A a Z (Valérie forger) Dépôt légal : février 2007 suite du tirage : juillet 2008. Catherine léger- JARNIIO Manuel d'Oslo, 3 édition, OCDE, 2005
10. Louis jacques filion, Claude ananou, Christoph Schmitt : « Réussir sa création d'entreprise sans business plan » Dépôt légale : octobre 2012, N⁰ d'éditeur : 4582 IMPRIM EN FRANCE.
11. LUC BERET-ROLLANDE « principes de technique bancaire » DUNON, Paris, 2012 pour la 6^{ème} édition.
12. M. BENACHENHOU (1994), la banque et le financement de l'économie en Algérie, ouvrage collectif, entreprise et la banque, édition OPU.
13. Nacer-Eddine SADI « La privatisation des entreprises publiques en Algérie ».
14. SADEK Abdelkrim, « Le système bancaire algérien, la réglementation relative aux banques et établissements financier ». Alger, Edition la presse de l'imprimerie à Ben. 2005.
15. VALERIE FROGER« La création d'entreprise de A à Z ». Dépôt légal : février 2007, suite du tirage : juillet 2008, N⁰ d'imprimeur : 425980T Imprimé en France.

II. Articles

1. Amina Leghima, Hassiba Djema. Article « PME et innovation en Algérie : limites et perspectives ». Année 2014. Cairn. Info.
2. Amira ABOURA & DRCHAHIDI Mohammed, article « Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation ».
3. BOUCHELGHOU Fella & Professeur BOUSSAFI Kamel. Article « L'évolution du système bancaire algérien durant la période 2009/2017 ». P123,124. Année 2019.
4. DR. AKNINE SOUDI Rosa & PR. M. Yacine. Article « Entrepreneuriat et création d'entreprises en Algérie : un lecteur à partir des dispositifs de soutien à la création des entreprises ». Année 2014.
5. Farid MERZOUK. Article « PME et compétitivité en Algérie ». Année 2019.
6. IMANSOUREN Souhila. Article « l'entrepreneuriat : évolution et contraintes à la création des PME en Algérie (2001-2019) ». Année 2021.

III. Thèses et mémoires

1. ABBAS.N « L'impact de l'innovation sur la compétitive des entreprises ». Université de Bejaia ,2014.
2. BAZIZ Anissa & Masouaden Hassiba. « Le rôle secteur bancaire dans la croissance de la population des PME en Algérie » université de Bejaia Année 2019/2020
3. BEKKOUR Hakim « De l'innovation à l'acquisition de l'avantage concurrentiel : impact du territoire et des pratiques managériales. Cas de quelques entreprises des IAA de la wilaya de Bejaia » université de Bejaia 2010.
4. BERBER Nawel. « L'entrepreneuriat en Algérie » université de Bejaia Année 2013/2014.
5. BOUCHTOUT Zohra Meriem & OUMANSOUR Walid. « Le financement d'un investissement dans le système bancaire Algérien ». Université de Bejaia Année 2019/2020.
6. BRAHAMI Imane et IDRI Meriem « Relation Banque entreprise dans le cadre de financement des investissements » CAS : Financement d'un investissement au niveau de la BADR Agence n 359 AMIZOUR. 2020/2021.
7. CHALLA Kahina et GUEDJALI Louiza « le secteur bancaire et développement de PME/PMI enjeux et perspectives » année 2019/2020.
8. CHERIEF Yousef & KHADIR Abdrezak. « L'entrepreneuriat et les motivations de la création d'entreprise ». Année 2020/2021.
9. D. Faiza « Evaluation financier d'un projet crédit d'investissement », 2018.

10. ENZO Canetti, « La relation banque – entreprise et les garanties de crédit. Economie et finance ». Année 2022
11. MADANI FATIHA et MAOUCHE Nassima « La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya Bejaia ». Université de Bejaia. Année 2012-2013.
12. MAIZIA Oussama & OURAMDANE Amazigh « Impact des PME sur le développement économique en Algérie ». Université de Bejaia. Année 2021/2022.
13. NADINE LEVRATTO « Le financement des PME par la banque : contraintes des firmes et limites ». Revue internationale PME.
14. SADKI Kahina et MERIDJA Mohand Akli « Le rôle de l'innovation dans l'avantage concurrentiel : Cas des entreprises de la wilaya de Bejaia » Université de Bejaia. 2017/2018
15. TAOURIRT DYHIA et TAOURIRT Tinhinan « Le financement bancaire d'un projet d'investissement ». 2019/2020.
16. ZOUGGAR Gjihene & CHABANE Rafika, « Contribution à l'évolution de la performance financière des banques ». Année 2016/2017. Université de Bejaia.

IV. Documents

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

V. Textes juridique et réglementaires

1. Article 405 du code de commerce.
2. Article 409 du code commerce.
3. Article 543 du code de commerce.

VI. Site et liens Internet

1. <https://asjp.cerist.dz>.
2. <https://books.google.com>.
3. <https://fr.scribd.com>.
4. <https://scholar.google.com>
5. <http://www.Bank-of-algerien.dz/html/pensent.Htm>.
6. [www.choix et évaluation d'investissement et financement.pdf.com](http://www.choix-et-évaluation-d'investissement-et-financement.pdf.com)

Bibliographie

7. <https://www.memoireonline.com>.
8. <https://www.univ-bejaia.dz>.

ANNEXE

Questionnaire pour la banque

Thème : Essai d'analyse de la relation banque-entreprise au niveau de la wilaya de Bejaia risque et avantage

Notre questionnaire pour objectif d'évaluer la relation entre les banques et les entreprises au niveau de la wilaya de Bejaia

Axe 1

I/ l'environnement bancaire

1-Banque :.....

2-Année de démarrage de l'activité de votre banque ?.....

II/ Question relative à l'activité principale de la banque

- 1- L'activité principale de la banque :
- | |
|--|
| |
| |
| |
- a- Dépôts
- b- Crédits
- c- Opération de Commerce
- d- Autre :

III- Le marché bancaire de la wilaya Bejaia

1-Comment trouvez-vous l'environnement bancaire de la wilaya Bejaia

- | |
|--|
| |
| |
| |
- a- Attractif
- b- Relativement attractif
- c- Sature

| |
|--|
| |
|--|

Annexe

2-Comment estimez-vous le degré de la concurrence bancaire de la wilaya Bejaia :

| |
|--|
| |
| |

-Elevé

-Moyen

-Faible

VI/ l'octroi des crédits.

3-Veuillez classez les crédits selon leurs degré d'importance pendant les cinq dernières années en terme de chiffre d'affaire

| Degré Crédits | Très Important | important | Moyen | Faible |
|----------------------------|-------------------|-----------|-------|--------|
| Crédit d'exploitation | | | | |
| Crédit d'investissement | | | | |
| Crédit création | | | | |

Axe 2 : La nature de la relation Banque- entreprise

1-A ce que vous suive la création l'entreprise ?

-Oui

| |
|--|
| |
| |

-Non

| |
|--|
| |
| |

2-Comment procéder pour suivre les entreprises a ayant un crédit ?

.....

3- A ce que votre banque suive les startups

| |
|--|
| |
|--|

Annexe

-Oui

- Non

4-Quelles suggestions avez-vous pour améliorer la relation entre les banques et les entreprises ?.....

.....

.....

.....

5-Leur avis sur les taux d'intérêt appliqués par la banque à l'entreprise

-attractifs

-Moins attractifs

-Alignés à la concurrence

| |
|--|
| |
| |
| |

6-Comment vous estimez le degré de satisfaction de la qualité de votre service à l'entreprise ?

-Excellent

-bon

-faible

| |
|--|
| |
| |
| |

Axe 3 : évaluation de relation

1-Avez-vous une bonne relation avec l'entreprise

-Oui

-Non

-Moyen

| |
|--|
| |
| |
| |

2- Que pensez-vous de cette relation

| |
|--|
| |
| |

Annexe

-Bon

-Moyen

-Mauvaise

3-Quelle sont les obstacles qui friment cette relation ?

.....

.....

Annexe

4. quels types de crédits octroyé aux entreprise ?

-Crédit d'investissement

-Crédit d'exploitation

-Crédit-bail

Autre :

Annexe

Questionnaire pour l'entreprise

Thème : Essai d'analyse de la relation banque-entreprise au niveau de la wilaya de Bejaia risque et avantage

Notre questionnaire pour objectif d'évaluer la relation entre les banques et les entreprises au niveau de la wilaya de Bejaia

Axe1 : identification de l'interrogé

1. Combien d'année d'expérience vous avez :.....

2. Quel est le poste occupé vous au niveau de cette entreprise

| | |
|-----------------------|----------------------|
| -Directeur | <input type="text"/> |
| -Gestionnaire/ Gèrent | <input type="text"/> |
| -Comptable | <input type="text"/> |
| -Autre | <input type="text"/> |

4. La taille de l'entreprise :.....

| | |
|-----------------------------|----------------------|
| -très petite entreprise 0-9 | <input type="text"/> |
| -petite entreprise 10-49 | <input type="text"/> |
| - moyenne entreprise 50-249 | <input type="text"/> |
| -grande entreprise >250 | <input type="text"/> |

5.Statut juridique :

Prive

public

| | | |
|------|----------------------|----------------------|
| SNC | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| SARL | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| SPA | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| EURL | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Annexe

Autre :

6. Qu'elle est La durée la plus demander dans le crédit

-Court terme

-Long moyen terme

7. Indiquer vos activités principales :

-
-
-

8. Vos activités Secondaires :

-
-
-

9. A quel type de marche sont destinés vos produits ?

- Marché local

-Marché national

- Marché international

Axe 2 : nature de la relation Banque-Entreprise

1. Quel est le degré de confiance que vous accordez à votre banquier ?

-Très important

-Assez important

-peu important

-Aucune opinion

Annexe

2. Quelle banque que vous avez de relation ?

- une banque publique

-Une banque privée

3. Est-ce que vous avez déjà pensé à changer de banque ?

- Oui

-Non

Si c'est Oui pour quelle raison ?

-Pour meilleurs prestation

-L'autre banque est plus proche de chez vous

- la file d'attente est moins longue

-Autre.....

4. Depuis quand vous êtes-un client de votre banque ?

-2 ans -5 ans

- 5 ans – 10 ans

- Plus de 10 ans

5. Avez-vous déjà eu des difficultés à obtenir un prêt de crédit pour votre entreprise ?

-Oui

- Non

6. quelle est la nature de la relation votre entreprise et la banque ?

.....

Annexe

7. Pourquoi vous choisit cette banque en particulier ?

- Bonne image

-proximité

-Recommandation

-Autre

9. Avez-vous l'accès au crédit ?

-Oui

- Non

10. quels types de crédits sollicitent votre entreprise par apport votre banque ?

-Crédit d'investissement

-Crédit d'exploitation

-Crédit-bail

Autre :

Axe 3 : Évaluation de la relation

1. Avez-vous une bonne relation avec votre banque

-Très bon

-Moyen

-Faible

Annexe

2. Que pensez-vous de cette relation ?

-Bon

-Moyen

-Mauvaise

3. Quelles sont les obstacles qui freinent cette relation ?

.....

.....

4. Quelle est votre recommandation pour faire avancer cette relation ?

.....

.....

Table des matières

| | |
|--|----|
| Liste des abréviations | 6 |
| Liste des tableaux | 7 |
| Introduction générale | 1 |
| <i>Chapitre I : Généralité sur les banques et les entreprises</i> | 5 |
| Section 01 : Notions de base sur les banques et entreprises | 5 |
| 1.1. Généralités sur les banques | 5 |
| 1.1.1. Définitions de la banque..... | 5 |
| 1.1.2. La typologie de la banque | 6 |
| 1.1.3. Les ressources et les emplois de la banque | 7 |
| 1.1.4. Le rôle des banques | 8 |
| 1.2 Généralités sur les entreprises | 9 |
| 1.2.1. Éléments Définition de l'entreprise..... | 9 |
| 1.2.2. Classification des entreprises | 9 |
| 1.2.3. Classification selon le critère économique..... | 10 |
| 1.2.4. Classifications selon la taille | 10 |
| 1.2.5. Classification selon le critère juridique..... | 10 |
| 1.2.6. Classification des entreprises selon la propriété du capital..... | 12 |
| 1.3. Le rôle de l'entreprise | 13 |
| Section 02 : La relation entre les banques –entreprises | 14 |
| 2.1. En termes de cycle de financement d'investissement | 14 |
| 2.1.1. Typologie de l'investissement..... | 14 |
| 2.2. En termes de cycle de financement d'exploitation..... | 16 |
| 2.3. En termes de création d'entreprise | 16 |
| 2.4. En termes de l'innovation | 18 |
| Section 03 : Les Avantages et les limites de la relation banque –entreprise..... | 20 |
| 3.1. Les avantages de la relation banque –entreprise | 20 |
| 3.1.1.Pour la banque | 20 |
| 3.1.2. Pour les entreprises..... | 20 |
| 3.2. Les limites de la relation | 21 |
| 3.2.1.Pour la banque | 21 |
| 3.2.2.Pour l'entreprise | 22 |
| Chapitre II : Les banques et les entreprises en Algérie | 25 |

| | |
|---|----|
| Section 01 : Les banques en Algérie | 25 |
| 1.1. La période avant l'indépendance | 25 |
| 1.2. La période après l'indépendance | 26 |
| 1.3. La période de 1991 a aujourd'hui | 28 |
| 1.4. Réseaux bancaire | 29 |
| Section02 : Les entreprises en Algérie | 31 |
| 2.1. Avant indépendance | 31 |
| 2.2. Après indépendance :1962-1980 | 31 |
| 2.3. La période 1980-1990 | 32 |
| 2.4. La période 1990- jusqu'à Aujourd'hui | 33 |
| Section 03 : Le financement l'entreprises en Algérie | 36 |
| 3.1. Financement de l'exploitation | 36 |
| 3.1.1. Les crédits d'exploitation direct (par caisse)..... | 37 |
| 3.1.2. Les crédits l'exploitation par signature | 39 |
| 3.2. Financement investissement..... | 40 |
| chapitre III: Analyse des données | |
| Section 01 : présentations de l'échantillons | 44 |
| 1.1. L'objectif de l'enquête | 44 |
| 1.2. Le contenu de questionnaire..... | 44 |
| Section 02: Analyse et interprétation des résultats de l'enquête | 53 |
| 2-1- Questionnaire destiné aux les banques | 53 |
| 2.1. 1. Identification de l'interrogé..... | 53 |
| 2.1.2 La nature de la relation banque – entreprise | 55 |
| 2.1.3. Évaluation de la relation..... | 56 |
| 2.2.2 Questionnaire destiné aux L'entreprise..... | 58 |
| 2.2.1. Identification de l'interrogé dès l'entreprises..... | 58 |
| 2.2.3. Évaluation de la relation banque –entreprise | 62 |
| Section 03 : La recommandation et les obstacles la relation banque/entreprises..... | 62 |
| 3.1. La recommandation pour améliorer de la relation banque/entreprise..... | 62 |
| 3.2. Les obstacles la relation les banques –les entreprises | 63 |
| BIBLIOGRAPHIE | 68 |
| ANNEXE | 73 |

Résumé

Les relations banque-entreprise revêtent une importance d'autant plus grande qu'elles mettent en présence deux partenaires d'un poids économique non négligeable. La banque joue un rôle très important dans le développement économique et met en relation d'intermédiaire avec les entreprises, son rôle principal est de financer les besoins à long terme et court terme de l'entreprise. L'enquête que nous avons menée auprès des banques et les entreprises dans notre travail se base une enquête sur un échantillon de 12 entreprises et 9 banques au niveau de la wilaya Bejaia nous avons utilisé les l'logiciel suivant des tableaux statistiques. Obtenu qu'il Ya une relation entre les banques et les entreprises au niveau de la wilaya Bejaia.

Mots clés : relation- banque-entreprise –risque –avantage- Bejaia.

Summary

Bank-company relationships are all the more important as they bring together two partners of significant economic weight. The bank plays a very important role in economic development and establishes intermediary relations with companies; its main role is to finance the long-term and short-term needs of the company. The survey that we carried out among banks and companies in our work is based on a survey of a sample of 12 companies and 9 banks at the level of the Bejaiawilaya. We used the following software with statistical tables. Obtained that there is a relationship between banks and companies at the level of Bejaia.

Key words: relationship - bank-company - risk - advantage - Bejaia.

الملخص

وتكتسب العلاقات التجارية بين البنوك أهمية أكبر لأنها تجمع بين شريكين يتمتعان بوزن اقتصادي كبير. يلعب البنك دورًا مهمًا جدًا في التنمية الاقتصادية وقيم علاقات وسيطة مع الشركات؛ ويتمثل دوره الرئيسي في تمويل احتياجات الأعمال طويلة الأجل وقصيرة الأجل.

التحقيق الذي قمنا به بين البنوك والشركات في عملنا يعتمد على مسح لعينة مكونة من 12 شركة و9 بنوك على مستوى ولاية بجاية، استخدمنا البرمجيات التالية للجدول الإحصائية. يتبين أن هناك علاقة بين البنوك والشركات على مستوى ولاية بجاية.

الكلمات المفتاحية: العلاقة - البنك - الشركة - المخاطر - الميزة - بجاية