

Université ABDERAHMANE MIRA de Bejaia  
Faculté des Sciences économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Economiques



## Mémoire de fin d'étude

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

**Option :** Economie Monétaire et Bancaire

*Thème:*

### **Le rôle de la banque dans le financement de l'activité de l'entrepreneuriat**

*Cas de la Wilaya de Bejaia*

Réalisé par :

DIARRA Djénéba

Date de soutenance : 23/06/2024

Jury de soutenance :

Président : M . chalane smail

Examineur : M .Biatour

Encadré par :

Dr. KERAI Hocine

Année universitaire  
2023-2024

## **Remerciement**

*Je tiens à exprimer ma gratitude à Dieu de m'avoir permis d'atteindre ce niveau aujourd'hui.*

*Mes sincères remerciements vont à mes parents pour leur soutien constant et leurs encouragements tout au long de ma vie étudiante, ainsi qu'à tous les autres membres de ma famille.*

*Je suis particulièrement reconnaissant envers mon encadrant, qui, malgré un emploi du temps chargé, a accepté de m'orienter dans la rédaction de ce mémoire.*

*Je remercie également les membres du jury pour avoir accepté de participer à l'évaluation de ce travail.*

*Toute ma gratitude va aux banques et entreprises qui ont bien voulu répondre à nos questionnaires.*

*Enfin, un grand merci à toutes les personnes qui m'ont aidé tout au long de ma vie estudiantine.*

## **Dédicace**

*Je dédie ce travail avec toute ma gratitude et mon affection à mon père et ma mère, pour leur soutien indéfectible et leur amour inconditionnel.*

*À mes grandes sœurs et ma petite sœur, pour leur encouragement constant et leur présence réconfortante. Sans oublier mon grand frère, dont le soutien a été précieux tout au long de ce parcours.*

*Je souhaite également dédier ce travail à tous mes amis, pour leur amitié sincère et leur soutien inestimable, ainsi qu'à toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin dans cette aventure académique.*

**Djénéba**

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Classification des petites et moyennes entreprises ( PME).....	50
Tableau 2 : Evolution des startups .....	55
Tableau 3 : les startups dans le cadre de financement.....	59
Tableau 4 : D'estimation dans le secteur public .....	65
Tableau 5 : évolution du nombre d'emplois occupés par les PME en Algérie entre 2012 et 2019 .....	71
Tableau 6 : Représentation du dispositif d'aide d'état pour les entrepreneurs .....	78
Tableau 7 : Système de paiement .....	101
Tableau 8 : type de financement des entreprises de BEA .....	109
Tableau 9 : produit disponible pour les entreprises au niveau de BDL .....	110
Tableau 10 : financement des entreprises au BADR.....	111
Tableau 11 : les différents produits des entreprises au CNEP .....	113
Tableau 12 : Les Conditions de financements de la BNA .....	114
Tableau 13 : Les conditions de financement du crédit pêche et aquaculture de BNA.....	115
Tableau 14 : Les produits disponible dans la banque privée.....	116
Tableau 15 : Importance accordée au financement des entrepreneurs .....	129
Tableau 16 : Produits financiers pour les entrepreneurs en phase de création.....	131
Tableau 17 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs .....	137
Tableau 18 : Répartition des entreprise par taille et de relation bancaire .....	148
Tableau 18 : Types de services bancaires par section d'activité des bancaires .....	149
Tableau 19 : Dynamique rationnel croisé en les banques et entreprises .....	150

## Liste des figures

Figure 1 : Évolution du nombre de la population de la PME en Algérie .....	64
Figure 2 : Evolution de la population des PME privées depuis 2001 .....	67
Figure 3 : Estimation sur l'évolution des PME .....	69
Figure 4 : Importance accordée au financement des entrepreneurs .....	129
Figure 5 : Le degré d'importance d financement de l'entrepreneuriat selon les banques privées .....	130
Figure 6 : Produits financiers pour les entrepreneurs en phase de création .....	131
Figure 7 : Les produits financiers Proposés par les Banques privées pour financer l'entrepreneuriat.....	132
Figure 8 : Adaptation des conditions de financement .....	133
Figure 9 : Soutien à la croissance des entreprises .....	134
Figure 10 : Intégration des avancées technologiques.....	135
Figure 11 : Surveillance des tendances du marché .....	136
Figure 12 : Communication des nouveaux produits.....	136
Figure 13 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs (Banques publiques).....	138
Figure 14 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs (Banques privées).....	138
Figure 15 : les principales évolutions que votre banque devrait entreprendre pour mieux accompagner les entrepreneurs dans un environnement économique en constante mutation	139
Figure 16 : Les principales sources de financement pour le démarrage de leur entreprise....	140
Figure 17 : La disponibilité des financements bancaires au niveau de Bejaïa .....	141
Figure 18 : Les Avis des entrepreneurs recours au financement ou pas pour leur entreprise	142
Figure 19 : Les difficultés rencontrées lors de l'obtention des prêts.....	143
Figure 20 : Les principales fonds emprunts au niveaux de la banque.....	143
Figure 21 : évaluation de satisfaction des services d'accompagnement et des conseils .....	144
Figure 22 : les avis des produits bancaires pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs .....	145
Figure 23 : Les autres possibilités de financement .....	145
Figure 24 : Le financement de leur projet à la création jusqu'à la croissance .....	146
Figure 25 : Utilisation des technologies .....	147
Figure 26 : les avis des attentes face évolution de services bancaire .....	147

## Liste des abréviations

**ABI**: Algiers business incubator

**ANASEJ** : Agence Nationale de soutien à l'Emploi des jeunes

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du micro-crédit

**Badr** : Banque de l'agriculture locale de développement rural

**BCA** : La Banque Centrale d'Algérie

**BDL** : Banque de développement local

**BEA** : Banque extérieur d'Algérie

**BIT** : bureau international de travailleur

**BNA** : Banque nationale d'Algérie

**CDA** : La Caisse Algérienne de Développement

**CGCI** : Caisse de Garantie des crédits d'investissement

**CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance chômage

**CPA** : crédit populaire d'Algérie

**CPPME** : Centre de promotion des PME

**EFT** : Electronic funds Transfer

**EPS** : Electronic pavement system

**EURL** : l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

**FGAR** : Fonds de Garantie des crédits

**INEI** : incubateur national d'entreprises innovantes

**IPO** : offre publique initial

**PME** : petite et moyenne entreprise

**SA** : société anonyme

**SARL** : société à responsabilité limite

**SNC** : la société en nom collectif

**SPA** : société par action

**STFI**: système de transfert de fonds interbancaire

**TPE** : très petite entreprise

## Sommaire

Introduction générale.....	1
<b>Chapitre I : Généralité sur la banque et l'entrepreneuriat</b>	
Introduction .....	5
Section 01 : Les notions de la banque .....	5
Section 02 : fondement de l'entrepreneuriat .....	25
Section 03 : Les relations entre banque et entrepreneuriat.....	31
Conclusion.....	43
<b>Chapitre II : Les enjeux de l'entrepreneuriat en Algérie</b>	
Introduction .....	45
Section 01 : Évolution de l'entrepreneuriat en Algérie.....	45
Section 02 : La création des entreprises en Algérie .....	49
Section 03 : PME en Algérie.....	63
Conclusion.....	81
<b>Chapitre III : Les stratégies bancaires adaptées pour répondre aux besoins de financement de l'entrepreneuriat.</b>	
Introduction .....	83
Section 01 : : Les stratégies bancaires.....	83
Section 02 : les stratégies bancaires pour le financement des entreprises .....	89
Section 03 : Cas Algérie.....	99
Conclusion.....	121
<b>Chapitre IV : Études de cas sur wilaya de Bejaïa</b>	
Introduction .....	123
Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche .....	123
Section 02 : Présentation de l'échantillon de l'enquête .....	126
Section 03 : Analyse de données et recommandation .....	128
Conclusion.....	153
Conclusion générale .....	155
Liste bibliographique.....	158
Annexes	
Table des matières	

# **Introduction générale**

## Introduction générale

Dans le contexte économique contemporain, le rôle des banques dans le financement de l'activité entrepreneuriale occupe une place centrale, reflétant une symbiose essentielle entre le secteur bancaire et le dynamisme entrepreneurial. L'émergence et la croissance des entreprises sont inextricablement liées à la disponibilité et à la gestion efficace des ressources financières, et c'est ici que l'influence des banques se révèle déterminante.<sup>1</sup>

L'entrepreneuriat, en tant que moteur de l'innovation, de la création d'emplois et de la croissance économique, nécessite un soutien financier robuste pour prospérer. C'est dans ce contexte que l'intervention des banques devient cruciale, offrant un accès vital aux fonds nécessaires à la concrétisation des aspirations entrepreneuriales.<sup>2</sup>

L'Algérie, avec sa vaste superficie et ses richesses naturelles, se trouve à un carrefour important de son développement économique. Le pays s'efforce de diversifier son économie, traditionnellement dépendante des hydrocarbures, en encourageant le développement du secteur privé et l'entrepreneuriat. Dans ce contexte, le rôle des institutions financières, et plus particulièrement des banques, est crucial. Elles jouent un rôle déterminant dans la facilitation de l'accès au financement, dans l'accompagnement des entrepreneurs, et dans la promotion de l'innovation.

La wilaya de Béjaïa, située en Kabylie, est un exemple emblématique de cette dynamique. Connue pour sa vitalité économique et son potentiel entrepreneurial, Béjaïa bénéficie d'avantages géographiques et économiques uniques. Son port, l'un des plus actifs du pays, en fait un hub stratégique pour les échanges commerciaux. En outre, la région est riche en ressources naturelles et possède un tissu industriel diversifié, allant de l'agroalimentaire aux technologies de l'information.

L'accès au financement reste cependant un défi majeur pour les entrepreneurs en Algérie. Le système bancaire algérien, composé de banques publiques et privées, s'efforce de répondre à cette demande croissante. Les banques de Béjaïa, comme celles du reste du pays, développent des produits et services financiers spécifiques pour soutenir les PME et les start-ups. Des

---

<sup>1</sup> Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). Un cadre conceptuel plus complet pour le financement des PME. \*Journal of Banking & Finance\*, 30(11), 2945-2966.

<sup>2</sup> Schumpeter, J. A. (1942). Capitalisme, Socialisme et Démocratie. Harper & Brothers Publishers.

initiatives telles que les prêts à taux réduit, les garanties de crédit et les programmes de mentorat sont mises en place pour encourager l'entrepreneuriat local.

Le gouvernement algérien joue également un rôle actif dans la promotion de l'entrepreneuriat. Des agences comme l'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) et l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) offrent des aides financières, des formations et des accompagnements personnalisés pour les jeunes entrepreneurs. Ces efforts visent à surmonter les obstacles structurels et à créer un environnement propice à la création et à la croissance des entreprises.

Cependant, il subsiste des interrogations quant à la nature spécifique de l'impact des banques sur les entreprises naissantes, les PME, et les projets novateurs.

Comment les banques adaptent-elles leurs stratégies pour répondre aux besoins variés des entrepreneurs, de la création à la croissance ?

Comment leur rôle évolue-t-il dans un environnement économique en constante mutation ?

Nous faisons une affirmation à long et moyens termes sur notre hypothèse suivante :

➤ Relation de croissance entre les banques et les entrepreneurs à Bejaia

À moyen et long terme, il existe une relation de croissance positive entre les banques et les entrepreneurs à Bejaia, où les banques adaptent leurs stratégies pour fournir des solutions financières adaptées à chaque étape du cycle de vie entrepreneurial, favorisant ainsi le développement économique local.

➤ Caractère risqué des crédits bancaires pour les entrepreneurs

Les crédits bancaires comportent un caractère risqué pour les entrepreneurs, notamment en raison de la volatilité économique et des défis inhérents à la gestion d'entreprise. Les banques doivent donc adapter leurs produits de financement et leurs stratégies de gestion des risques pour soutenir les entrepreneurs tout en minimisant les risques.

Étude approfondie

Afin de comprendre la relation et les risques associés aux crédits bancaires pour les entrepreneurs, une étude approfondie est réalisée sur les stratégies bancaires et les produits de

financement disponibles, en se concentrant sur leur pertinence et leur efficacité dans le contexte économique de Bejaia.

Cette recherche vise à explorer en profondeur le rôle des banques dans le financement de l'activité entrepreneuriale en examinant les mécanismes, les stratégies, et les implications. Nous chercherons à identifier les facteurs qui influent sur la décision des banques d'accorder des financements aux entrepreneurs, ainsi que les effets de cette collaboration sur la stabilité financière et la croissance des entreprises.

Cette étude revêt une importance particulière dans un paysage économique où l'entrepreneuriat est de plus en plus reconnu comme un moteur essentiel de développement. Comprendre le rôle des banques dans ce processus peut orienter les politiques économiques, améliorer les pratiques bancaires et soutenir la prospérité des entreprises, contribuant ainsi à un écosystème entrepreneurial durable.

Dans cette optique, le mémoire se déploiera selon une structure claire, débutant par une revue approfondie de la littérature pour éclairer le contexte, suivi d'une méthodologie détaillée exposant les instruments de recherche. Le développement explorera le rôle des banques à travers des analyses spécifiques, tandis que la conclusion synthétisera les découvertes, soulignant leur impact sur l'entrepreneuriat et suggérant des pistes pour des recherches futures.

Cette recherche aspire à contribuer à la compréhension holistique du partenariat vital entre les banques et les entrepreneurs, en éclairant les pratiques, les défis, et les opportunités qui découlent de cette relation symbiotique.

Notre plan de travail sera élaboré de manière très détaillée :

- ❖ Notre premier chapitre portera sur l'utilité générale de la banque et l'entrepreneuriat;
- ❖ Le deuxième chapitre traitera les enjeux de l'entrepreneuriat en Algérie ;
- ❖ Le troisième chapitre présentera les stratégies bancaire adaptées pour répondre aux besoins de financement de l'entrepreneuriat ;
- ❖ Le quatrième chapitre abordera un cas pratique basé sur une enquête de terrain menée dans la wilaya de Bejaia ;

Nous allons clôturer notre travail par une conclusion générale sur tous les points abordés.

# **Chapitre I : Généralité sur la banque et l'entrepreneuriat**

## **Introduction**

L'intersection entre la banque et l'entrepreneuriat est essentielle. Les banques fournissent des services financiers aux entrepreneurs, tels que le financement de démarrage, les prêts commerciaux et les services bancaires quotidiens. En parallèle, les entrepreneurs apportent innovation et croissance, ce qui en fait des clients précieux pour les banques. Cette relation dynamique crée un écosystème financier vital pour soutenir la création et la croissance des entreprises, stimulant ainsi l'économie dans son ensemble.

Nous allons d'abord expliquer la transformation du secteur bancaire, en montrant l'importance et les enjeux de ses activités. Ensuite, nous mettrons en évidence le rôle de l'entrepreneuriat dans divers secteurs et domaines. Enfin, nous examinerons la relation entre ces deux aspects, démontrant comment l'entrepreneuriat influence et est influencé par les évolutions bancaires, et réciproquement.

## **Section 01 : Les notions de la banque**

L'histoire de la banque avec des pratiques financières qui peuvent être considérées comme les précurseurs des systèmes bancaires modernes.

### **I.1.1 Généralité sur la banque**

Commençons par approfondir la notion de la banque.

#### **1. Définitions et rôles de la banque**

Nous allons maintenant définir ce concept en basant sur les définitions souvent utilisées par les auteurs.

#### **Définitions de la banque**

Il existe plusieurs définitions de la banque selon différents auteurs :

Selon la finance pour tous « les banques remplissent une variété de fonctions, allant de la gestion des moyens de paiement l'octroi de crédits immobiliers. La gestion des moyens de paiement, autrefois l'apanage des banques classiques, peut désormais être également assuré par des établissements de paiement agréés. Parmi leurs autres rôles, les banques sécurisent les transactions financières malgré la dématérialisation des titres, accordent des crédits dans le cadre d'une réglementation stricte, facilitent le transfert d'épargne en mettant en relation

épargnants et emprunteurs, agissent en tant qu'intermédiaires sur les marchés financiers pour la gestion de l'épargne, et fournissent des conseils, tant aux particuliers qu'aux entreprises, avec une focalisation particulière des banques d'investissement sur le conseil aux entreprises, notamment en matière d'introductions en bourse et de placement d'obligations ». <sup>1</sup>

D'après le Petit Larousse, le mot « Banque » se réfère à une entreprise qui avance des fonds, en reçoit les intérêts, escompte les effets, et facilite les paiements par des prêts. <sup>2</sup>

Selon Dupoy C. (1981), les banques sont des entreprises et établissements qui ont pour activité habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fonds qu'elles emploient pour leurs propres comptes en opérations d'escompte, de crédits ou en opérations financières.

Louis F. et Norbert H. (1989) définissent la banque comme une institution financière qui fait le commerce des capitaux. Elle fait fructifier l'argent des capitalistes tout en leur évitant les différentes charges de gestion d'une fortune. Elle apporte également, sous diverses formes, avec ou sans garanties, son aide financière aux commerçants et aux industriels, leur permettant ainsi de développer leurs affaires et de traverser parfois les périodes critiques.

Toutes ces définitions convergent vers le même thème, mettant en avant le rôle central des banques dans la collecte de fonds auprès du public, l'octroi de crédits, la gestion des finances et de la monnaie. La banque est ainsi définie comme un organisme financier dont la fonction principale est de recevoir des dépôts afin de les prêter sous forme d'avances au pouvoir public, aux entreprises commerciales, industrielles et agricoles. Ces avances servent à satisfaire les besoins en fonds de roulement et de financement, incluant les crédits à court terme ainsi que les investissements à moyen et à long terme.

### **Définitions économiques**

Les banques sont des institutions qui exercent habituellement l'activité de recevoir des dépôts du public, qu'elles utilisent pour accorder des crédits ou réaliser des opérations financières en leur propre nom. <sup>3</sup>

Elles agissent en tant qu'intermédiaires entre ceux qui fournissent des fonds et ceux qui les demandent, soit par le biais de l'intermédiation bancaire, en interposant leur bilan entre les deux

---

<sup>1</sup> Tire dans le site la finance pour tous dans le cadre de la définition : de la banque, <https://www.Lafinancepourtous.com>

<sup>2</sup>Dictionnaire le petite Larousse en couleur 1989

<sup>3</sup> GARSNAULT.P et PRIANI.S « la banque fonctionnement et stratégie », ed economica, Paris 1997, P28.

parties, soit par le phénomène de désintermédiation, en mettant directement en relation offreurs et demandeurs de capitaux, notamment sur les marchés financiers.

Les banques gèrent les comptes de leur clientèle dans leurs passifs, permettant l'utilisation de ces fonds par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles offrent également des services de règlement et de transfert de fonds, tout en octroyant des crédits.<sup>1</sup>

### Définitions juridiques (cas algériens)

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

Selon la loi 86-12 du 19 août 1986 « est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur;
- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelle qu'en soient la durée et la forme;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder de placement, à la souscription, achats, gestion, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter l'activité de sa clientèle. >><sup>2</sup>

La définition donnée par la loi du 12 janvier 1988 stipule que : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de

L'autonomie financière et de l'équilibre comptable ».

Avec la transition de l'économie algérienne d'une économie planifiée à une économie de marché, une autre définition est donnée aux banques par la loi 90-10 d'avril 1990 : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les

<sup>1</sup> PATAT.J. P, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », ed economica, Paris 1993, P33.

<sup>2</sup> JORA, règlement 86-12 DU 20 août 1986 portant sur le système bancaire article n° 17.

opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi N° 90-10 de l'avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.<sup>1</sup>

## 2. Les rôles de la banque

Le rôle de la banque comprend :

**1. Le financement de l'économie :** Le fonctionnement de la vie économique repose sur des flux réels tels que la production, la consommation, l'investissement, l'importation, l'exportation... etc. Dont la contrepartie est présente par des flux financiers comme les règlements, les prêts, les emprunts ...etc.

Les différents agents économiques (l'Etat, ménages, entreprise...etc.) pour accomplir leurs fonctions de production, de consommation ..., éprouvent des besoins de financements de différentes natures. Pour cela ils disposent de plusieurs sources de financement.

Pour faire face à ses besoins les entreprises doivent faire appel à des ressources internes, c'est-à-dire principalement leurs fonds propres ; une autre source de financement destinée à assurer le cycle d'exploitation, se constitue par le crédit fournisseur ; les avances à la demande et le délai accordé par les administrations fiscales et douanières.

Dans le cas d'insuffisances des moyennes financiers ; les entreprise font appel aux banques afin qu'elles puissent leurs assurer un fonctionnement dans les bonnes conditions.

Le rôle principal de la banque est la centralisation des ressources de marché de liquidité (ses clients lui confient leurs dépôts, leurs disponibilités...et ainsi elle joue un rôle d'intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs de capitaux.

**2. Le rôle des intermédiaires financiers :** Les intermédiaires financiers interviennent de façon différente sur le marché financier et sur Le marché de liquidités.

---

<sup>1</sup> GARASNAULT.P et PRIAN.S, «la banque fonctionnement et stratégie », ed economica Paris, P33.

- Sur le marché financier : les prêteurs (souscripteur) et les emprunteurs (émetteurs) sont en contrat direct et agissent en leurs nom personnel c'est-à-dire ils ne sont que de Prestataires de service rémunérés par des commissions.
- Sur le marché des liquidités : les intermédiaires financiers prennent part directement ou indirectement au fonctionnement du marché soit en satisfaisant les besoins exprimés par les agents économique, soit en recueillant ou en créant les ressources nécessaires. La satisfaction de ces besoins se fait en remplissant simultanément ces deux fonctions (comme c'est le cas en ce qui concerne les banques).

A partir des prérogatives évoluent aux intermédiaires financière, on peut cerner avec plus de précision le rôle économique que recouvrent les fonctions essentielles suivants :

- La fonction de la création monétaire par le jeu des relations avec l'étranger et de refinancement des banques à la charge de l'institut des missions.
- La fonction de création par l'octroi de crédits à l'économie ou à l'Etat.
- La fonction de transformation qui consiste à emprunter des capitaux en vue de les prêter à des agents économiques sous des formes et des durées différentes
- La fonction de placement qui consiste à vendre des valeurs mobilières (émission des actions et des obligations pour le compte des sociétés émettrices).
- Et la fonction de négociation des valeurs mobilières et de liquidités à la demande de la clientèle.

Une multitude de chercheurs ont essayé de définir le rôle exercé par les banques dans l'économie. La résultante de ces travaux était une diversité d'opinions concernant le rôle de ces institutions financières. En s'intéressant à quelques exemples de chercheurs pour présenter leurs réflexions dans ce sujet.

Selon Smith (1776), les banques jouent un rôle important au niveau microéconomique. Elles sont le lieu du mécanisme de régulation du crédit offert. Elles sont un maillon central, car elles doivent jouer un rôle essentiel d'évaluateur et de contrôleur des emprunteurs.

En effet, le bien-être social et la croissance passent nécessairement par une bonne organisation du marché de crédit. Ceci se fait grâce à une sélection des financements les moins risqués pour garantir le remboursement du capital prêté.<sup>1</sup>

Cette activité d'octroi des crédits est la vocation principale des banques. C'est pourquoi leur rôle est déterminant dans la minimisation des risques bancaires à travers la sélection des « marchands prudents ».

Selon Smith il existe deux types d'emprunteurs, il y a d'une part les « hommes prudent » ou « marchands prudents » qui n'empruntent que pour financer leur encaisse de transaction, pour des échéances de court terme, et qui peuvent, en principe, rembourser (on pourra les appeler en termes contemporains les « bons risques ») ; cependant, Smith ne voit pas que le prêt à court terme encourt aussi un risque de solvabilité et peut ne pas être toujours un « bon risque ».

Il y a, d'autre part, les « faiseurs de projets » ou spéculateurs ayant des projets téméraires.

Ces derniers pourront être appelés les « mauvais risques » car ils se caractérisent par le fait à la fois qu'ils empruntent pour financer tout leur capital) et que l'issue de leurs entreprises « téméraires » est incertaine et les amènera vraisemblablement à ne pas pouvoir rembourser la banque. Ils sont donc insolvables les conséquences sont microéconomiques et macroéconomiques.

Au niveau microéconomique, il en résulte la faillite de la banque si elle prête aux « faiseurs de projets ». Ceci est la conséquence, bien sûr, de l'insolvabilité de l'emprunteur.

Au niveau macroéconomique le risque réside dans le fait d'avoir des pertes sur le projet financé. Ceci a pour conséquent « la destruction » du capital emprunté.

Les banques ont donc un rôle central. Elles doivent détecter les « faiseurs de projets ».

Ceci est dans leur intérêt car c'est le seul moyen de ne pas faire faillite, étant donné qu'elles sont des firmes soumises aux contraintes de la nécessité d'assurer leur profit. Le métier bancaire est donc principalement de gérer le risque de solvabilité. Le rôle de la banque a été aussi traité par Schumpeter. La vision de ce dernier est différente de celle évoquée par A. Smith.

---

<sup>1</sup> DIATKINE.S. (2002), « les fondements de la théorie bancaire : des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, Paris, P19-20.

Selon Schumpeter, les banques doivent financer les investissements en innovation et la croissance.<sup>1</sup>

Elles ne se limitent donc pas au prêt de court terme et à l'encaisse de transaction mais interviennent dans la création de capital circulant et fixe.

La contribution la plus importante et la plus originale de Schumpeter est l'étude des conditions du financement de l'évolution économique.

Il va rompre avec l'analyse classique du financement des investissements mise en place par A. Smith selon lequel seule l'épargne peut effectuer ce financement.

Il suppose que l'entrepreneur n'a pas de fonds à sa disposition pour mettre en œuvre les innovations qu'il envisage, pas d'épargne préalable ; il doit donc emprunter, et emprunter aux banques.

Selon Smith l'emprunt bancaire ne peut financer que l'encaisse de transaction et non la formation de capital.

Pour Schumpeter, les banques vont donc financer la création de capital fixe et circulant.

Elles vont le faire par la création de nouveaux moyens de paiement et non à partir d'une épargne préalable déposée chez elles ; la monnaie se transforme en capital.

La condition de la mise en œuvre des innovations est donc la monnaie de crédit.

En dernier lieu, Fisher (1935) considère que la banque ne fait pas augmenter le volume de la monnaie sur le marché.<sup>2</sup>

Les banques constituent des intermédiaires financiers qui font redistribuer la monnaie entre les agents qui opèrent sur le marché : donner la liquidité renoncée par un individu à un autre qui désire sa consommation immédiate en rémunérant le premier et l'intermédiaire (qui est la banque) moyennant des intérêts.

L'ensemble des banques forme un marché qu'on appelle « marché des prêts ». Sur ce marché vont se déterminer les opportunités de prêts et les taux d'intérêts.

---

<sup>1</sup> DIATKINE.S, Op. Cit. P37-39.

<sup>2</sup> Fisher. I, « 100% Money » new York adelphi ; réédite in the Works of Irving Fisher vol .11.

### 3. Fonctions principales de la banque

La banque dispose d'une fonction détaillée et précise dans sa stratégie de répondre aux besoins de sa clientèle. <sup>1</sup>On peut citer :

- Collecte des dépôts : Les banques collectent des dépôts de la part de leurs clients, qu'il s'agisse de particuliers, d'entreprises ou d'autres institutions financières. Ces dépôts constituent une source importante de financement pour les banques, leur permettant de prêter de l'argent et de mener d'autres activités financières.
- Octroi de crédits et de prêts : Les banques accordent des crédits et des prêts à leurs clients, ce qui leur permet de financer des projets, des achats de biens immobiliers, des investissements commerciaux, etc. Les banques évaluent les risques associés à ces prêts et fixent les conditions, telles que les taux d'intérêt et les modalités de remboursement.
- Gestion des transactions financières : Les banques facilitent les transactions financières en permettant le transfert d'argent entre les comptes, les paiements par chèque, virement bancaire, carte de crédit ou débit, ainsi que d'autres services de paiement électronique.

Les trois premières fonctions correspondent aux fonctions traditionnelles de la banque.

- Fourniture de services de paiement : En plus de faciliter les transactions, les banques offrent une gamme de services de paiement, y compris l'émission de cartes de crédit et de débit, le traitement des paiements en ligne, les services de paiement mobile, etc.
- Gestion des investissements : Les banques proposent des services de gestion d'investissement, où elles aident les clients à investir dans des actions, des obligations, des fonds communs de placement, des fonds négociés en bourse (ETF), des produits dérivés, et d'autres instruments financiers, en fonction de leurs objectifs financiers et de leur tolérance au risque.
- Fourniture de conseils financiers : Les banques fournissent des conseils financiers personnalisés à leurs clients, les aidant à élaborer des plans financiers, à gérer leur portefeuille d'investissement, à planifier leur retraite, à financer leurs études, etc.

---

<sup>1</sup> Allen N. BERGER, Loretta J. mester (1997).

Les trois dernières fonctions représentent les innovations modernes dans les secteurs bancaires, résultant de l'évolution des métiers bancaires.

#### 4. Typologie des banques

On recense plusieurs formes d'organisation des banques : les banques publiques, les banques coopératives, les banques commerciales...<sup>1</sup>

**La banque publique :** Il s'agit des sociétés bancaires détenues par l'Etat ou par des organismes publics. Elle se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat, mais souvent aussi par certaines missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

Exemples : la BNA et la BEA... en Algérie et la banque postale, la caisse des dépôts et les crédits municipaux en France.

**La banque commerciale :** Les banques commerciales sont des sociétés constituées d'un capital détenu par des actionnaires extérieurs à leur clientèle, par opposition aux banques coopératives.

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse : la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

Elle propose différents produits financiers tels que les crédits, les placements et l'épargne ainsi que les assurances (vie, automobile, habitation). Nous citons en exemple de banque commerciale la société générale, la Housing bank...

**La banque coopérative :** Il s'agit de la banque dont la propriété est collective et dans laquelle le pouvoir est démocratique. Les dirigeants d'une banque coopérative sont élus par les sociétaires avec le principe d'élection « une personne, une voix » et les décisions sont prises en assemblée générale.

La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple la CNEP, la BDL ...

---

<sup>1</sup> Belai D.MC( 2015), « comprendre la banque » éditions pages , P 08.

**La banque centrale :** La banque centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider d'appliquer la politique monétaire. Elles jouent trois (03) rôles suivants :

- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer au fixe de taux d'intérêt ;
- Supervision de fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des réglementations de risque (ratio de solvabilité) des institutions financières (en particulier des banques de dépôts) ;
- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crise systémique. Les banques centrales n'ont pas de rôle strictement identique ou la même organisation dans tous les pays ; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions. Exemple : la banque centrale d'Algérie.

### **1.1.2 L'évolution du secteur bancaire**

Dans le contexte de la mondialisation, la règle des 3 D (déréglementation, dérégulation et décloisonnement) a en effet conduit à une libéralisation financière qui a profondément remodelé l'économie mondiale. Ce processus a été marqué par une transition significative dans l'activité bancaire, passant d'un modèle traditionnel d'intermédiaire du bilan à un modèle plus orienté vers l'intermédiaire du marché. Cette évolution a eu des répercussions importantes sur la façon dont les banques opèrent et interagissent avec les marchés financiers, entraînant des changements majeurs dans la dynamique économique globale.<sup>1</sup>

#### **1. Les transformations des métiers de la banque**

Les métiers de la banque ont subi des transformations profondes sous l'impulsion de la globalisation financière. Pour s'adapter à cet environnement en évolution, les banques ont dû revoir leurs pratiques traditionnelles d'intermédiation et ont été contraintes de se tourner vers de nouvelles approches pour répondre aux besoins changeants de leur environnement.

#### **2. Confrontation aux logiques du marché**

La confrontation logique du marché implique de modifier l'offre de produits au sein de la banque en introduisant de nouveaux produits dans leurs activités.

---

<sup>1</sup> Cours de Mr. lallali sur économie bancaire approfondie (EBA)

- ✓ **Orientation croissante vers l'intermédiation de marche :** Cette orientation se traduit par une augmentation des opérations bancaires sur les marchés de capitaux, ce qui représente une forme de "marchéisation" des métiers de la banque. Cependant, cela ne signifie pas une remise en question du rôle des banques dans l'économie, mais plutôt une transformation de la nature de leur activité d'intermédiation.

Encouragées par la déréglementation financière et les innovations technologiques, les banques sont devenues des acteurs majeurs des marchés financiers, réalisant la majeure partie de leurs opérations et de leurs marges d'intermédiation sur ces marchés depuis la fin des années 80.

Cette orientation croissante vers le marché se traduit opérationnellement par une structuration des transactions financières davantage axée sur les marchés financiers que sur les transactions directes avec la clientèle, telles que la collecte d'épargne et l'octroi de crédits. Ainsi, de nouveaux rôles et modèles bancaires émergent.

Ces transformations devraient permettre aux banques d'élargir leur champ d'intervention et de développer de nouvelles activités tout en enrichissant leur portefeuille d'actifs et d'investissements. Elles exercent ainsi plusieurs types de fonctions, notamment de courtage, d'ingénierie financière, de gestion des produits dérivés, et d'intervention directe sur le marché.

- ✓ **Transformations et recherche d'une meilleure d'adaptations :** Les banques ont cherché à diversifier leurs approches d'intermédiation pour s'adapter à un environnement en évolution, ce qui a nécessité une restructuration opérationnelle et organisationnelle. Cette adaptation a été accompagnée de plusieurs actions stratégiques
  - L'internationalisation de l'activité bancaire : Les banques se sont orientées vers des activités d'intermédiation à l'échelle internationale pour exploiter de nouveaux marchés et diversifier leurs sources de revenus.
  - Les rapprochements bancaires et financiers : Les alliances entre différentes banques et intermédiaires financiers ont été recherchées afin de former des entités plus solides sur le marché et de bénéficier d'économies d'échelle.
  - L'externalisation de l'activité bancaire : Les banques ont externalisé certaines parties de leurs processus de production en recourant aux services d'entités spécialisées, ce qui leur permet de se concentrer sur leurs activités principales tout en améliorant leur efficacité opérationnelle.

- La concentration-diversification de l'activité bancaire : Pour contrer les effets de la concurrence et renforcer leur efficacité, les banques ont adopté des stratégies de concentration sur des domaines spécifiques tout en diversifiant leurs offres de produits et services.

### **3. Origine des transformations, les opérations des hors bilan et la titrisation**

Parmi les innovations financières qui ont grandement contribué aux transformations de l'industrie bancaire et à l'apparition des nouveaux modèles d'organisation nous évoquerons deux innovations majeures : l'essor des opérations hors-bilan et la titrisation.

#### **❖ L'expansion des engagements d'hors-bilan**

L'une des innovations majeures ayant accompagnée le processus de la déréglementation du système financier et qui a fortement contribué au développement des nouvelles formes d'intermédiation financière réside dans la croissance spectaculaire et sans précédent de la part des engagements de hors bilan dans le total des actifs et des passifs des banques.

Ces derniers renvoient, au plan comptable, à l'ensemble des engagements de la banque qui ne donnent pas lieu à des encaissements-décaissements dans l'immédiat mais, susceptibles d'intervenir ultérieurement. Autrement dit, ils regroupent l'ensemble des droits et obligations susceptibles de bouleverser la situation et la structure patrimoniale de la banque.

Au-delà des instruments traditionnels impliquant des engagements conditionnels tels que les crédits par signature, les banques ont exploré les possibilités offertes par leur hors-bilan pour répondre aux pressions concurrentielles et compenser les diminutions de leurs marges d'intermédiation. Dans cette optique, elles ont étendu leurs engagements hors-bilan à de nouveaux types d'instruments financiers, principalement négociés sur les marchés. La déréglementation financière, les avancées technologiques et la désintermédiation financière qui en a découlé ont largement favorisé cette expansion dans le secteur bancaire. Ces engagements concernent à la fois des produits et des marchés de nature variée. Par exemple, les banques fournissent à leurs clients divers services financiers sous forme de garanties, s'engageant à couvrir les risques de défaillance de ces clients vis-à-vis de leurs partenaires. En contrepartie de ces engagements, elles perçoivent des revenus sous forme de commissions.

L'émergence et la croissance rapide des marchés de dérivés du crédit sont parmi les principaux indicateurs de cette expansion des opérations hors-bilan au cours des deux dernières décennies.

### ❖ La titrisation comme nouvelle approche de production pour les banques

Face à l'accélération de la finance de marché et la montée rapide des risques qui lui sont associés, bon nombre de ces derniers ont fait de la question de l'innovation dans les techniques de gestion et de transfert des risques qu'ils encourent une de leurs préoccupations de base. A ce titre, la technique de la titrisation est placée au centre de cette innovation.

La titrisation est, à cet effet, la technique qui permet aux banques, en tant qu'initiateurs (cédant), de transformer une partie de leurs créances aux autres acteurs financiers, en tant qu'investisseurs, qui les transforment, à leur tour, en titres financiers négociables sur les marchés financiers.

Au plan opérationnel, la technique de la titrisation des créances bancaires est souvent exhibée, par rapport au banquier, comme une nouvelle production qui lui a permis de se refinancer sur le marché (échange de d'actifs contre des liquidités) et de transformer les risques de pertes qu'il encourt sur le portefeuille des crédits concernés aux autres acteurs financiers.

## 4. La numérisation bancaire

La numérisation bancaire se réfère à la transformation des services bancaires traditionnels en processus numériques accessibles via des plateformes en ligne ou des applications mobiles. Cette évolution permet aux clients d'accéder à leurs comptes, d'effectuer des transactions, de payer des factures et d'autres opérations financières à tout moment et en tout lieu, généralement avec une plus grande commodité et une sécurité accrue.

### 4.1. Raisons de la numérisation bancaire

La numérisation bancaire découle de plusieurs facteurs.

Évolution des attentes des clients : Les consommateurs exigent des services bancaires plus rapides, plus pratiques et plus accessibles, ce qui pousse les banques à adopter des solutions numériques pour répondre à ces demandes croissantes.

Réduction des coûts : Les services bancaires numériques permettent aux banques de réduire les coûts liés à la gestion de succursales physiques et de processus manuels, ce qui peut se traduire par des économies significatives à long terme.

Innovation technologique : L'avènement de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle, la blockchain et la biométrie offre de nouvelles possibilités pour améliorer l'efficacité opérationnelle et la sécurité des services bancaires.

#### **4.2. Opportunités offertes par la numérisation bancaire**

Ils se distinguent comme suite<sup>1</sup> :

Expansion de la clientèle : Les services bancaires numériques permettent aux banques d'atteindre un public plus large, y compris ceux qui n'ont pas facilement accès aux succursales physiques.

Amélioration de l'expérience client : Les plateformes numériques offrent une expérience utilisateur améliorée grâce à des fonctionnalités telles que la personnalisation, la facilité d'utilisation et la disponibilité 24h/24 et 7j/7.

Innovation des produits : La numérisation bancaire permet aux banques d'innover en proposant de nouveaux produits et services qui répondent aux besoins changeants des clients, tels que les portefeuilles numériques, les prêts en ligne et les conseils financiers automatisés.

#### **4.3. Obstacles à la numérisation bancaire**

Ils existent plusieurs obstacles pour la numérisation bancaire<sup>2</sup> :

Sécurité et confidentialité : Les préoccupations concernant la sécurité des données personnelles et financières constituent l'un des principaux obstacles à l'adoption généralisée des services bancaires numériques.

Inclusion financière : Certains segments de la population, tels que les personnes âgées ou les communautés rurales, peuvent rencontrer des obstacles liés à l'accès à Internet ou à la compréhension des technologies numériques, ce qui limite leur capacité à bénéficier pleinement des services bancaires numériques.

---

<sup>1</sup> Gupta, S. (2020). Banque numérique : opportunités et défis au 21e siècle. *Revue internationale de gestion, IT et ingénierie*, 10(4), 251-267.

<sup>2</sup> Lee Y. et Kozar K.A. (2012). Comprendre l'importance de la sécurité perçue dans la banque mobile : Une approche mixte. *Information et Management*, 49(3-4), 152-160.

Résistance au changement : Certains clients peuvent être réticents à abandonner les interactions en personne avec les employés de la banque au profit des transactions en ligne, ce qui peut ralentir l'adoption des services bancaires numériques.

#### **4.4. Adaptation des clients à la numérisation de la banque**

L'adaptation des clients à la numérisation de la banque varie en fonction de facteurs tels que la familiarité avec la technologie, la confiance dans la sécurité des transactions en ligne et la disponibilité des ressources nécessaires telles que l'accès à Internet et les appareils mobiles. Les banques peuvent faciliter cette transition en fournissant une formation et un support adéquats, en garantissant la sécurité des transactions numériques et en offrant des incitations telles que des réductions de frais ou des offres spéciales pour encourager l'utilisation des services bancaires en ligne.<sup>1</sup>

#### **4.5. Les services offerts à la clientèle dans le cadre numération bancaire**

Les banques offrent une gamme de produits et services numériques à leur clientèle pour répondre à divers besoins financiers. Voici quelques-uns des produits offerts dans le cadre de la numérisation bancaire<sup>2</sup> :

Services bancaires en ligne : Les clients peuvent accéder à leurs comptes bancaires, consulter leur solde, effectuer des virements, payer des factures et gérer leurs finances personnelles via des plateformes en ligne sécurisées.

Applications mobiles : Les applications mobiles permettent aux clients d'accéder aux services bancaires à partir de leurs smartphones ou tablettes, offrant expérience conviviale et une mobilité accrue.

Dépôts de chèques mobiles : Cette fonctionnalité permet aux clients de déposer des chèques en prenant simplement une photo de ceux-ci avec leur appareil mobile, offrant ainsi une alternative pratique aux dépôts en succursale.

Cartes de crédit et de débit virtuelles : Les clients peuvent générer des cartes de crédit ou de débit virtuelles à usage unique ou à durée limitée pour des achats en ligne sécurisés.

---

<sup>1</sup> Banque mondiale. La base de données Global Findex 2017 : mesure de l'inclusion et de la révolution des fintech. Groupe de la Banque mondiale.

<sup>2</sup> Sirivasan V. et Venkatraman N. (2018). Stratégie d'entreprise numérique : vers une prochaine génération d'insights. MIS Quarterly, 42(2), 435-462.

Portefeuilles numériques : Les clients peuvent stocker leurs informations de paiement et effectuer des achats en ligne ou en magasin en utilisant des portefeuilles numériques tels qu'Apple Pay, Google Pay ou Samsung Pay.

Prêts en ligne : Les clients peuvent demander et gérer des prêts personnels, des prêts hypothécaires ou d'autres types de crédit en ligne, souvent avec des processus simplifiés et des décisions rapides.

Conseils financiers automatisés : Les clients peuvent accéder à des outils et des plateformes en ligne pour recevoir des conseils financiers automatisés, tels que la planification de la retraite, la gestion de l'investissement et l'élaboration de budgets.

### **I.1. 3 L'activité bancaire**

L'activité bancaire est semblable à celle d'une entreprise, où les ressources proviennent des épargnes, des fonds propres, de la trésorerie bancaire, de la clientèle et des entreprises, dans le but de générer plus de rentabilité. Cependant, pour atteindre cet objectif, les banques prennent des risques et doivent être compétentes dans la gestion de ces risques. Il est important de noter que toute activité bancaire comporte des risques.

Le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire définit l'activité bancaire comme étant principalement centrée sur la collecte de fonds auprès du public sous forme de dépôts, ainsi que la fourniture de crédit à des tiers.<sup>1</sup>

#### **1. Le comité de Bâle**

Le comité de Bâle est un organisme international qui élabore des normes et des directives pour réguler le secteur bancaire à l'échelle mondiale. Créé en 1974 par le groupe des dix pays industrialisés (G10), le comité Bâle vise à renforcer la stabilité financière en fixant des normes prudentielles pour les banques. Son objectif principal est d'harmoniser les réglementations bancaires afin de promouvoir la sécurité et la solidité des institutions financières, ainsi que la protection des déposants et des investisseurs. Les normes les plus célèbres élaborées par le comité Bâle comprennent les accords de Bâle I, II, III, qui traitent notamment des exigences en matière de fonds propres, de la gestion des risques et de la surveillance bancaire.

---

<sup>1</sup> Comité de Bâle sur le contrôle bancaire « principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace » 1997.

Le comité de Bâle joue un rôle essentiel dans la supervision et la réglementation du système financier mondial. <sup>1</sup>

❖ Les accords de Bâle

Les accords de Bâle sont une série d'accords internationaux élaborés par le comité de Bâle sur le contrôle bancaire (BCBS – Basel Committee on Banking Supervision), un organisme affilié à la Banque des Règlements Internationaux (BRI). Voici une brève explication des trois principaux accords de Bâle :

- ✓ Accord de Bâle I : Mis en place en 1988, l'Accord de Bâle I, également connu sous le nom d'Accord de Bâle sur les fonds propres, visait à établir des normes minimales de fonds propres pour les banques afin de garantir leur stabilité financière et de renforcer la confiance dans le système bancaire. Cet accord a introduit le ratio Cooke, qui exigeait que les banques maintiennent un ratio minimum de fonds propres par rapport à leurs actifs pondérés en fonction des risques.
- ✓ Accord de Bâle II : Adopté en 2004 et mis en œuvre progressivement jusqu'en 2013, l'Accord de Bâle II a introduit des exigences plus complexes en matière de gestion des risques et de fonds propres. Il a notamment introduit l'approche fondée sur les risques (IRB - Internal Ratings-Based) pour évaluer les risques de crédit, ainsi que des normes plus strictes en matière de gouvernance et de transparence.
- ✓ Accord de Bâle III : Lancé en réponse à la crise financière mondiale de 2007-2008, l'Accord de Bâle III a été adopté en 2010 et révisé en 2017. Il vise à renforcer la résilience du secteur bancaire en introduisant de nouvelles exigences de fonds propres, des mesures supplémentaires pour la gestion des risques de liquidité et une meilleure supervision des activités bancaires. Parmi les principales innovations de Bâle III, on trouve le ratio de levier, le ratio de liquidité à court terme et les exigences de fonds propres supplémentaires pour les activités considérées comme plus risquées.

---

<sup>1</sup> Comité de Bâle sur le contrôle bancaire « principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace » 1997.

## 2. Les risques bancaires

Le comité de Bâle énumère les risques bancaires sous forme de deux catégories principales <sup>1</sup>:

### ❖ Les risques financiers

Le risque financier désigne la possibilité qu'une action financière entraîne une perte plutôt qu'un gain attendu. Il englobe divers types de risque :

Risque de crédit : Risque de perte résultant du non-remboursement d'une dette par un emprunteur ou du non-paiement d'une contrepartie dans le cadre d'une transaction financière.

Risque de marché : Risque lié à la fluctuation des prix des actifs financiers, notamment les actions, les obligations, les devises et les produits dérivés.

Risque de liquidité : Risque de ne pas être en mesure de remplir ses obligations de paiement à temps en raison d'une insuffisance de liquidités disponibles.

Risque opérationnel : Risque de pertes résultant de défaillances ou de dysfonctionnements des processus, des systèmes internes, du personnel ou des événements externes.

### ❖ Risques non financiers

Le risque non financier fait référence aux risques qui ne sont pas directement liés aux aspects monétaires ou aux marchés financiers. Ces risques peuvent inclure des facteurs environnementaux, sociaux, politiques, juridiques ou opérationnels susceptibles d'affecter les activités d'une organisation ou d'un projet.

Risque stratégique : Risque associé à la capacité de l'institution à mettre en œuvre efficacement sa stratégie commerciale, à anticiper les évolutions du marché et à s'adapter à l'environnement concurrentiel.

Risque de conformité : Risque de non-respect des lois, des réglementations ou des normes internes, pouvant entraîner des sanctions financières, des amendes ou des dommages à la réputation.

---

<sup>1</sup> Comité de Bâle sur le contrôle bancaire "cadre de Bâle II et III : cadre international pour la mesure, la surveillance et le contrôle du risque de crédit." BSI, juin 2006 et décembre 2010.

Risque de réputation : Risque de préjudice à la réputation de l'institution financière en raison de comportements, de décisions ou d'événements négatifs perçus par les parties prenantes.

### **3. La gestion du risque bancaire**

La gestion du risque bancaire est réalisée par les banques centrales et les comités réglementaires en mettant en place des mesures réglementaires pour assurer le respect des normes de sécurité financière.

#### **3.1. Le comité Bâle sur la gestion du risque**

Le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire préconise plusieurs méthodes de gestion du risque pour les institutions financières, notamment<sup>1</sup> :

Évaluation et surveillance des risques : Les banques doivent évaluer régulièrement les risques financiers et non financiers auxquels elles sont exposées, en utilisant des méthodes telles que l'analyse quantitative, les modèles de stress testing et les évaluations qualitatives des risques

Gestion des fonds propres : Les banques doivent maintenir des niveaux adéquats de fonds propres pour absorber les pertes potentielles découlant des risques auxquels elles sont exposées. Le Comité de Bâle a élaboré des accords réglementaires, tels que Bâle II et Bâle III, qui fixent des exigences minimales en matière de fonds propres en fonction du profil de risque de chaque institution.

Utilisation de techniques de couverture : Les banques peuvent recourir à des techniques de couverture telles que les contrats de dérivés, les options et les contrats à terme pour atténuer certains risques, tels que le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque de crédit.

Diversification des risques : Les banques doivent diversifier leurs activités et leurs portefeuilles pour réduire l'exposition à des risques spécifiques. Cela peut inclure la diversification géographique, sectorielle et de produit.

Surveillance et conformité aux réglementations : Les banques doivent mettre en place des systèmes de surveillance et de contrôle efficaces pour assurer le respect des réglementations en matière de gestion des risques, ainsi que pour identifier et atténuer les risques émergents.

---

<sup>1</sup> BRI lignes directrices pour la surveillance et la gestion des risques bancaires. Bis , janvier 2018

### 3.2. La banque centrale

La banque centrale vise à assurer le respect des réglementations établies par les autorités monétaires afin de mieux contrôler et gérer les risques financiers.<sup>1</sup>

Surveillance et supervision bancaires : Les banques centrales exercent une surveillance et une supervision étroites des institutions financières sous leur juridiction pour s'assurer qu'elles respectent les réglementations en matière de gestion des risques. Cette supervision comprend des évaluations régulières de la santé financière des banques, des stress tests et des examens approfondis des pratiques de gestion des risques.

Élaboration de réglementations et de directives : Les banques centrales élaborent des réglementations et des directives spécifiques concernant la gestion des risques financiers. Ces réglementations peuvent inclure des exigences minimales en matière de fonds propres, des directives sur la gestion des risques de crédit, de marché et opérationnels, ainsi que des directives sur la transparence et la divulgation d'informations financières.

Fourniture de liquidité de dernier ressort : En période de crise financière ou de stress sur les marchés, les banques centrales agissent en tant que prêteurs de dernier ressort en fournissant des liquidités aux institutions financières qui en ont besoin pour éviter une crise de liquidité systémique.

Politique monétaire et régulation macro prudentielle : Les banques centrales utilisent la politique monétaire pour influencer les conditions financières et atténuer les risques systémiques. De plus, elles peuvent mettre en œuvre des mesures macro prudentielles pour réguler le système financier dans son ensemble, en tenant compte des risques systémiques potentiels.

Recherche et analyse des risques : Les banques centrales mènent des recherches approfondies et des analyses sur les risques financiers pour mieux comprendre les tendances et les vulnérabilités du système financier. Ces analyses contribuent à l'élaboration de politiques et de réglementations efficaces en matière de gestion des risques.

---

<sup>1</sup> Banque centrale européenne (BCE). Guide de la BCE sur la surveillance prudentielle des établissements de crédit. BCE, novembre 2020.

## Section 02 : fondement de l'entrepreneuriat

Les fondements de l'entrepreneuriat remontent à travers les civilisations, et nous allons maintenant faire un rappel sur ce concept.

### I.2.1 Les notions de l'entrepreneuriat

#### 1. Définitions de l'entrepreneuriat

La notion d'entrepreneuriat a évolué au fil du temps et a été définie par différents auteurs. Voici une série de définitions de l'entrepreneuriat depuis son apparition :

Selon Richard Cantillon (1755) : Cantillon a été l'un des premiers à discuter de l'entrepreneuriat dans son ouvrage "Essai sur la Nature du Commerce en Général". Il décrit l'entrepreneur comme un individu qui prend des risques financiers pour tirer profit des opportunités sur le marché.<sup>1</sup>

Selon Jean-Baptiste Say (1803) : Say a souligné le rôle de l'entrepreneur dans la coordination des facteurs de production pour créer de la valeur ajoutée.<sup>2</sup>

Selon Joseph Schumpeter (1934) : Schumpeter a introduit la notion d'entrepreneuriat comme un processus de destruction créatrice, où les entrepreneurs introduisent des innovations qui bouleversent les industries existantes.<sup>3</sup>

Selon Peter Drucker (1985) : Drucker a souligné l'importance de l'innovation et de la gestion efficace des ressources dans la pratique de l'entrepreneuriat.

Selon Howard H. Stevenson (1983) : Stevenson a défini l'entrepreneuriat comme la poursuite d'opportunités sans égard aux ressources actuellement contrôlées.

À travers les différentes définitions, nous constatons que l'entrepreneuriat est caractérisé par la création de valeur, l'innovation, la prise de risque, la gestion efficace des ressources, la vision et la passion, ainsi que la capacité à saisir les opportunités. Nous allons maintenant examiner les conditions dans lesquelles un entrepreneur met en œuvre ces aspects essentiels :

---

<sup>1</sup> Cantillon, Richard (1755) *Essai sur la nature de commerce en générale*. London : Macmillan.

<sup>2</sup> Say, J-B, 1995. *Une perspective autrichienne sur l'histoire de la pensée économique*, volume 2, chapitre 1.

<sup>3</sup> Schumpeter, Joseph. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Routledge. .

**Création de valeur :** Un entrepreneur crée de la valeur en identifiant les besoins non satisfaits sur le marché et en proposant des solutions qui répondent à ces besoins de manière innovante et efficace.

**Innovation :** L'entrepreneur innove en introduisant de nouveaux produits, services, processus ou modèles commerciaux qui se distinguent de ce qui existe déjà sur le marché, ce qui lui permet de se différencier et de répondre aux besoins changeants des consommateurs.

**Prise de risque :** Pour réussir, un entrepreneur doit être prêt à prendre des risques calculés, à sortir de sa zone de confort et à investir des ressources financières, temporelles et émotionnelles dans des projets incertains, en sachant que le succès n'est pas garanti.

**Gestion efficace des ressources :** L'entrepreneur gère efficacement les ressources disponibles, en maximisant leur utilisation et en minimisant les gaspillages, tout en étant conscient des contraintes budgétaires et opérationnelles.

**Vision et passion :** Un entrepreneur réussit grâce à sa vision claire de ce qu'il souhaite accomplir et à sa passion ardente pour son entreprise, qui le motive à surmonter les obstacles et à persévérer malgré les défis rencontrés.

**Capacité à saisir les opportunités :** Un entrepreneur est constamment à l'affût des opportunités sur le marché et est capable de les identifier et de les saisir rapidement, en adaptant sa stratégie et ses actions en fonction des évolutions du contexte économique et social.

Un entrepreneur met en œuvre ces aspects essentiels dans des conditions caractérisées par la créativité, la résilience, la flexibilité et la détermination à créer et à développer une entreprise prospère.

## **2. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat**

Depuis longtemps, on a cherché à cerner les caractéristiques de l'entrepreneur réussi.<sup>1</sup> À travers la recherche, on a pu diviser ces caractéristiques en deux types :

**Caractéristiques démographiques :** Certaines études ont conclu que des facteurs démographiques tels que le sexe, l'âge, l'ethnicité ou l'état civil peuvent influencer le choix d'une carrière entrepreneuriale. Par exemple, les femmes entrepreneurs peuvent bénéficier

---

<sup>1</sup> Adroun Sofiane et Moumen Achraf, "Terme l'entrepreneuriat et les motivations à la création des entreprises", APRIL 19, 2018, ESTO, département management, p. 16-20.

d'avantages par rapport aux hommes en raison des barrières liées à l'éducation, à la pression familiale et à l'environnement professionnel. En revanche, les hommes sont souvent encouragés par leur environnement à entreprendre.

Les entrepreneurs plus jeunes, en raison de leur manque de connaissances et d'expérience, peuvent avoir moins de chances de réussir par rapport à ceux qui sont plus âgés.

**Caractéristiques psychologiques :** D'autres études se sont penchées sur les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs et leurs traits de personnalité. Ces caractéristiques visent à déterminer ce qui pousse une personne à devenir entrepreneur et à identifier les traits psychologiques permettant de prédire ce comportement entrepreneurial.

Ces études ont notamment porté sur les traits suivants : le besoin d'accomplissement, la prise de risques, l'esprit inventif, l'autonomie et la confiance en soi.

**Le besoin d'accomplissement :** Le psychologue McClelland affirme que parmi les principales caractéristiques du comportement entrepreneurial se trouve le besoin d'accomplissement personnel, c'est-à-dire le désir d'exceller et d'atteindre des objectifs personnels. Ce besoin est souvent plus prononcé chez ceux qui préfèrent les défis aux tâches routinières.

**La prise de risque :** Selon McClelland, la prise de risque en entrepreneuriat consiste à poursuivre une idée d'affaires même lorsque la probabilité de succès est faible. Cependant, la tolérance au risque doit être mesurée. Les entrepreneurs qui réussissent comprennent bien la notion de risque et ont une aversion moindre pour celui-ci.

**L'esprit inventif :** Les entrepreneurs ont tendance à être créatifs, à aimer l'innovation et à privilégier de nouvelles façons de faire les choses, notamment dans la création d'entreprise. Caractéristique visible dans la création de nouveaux produits, services et technologies sur le marché.

**L'autonomie :** Les entrepreneurs préfèrent être autonomes, établir leurs propres objectifs, développer des plans d'action et contrôler la réalisation de leurs objectifs. Ils évitent les rôles traditionnels dans les organisations et favorisent une activité indépendante. Les individus ayant un haut degré d'autonomie sont enclins à aimer les activités entrepreneuriales et à créer leurs propres entreprises pour fonctionner selon leurs propres règles.

**La confiance en soi :** Est également une caractéristique importante. Les entrepreneurs confiants sont plus aptes à persévérer face aux problèmes et à prendre des mesures pour les

résoudre. Ils ont également un plus grand espoir de réussite et sont prêts à s'engager dans des perspectives à long terme.

### 3. Typologies de l'entrepreneuriat

Les types d'entrepreneuriat peuvent varier en fonction de différents critères tels que les secteurs d'activité, la motivation, le modèle économique, etc. En général, on peut distinguer entre l'entrepreneuriat social, l'entrepreneuriat technologies, l'entrepreneuriat traditionnel, etc....

**Entrepreneuriat Social :** Ce type d'entrepreneuriat vise à résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux tout en générant des revenus. UN exemple est celui de Yunus, M. (2007).

**Entrepreneuriat Technologique:** IL se concentre sur l'innovation technologique pour répondre à des besoins spécifiques du marché. Des entreprises comme Google, Amazon et Apple sont des exemples emblématiques.

**Entrepreneuriat Traditionnel :** IL englobe les entreprises familiales ou les petites entreprises qui opèrent dans des secteurs traditionnels.

#### **On peut distinguer des bons entrepreneurs et des mauvais entrepreneurs**

**Bon Entrepreneur :** UN bon entrepreneur possède plusieurs qualités clés.

**Innovation et Créativité:** Capacité à identifier des opportunités et à proposer des solutions nouvelles ou améliorées.

**Leadership :** Capacité à inspirer et à motiver les membres de son équipe pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

**Gestion des risques :** Capacité à évaluer et à gérer les risques de manière stratégique

**Mauvais Entrepreneur:** UN mauvais entrepreneur peut manquer de certaines compétences ou commettre des erreurs stratégiques, telles que :

**Manque de Vision :** Incapacité à définir clairement les objectifs à long terme de l'entreprise.

**Gestion Inefficace :** Incapacité à gérer efficacement les ressources humaines, financières ou matérielles.

**Résistance au Changement:** Refus d'adapter son entreprise aux évolutions du marché ou aux nouvelles technologies.

## I.2.2 La création de l'entreprise

Toute création d'entreprise requiert trois facteurs interdépendants: une idée (projet d'investissement), un homme (entrepreneur) et des moyens (humains, techniques, financiers-et technologiques).<sup>1</sup>

### 1. Le créateur de l'entreprise ou l'entrepreneur

L'entrepreneur c'est le point de départ de toute création d'entreprise. C'est lui qui a une idée et qui désire concrétiser son projet. L'entrepreneur est un individu qui se caractérise par une forte volonté de faire aboutir un projet d'investissement. L'entrepreneur est animé par des motivations conscientes et inconscientes qui sont à l'origine de cette volonté d'entreprendre. Ces motivations sont:

Le besoin d'autonomie: Le porteur d'un projet d'investissement recherche un épanouissement professionnel qu'il ne trouve pas dans son environnement actuel.<sup>2</sup>

Le besoin de se réaliser: Le sentiment d'avoir une œuvre à réaliser. La recherche d'un pouvoir ou d'un statut social.<sup>3</sup>

Le projet d'investissement: Le projet d'investissement représente plus qu'une idée, c'est une véritable intention ou envie de créer une entreprise. Le créateur d'entreprise doit être capable de formaliser son projet pour le rendre complet et cohérent pour justifier l'intérêt de la création d'une entreprise future. Cette idée de départ doit être réaliste, techniquement réalisable et socialement acceptable. Le projet doit s'appuyer sur un savoir-faire spécifique, c'est-à-dire, sur une compétence acquise précédemment soit dans les systèmes de formation, soit dans les systèmes productifs. Le projet doit être viable et doit concerner un créneau d'activité non encore exploité, IL doit viser un segment particulier du marché ou une niche non encore alimentée (Schumpeter, J. A. 2017).<sup>4</sup>

Les moyens: Le créateur de l'entreprise doit rassembler des moyens financiers humains et techniques pour réaliser son projet. En outre, la création d'entreprise nécessite des capacités

---

<sup>1</sup> Drucker, P.F. (2012). Innovation et entrepreneuriat. HarperBusiness.

<sup>2</sup>Deci, E.L. et Ryan, R.M. (2000). Les besoins et le pourquoi des poursuites de but : les besoins humains et l'autodétermination du comportement. Psychological Inquiry.

<sup>3</sup> McClelland, D.C. (1987). Caractéristiques des entrepreneurs réussis. Journal of Creative Behavior.

<sup>4</sup> Schumpeter, J.A. (2017). La théorie du développement économique : Une enquête sur les profits, le capital, le crédit, l'intérêt et le cycle des affaires. Routledge.

pour gérer une entreprise, diriger des équipes de travail et prendre des décisions (Timmons, J. A., & Spinelli, S. 2009).

## 2. Les étapes de création des entreprises

La création d'une entreprise passe par 3 étapes essentielles<sup>1</sup>:

L'idée de projet et sa maturation : Aucune idée de projet n'est plus intéressante qu'une autre. En réalité, les idées qui finissent par se réaliser sont celles qui correspondent aux opportunités d'investissement. Mais, ce sont surtout celles qui font l'objet d'une étude approfondie de faisabilité, de viabilité et de rentabilité qui finissent par se concrétiser (Schwab, K. (2017).

L'étude technico-économique

L'étude de la demande : La première étape est constituée par l'étude de la demande. Et, la réussite du projet dépend dans une large mesure du sérieux et de la rigueur avec laquelle elle a été réalisée. Cette étape commence par une étude du marché. Il s'agit de savoir si la clientèle visée existe réellement, puis, l'évaluer au moins approximativement (Porter, M. E. (2008).

L'étude financière : Le créateur de l'entreprise doit construire un projet d'investissement proportionnellement à la taille de son portefeuille. Il doit évaluer le montant des moyens techniques, financiers et humains qu'il compte engager et les confronter à ses propres ressources (Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017).

L'étude juridique, organisationnelle et estimation des coûts : Le statut juridique de l'entreprise dépend de deux facteurs. D'abord, la forme juridique de l'entreprise dépend de la nature du financement nécessaire (Majumdar, S. K., & Sen, P. (2017).

L'étude organisationnelle est tout aussi importante. En effet, l'organisation structurelle est une sous étape importante. Elle a une influence directe sur l'évolution de la future entreprise (Mintzberg, H. (2017).

La construction de variantes sera faite sur la base de la confrontation de tous les éléments d'information dégagés lors des étapes précédentes (Blank, S., & Dorf, B. (2012).

---

<sup>1</sup> Hirsch, R.D., Peters, M.P. et Shepherd, D.A. (2017). *Entrepreneuriat*. McGraw-Hill Education.

### **I.2.3 Le risque de dérapage d'un projet d'investissement**

Est une réalité à laquelle de nombreux projets sont confrontés. Les raisons de ces dérapages ne sont pas toujours évidentes, mais elles sont souvent liées à un manque de rigueur et de réalisme dans les études menant à la création de l'entreprise.

#### **1. Les causes de dérapage en phase de réalisation**

Elles sont généralement attribuables à deux facteurs principaux: l'insuffisance de l'étude technico-économique et la sous-estimation des délais de réalisation.

L'insuffisance de l'étude technico-économique peut conduire à des erreurs lors de la mise en œuvre du projet, entraînant des besoins de financement supplémentaires par rapport au budget initial.

La sous-estimation des délais de réalisation, quant à elle, entraîne souvent un allongement des délais, une augmentation des coûts, des surcoûts liés à l'inflation, un retard dans les recettes et un non-respect du calendrier de remboursement des prêts.

#### **2. En phase de démarrage, les projets peuvent également déraiper pour deux raisons principales**

La sous-estimation des dépenses de démarrage est souvent due à des difficultés dans la pénétration du marché, liées à des facteurs tels que les délais de mise au point technique du produit, le type de produit à commercialiser, l'ampleur du marché visé, le temps de mise sur le marché et les canaux de distribution.

L'oubli de certains éléments financiers, comme le besoin en fonds de roulement, une erreur fréquente. IL est essentiel d'intégrer de manière réaliste tous les éléments financiers dans les études prévisionnelles pour éviter les dérapages.

### **Section 03 : Les relations entre banque et entrepreneuriat**

La relation entre les banques et l'entrepreneuriat est en constante évolution, centrée sur le financement des projets d'investissement. Les banques considèrent les entrepreneurs comme une clientèle prometteuse pour la rentabilité de leurs établissements, offrant des crédits adaptés à leurs besoins.

Cependant, accorder ces crédits nécessite une évaluation minutieuse pour prévenir les risques et les limitations. La gestion efficace de cette relation implique des stratégies de prévention des risques, des limites claires et une gestion proactive des crédits. Face à l'évolution vers le financement direct, les banques et les entrepreneurs ajustent leurs approches pour s'adapter à cette mutation, en explorant de nouvelles méthodes de financement et en renforçant leur collaboration pour stimuler la croissance économique.

### **I.3.1 Les crédits bancaires**

#### **1. Définition du crédit**

Le crédit peut être défini comme un acte de confiance où une partie met à disposition un bien réel ou un pouvoir d'achat en échange de la promesse que le même bien, ou un équivalent, sera restitué dans un délai convenu, moyennant une rémunération pour le service rendu et le risque encouru de perte partielle ou totale.

Cette définition met en lumière trois aspects essentiels: le temps, la promesse et la confiance comme fondements du crédit.

En effet, le crédit implique un décalage temporel entre les prestations du prêteur et de l'emprunteur.

Le prêteur, souvent une banque, effectue une prestation immédiate en mettant à disposition des fonds ou en prenant des engagements, tandis que l'emprunteur s'engage à rembourser ces fonds à une date ultérieure, manifestant ainsi sa confiance dans sa capacité à honorer sa dette.

Cette confiance est fondamentale pour le fonctionnement du crédit et constitue un élément clé dans la relation bancaire avec les entrepreneurs.

#### **❖ Définition juridique**

Selon l'ordonnance N° 03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et le crédit, une opération de crédit se définit comme tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à disposition d'une autre personne, ou prend un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie dans l'intérêt de cette dernière. Les opérations de location

assorties d'option d'achat, comme le crédit-bail, sont également assimilées à des opérations de crédit.<sup>1</sup>

### ❖ Définition économique

Sur le plan économique, le crédit, dérivé du latin "credere" signifiant "croire", implique une confiance mutuelle. Fondamentalement, le crédit résulte de trois éléments: le temps (durée), la confiance et la promesse. En d'autres termes, le crédit permet à une personne de disposer temporairement de fonds mis à disposition par une autre personne, moyennant une rémunération pour le service rendu et les risques encourus.

Le crédit est essentiel à la création de richesse et favorise l'expansion de l'activité économique en agissant comme un multiplicateur. Il repose sur quatre piliers interdépendants: le temps, la confiance, le risque et les garanties.<sup>2</sup>

## 2. Rôle du crédit

Le crédit est un moteur de l'économie et contribue au développement des entreprises en permettant de pallier les décalages entre recettes et dépenses.<sup>3</sup> Ses fonctions principales sont:

- ✚ Améliorer la qualité de production;
- ✚ Offrir un pouvoir d'achat immédiat, facilitant les échanges;
- ✚ Assurer la continuité dans les processus de production et de commercialisation;
- ✚ Servir de moyen de création monétaire.

## 3. Caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit représente à la fois du temps et de l'argent prêtés par la banque: elle prête du temps en attendant un remboursement, et de l'argent en attendant ce temps. Cette notion peut être décomposée en quatre éléments clés: la confiance, le temps, la rémunération et le risque.

La Confiance : Faire crédit implique une relation de confiance, construite sur la durée. Cette confiance repose sur la solvabilité, l'honnêteté et la compétence de l'emprunteur dans son

---

<sup>1</sup> Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>2</sup> Betione. A, Carona.A, Dollo.C, Draï.A « dictionnaire des sciences économiques » ed : Armand colin, Paris 2007 P.113.

<sup>3</sup> Petit-Duttalis G : « le risque du crédit bancaire » éditions DUNOD ; 1999 ; P20.

activité professionnelle. En retour, le client doit avoir confiance dans le soutien continu de la banque et dans la confidentialité de ses informations financières.

**Le temps :** Le crédit repose sur un décalage temporel entre deux prestations: celle du créancier, immédiate, et celle du débiteur, différée dans le temps. Le temps du crédit bancaire correspond à la fois à la période pendant laquelle le prêteur est rémunéré et au temps nécessaire à l'emprunteur pour rembourser.

**La rémunération :** La convention de crédit stipule généralement les rémunérations accordées à la banque, notamment le taux d'intérêt et les diverses commissions liées aux services rendus. Les crédits avec décaissements sont rémunérés par des intérêts proportionnels aux montants avancés, tandis que les crédits par signature sont rétribués par des commissions.

**Le risque :** Le risque de crédit est le principal risque auquel est exposé un établissement financier, impliquant une perte potentielle en cas de défaillance de l'emprunteur. Avant d'accorder un financement, le banquier doit évaluer ce risque. Il s'agit du risque d'insolvabilité de l'emprunteur, inhérent à toute opération de crédit. Pour le maîtriser, le banquier doit avoir une expertise à la fois dans l'analyse des dossiers de crédit et dans la gestion, afin de surveiller attentivement les prêts accordés.

Le risque encouru par le prêteur bancaire se décline en plusieurs niveaux, notamment:

- Le risque individuel: lié à la situation financière spécifique de l'entreprise, impliquant des ressources insuffisantes, un endettement élevé, des installations vieillissantes et des frais généraux excessifs.
- Le risque général: C'est celui qui provient des phénomènes de grande ampleur, événements naturels, politiques ou économiques.
- Le risque sectoriel: Il réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation d'une activité (pénurie de matières premières, effondrement des prix.....).
- Le risque pays ou risque souverain: Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par débiteurs résidant dans des pays jugés à risques et sont généralement qualifiés « à risque », les pays en situation politique ou économique délicate, ou encore, les pays victimes de catastrophes naturelles.

« C'est dans l'intérêt de diminuer les risques que les banques ont un certain penchant au crédit à court terme ou aux crédits alloués aux activités rentables en elles-mêmes ».

### I.3.2 Typologie de crédits bancaires

Pour satisfaire les différents besoins de clients (entreprises et particuliers), la banque doit répondre présente en attribuant des crédits. Ces derniers peuvent être destinés soit au financement du cycle d'exploitation de l'entreprise ou, à la réalisation de ses programmes d'investissement, soit affectés aux particulier.

#### 1. Crédit d'exploitation

Ce type de crédit est destiné à rééquilibrer l'équation de trésorerie, c'est-à-dire qu'un déficit de trésorerie s'il existe, peut être comble par des crédits. Deux grandes catégories de concours sont destinées à financer les besoins de financement à court terme, les crédits de trésorerie et les crédits de mobilisation des ventes.

**Les crédits de trésorerie :** Le crédit de trésorerie est un type particulier de crédit à court terme, il permet à une entreprise de disposer provisoirement de la trésorerie nécessaire pour son fonctionnement, sous réserve d'un remboursement à un bref délai, on en distingue plusieurs types:

- La facilité de caisse : Elle finance des décalages de trésorerie de court terme durée entre les dépenses et les recettes liées au cycle d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues.<sup>1</sup>
- Le découvert bancaire : à la différence de la facilité de caisse, le découvert est une avance de trésorerie permanent. le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon augmentée et limitée dans le temps durée est limitée à un an au maximum éventuellement renouvelable.<sup>2</sup>
- Le crédit de campagne : est accordé lorsque les cycles de fabrication et de vente de l'entreprise sont saisonniers, avec des recettes concentrées sur une courte période de l'année tandis que les dépenses s'étalent tout au long de l'exercice.

**Les crédits de mobilisation des ventes :** Impliquent la cession des créances d'une entreprise à une institution financière pour obtenir un financement. Ce processus comprend plusieurs types tels que l'escompte, l'affacturage et la loi Dailly.

---

<sup>1</sup> MEYSONNIER.F, (1992) Banque : mode d'emploi, édition EYROLLES ,, P.105.

<sup>2</sup> Idem, P.109.

- L'escompte fonctionne ainsi en cas de besoin de trésorerie avant l'échéance d'une traite, une entreprise vend sa créance à la banque par le biais d'un endos translatif de propriété et d'un recours cambiaire.
- L'affacturage, moins connu, repose sur le transfert des créances commerciales d'une entreprise à une société d'affacturage en charge du recouvrement.
- La loi Dailly vise à simplifier l'accès au crédit pour les entreprises en facilitant la cession de créances en pleine propriété à titre de garantie, dès leur naissance.

## 2. Les crédits d'investissement

Financent les immobilisations, indispensables à l'activité de l'entreprise, et sont remboursés grâce aux bénéfices. Ils se divisent en crédits à moyen et à long terme, incluant le crédit-bail, également appelé leasing.

- **Les crédits à moyen terme** : D'une durée de deux à sept ans, destinés à financer les investissements, peuvent être accordés soit par une banque seule, soit en collaboration avec un établissement spécialisé. Il est essentiel de garantir une correspondance entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé, afin d'éviter que le remboursement s'étende au-delà de l'utilisation du bien financé par le crédit à moyen terme. Ce type de financement est adapté aux investissements de durée moyenne tels que les véhicules, les machines, ainsi qu'à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise. La durée du prêt doit également être ajustée aux capacités financières de l'entreprise. Pendant cette période, l'entreprise doit être en mesure d'assurer non seulement le remboursement du crédit, mais également le paiement des intérêts.
- **Le crédit à long terme** : D'une durée de 8 à 20 ans, est destiné à financer les immobilisations lourdes, notamment les constructions. Cependant, les banques accordent rarement ce type de crédit en raison de son long délai de remboursement, nécessitant des ressources financières compatibles en termes de durée. Elles préfèrent généralement convertir des ressources à court terme en financements à long terme, en espérant que de nouveaux dépôts à vue viendront compenser les fonds immobilisés dans les crédits à long terme.
- **Le crédit-bail, ou leasing** : Originaire des États-Unis, permet aux entreprises d'obtenir un financement à 100% de leur investissement mobilier et immobilier. Il s'agit d'un contrat de location avec une option d'achat à la fin du contrat. L'établissement financier achète le matériel au fournisseur et le met à la disposition

du client contre le paiement d'un loyer fixé à l'avance. À l'échéance, le client a le choix entre acheter le bien, renouveler la location ou le restituer.

### **3. Crédit aux particuliers**

Il englobe divers types de crédits utilisés pour financer des besoins variés, notamment le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

#### **4. Le crédit à la consommation**

Est accordé par les établissements bancaires aux particuliers pour financer l'achat de biens et de services, notamment les gros achats.

Le crédit à la consommation concerne les dépenses en biens d'équipements tels que les automobiles et les équipements domestiques. Il se caractérise par des montants de prêt plus faibles et une durée de remboursement relativement courte.<sup>1</sup>

#### **5. Le crédit immobilier**

Désigne de manière générale un emprunt destiné à financer tout ou partie de l'acquisition d'un bien immobilier, des opérations de construction ou des travaux sur le bien. Ce type de crédit est destiné aux particuliers pour l'achat, la rénovation ou la construction de leur résidence principale ou secondaire.

### **I.3.3 La prévention et la limitation de crédit**

Commençons par aborder en premier lieu la prévention du risque de crédit:

#### **1. La prévention du risque de crédit**

La prévention du risque de crédit fait référence aux mesures et aux stratégies mises en place par les prêteurs pour réduire les risques liés aux prêts accordés à des emprunteurs.

---

<sup>1</sup> Prise dans le site : [WWW.Wikipedia.com](http://WWW.Wikipedia.com)

**Les sources d'information :** La prévention du risque de crédit se fait à partir de diverses informations que le banquier exploite pour prévenir et limiter le risque de crédit.

Le dossier du client contient plusieurs documents riches en informations. Le bilan constitue la pièce la plus importante. Ce dernier doit être reclassé selon une présentation moins rigide et sera enrichi d'éléments nouveaux issus des discussions avec le chef de l'entreprise ainsi que des renseignements obtenus de l'extérieur.

**Les renseignements issus de l'extérieur :** Le recours à la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie permet de savoir si le client est déjà engagé auprès des confrères. En effet, chaque Banque commerciale est tenue d'adresser régulièrement à la Centrale des risques le montant des crédits consentis à la clientèle. La centrale des risques totalise les crédits par clients et par nature et retourne à chaque établissement le volume des concours octroyés à chaque client tous établissements de crédits confondus.

La Centrale des Bilans de la Banque d'Algérie fournit également un bon nombre d'information. Elle permet de positionner l'entreprise étudiée au regard des ratios de référence du secteur concerné.

Le cadastre peut fournir des informations utiles pour les biens hypothéqués, le greffe du Tribunal du Commerce fournit des informations pour les nantissements et l'administration fiscale et sociale fournit des informations pour les attestations fiscales et parafiscales.

**L'étude approfondie du dossier de crédit :** Pour réduire le risque de crédit, une analyse détaillée de la situation passée, présente et future de l'entreprise est indispensable. Généralement, le type de crédit influence les investigations du banquier et les outils d'analyse à utiliser. Un dossier de financement d'investissement est traité différemment d'un dossier de financement de l'exploitation.

En général, lorsqu'une entreprise en activité sollicite un financement, le banquier évalue la structure financière, la situation de trésorerie, la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise en examinant l'évolution dans le temps des postes des trois derniers bilans et comptes de résultats.

Cependant, l'étude du risque de crédit ne se limite pas à l'analyse des performances financières de l'entreprise et de leurs projections. Elle doit également prendre en compte les facteurs économiques et humains qui influent sur les performances de l'entreprise.

## 2. La limitation du risque de crédit

La limitation du risque de crédit est l'ensemble des mesures prises par les prêteurs pour réduire leur exposition aux risques associés aux prêts accordés à des emprunteurs.

**Limitation du risque par sa division :** La banque réduit le risque de crédit en répartissant ses prêts sur un large éventail d'entreprises, de secteurs d'activité et de régions. La division du risque est un principe fondamental de la distribution des crédits, consacré par les ratios prudentiels.

Cette division du risque implique la répartition du montant des crédits entre un grand nombre d'emprunteurs, limitant ainsi le montant accordé à chaque client. Elle s'accompagne d'une division du risque sur le plan sectoriel et régional.

Souvent, lorsqu'un client nécessite un financement important, plusieurs établissements bancaires interviennent en sa faveur, conformément au principe de limitation du risque de crédit par client. Cela peut se faire soit par un accord tacite entre les banques du client, soit par la mise en place d'un crédit "consortial". Dans ce dernier cas, chaque banque finance une partie des besoins de l'entreprise, sans nécessairement coordonner ses actions avec les autres établissements bancaires.

**Limitation du risque par le respect des règles prudentielles :** Dans la plupart des pays, les banques commerciales doivent respecter les règles universelles de l'orthodoxie bancaire en matière de crédit, ainsi que les règles prudentielles émises par les autorités monétaires. Ces règles fixent des limites aux engagements globaux des banques ainsi qu'aux engagements sur un même client. De plus, elles exigent la constitution de provisions pour les crédits en fonction de la situation du bénéficiaire ou du secteur dans lequel il évolue. Les règles prudentielles ont pour objectif de:

- Prévenir le risque de concentration des engagements sur un même client ou sur un groupe de bénéficiaires.
- Maintenir le ratio de solvabilité de la banque et garantir les dépôts de sa clientèle en assurant une couverture minimale permanente des crédits distribués par ses fonds propres.
- Harmoniser les pratiques du secteur bancaire avec les normes et pratiques internationales.

**Limitation du risque par une politique sélective du crédit :** Les banques centrales peuvent limiter le risque par une politique sélective du crédit dans le but de maîtriser la masse monétaire

et de restreindre la création monétaire. Elles exercent un pouvoir discrétionnaire en matière d'admission au crédit ou de rejet au refinancement des banques commerciales.

**Limitation du risque par le contrôle de la commission bancaire :** En Algérie, la commission bancaire, présidée par le gouverneur de la Banque d'Algérie, est composée de magistrats de la Cour Suprême et de deux membres choisis pour leurs compétences dans les domaines bancaire, financier et comptable. Cette commission est chargée d'examiner les conditions d'exploitation et la situation financière des banques et établissements financiers, de contrôler leur conformité à la réglementation bancaire, de sanctionner les infractions et de veiller au respect des règles de bonne conduite de la profession bancaire.

### **I.3.4 La gestion du risque de crédit**

Une fois le crédit accordé, la banque assume un engagement pour toute la durée du prêt, exposée au risque jusqu'à son remboursement, avec un risque évolutif étant donné que la vie de l'entreprise suit le cycle des affaires.

#### **1. La surveillance de l'entreprise à tous les niveaux de risque**

La gestion du risque de crédit implique la surveillance de l'entreprise sur quatre composantes principales: les hommes, le couple produit/marché, les moyens d'exploitation et les moyens financiers. Pour chacun de ces éléments, la banque dispose d'outils de surveillance spécifiques et de signaux d'alerte pour déclencher rapidement les actions nécessaires à la protection de ses intérêts.

- Les aspects humains sont souvent sources de défaillances dans une entreprise. Ils représentent un aspect essentiel du risque, et la banque doit être vigilante quant aux changements de comportement des dirigeants.
- Les défaillances liées au couple produit/marché sont moins fréquentes, mais nécessitent un suivi continu et une mise à jour du diagnostic initial.
- Les défaillances liées aux moyens d'exploitation sont moins évidentes, mais un mauvais choix d'équipement peut perturber la gestion du couple produit/marché et la rentabilité de l'activité.
- Les problèmes financiers sont une cause majeure de défaillance des entreprises, mais ils sont plus facilement surveillés par la banque, relevant de sa compétence et de son expertise.

## 2. La surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation

Dès l'ouverture du compte de l'entreprise, le banquier doit anticiper sa relation avec le client pour éviter les crédits faciles qui pourraient entraîner des décaissements prolongés. Il est courant que la banque exige un plan de financement prévisionnel d'activité afin de déterminer la part du financement bancaire.

### ❖ Face à l'évolution du financement direct et aux changements dans le passage Entrepreneuriat, les banques adoptent plusieurs stratégies pour maintenir leurs relations avec les entrepreneurs

Adaptation des produits et services: Les banques ajustent leurs offres pour répondre aux besoins changeants des entrepreneurs. Elles développent des produits de financement adaptés aux différentes étapes de croissance des entreprises, tels que des lignes de crédit flexibles, des prêts pour l'expansion ou des solutions de financement innovantes.

Accompagnement personnalisé : Les banques cherchent à établir des relations durables avec les entrepreneurs en offrant un accompagnement personnalisé. Elles assignent souvent des gestionnaires de compte dédiés qui comprennent les besoins spécifiques de chaque entreprise et les aident à naviguer dans le paysage financier.

Utilisation de la technologie : Les banques intègrent de plus en plus les technologies numériques pour rendre les services bancaires plus accessibles et efficaces pour les entrepreneurs. Cela peut inclure des plateformes en ligne pour la gestion des comptes, des applications mobiles pour le suivi des transactions, ou encore des outils d'analyse financière pour aider les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées.

Networking et partenariats : Les banques développent des réseaux et des partenariats avec d'autres acteurs de l'écosystème entrepreneurial, tels que des incubateurs, des accélérateurs, des associations professionnelles, ou des investisseurs en capital-risque. Cela leur permet de mieux comprendre les besoins des entrepreneurs et de leur offrir un soutien holistique.

Formation et éducation financière : Les banques proposent souvent des programmes de formation et d'éducation financière pour aider les entrepreneurs à mieux comprendre les concepts financiers, à gérer efficacement leurs finances et à prendre des décisions stratégiques en matière de financement.

En combinant ces approches, les banques peuvent maintenir des relations solides avec les entrepreneurs tout en s'adaptant aux évolutions du financement direct et en soutenant la croissance et le développement des entreprises.

### **I.3.5 Les avantages et obstacles de la relation de la banque et entrepreneuriat**

Les avantages et obstacles de la relation entre les banques et l'entrepreneuriat peuvent être examinés sous différents angles, chacun ayant ses propres implications. Voici quelques-uns des principaux avantages et obstacles :

#### **1. Avantages**

**Accès au financement :** Les banques offrent aux entrepreneurs un accès crucial au financement pour démarrer, développer et faire croître leurs entreprises. Les prêts bancaires sont souvent une source majeure de capitaux pour les petites et moyennes entreprises (PME). (Garcia- Teruel et Martinez-solano, 2007).

**Expertise financière :** Les banques fournissent une expertise financière et des conseils aux entrepreneurs, les aidants à gérer efficacement leurs finances et à prendre des décisions éclairées. (Beck et al.,2012).

**Stabilité financière :** Les relations avec les banques peuvent apporter une certaine stabilité financière aux entrepreneurs, en particulier lorsqu'ils bénéficient de lignes de crédit ou de financements à long terme pour soutenir leurs opérations. (Berger et Udell,1998).

#### **2. Obstacles**

**Exigences strictes :** Les banques ont souvent des critères stricts pour l'octroi de prêts, ce qui peut rendre difficile l'accès au financement pour certaines entreprises, en particulier les jeunes entreprises ou celles opérant dans des secteurs à haut risque. (Petersen et rajan, 1994).

**Risque de crédit :** Les entrepreneurs sont soumis au risque de crédit, c'est-à-dire au risque de ne pas pouvoir rembourser leurs prêts, ce qui peut entraîner des conséquences financières graves, telles que la saisie d'actifs ou la faillite. (Boot et al., 2004).

**Dépendance financière :** Les entrepreneurs peuvent devenir trop dépendants des financements bancaires, ce qui peut limiter leur flexibilité financière et leur capacité à saisir d'autres opportunités de financement, comme le capital-risque ou le financement participatif. (Binks et Ennew, 1997).

## Conclusion

En conclusion, le chapitre sur la relation entre les banques et l'entrepreneuriat met en lumière l'importance de cette interaction pour l'économie.

Les banques fournissent aux entrepreneurs un accès vital au financement et à l'expertise financière, ce qui est essentiel pour le démarrage, le développement et la croissance des entreprises.

Cependant, cette relation n'est pas sans défis, notamment en ce qui concerne les exigences strictes pour l'obtention de prêts et le risque de crédit. Malgré ces obstacles, les banques continuent d'adapter leurs services pour mieux soutenir les entrepreneurs, ce qui contribue à favoriser l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique. En travaillant ensemble de manière collaborative, les banques et les entrepreneurs peuvent stimuler le dynamisme économique et favoriser la prospérité à long terme.

# **Chapitre II : Les enjeux de l'entrepreneuriat en Algérie**

## **Introduction**

L'entrepreneuriat en Algérie revêt une importance capitale pour le progrès économique et social du pays. Pour mieux appréhender les défis auxquels font face les entrepreneurs en Algérie, nous étudierons trois aspects clés de ce domaine.

Nous commencerons par explorer l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie au fil du temps, depuis l'époque où l'économie était largement centralisée et dominée par le secteur public jusqu'à la période actuelle, marquée par une ouverture et une diversification accrues.

La création d'entreprises en Algérie est un processus complexe qui présente de nombreux défis. Nous analyserons les obstacles rencontrés par les entrepreneurs, notamment les procédures administratives lourdes, les exigences en capital et les difficultés d'accès au marché.

Ensuite, nous aborderons les défis spécifiques auxquels sont confrontées les PME dans l'économie algérienne, tels que le manque d'accès au financement et la concurrence avec les grandes entreprises. Nous examinerons également les opportunités et les initiatives visant à promouvoir leur développement.

### **Section 01 : Évolution de l'entrepreneuriat en Algérie**

L'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie qui a été façonnée par plusieurs facteurs historiques économiques, sociaux et politiques. Voici un aperçu de cette de cette évolution :

#### **II.1.1 L'ère précoloniale et coloniale**

Avant la colonisation française, l'Algérie possédait un riche paysage entrepreneurial, enraciné dans des traditions ancestrales de commerce local et d'artisanat. Les souks, ou marchés locaux, étaient le centre de l'activité économique, où une variété de produits était échangée, allant des produits agricoles aux textiles et aux produits artisanaux. Cette période précoloniale était caractérisée par une économie diversifiée et dynamique, où l'entrepreneuriat était souvent familial et basé sur des compétences transmises de génération en génération.

Les travaux de Bennoune (2013) offrent un aperçu détaillé de cette période, mettant en lumière l'importance du commerce local et des métiers artisanaux dans la vie économique et sociale de

l'Algérie avant la colonisation. Les communautés algériennes étaient souvent auto-suffisantes, produisant et échangeant des biens au sein de leur propre réseau économique.<sup>1</sup>

### **Impact de la colonisation**

L'arrivée de la colonisation française a marqué un tournant majeur dans l'histoire de l'entrepreneuriat en Algérie. Sous le joug colonial, les politiques économiques favorisaient les intérêts de la métropole au détriment de l'économie locale. Des historiens tels que Fanon (1961) ont souligné l'exploitation systématique des ressources algériennes au profit de la France, entraînant une dépossession des terres et des moyens de subsistance traditionnels pour de nombreuses communautés autochtones.<sup>2</sup>

Les politiques commerciales discriminatoires ont également eu un impact significatif sur l'entrepreneuriat en Algérie. Les colons français bénéficiaient souvent de privilèges et de protections économiques, tandis que les entrepreneurs locaux étaient confrontés à des obstacles et des restrictions pour accéder aux marchés et aux ressources. Horne (2005) analyse en détail ces politiques économiques coloniales et leur impact sur l'entrepreneuriat local.

La colonisation française a profondément perturbé le paysage entrepreneurial en Algérie, entraînant une dépossession économique et une marginalisation des entrepreneurs locaux au profit des intérêts coloniaux.<sup>3</sup>

## **II.1.2 L'ère post-indépendance jusqu'aux réformes économiques des années 1990**

L'ère post-indépendance a été caractérisée par :

**Politiques économiques post-indépendance :** Après son indépendance en 1962, l'Algérie a adopté une série de politiques économiques visant à promouvoir le développement et à consolider son économie nouvellement émancipée. Parmi les politiques les plus marquantes figurent la nationalisation des industries clés, notamment dans les secteurs du pétrole, de l'énergie et des ressources naturelles. Cette nationalisation a été menée dans le cadre d'une

---

<sup>1</sup> Bennoune, Mahfoud.(2012) "Les Arabes et la Renaissance culturelle en Algérie." Algérie littéraire et artistique : 21-36.

<sup>2</sup> Fanon, F. (1961). Les damnés de la terre. Paris: François Maspero.

<sup>3</sup> Horne, R. (2005). "Impact of Colonial Policies on Local Entrepreneurship: A Case Study of French Colonization in Algeria." [L'impact des politiques coloniales sur l'entrepreneuriat local : une étude de cas de la colonisation française en Algérie].

politique de socialisme d'État, visant à mettre fin à l'exploitation étrangère des ressources et à garantir une plus grande autonomie économique.

Selon Abdelhak Benhamouda, la nationalisation des industries a été présentée comme un moyen de redistribuer les richesses nationales et de stimuler la croissance économique en assurant un contrôle étatique sur les ressources stratégiques.<sup>1</sup> Cependant, cette politique a également conduit à une bureaucratisation croissante de l'économie et à une inefficacité dans la gestion des entreprises publiques, ce qui a entravé leur compétitivité sur les marchés internationaux.

D'autre part, la dominance du secteur public dans l'économie algérienne a été renforcée par la mise en place de plans quinquennaux, largement inspirés du modèle soviétique, visant à coordonner et à orienter le développement économique du pays. Ces plans ont souvent été caractérisés par une forte intervention de l'État dans l'allocation des ressources et dans la planification économique, comme le souligne Rachid Tlemcani, avec un accent particulier sur l'industrialisation lourde et la substitution des importations.

**Initiatives en faveur de l'entrepreneuriat :** Malgré le contrôle étatique prédominant, le gouvernement algérien a également déployé des efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat local et stimuler le secteur privé. Des politiques telles que l'encouragement à la création d'entreprises, la fourniture de crédits et de subventions aux entrepreneurs locaux, et la mise en place de zones franches ont été mises en œuvre dans le but de diversifier l'économie et de réduire la dépendance aux hydrocarbures.

Les recherches d'Amel Boubekour soulignent les défis auxquels ont été confrontés les entrepreneurs en raison de la bureaucratie, de la corruption et de l'instabilité politique, malgré les initiatives gouvernementales en faveur de l'entrepreneuriat. Ces obstacles ont limité la croissance du secteur privé et ont souvent conduit à une préférence pour les investissements étrangers au détriment des entreprises locales.

Cette période de l'histoire économique de l'Algérie a été caractérisée par une série de politiques visant à promouvoir le développement économique et à consolider l'indépendance nationale. Cependant, les effets de ces politiques sur le paysage entrepreneurial ont été mitigés, avec des

---

<sup>1</sup>Benhamouda, Abdelhak. "Nationalisation des industries et développement économique en Algérie: étude critique des politiques post-coloniales."

succès et des défis à prendre en compte dans l'évaluation de leur impact sur le développement économique du pays.

### **II.1.3 L'ère post-réformes économiques des années 1990 jusqu'à nos jours**

Ce passage illustre l'évolution de l'entrepreneuriat à travers les divers défis rencontrés.

**Les réformes économiques des années 1990 :** Les années 1990 ont été marquées par des réformes économiques majeures en Algérie, souvent désignées sous le terme de "réformes de libéralisation". Ces réformes comprenaient des mesures telles que la libéralisation du marché, la privatisation des entreprises publiques et la suppression des subventions gouvernementales.

Selon Ahmed Benbitour, ces réformes étaient motivées par la nécessité de diversifier l'économie algérienne, de réduire sa dépendance aux hydrocarbures et de stimuler la croissance économique. Elles visaient également à attirer les investissements étrangers et à encourager l'émergence d'une classe entrepreneuriale dynamique. Toutefois, certaines critiques, telles que celles formulées par

Abdelkader Sid Ahmed, soulignent que ces réformes ont été mises en œuvre de manière précipitée et sans une planification adéquate, ce qui a parfois conduit à des conséquences économiques et sociales négatives.

**Diversification de l'entrepreneuriat :** Dans le sillage des réformes économiques, l'Algérie a connu une diversification des secteurs d'activité et l'émergence de nouvelles formes d'entrepreneuriat. Les start-ups technologiques, en particulier, ont attiré l'attention en tant que moteurs potentiels de croissance économique et d'innovation. Des initiatives telles que les incubateurs d'entreprises et les programmes de soutien aux jeunes entrepreneurs ont été lancées pour favoriser cet écosystème entrepreneurial émergent.

Selon Yasmine Benamour, cette diversification de l'entrepreneuriat a été favorisée par l'essor des technologies de l'information et de la communication, qui ont ouvert de nouvelles opportunités commerciales et facilité l'accès au marché mondial. Cependant, des défis persistent, notamment en termes d'accès au financement, de cadre réglementaire et de compétences entrepreneuriales, comme le soulignent les travaux de Karim Amellal.

**Défis persistants :** Malgré les réformes économiques, les entrepreneurs en Algérie continuent de faire face à des défis persistants. La bureaucratie, les contraintes réglementaires et la corruption restent des obstacles majeurs pour la création et le développement d'entreprises. De

plus, l'accès au financement demeure difficile, en particulier pour les jeunes entrepreneurs et les entreprises innovantes.

Les recherches de Mohamed Sidi Moussa soulignent l'importance de politiques gouvernementales cohérentes et de réformes institutionnelles pour surmonter ces défis. Des mesures telles que la simplification des procédures administratives, l'amélioration de l'accès au crédit et la lutte contre la corruption sont essentielles pour favoriser un environnement propice à l'entrepreneuriat en Algérie.

## **Section 02 : La création des entreprises en Algérie**

La création d'entreprises en Algérie est essentielle pour dynamiser l'économie et encourager l'innovation, surtout avec l'essor croissant du secteur privé dans le pays.

Cette introduction fournira un aperçu des principaux aspects de la création d'entreprises en Algérie, en mettant en lumière les démarches nécessaires, les défis rencontrés et les opportunités offertes aux entrepreneurs dans ce contexte en évolution.

### **II.2.1 Les classifications des entreprises**

Nous allons parler de manière générale des entreprises en Algérie.

#### **1. Définition et la classification des entreprises**

Une entreprise est une entité économique autonome, organisée dans le but de produire des biens ou des services en vue de réaliser un profit. Elle peut être de petite, moyenne ou grande taille, et peut opérer dans divers secteurs d'activité. Les entreprises peuvent être constituées sous différentes formes juridiques, telles que la société anonyme (SA), la société à responsabilité limitée (SARL), l'entreprise individuelle, etc. L'entreprise peut être dirigée par un ou plusieurs propriétaires (entrepreneurs) ou actionnaires, qui assument le risque financier et la responsabilité de la gestion. Elle engage des ressources humaines, financières et matérielles pour atteindre ses objectifs commerciaux et peut évoluer dans un environnement concurrentiel où elle doit s'adapter pour rester rentable et pérenne.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Tirer dans un mémoire ; Titre : Loi d'orientation sur la promotion de la PME en Algérie : commentaire et textes complémentaires, Auteur : Haddad, Abdelkrim, Année : 2002, Éditeur : Dar El Gharb Al Islami.

En juin 2000, l'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les PME, définissant les différents types d'entreprises comme suit :

- **Micro-entreprise:** La micro-entreprise, également désignée sous le terme de très petite entreprise (TPE), est caractérisée par un effectif de 1 à 9 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars, ou un total de bilan ne dépassant pas 10 millions de dinars. Les micro-entreprises font partie intégrante du secteur des petites et moyennes entreprises (PME).
- **Petite entreprise :** La petite entreprise est définie comme une entité employant de 10 à 49 personnes, réalisant un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 200 millions de dinars, ou dont le total de bilan ne dépasse pas 100 millions de dinars.
- **Moyenne entreprise :** La moyenne entreprise, quant à elle, se caractérise par un effectif de 50 à 250 employés et un chiffre d'affaires compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars, ou un total de bilan compris entre 100 et 500 millions de dinars.

Tableau de classification des petites et moyennes entreprises (PME) selon la loi 01-18 du ramadhan 1422 correspond au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME en Algérie :

**Tableau 1 : Classification des petites et moyennes entreprises ( PME)**

Type d'entreprise	Effectif (nombre d'employés)	Chiffres d'affaires annuelles (en millions de dinars)	Total du bilan (en millions de dinars )
Micro entreprise (TPE)	1 à 9	< 20	< 10
Petite entreprise	10 à 49	<_ 200	<_100
Moyenne Entreprise	50 à 250	200 à 2000	1. 500

Source : réalisé par notre recherche sur les classifications des PME entreprises

## 1.1 Les formes juridiques en Algérie

L'entreprise peut prendre différentes formes, et le droit des sociétés algérien distingue deux principales formes juridiques <sup>1</sup>:

### ➤ **Personne morale**

Cette forme est destinée au registre du commerce général pour les entreprises et est rapide. L'acquittement de taille modeste, elle ne demande pas de statuts et peut s'étendre aux biens personnels. L'immatriculation au registre du commerce, l'accomplissement des formalités et la constitution du dossier d'inscription confèrent la qualité de commerçant.

### ➤ **Personne physique**

Cette catégorie comprend plusieurs types d'entreprises, notamment l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), la société à responsabilité limitée (SARL), la société en nom collectif (SNC), la société par action (SPA) et les groupements (sociétés).

**Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :** L'EURL est constituée par une seule personne, dont les biens personnels sont distincts de ceux de l'entreprise. L'associé unique est mentionné dans les statuts de la société, et sa responsabilité se limite aux dettes de l'entreprise jusqu'à concurrence du capital social. Le capital social, fixé librement par les associés dans les statuts, doit être d'au moins 100.000 DA et divisé en parts sociales d'une valeur nominale minimale de 1.000 DA. La gérance appartient à l'associé unique, sauf stipulation contraire des statuts, et les parts sociales ne peuvent être cédées qu'avec le consentement de ce dernier. L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant à l'associé unique.<sup>2</sup>

**Société à responsabilité limitée (SARL) :** La SARL est une société de capitaux constituée par un minimum de deux associés et jusqu'à cinquante. Si le nombre d'associés dépasse cinquante, la société doit être transformée en société par actions dans un délai d'un an, faute de quoi elle est dissoute. L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant uniquement aux gérants. Le capital social est fixé librement par les associés et doit être d'au moins 100.000 DA, divisé en parts sociales.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Les formes juridiques sur le site : <https://cnrcinfo.cnrc.dz>

<sup>2</sup> Les formes juridiques dans le cadre personne physique de l'EURL, sur le site : <https://cnrcinfo.cnrc.dz>

<sup>3</sup> Les formes juridiques dans le cadre personne physique de SARL, sur le site : <https://cnrcinfo.cnrc.dz>

**Société en nom collectif (SNC) :** La SNC est une société de personnes, souvent une entreprise familiale, constituée par un minimum de deux associés. Il n'y a pas de capital social minimum exigé, et celui-ci est divisé en parts sociales. Tous les associés sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de l'entreprise. L'inscription au registre du commerce confère à l'entreprise la personnalité morale et à tous les associés la qualité de commerçants.<sup>1</sup>

**Société Par Actions (SPA) :** La SPA est une société de capitaux, idéale pour les grandes entreprises, regroupant un minimum de sept actionnaires, sauf pour les sociétés à capital public. Le capital social minimum est de 1.000.000 DA en cas d'appel public à l'épargne et de 500.000 DA dans le cas contraire. Les actionnaires sont responsables des dettes de l'entreprise à concurrence de leurs apports. L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçants aux membres du conseil d'administration.<sup>2</sup>

**Groupement :** Le groupement est constitué entre deux ou plusieurs personnes morales pour faciliter ou développer l'activité économique de ses membres. Il peut être géré par une ou plusieurs personnes et être constitué sans capital. L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale au groupement.<sup>3</sup>

## 1. 2 Les démarches à suivre pour la création d'une entreprise en Algérie

Pour créer une entreprise en Algérie, voici les étapes à suivre<sup>4</sup>

**Vérification de la disponibilité du nom de l'entreprise :** L'entrepreneur doit obtenir une attestation du Centre National du Registre du Commerce (CNRC) concernant la disponibilité de la dénomination de l'entreprise. Pour cela, un formulaire doit être rempli en indiquant quatre noms possibles pour l'entreprise. Des frais de recherche et de timbre fiscal d'un montant de 490 dinars algériens doivent être payés. Un certificat sera délivré à la fin de la procédure.

**Contrat de location du siège social :** Il faut se rendre chez un notaire et un huissier de justice pour rédiger et signer un contrat de location du siège social de la société ou l'acte de propriété. Ce contrat doit être signé au nom de la société et non au nom d'une personne physique.

**Rédaction des statuts :** La création des statuts de la société se fait chez un notaire. Il faut présenter un acte de naissance des associés, deux photocopies légalisées des cartes d'identités

---

<sup>1</sup> Les formes juridiques dans le cadre personne physique de SNC, sur le site : [Https://cnrcinfo.cnrc.dz](https://cnrcinfo.cnrc.dz)

<sup>2</sup> Les formes juridiques dans le cadre personne physique de SPA sur le site : [Https://cnrcinfo.cnrc.dz](https://cnrcinfo.cnrc.dz)

<sup>3</sup> Les formes juridiques dans le cadre personne physique de société, sur le site : [Https://cnrcinfo.cnrc.dz](https://cnrcinfo.cnrc.dz)

<sup>4</sup> Les étapes administratives de création d'entreprise en Algérie, sur le site : [Https://www.creation.theaddress-dz.com](https://www.creation.theaddress-dz.com).

nationales des associés, un engagement de la part d'un commissaire aux comptes, et une preuve de dépôt du capital social de la société. Ces documents doivent être présentés au bureau du notaire.

**Immatriculation au Centre National du Registre de Commerce (CNRC) :** Toute nouvelle entreprise en Algérie doit s'enregistrer auprès du Centre National des Registres de Commerce en présentant une demande signée sur des formulaires fournis par le CNRC, ainsi que d'autres documents requis.

**Extraction de la Carte fiscale :** Une fois immatriculée au CNRC, l'entreprise recevra un numéro d'identification qui lui servira dans ses démarches administratives, notamment fiscales. Elle doit s'immatriculer à la TVA pour régler ses obligations fiscales. Pour cela, le gérant doit présenter certains documents requis.

**Extraction du NIS (Numéro d'identifiant statistique) :** Pour obtenir le numéro d'identifiant statistique de l'entreprise, il faut déposer une demande auprès des services statistiques des annexes régionales de l'Office National des Statistiques, en présentant les papiers requis.

**Ouverture d'un compte bancaire :** Chaque entreprise doit posséder un compte bancaire dédié. Pour ouvrir ce compte, il faut présenter les statuts de l'entreprise, le registre de commerce, la carte d'Immatriculation Fiscale, ainsi que l'avis BOAL.

### ✓ L'étude de marché avant la création d'une entreprise

Avant de créer une entreprise en Algérie, il est essentiel de réaliser une étude de marché approfondie pour évaluer la viabilité et le potentiel de succès de votre projet. Voici quelques points clés à considérer lors de cette étude<sup>1</sup> :

**Analyse du marché :** Identifiez le secteur d'activité dans lequel vous souhaitez opérer et analysez son état actuel. Étudiez la demande du marché, l'offre existante, les tendances de consommation, ainsi que la concurrence.

**Segmentation du marché :** Divisez le marché en segments distincts en fonction des caractéristiques démographiques, géographiques, comportementales et psychographiques des consommateurs. Cela vous permettra de cibler efficacement vos clients potentiels.

---

<sup>1</sup> Le guide de création d'entreprise sur le site <https://and.dz>

**Étude de la demande :** Évaluez la demande potentielle pour vos produits ou services en examinant les besoins et les attentes des consommateurs. Analysez les facteurs qui influencent leur décision d'achat, tels que le prix, la qualité, la marque, etc.

**Analyse de la concurrence :** Identifiez vos principaux concurrents et analysez leur positionnement sur le marché, leurs forces et leurs faiblesses, leurs stratégies marketing, leurs prix, etc. Cela vous aidera à déterminer comment vous pouvez vous démarquer sur le marché.

**Étude de la réglementation:** Familiarisez-vous avec les réglementations et les exigences légales spécifiques à votre secteur d'activité en Algérie. Assurez-vous de respecter toutes les lois et les normes applicables, notamment en matière de création d'entreprise, de fiscalité, de santé et de sécurité, etc.

**Évaluation des fournisseurs et des partenaires potentiels :** Identifiez les fournisseurs et les partenaires potentiels pour votre entreprise, tels que les fournisseurs de matières premières, les distributeurs, les prestataires de services, etc. Évaluez leur fiabilité, leur qualité, leurs tarifs et leurs conditions de collaboration.

**Analyse des tendances et des opportunités :** Gardez un œil sur les tendances émergentes, les innovations technologiques, les changements économiques et les opportunités d'affaires potentielles sur le marché algérien. Adaptez votre stratégie en fonction de ces facteurs.

L'étude de marché avant la création d'une entreprise en Algérie vous permettra de mieux comprendre votre marché cible, d'identifier les opportunités et les défis, et de formuler une stratégie commerciale solide et adaptée à votre projet entrepreneurial.

## 2. Les entreprises startups

Une startup dans le domaine de la création d'entreprise est une entreprise émergente axée sur le développement et la mise en œuvre de nouvelles idées commerciales, souvent dans des secteurs innovants ou en évolution rapide. Ces startups fournissent généralement des services, des outils ou des conseils pour aider les entrepreneurs à lancer et à développer leurs propres entreprises.<sup>1</sup>

Une startup est une entreprise nouvelle et innovante, généralement à forte croissance, qui vise à exploiter de nouvelles idées ou technologies sur un marché potentiellement lucratif. Le terme

---

<sup>1</sup> Les startups .dz sur le site : <https://www.startup.dz>

"startup" implique souvent un élément d'expérimentation et de risque, avec l'objectif de croître rapidement et devenir une grande entreprise à long terme.

En Algérie, les startups évoluant dans le domaine de la gestion des déchets ont connu une augmentation remarquable, suscitant un vif intérêt de la part des jeunes entrepreneurs. En 2014, le nombre d'entreprises actives dans le recyclage et la valorisation des déchets était estimée à environ 30 000, et en 2019, ce nombre a atteint 40 900.

En 2020, ce nombre a poursuivi sa croissance pour atteindre environ 45 000 startups, et en 2021, il a augmenté à près de 50 000. En 2022, le nombre d'entreprises actives dans ce secteur a continué à croître pour atteindre environ 55 000.

En 2023, cette tendance à la croissance rapide des startups de gestion des déchets s'est poursuivie, avec de nouvelles initiatives émergentes et des avancées technologiques visant à améliorer l'efficacité et la durabilité des processus de gestion des déchets en Algérie.

**Tableau 2 : Evolution des startups**

Année	2014	2019	2020	2021	2022
Nombre des startups	30 000	40 900	45 000	50 000	55 000

Source : réalisé lors de notre recherche sur les startups

### 3. Les startups d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie

Il y a plusieurs startups en Algérie qui offrent des services d'accompagnement à la création d'entreprise. Certaines d'entre elles incluent<sup>1</sup>:

- Sylabs : Ils fournissent des services de conseil et d'accompagnement aux entrepreneurs, notamment en matière de développement de business plan et de stratégie commerciale.
- Techstars Algiers : Une branche locale du réseau mondial Techstars qui offre un programme d'accélération pour les startups en début de parcours.
- Innov Invest : Cette startup propose des services de formation, de mentorat et de financement pour les entrepreneurs qui cherchent à lancer leur propre entreprise.

<sup>1</sup> Les startups .dz, les startups d'accompagnement sur le site : <https://www.startup.dz>.

- Algerian Startups Initiative : Une plateforme en ligne qui fournit des ressources et des conseils aux entrepreneurs en Algérie, ainsi qu'un espace de networking pour faciliter les collaborations.
- SmartiLab : Cette startup propose des programmes d'incubation et d'accompagnement sur mesure pour les startups technologiques en Algérie.

#### 4. Programme de Soutien aux Startups en Algérie

Il y a plusieurs programmes disponibles pour aider les startups<sup>1</sup> :

##### ➤ Algerian Disrupt

Algeria Disrupt est un programme novateur visant à soutenir les startups en Afrique à travers un cadre juridique et réglementaire. Son objectif principal est de promouvoir ces entreprises et d'accélérer leur croissance. Le programme comprend également la création d'un nouveau fonds d'investissement public dédié aux startups, ainsi que le lancement de l'accélérateur de startup "A-venture".

##### ❖ Obtention du Label "Startup" : Si vous avez déjà Créé votre société

Le label "Startup" est un document officiel qui fonctionne comme un "passeport" permettant aux entreprises d'accéder à toutes les facilitations offertes par l'État. Vous pouvez obtenir ce label uniquement si votre société est déjà créée et si elle répond à certains critères spécifiques.

##### ❖ Obtention du Label "Projet Innovant" : Si vous n'avez pas encore créé votre Société

Le label "Projet Innovant" est destiné aux porteurs de projets qui n'ont pas encore fondé leur société. Tout comme le label "Startup", il offre des avantages spécifiques pour soutenir le développement de projets innovants.

##### Conditions Requises pour l'Obtention du Label

Âge de la Société: La société ne doit pas être établie depuis plus de huit (8) ans.

Innovation: Le modèle d'affaires de la société doit reposer sur des produits ou des services innovants.

---

<sup>1</sup> Les startups .dz, les programmes de soutien sur le site : <https://www.startup.dz>.

Potentiel de Croissance : L'entreprise doit démontrer un potentiel de croissance significatif.

Critères pour Obtenir un Label

Chiffre d'Affaires : Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser un certain montant fixé par le comité national.

Capital Social : Au moins 50% du capital social doit être détenu par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou d'autres sociétés bénéficiant du label "Startup".

Taille de l'Entreprise : La société ne doit pas compter plus de 250 employés.

➤ **Premier fonds public dédié aux startups**

Algerian startup funds (ASF) : ASF est une entreprise publique de capital-risque qui soutient le financement des entreprises labellisées Startups en mobilisant des fonds propres et quasi-fonds propres. Elle résulte d'une collaboration entre le ministère des Startups et six banques publiques.

ASF, une entreprise publique de capital-risque, a émergé grâce à notre ministère en collaboration avec les six banques publiques, à qui nous exprimons notre profonde gratitude.

À partir du 1er janvier, nous commencerons à recevoir les demandes de financement.

➤ **Incubateurs/accélérateurs**

Les structures d'accompagnements (Incubateurs, accélérateurs...) sont de véritables relais à la politique publique de soutien à l'innovation.<sup>1</sup>

Ces structures qui accueillent les porteurs de projets ont plusieurs rôles essentiels dans les premières années de l'entreprise :

- Offrir des espaces de travail à prix réduits mettre en place des formations mutualisées pour les entreprises incubées
- Proposer des services mutualisés de gestion administrative et comptable
- Mettre en relation les porteurs de projets et des mentors ou coachs

---

<sup>1</sup> Les startups .dz, incubateurs sur le site : <https://www.startup.dz>

- Faciliter l'accès au financement des start-up par l'organisation de rencontre avec les pourvoyeurs de fonds. Mettre en relation avec de potentiels clients (notamment dans le cadre de l'open innovation)

Le label "Incubateur" est destiné à toutes les entités de soutien à l'innovation et aux startups. En obtenant ce label, vous pouvez bénéficier des aides de l'État, y compris des exonérations fiscales.

### **Les financements des startups dans les programmes incubations**

Les startups peuvent se financer à travers les programmes d'incubation de plusieurs manières :

**Financement direct par l'incubateur :** Certains incubateurs fournissent un financement initial sous forme de subventions ou de prêts à taux avantageux pour aider les startups à démarrer. Ce financement peut être utilisé pour couvrir les coûts de développement initial, les dépenses opérationnelles ou d'autres besoins essentiels.

**Accès à des investisseurs :** Les incubateurs peuvent faciliter les rencontres avec des investisseurs potentiels, tels que des business angels, des fonds de capital-risque ou des sociétés de capital-investissement. Ces investisseurs peuvent fournir un financement supplémentaire en échange d'une participation dans la startup.

**Accès à des programmes de financement externes :** Les incubateurs peuvent aider les startups à identifier et à postuler à des programmes de financement externes, tels que des subventions gouvernementales, des concours de startups ou des programmes de financement de l'Union européenne. Ces sources de financement externes peuvent offrir des opportunités supplémentaires pour obtenir des fonds.

**Services de mentorat financier :** Les incubateurs fournissent souvent des services de mentorat financier pour aider les startups à gérer efficacement leurs finances, à élaborer des plans de financement solides et à négocier avec les investisseurs. Ce soutien peut être précieux pour garantir une utilisation efficace des fonds disponibles.

**Tableau 3 : les startups dans le cadre de financement**

<b>Incubateur</b>	<b>Service offerts aux startups</b>	<b>Critères de sélection</b>	<b>Succès notable</b>	<b>Impact sur le développement économique</b>
Algiers business incubator (ABI)	Mentorat personnalisé au accès des ressources techniques et financière, formation, spécialisée, opportunité de réseautage conseil en développement commercial et marketing.	Viabilité des projets, degré innovation, potentiel de croissance, motivation entrepreneuriale de l'équipe fondatrice.	YASSIR (service de transport urbain), djengo (plateforme de livraison de repas en ligne).	la croissance du chiffre d'affaires, dans la contribution à l'innovation et à la diversification économique, ainsi que leur capacité à attirer des investissements et à l'internationaliser.

**Source :** De notre recherche dans le cadre de financement dans le programme d'incubation

Les programmes d'incubation en Algérie, tels que l'Algiers Business Incubator (ABI), le Centre de Promotion des PME (CPPME) et l'Incubateur National d'Entreprises Innovantes (INEI), fournissent aux startups un soutien crucial pour leur développement. Ils offrent une variété de services, comme le mentorat, l'accès à des ressources techniques et financières, des formations spécialisées, et des opportunités de réseautage, ce qui les aide à surmonter les obstacles et à croître. Les critères de sélection, axés sur la viabilité du projet, l'innovation, la croissance potentielle et la motivation entrepreneuriale, assurent la qualité des entreprises sélectionnées. Des succès notables, comme Yassir et Djengo, démontrent l'efficacité de ces programmes dans la promotion de l'entrepreneuriat. Leur impact économique local se mesure par la création d'emplois, la croissance du chiffre d'affaires, la stimulation de l'innovation, et leur capacité à attirer des investissements et à s'internationaliser.

## **II.2.2 Les atouts et défis dans les démarches de création des entreprises en Algérie**

Toutes les démarches de création d'entreprise sont confrontées à des défis et des opportunités. Il est essentiel de reconnaître et d'évaluer ces aspects afin de développer des stratégies efficaces pour maximiser les chances de succès.

### **1. Les atouts**

Nous allons commencer par les atouts. Il existe plusieurs points forts à mentionner, parmi lesquels :

**Potentiel de marché :** L'Algérie offre un marché diversifié avec une population importante et des besoins variés, ce qui crée des opportunités pour différents types d'entreprises.

**Ressources naturelles :** Le pays dispose de vastes ressources naturelles, notamment dans les secteurs de l'énergie, de l'agriculture et des minéraux, ce qui peut être avantageux pour les entreprises opérant dans ces domaines.

**Localisation stratégique :** L'Algérie est située à la croisée de l'Afrique, de l'Europe et du Moyen-Orient, ce qui en fait un hub régional attrayant pour les entreprises souhaitant accéder à différents marchés.

**Cadre législatif et fiscal :** Le gouvernement algérien met en place des mesures pour encourager l'investissement et l'entrepreneuriat, notamment à travers des incitations fiscales et des facilités administratives pour la création d'entreprises.

**Main-d'œuvre qualifiée :** Le pays dispose d'une main-d'œuvre qualifiée dans divers secteurs, ce qui peut être un avantage pour les entreprises cherchant à recruter du personnel compétent.

### **2. Défis**

En plus de ces performances, il y a aussi des défis auxquels ils sont confrontés.

**Bureaucratie et lourdeur administrative :** Les démarches administratives pour la création d'entreprises en Algérie peuvent être longues et complexes, ce qui peut décourager certains entrepreneurs.

**Corruption :** La corruption peut constituer un obstacle pour les entrepreneurs, notamment dans les interactions avec les administrations et les autorités locales.

Infrastructure : Bien que des progrès aient été réalisés, l'infrastructure en Algérie peut encore être améliorée, notamment en ce qui concerne les transports, les télécommunications et l'énergie.

Instabilité politique et sécurité : L'instabilité politique et les problèmes de sécurité peuvent constituer des défis pour les entreprises, en particulier dans certaines régions du pays.

Accès au financement : Obtenir un financement pour démarrer ou développer une entreprise peut être difficile en raison de la réticence des banques à prêter et du manque de sources de financement alternatives.

### **II.2.3. Maison de l'entrepreneuriat**

La Maison de l'Entrepreneuriat est une initiative visant à encourager et à soutenir les jeunes dans leur parcours entrepreneurial en leur fournissant les ressources et l'accompagnement nécessaires pour concrétiser leurs idées et leurs projets à forte valeur ajoutée. Contrairement aux termes tels que "centre" ou "institut", l'utilisation du mot "maison" évoque un environnement plus convivial et accessible, où les jeunes peuvent se sentir chez eux et développer leur esprit d'entreprise de manière informelle et inspirante.<sup>12</sup>

L'objectif principal de la Maison de l'Entrepreneuriat est de cultiver les valeurs de l'entrepreneuriat et de l'innovation, tout en favorisant le développement économique national. En offrant un cadre propice à l'émergence d'idées novatrices et à leur transformation en projets concrets, la Maison de l'Entrepreneuriat contribue à stimuler l'économie du pays et à encourager la création d'emplois et de richesses.

On peut définir la maison de l'entrepreneuriat comme étant : La Maison de l'Entrepreneuriat en Algérie est une structure dédiée à soutenir et accompagner les entrepreneurs dans leurs projets de création ou de développement d'entreprises. Elle offre généralement un ensemble de services et de ressources visant à faciliter le parcours entrepreneurial, de la phase de conception du projet jusqu'à sa concrétisation et au-delà.

Les services proposés par la Maison de l'Entrepreneuriat peuvent inclure :

---

<sup>12</sup>l'entrepreneur algérien.(n.d) . Guide de l'entrepreneur algérien consulté sur <https://lentrepreneuralgerien.com>

Formation et conseil : Fourniture de formations sur l'entrepreneuriat, l'élaboration de plans d'affaires, la gestion financière, le marketing, etc. Des conseils personnalisés peuvent également être dispensés pour aider les entrepreneurs à surmonter les défis spécifiques liés à leur projet.

Accompagnement administratif : Aide à la constitution juridique de l'entreprise, à l'obtention des autorisations et licences nécessaires, à l'immatriculation au registre du commerce, etc.

Accès au financement : Facilitation de l'accès aux sources de financement, que ce soit par le biais de partenariats avec des institutions financières, des programmes de subvention gouvernementaux ou des investisseurs privés.

Mise en réseau : Organisation d'événements de réseautage, de forums et de rencontres entre entrepreneurs, investisseurs et experts du secteur, afin de favoriser les échanges d'expérience, les collaborations et les opportunités d'affaires.

Incubation : Accueil des startups au sein d'un espace dédié, offrant des infrastructures et des services partagés (bureaux, équipements, services administratifs, etc.) ainsi qu'un environnement propice au développement de leur activité.

### ✓ Bilan des maisons de l'entrepreneuriat en Algérie

Actuellement, il existe 75 maisons de l'entrepreneuriat réparties à travers les pôles universitaires et les grandes écoles sur l'ensemble du territoire national. Ces maisons sont animées par des formateurs certifiés par le Bureau International du Travail (BIT), chargés d'assurer au mieux les missions et activités de ces structures et de promouvoir l'esprit entrepreneurial.

Voici quelques exemples de ces maisons de l'entrepreneuriat

- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'ANADE
- La Maison de l'Entrepreneuriat de Bordj Bou Arreridj (MEUBBA)
- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université Frères Mentouri Constantine 1
- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Mostaganem
- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université Ferhat Abbas Sétif 1
- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université Alger 1 Benyoucef Benkhedda
- La Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université Kasdi Merbah Ouargla, etc.

## Section 03 : PME en Algérie

Les PME en Algérie sont indispensables à son économie, participant activement à la création d'emplois, à l'innovation et à la diversification économique. Cette étude examine en détail le paysage des PME en Algérie, en mettant en lumière les politiques gouvernementales, les défis et les opportunités qui influent sur ce secteur.

### II.3.1. Définition de la PME

La définition des Petites et Moyennes Entreprises (PME) varie selon les pays et les époques, reflétant les spécificités économiques et politiques de chaque contexte. En Algérie, la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) les décrit comme des entreprises où le chef d'entreprise assume personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales, quelle que soit leur forme juridique (Bizaguet, 1989, p. 20).<sup>1</sup>

En juin 2000, l'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les PME, reprenant la définition européenne basée sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires annuel et le bilan annuel, ainsi que l'indépendance de l'entreprise.

La loi n°01-18 du 12 décembre 2001, complétée et modifiée par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017, définit la PME en Algérie, indépendamment de son statut juridique, comme une entreprise de production de biens et/ou services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel égal ou inférieur à 4 milliards de dinars ou un total de bilan annuel inférieur ou égal à 1 milliard de dinars, tout en respectant les critères d'indépendance (Le Journal Officiel de la République Algérienne N°2 du , 11 janvier 2017).

Dans l'économie algérienne, les PME occupent une place significative tant en termes de production et d'emploi que d'innovation et de création, soulignant leur importance à la fois quantitative et qualitative (TAHRAOUI, 2007, p. 134).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Bizaguet, A. (1989). Les petites et moyennes entreprises en Algérie : et financement des PME en France et dans les principales approches pays industrialisés .P20.

<sup>2</sup> TAHRAOUI, N. (2007).pratiques bancaires de banque étrangères envers les PME algériennes :cas de la société générale .Mémoire de magister, P134.

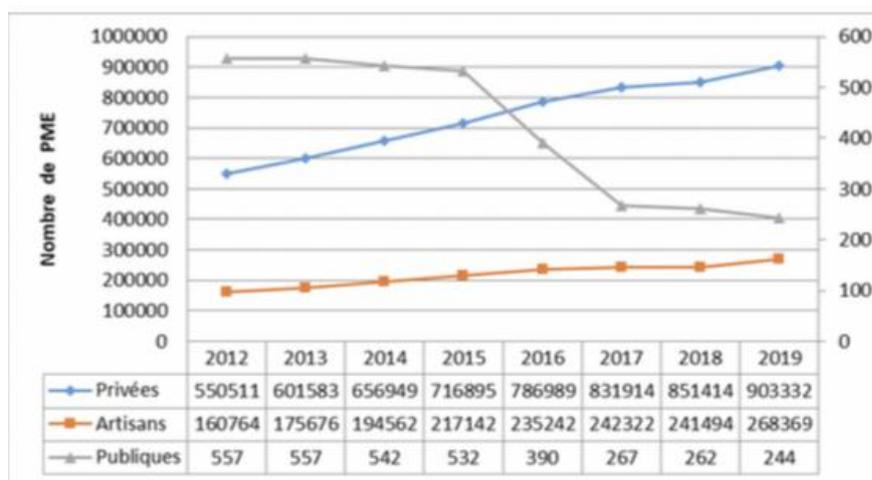
### II.3.2 Évolution de la PME en Algérie

L'évolution des PME en Algérie, passant des PME publiques aux PME privées, est le résultat d'un processus complexe et multifactoriel, influencé par des changements économiques, politiques et sociaux.

Le tableau ci-dessous présente les fluctuations de la population des PME en Algérie au cours de la période 2012-2018, suite aux divers processus mis en œuvre par l'État. Cette analyse met en lumière l'impact des politiques et des initiatives gouvernementales sur le secteur des PME pendant cette période. Les données utilisées sont extraites des bulletins d'information économique N° 24, 26, 28, 30, 32, 33 et 35. <sup>1</sup>

Évolution du nombre de la population des PME en Algérie (2012-2018) (Données des bulletins d'information économique N° 24, 26, 28, 30, 32, 33 et 35)

**Figure 1 : Évolution du nombre de la population de la PME en Algérie (2012-2018) (Données des bulletins d'information économique N 24, 26, 28, 30, 32,33 et35)**



**Source :** élaborée par le chercheur à partir des données du Ministère de L'industrie et des mines.

Cette figure montre clairement la hausse enregistrée dans le nombre des PME du secteur privé, et les artisans. Par contre, le secteur public représente une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 244 en 2019 contre 557 en 2012 soit un recul de 47%. Cette baisse est due principalement à la restructuration de certains portefeuilles du secteur public marchand.

<sup>1</sup> Données des bulletins d'information économiques N 24,26,28,30,32 et 33. (s.d) . ministère de l'industrie et des mines .

Ces estimations sont calculées en utilisant un taux de réduction de 47% par rapport à l'année précédente. En 2019, le nombre de PME est de 244. En 2020, ce nombre diminue d'environ passant à 129 PME. Ensuite, pour 2021, il diminue encore par rapport à 2020, ce qui équivaut à environ 68 PME. Cette tendance à la baisse se poursuit en 2022, avec environ 36 PME, encore une fois enregistrant une réduction par rapport à l'année précédente. Enfin, pour 2023, on estime qu'il y aura environ 19 PME, ce qui représente une nouvelle baisse de par rapport à 2022.

**Tableau 4 : D'estimation dans le secteur public**

Année	2019	2020	2021	2022	2023
Nombre estime par rapport secteur public	244	129	68	36	19

**Source :** De notre recherche Pour l'évolution des secteurs publics

Nous pouvons constater une tendance à la baisse du nombre de PME dans le secteur public au fil des ans, en raison de la restructuration des portefeuilles du secteur public marchand. Cette tendance souligne un changement structurel dans l'économie, avec potentiellement moins d'entreprises dépendantes du secteur public. En revanche, la hausse du nombre de PME dans le secteur privé et parmi les artisans indique une dynamique de croissance et d'innovation dans ces segments, ce qui pourrait refléter une augmentation de l'activité entrepreneuriale et une contribution accrue au développement économique.

**PME publiques (années 1960-1980) :** Durant les premières décennies après l'indépendance de l'Algérie en 1962, le gouvernement a adopté une politique économique interventionniste, caractérisée par la nationalisation des principales industries et la création de nombreuses entreprises publiques. Ces PME publiques, contrôlées par l'État, étaient souvent des instruments de mise en œuvre des politiques de développement économique et industriel du gouvernement (Bouchentouf, 2010, p. 45).

**Transition vers le secteur privé (années 1990) :** La décennie 1990 a été marquée par une crise économique profonde en Algérie, résultant de divers facteurs tels que la chute des prix du pétrole et les tensions politiques internes. En réponse à cette crise, le gouvernement algérien a entrepris un processus de libéralisation économique et de privatisation, visant à réduire le rôle de l'État dans l'économie et à encourager le développement du secteur privé (Lahcen, 2015, p. 112).

**Émergence des PME privées (années 2000) :** Au cours des années 2000, le gouvernement algérien a continué à promouvoir le développement du secteur privé, y compris des PME, en mettant en place des réformes visant à faciliter la création d'entreprises et à améliorer le climat des affaires. Ces réformes comprenaient la simplification des procédures administratives, la réduction des obstacles à l'investissement privé et la promotion de l'entrepreneuriat (Bensalem, 2018, p. 76).

**Dynamisme du secteur privé (années récentes) :** Aujourd'hui, le secteur privé, y compris les PME, joue un rôle de plus en plus important dans l'économie algérienne. Ces entreprises privées sont souvent plus efficaces et innovantes que les PME publiques, et contribuent de manière significative à la création d'emplois, à la croissance économique et au développement durable (Kamoun, 2020, p. 98).

L'évolution des PME en Algérie, de publiques à privées, est le résultat d'un processus graduel de libéralisation économique et de réformes structurelles, visant à favoriser le développement du secteur privé et à stimuler la croissance économique du pays.

### 1. Évolution du PME privé en Algérie

Depuis l'adoption du nouveau code des investissements en 1993, l'Algérie a mis en place une nouvelle politique visant à promouvoir l'investissement. Le nombre d'entreprises créées connaît une croissance constante, avec des statistiques montrant que 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après l'entrée en vigueur de ce nouveau code, et que plus de 35% ont vu le jour au cours des cinq années suivantes (2000-2005).<sup>1</sup>

Les dispositions en faveur du développement des investissements ont été renforcées en 2001, avec l'adoption d'une nouvelle loi d'orientation sur les PME visant à promouvoir l'entrepreneuriat. La croissance des entreprises privées est également positive, avec un nombre croissant de créations d'année en année. Avant 1990, le nombre de créations de PME privées était largement inférieur à 1000, mais il a atteint 100 000 entreprises en 2000 et a continué d'augmenter pour dépasser les 300 000 entreprises en 2008.<sup>2</sup>

---

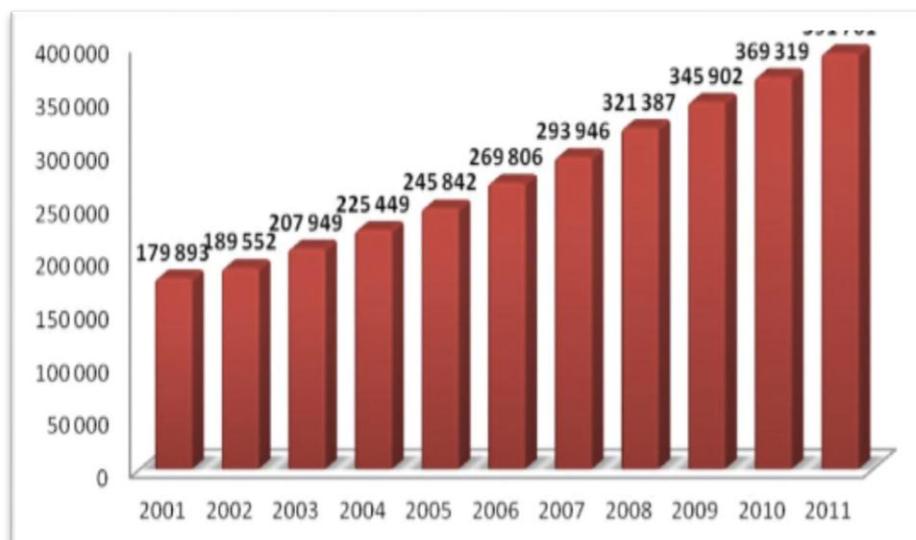
<sup>1</sup> Assala Khalil, « PME en Algérie, de la création à la mondialisation », 8 CIFEPME, communication dans le colloque international « l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26 et 27 octobre 2006, P2.

<sup>2</sup> Mme Benyahia-Taihibi, Mme djemane-SEGUINE, « l'évolution du rôle des PME privées dans le développement économiques en Algérie : synthèse macroéconomique », 2008, P12.

En 2011, il y a eu une augmentation de 22 442 nouvelles PME par rapport à l'année précédente, soit une augmentation de 6,5%. Ces chiffres témoignent d'une dynamique favorable à la création et à la croissance des entreprises en Algérie.

Au fil du temps, jusqu'à la période actuelle, le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) privées a enregistré une croissance significative et constante. Cette progression s'est déroulée sur une période prolongée, reflétant une tendance positive et soutenue dans le paysage entrepreneurial. Les facteurs contribuant à cette augmentation peuvent inclure l'adoption de politiques gouvernementales propices à l'investissement, telles que des réformes juridiques visant à encourager l'entrepreneuriat et à faciliter la création et le développement d'entreprises. De plus, les changements économiques, sociaux et technologiques peuvent également avoir joué un rôle en favorisant un environnement favorable à la croissance des PME privées. Cette expansion du secteur des PME privées témoigne d'une dynamique dans le tissu économique du pays, avec des implications potentielles sur l'emploi, l'innovation et la compétitivité sur les marchés nationaux et internationaux.

**Figure 2 : Evolution de la population des PME privées depuis 2001**



Source : réalisée par nous à partir des données de ministère de PME

La figure ci-dessus présente l'évolution de la population des PME privées depuis 2001. Cette augmentation est attribuable, d'une part, à la forte croissance du nombre de créateurs aidés grâce aux incitations à l'investissement, et d'autre part, à la transformation de certaines entreprises publiques en PME privées dans le cadre du processus de privatisation.

L'analyse de la structure de la population des PME en fonction du nombre de salariés déclarés révèle la prédominance des très petites entreprises (TPE) employant moins de 10 salariés. En 2011, l'évolution des PME privées a atteint 22 442 entreprises, parmi lesquelles les TPE représentent la majorité avec 21 461 entreprises privées, soit 95,63%. Parmi celles-ci, 13 504 PME<sup>1</sup>, dont 2 dans le secteur des services, sont recensées.

En se basant sur les données disponibles, nous avons réalisé des estimations du nombre de PME pour les années 2019, 2021 et 2023 en suivant une tendance de croissance constante observée dans le passé. Voici les estimations obtenues :

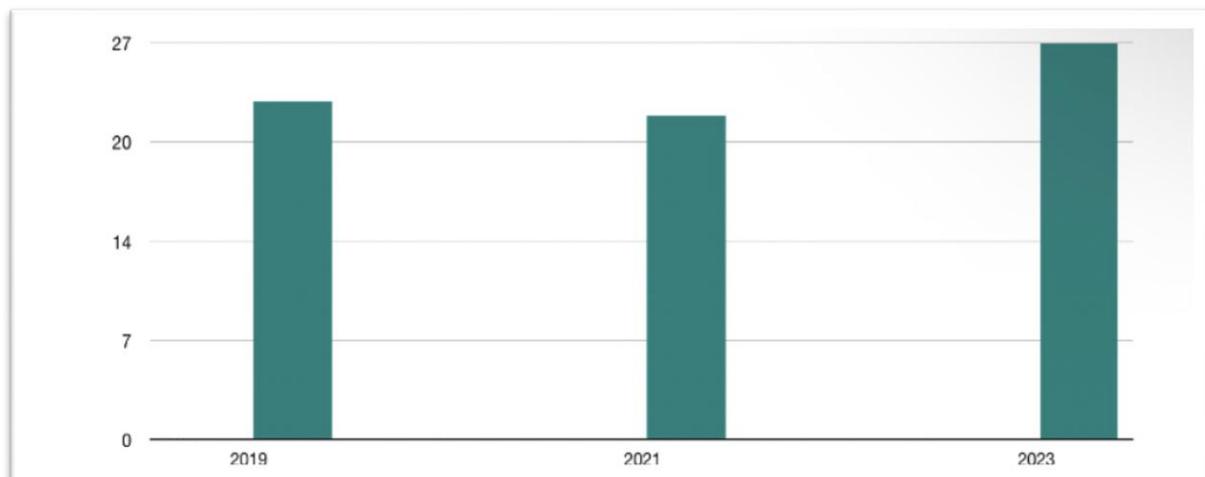
Pour l'année 2019, nous avons anticipé une augmentation du nombre de PME en raison de la croissance continue des créations d'entreprises. En supposant une augmentation similaire à celle observée en 2011, soit environ 6,5%, nous avons estimé qu'il pourrait y avoir environ 23 899 nouvelles PME en 2019.

En continuant sur cette trajectoire de croissance constante, nous avons extrapolé une estimation pour l'année 2021. Cette approche nous a conduit à estimer un nombre similaire de PME en augmentation, soit environ 25 426 en 2021.

Pour l'année 2023, nous avons envisagé une augmentation encore plus importante du nombre de PME, en supposant que la dynamique de croissance se maintient. En utilisant une hypothèse conservatrice d'augmentation de 6,5% par rapport à 2021, nous avons estimé qu'il pourrait y avoir environ 27 046 PME en 2023.

---

<sup>1</sup> Bulletin d'information statistique de la PME, n 20,2011, direction générale de la veille stratégique , des études économiques et des statistiques

**Figure 3 : Estimation sur l'évolution des PME**

Source : De notre recherche

Ces estimations confirment la tendance à la croissance continue du nombre de PME privé en Algérie, avec des variations relativement stables d'une période à l'autre, ce qui témoigne de la robustesse de l'écosystème.

### II.3.3 Le rôle des PME

Les PME contribuent de manière significative à l'économie de l'Algérie en offrant une variété de contributions. Ces rôles peuvent être divisés en deux catégories principales et secondaires.

#### 1. Le rôle primaire

Le rôle et l'importance des PME sont incontestables dans toutes les économies, comme le soulignent Belouard & Seder (p. 05). Leurs contributions principales comprennent la création d'emplois, la génération de valeur ajoutée et la stimulation des exportations.<sup>1</sup>

##### ➤ La PME dans la création d'emplois

La contribution des PME à la création d'emplois peut être analysée sous plusieurs angles, chacun mettant en lumière différents aspects de leur impact sur le marché du travail.

**Dynamisme et flexibilité :** Les PME sont souvent plus dynamiques et flexibles que les grandes entreprises en raison de leur structure organisationnelle plus légère. Cette agilité leur permet de réagir rapidement aux changements économiques et de saisir de nouvelles opportunités

<sup>1</sup> Belouard, N, & Seder, S. (s.d). Structure du capital et de la performance des PME algériennes. P05. Université de boumerdés.

d'emploi. Des auteurs tels que Davidsson et Wiklund (2001) ont souligné ce point, en mettant en évidence le rôle crucial des PME dans la création d'emplois grâce à leur capacité à innover et à s'adapter aux évolutions du marché.<sup>1</sup>

**Innovation et croissance économique :** Les PME sont souvent des moteurs d'innovation, développant de nouveaux produits, services et modèles d'affaires. Cette innovation stimule la demande de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée, contribuant ainsi à la création d'emplois. Les études de Davidsson et Wiklund (2001) ont également mis en évidence ce lien entre l'innovation entrepreneuriale et la croissance économique, soulignant l'importance des PME dans la création d'emplois durables.

**Emploi local :** Les PME ont tendance à embaucher localement, renforçant ainsi l'économie régionale. Cela est particulièrement vrai dans les régions ou les secteurs économiquement défavorisés, où les grandes entreprises peuvent avoir du mal à opérer en raison de contraintes économiques ou réglementaires. Storey (1994) a étudié cette dynamique, mettant en évidence le rôle des PME en tant qu'employeurs importants dans ces contextes spécifiques.

**Impact sur la croissance régionale :** Des recherches menées par Audretsch et Keilbach (2004) ont examiné le lien entre le capital entrepreneurial et la croissance régionale. Leurs études ont montré que les régions dotées d'un fort tissu de PME étaient plus susceptibles de connaître une croissance durable de l'emploi et de la productivité. Ainsi, les PME contribuent non seulement à la création d'emplois, mais aussi à la prospérité économique à l'échelle régionale.

Les PME contribuent à la création d'emplois de différentes manières, en étant des agents de dynamisme et d'innovation, des employeurs locaux et des moteurs de croissance économique régionale. Ces points sont soutenus par des recherches académiques rigoureuses, telles que celles menées par Davidsson et Wiklund (2001), Storey (1994) et Audretsch et Keilbach (2004), qui offrent des perspectives approfondies sur le rôle des PME dans le marché du travail.

L'Algérie, tout comme de nombreux autres pays, a pris conscience de l'importance cruciale des PME et de leur contribution significative à la création d'emplois. Des efforts considérables ont été déployés dans ce sens, comme le souligne Wtterwulghe (1998, p. 18). Une illustration tangible de cette évolution est le nombre croissant d'emplois générés par les PME en Algérie : il est passé de 1 848 117 en 2012 à 2 885 651 en 2019. Ces chiffres démontrent l'impact positif

---

<sup>1</sup> Davidsson, P. & Wiklund, J (2001). Le rôle des PME dans la création d'emplois et la croissance économique. *Revue de gestion des petites entreprises*, P319-331.

des PME sur le marché de l'emploi et témoignent des progrès réalisés dans le soutien et le développement de ce secteur crucial de l'économie, jusqu'à la période actuelle. <sup>1</sup>

Voici un tableau illustrant l'évolution du nombre d'emplois occupés par les PME en Algérie entre 2012 et 2019 :

**Tableau 5 : évolution du nombre d'emplois occupés par les PME en Algérie entre 2012 et 2019**

Année	Nombre d'emplois dans les PME
2012	1 848 117
2019	2 885 651

Source : réalisé d'après des données

Ce tableau met en évidence la croissance significative du nombre d'emplois dans le PME en Algérie sur cette période, démontrant ainsi l'impact possible de ces entreprises sur le marché de l'emploi dans le pays.

#### ➤ PME dans la génération de valeurs ajoutées

Selon l'OCDE (2014), les petites et moyennes entreprises (PME) comptant moins de 250 employés ont généré une valeur ajoutée significative dans plusieurs pays européens. En Allemagne, cette valeur ajoutée s'est élevée à 56,3%, tandis qu'en Italie elle a atteint 71,0%, et en Turquie elle s'est établie à 54,6% (Gharsalli, 2015).<sup>2</sup>

En ce qui concerne l'Algérie, une évolution remarquable de la valeur ajoutée du secteur privé a été observée entre 2009 et 2014, dépassant celle du secteur public. En 1998, la valeur ajoutée du secteur privé a dépassé celle du secteur public. Entre 2009 et 2014, la valeur ajoutée du secteur privé est passée de 4 162,02 milliards de dinars algériens (Mds DA) à 7 338,65 Mds DA en 2014. En revanche, bien que le secteur public ait également connu une évolution, cette croissance était très faible en comparaison avec celle du secteur privé. En effet, la valeur ajoutée

<sup>1</sup> Wtterwulghé .R. (1998). La PME une entreprise humaine : « La PME une entreprise humaine », p18.Bruxelle : ed de Boeck.

<sup>2</sup> Gharsalli .M. (2015).le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME. Thèse de doctorat. Université de Bretagne occidentale, France.

du secteur public est passée de 420,868 Mds DA en 2009 à 1 187,93 Mds DA en 2014 (Données des bulletins d'information économique N°23 et 24).<sup>1</sup>

Ces chiffres reflètent l'importance croissante du secteur privé dans la création de valeur ajoutée en Algérie, soulignant ainsi son rôle vital dans la dynamique économique du pays.

### ➤ La stimulation des exportations

L'économie algérienne est fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures, ce qui constitue un défi pour la diversification de ses exportations. En 2016, les exportations hors hydrocarbures représentaient seulement 6,27 % du volume global des exportations, soit 949 millions de dollars US, enregistrant une baisse de 20,72 % par rapport à 2015 (CNIS, 2016).

Les principaux produits exportés hors hydrocarbures sont principalement des produits semi-finis, qui représentent une part significative de 74,81 % des exportations hors hydrocarbures. Les produits alimentaires, les produits bruts et les biens d'équipements industriels constituent également des exportations hors hydrocarbures, mais avec des parts beaucoup plus faibles.

Les PME algériennes sont confrontées à un manque d'engagement vers l'international, ce qui limite leur capacité à contribuer significativement au développement des exportations hors hydrocarbures. Cependant, il est essentiel que les PME jouent un rôle central dans ce processus de diversification. Pour ce faire, des mesures de soutien et des incitations doivent être mises en place pour encourager les PME à se tourner vers les marchés internationaux et à développer leur compétitivité dans ces secteurs.

La diversification des exportations hors hydrocarbures est pour réduire la dépendance de l'économie algérienne aux fluctuations des prix du pétrole et pour assurer une croissance économique plus stable et durable à long terme. En investissant dans la diversification et en soutenant les PME dans leur engagement international, l'Algérie peut renforcer sa position sur le marché mondial et stimuler le développement économique dans des secteurs non liés aux hydrocarbures.

---

<sup>1</sup> Données des bulletins d'information économique N 23 et 24. (s.d) . Ministère de l'industrie et des mines.

## 2. Rôles Secondaires des PME en Algérie

Nous avons divisé le rôle secondaire en deux parties essentielles :

### ➤ Diversification économique

Les PME jouent un rôle crucial dans la diversification de l'économie algérienne en introduisant de nouveaux produits, services et technologies sur le marché. Elles contribuent à réduire la dépendance excessive aux exportations d'hydrocarbures, ce qui est essentiel pour assurer la stabilité économique à long terme (Boudiaf, 2018, p. 45).<sup>1</sup>

### ➤ Intégration régionale

En étant souvent implantées dans des régions éloignées des centres urbains, les PME algériennes contribuent au développement économique régional en créant des emplois et en stimulant les activités économiques locales. Elles contribuent ainsi à réduire les disparités socio-économiques entre les différentes régions du pays (Ministère de l'Industrie et des Mines, 2017, p. 78).<sup>2</sup>

## 3. Les PME algériens et l'innovation

L'émergence de PME innovantes en Algérie découle de plusieurs éléments, dont les incubateurs occupent une place importante.

**Incubateurs et accélérateurs :** Ces structures offrent un cadre favorable à l'innovation en fournissant aux startups et aux PME un soutien matériel, des conseils d'experts et des opportunités de réseautage. En Algérie, le développement d'incubateurs spécialisés dans divers secteurs stimule la création et la croissance d'entreprises innovantes, qu'il s'agisse de technologies de l'information, d'énergies renouvelables ou d'agriculture.

**Soutien gouvernemental :** Les politiques gouvernementales visant à encourager l'entrepreneuriat et l'innovation sont également cruciales. En Algérie, des programmes de subventions, des allègements fiscaux pour les entreprises innovantes et des partenariats public-privé favorisent l'émergence et le développement des PME innovantes.

**Accès au financement :** Un accès adéquat au financement est essentiel pour soutenir la croissance des PME innovantes. En Algérie, le développement de fonds d'investissement dédiés

---

<sup>1</sup> Boudiaf, A. (2018). Diversification économique. Éditions de l'économie, p.45.

<sup>2</sup> Ministère de l'industrie et des mines. (2017). Rapport sur l'intégration régionale. P.78.

aux startups et aux entreprises innovantes, ainsi que la mise en place de plateformes de financement participatif, contribuent à combler le fossé financier et à stimuler l'innovation.

Formation et développement des compétences : Des programmes de formation et de développement des compétences entrepreneuriales sont nécessaires pour soutenir la création et la croissance des PME innovantes. En Algérie, des initiatives de formation à l'entrepreneuriat et à l'innovation, notamment au sein des universités et des centres de recherche, préparent les entrepreneurs à relever les défis du marché et à développer des produits et services innovants.

Écosystème entrepreneurial : Un écosystème dynamique, réunissant le secteur privé, le secteur public, les universités et la société civile, favorise l'innovation et la croissance des PME. En Algérie, le renforcement de cet écosystème, à travers des événements de réseautage, des concours d'entrepreneuriat et des collaborations intersectorielles, stimule l'entrepreneuriat et encourage l'innovation.

### **II.3.4 Les Dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes**

Le gouvernement algérien a pleinement conscience de l'importance des PME dans le développement économique et social du pays. Pour soutenir ces entreprises, divers dispositifs d'appui et de développement ont été mis en place afin de renforcer leurs structures de création et de croissance.

Ces dispositifs se présentent sous différentes formes, soit en offrant des crédits, comme le font

- L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).
- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

Ou en garantissant les prêts nécessaires pour faciliter l'obtention de crédits bancaires, comme le font :

- Le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR).
- La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

## 1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ou ANADE

Créée en 1996 (Décret exécutif N°96- 296, 8 décembre 1996), l'ANSEJ vise à soutenir l'emploi des jeunes chômeurs âgés de moins de 35 ans. Il s'agit du dispositif de création et d'accompagnement le plus important et le plus populaire du pays.<sup>1</sup>

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ concerne deux types d'investissements :

- L'investissement de création, qui consiste en la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.
- L'investissement d'extension, qui concerne les investissements réalisés par une micro-entreprise en situation d'expansion.

En substance, l'ANSEJ est chargée de :

- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets toutes les informations nécessaires concernant l'exercice de leurs activités, notamment sur les plans économique, technique, législatif et réglementaire.
- Fournir un soutien financier aux jeunes porteurs de projets pour le montage financier et le suivi des prêts.
- Établir des relations permanentes avec les banques et les institutions financières pour faciliter le montage financier des projets.

L'agence offre son soutien financier sous différentes formes, notamment par le biais de subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêts à long terme sans intérêt accordés par l'agence, avec exonération de paiement des intérêts.

Quant aux subventions fiscales et parafiscales, elles sont destinées aux micro-entreprises pendant la période d'exploitation, incluant l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée, sur les frais de transport de propriété, les droits contractuels, la taxe d'enregistrement et sur l'immobilier, ainsi que l'exonération totale sur les bénéfices des sociétés et sur le revenu.

---

<sup>1</sup>Décret exécutif N 96-296. (8décembre 1996). Fixant les statuts D'ANSEJ.

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

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, joue un rôle dans la lutte contre le chômage et la précarité. Elle vise à développer les capacités individuelles des personnes âgées de 18 ans et plus, qui n'ont pas de revenus stables et réguliers, en les aidant à prendre en charge leur propre activité grâce au microcrédit.

Selon Abdelmalek (2012, p. 63), les missions de l'ANGEM sont les suivantes<sup>1</sup> :

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours.
- Promouvoir, développer et suivre les investissements.
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents.
- Fournir des prestations administratives via un guichet unique.
- Gérer le fonds d'appui à l'investissement.

## 3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), selon ABDELMALEK (2012, p. 63), gère le dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités destiné aux chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans, qui ont perdu leur emploi pour des raisons économiques et sont inscrits à l'ANEM depuis au moins un mois. Le coût maximum de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars. Les services fournis aux promoteurs comprennent un accompagnement personnalisé tout au long du projet, y compris l'élaboration du business plan, ainsi que des aides financières telles que des prêts non rémunérés représentant 28 à 29% du coût total du projet et la bonification des intérêts bancaires.<sup>2</sup>

Les deux autres aides gouvernementales récemment créées entre 2002 et 2004 sont au nombre de deux :

---

<sup>1</sup> Abdelmalek, F. (2012). La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie. MAGISTRE en sciences économiques, P63.

<sup>2</sup> Abdelmalek, F. (2012). La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie. MAGISTRE en sciences économiques, P63.

➤ **Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)**

Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR), créé en 2002 par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, vise principalement à faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme pour soutenir le démarrage et l'expansion des PME. Il accorde des garanties de crédit aux banques commerciales pour compléter le montage financier de projets d'entreprises viables, axés sur la création ou le développement d'entreprises.

Cet organisme concerne différents types d'investissements, notamment les projets de création d'entreprise, d'extension d'une entreprise et de modernisation des équipements.

Le FGAR accorde des garanties aux PME présentant des projets visant :

- ✓ La fabrication de biens ou la prestation de services inexistantes en Algérie, tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués.
- ✓ La réduction des importations et l'augmentation des exportations.
- ✓ L'utilisation de ressources locales telles que les matières premières et la main-d'œuvre.
- ✓ L'innovation par la technologie ou le savoir-faire

➤ **Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI)**

Créé en 2004 par le décret exécutif n° 04-134 du 19 avril 2004, le CGCI vise à sécuriser les prêts contractés par les PME auprès des banques et des établissements de crédit pour le financement d'investissements productifs dans la création, l'extension et le renouvellement d'équipements d'entreprise. En cas d'incidents de remboursement, le CGCI assure le remboursement des emprunts. Il garantit les crédits d'investissements accordés aux PME qui répondent aux critères définis par la loi, en mettant l'accent sur des investissements productifs générant une valeur ajoutée. Toutefois, les projets bénéficiant d'un soutien financier de l'État, tels que ceux dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, ainsi que les activités commerciales et les crédits à la consommation, ne sont pas couverts par ce dispositif.

Selon Fatima Abdelmalek (2012, p. 65), le FGAR accorde des garanties aux PME qui présentent des projets visant <sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Abdelmalek Fatima.(2021).la place de la finance islamique dans le financement .MAGISTRE en science economique,P65.

- La fabrication de biens ou la fourniture de services absents sur le marché algérien, tout en générant une valeur ajoutée significative aux produits fabriqués.
- La réduction des importations et l'augmentation des exportations.
- L'utilisation de ressources locales telles que les matières premières et la main-d'œuvre.
- L'innovation par le biais de la technologie ou du savoir-faire.

**Tableau 6 : Représentation du dispositif d'aide d'état pour les entrepreneurs**

	<b>Objectif</b>	<b>Type d'aide offert</b>	<b>Montant maximum</b>	<b>Durée maximum</b>
<b>ANADE</b>	Soutenir les jeunes chômeurs	Subventions financières, fiscalités, et parafiscales.	Variable	Variable
<b>ANGEM</b>	Développer les capacités d'individus	Micro crédit	Variable	Variable
<b>CNAC</b>	Soutenir la création et extension d'activité	Aide financière, accompagnement personnel	Jusqu'à 10 millions de dinars	Variable
<b>FGAR</b>	Facilité l'accès aux financements bancaires	Garanties de crédit aux banques commerciales	Variable	Variable
<b>CGCI</b>	Sécuriser les prêts pour le financement d'investissement	Garantie des crédits d'investissement	Variable	Variable

**Source** : réalisé de notre recherche pour les dispositifs d'aide de l'état

Les montants maximum et les durées d'intervention varient selon les besoins spécifiques de chaque projet et sont déterminés au cas par cas. Pour obtenir des informations détaillées sur les montants et les durées d'intervention pour un projet particulier.

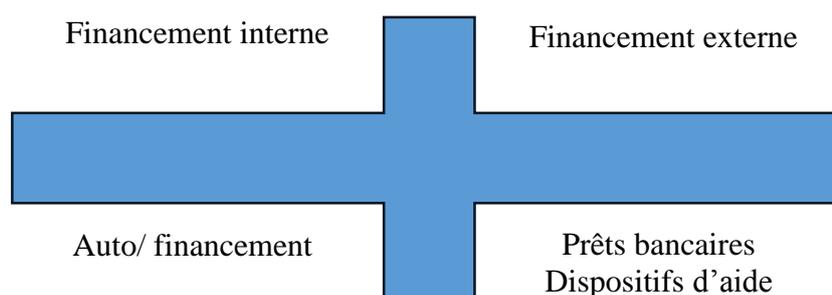
## II. 3.5 Les enjeux des financements du PME

Avant leur démarrage, les PME sont confrontées à plusieurs défis, parmi lesquels figurent les questions de financement.

### 1. Les financements des PME en Algérie

En Algérie, les petites et moyennes entreprises (PME) ont accès à diverses sources de financement pour soutenir leur développement.

Ces sources comprennent à la fois le financement interne, tel que l'auto-financement à partir de leurs propres ressources, ainsi que le financement externe provenant de différentes entités. Parmi ces sources externes figurent les banques commerciales, qui proposent des prêts et des lignes de crédit aux PME. De plus, il existe des dispositifs d'aide étatique tels que l'Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE), l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), le Fonds National de Soutien à la Création d'Entreprises (CNAC), etc. Ces organismes offrent diverses formes de soutien financier, notamment des subventions, des prêts à taux préférentiels et des programmes d'accompagnement pour aider les PME à démarrer ou à se développer. En combinant ces différentes sources de financement, les PME algériennes peuvent bénéficier d'un soutien financier adapté à leurs besoins spécifiques, favorisant ainsi leur croissance et leur succès sur le marché.



### 2. Avantages et obstacles

Dans tous les pays, le financement des PME comporte à la fois des avantages et des obstacles, mais nous allons nous concentrer spécifiquement sur ceux rencontrés en Algérie.

➤ **Avantages :** Elles disposent de plusieurs avantages

Stimulation de l'économie locale : Le financement des PME en Algérie peut dynamiser l'économie locale en favorisant la création d'emplois et en stimulant la croissance économique du pays (Benbayer & Trari, p. 03).<sup>1</sup>

Diversification des activités économiques : En soutenant le financement des PME, l'Algérie peut diversifier ses activités économiques et réduire sa dépendance à l'égard des industries traditionnelles, telles que les hydrocarbures (Benbayer & Trari, p. 03).

Encouragement de l'innovation et de la compétitivité : Les PME bénéficiant de financements adéquats peuvent investir dans la recherche et le développement, favorisant ainsi l'innovation et améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et internationaux (PEFFER.S, 2010, p. 38).<sup>2</sup>

Création de richesse : En fournissant les ressources nécessaires aux PME, le financement peut contribuer à la création de richesse au sein de la société, en soutenant les entrepreneurs locaux et les petites entreprises (Yagoubi & Riahi, 2007).<sup>3</sup>

➤ **Obstacles :** les PME face à certaines difficultés

Accès limité au crédit bancaire : Les PME en Algérie font souvent face à des difficultés pour accéder au crédit bancaire en raison de critères stricts de sélection des prêts et de garanties exigées par les institutions financières (Boukef & Riahi, 2016, p. 267).

Manque de fonds propres : Les entrepreneurs algériens rencontrent un manque de fonds propres pour démarrer ou développer leurs entreprises, limitant ainsi leur capacité à obtenir des financements externes (Benbayer & Trari, p. 03).

Cadre réglementaire contraignant : Le cadre réglementaire en Algérie peut être complexe et contraignant pour les PME, rendant ainsi difficile l'accès aux différentes sources de financement et décourageant les investisseurs potentiels (Boukef & Riahi, 2016, p. 267).

---

<sup>1</sup> Benbayer, H., & TRARI, H.(s.d .) « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », P3.03.universite d'Oran.

<sup>2</sup> Peffers .S, A.C.(2010). « vade-mecum du financement des PME », er, P38 Bruxelles :deboeck et larci.

<sup>3</sup> Yagoubi, A.,& Riahi, O.(2007) . Les déterminants de la structure du capital des firmes. Revue de la

Faible culture du risque : La faible culture du risque en Algérie peut dissuader les investisseurs de financer des projets innovants ou risqués, même s'ils présentent un potentiel de rentabilité élevé (Boukef & Riahi, 2016, p. 267).

Les difficultés sont exacerbées par l'opacité ou l'absence d'échanges d'informations entre les différents acteurs impliqués dans le processus de création d'entreprises : le promoteur, l'ANSEJ, l'ANDI, les institutions financières, ainsi que les organismes de garantie.

La contrainte foncière demeure l'un des principaux obstacles aux investissements industriels en Algérie. La fragmentation des responsabilités entre l'ANDI, les agences foncières locales et les guichets uniques crée une confusion décisionnelle. Selon une étude de l'Agence Nationale de l'Aménagement Territorial (ANAT) en 2001, sur 4211 lots de terrains destinés au développement des zones industrielles, 76,77 % (soit 3233 lots) ne sont pas régularisés sur le plan juridique. Cette situation entrave l'accès au financement, car les banques exigent un titre de propriété comme garantie pour accorder des crédits.

## **Conclusion**

En conclusion, l'exploration des enjeux de l'entrepreneuriat en Algérie révèle une évolution dynamique marquée par des progrès significatifs dans la création d'entreprises, en particulier dans le secteur des PME.

Cette évolution est le fruit d'une série d'initiatives visant à promouvoir l'entrepreneuriat, telles que des réformes réglementaires et des programmes de soutien gouvernementaux. Cependant, malgré ces avancées, des défis subsistent, notamment des obstacles bureaucratiques, un accès limité au financement et des lacunes en matière d'infrastructures.

Pour consolider et stimuler davantage la croissance entrepreneuriale en Algérie, il est impératif de mettre en place des politiques stratégiques axées sur l'amélioration de l'environnement des affaires, l'expansion des opportunités de financement et le renforcement des capacités des entrepreneurs.

De telles mesures favoriseront non seulement la création d'emplois et la croissance économique, mais également la diversification du tissu économique algérien et la promotion de l'innovation à tous les niveaux de l'économie.

**Chapitre III : Les stratégies  
bancaires adaptées pour  
répondre aux besoins de  
financement de  
l'entrepreneuriat.**

## **Introduction**

L'épanouissement de l'entrepreneuriat est indispensable pour tout pays. Cependant, la réussite des entrepreneurs repose en grande partie sur leur accès aux financements nécessaires pour concrétiser leurs projets. Dans ce contexte, les banques jouent un rôle vital en proposant des stratégies adaptées pour répondre aux besoins de financement des entrepreneurs. Ce chapitre examinera les différentes approches bancaires conçues spécifiquement pour soutenir l'entrepreneuriat. Nous commencerons par étudier les stratégies bancaires de manière générale, avant de nous concentrer sur celles élaborées spécifiquement pour le financement des entreprises. Enfin, nous analyserons un cas spécifique, celui de l'Algérie, pour illustrer la mise en œuvre de ces stratégies dans un contexte particulier.

### **Section 01 : Les stratégies bancaires**

L'idée de stratégie bancaire émerge de la nécessité pour les banques de développer des plans d'action à long terme pour atteindre leurs objectifs tout en naviguant dans un environnement complexe et concurrentiel.<sup>1</sup>

#### **III.1.1 Les stratégies bancaire**

Expliquons le concept de stratégie bancaire.

##### **1. Définitions du concept**

Il existe différentes définitions de la stratégie bancaire, chacune reflétant la perspective unique de l'auteur concerné, ce qui illustre la diversité des approches dans ce domaine.

Le terme "stratégie bancaire" a été formalisé pour la première fois dans des ouvrages de gestion et d'économie traitant<sup>2</sup> spécifiquement des défis et des opportunités auxquels les banques sont confrontées.

Les concepts de stratégie bancaire ont été influencés par les théories de la gestion stratégique et des affaires, adaptées pour répondre aux besoins spécifiques du secteur bancaire.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Michel Fender et Olivier Meier (1993) de Stratégie bancaire.

<sup>2</sup> Jean Derégnaucourt et Yves Simon (1995) dans la Stratégie bancaire : une approche par la création de valeur"

<sup>3</sup> Fred R. David et Forest R. David (2020) de Strategic Management: Concepts and Cases"

Selon Michael E. Porter la stratégie bancaire comme l'ensemble des choix et actions qu'une banque prend pour positionner ses produits et services de manière à obtenir un avantage concurrentiel durable sur ses concurrents.<sup>1</sup>

Les David définissent la stratégie bancaire comme un ensemble intégré de choix et d'actions qui orientent une banque vers la réalisation de ses objectifs à long terme, en tenant compte à la fois de ses ressources internes et de son environnement externe.

Pour Coase, la stratégie bancaire se concentre sur la manière dont les banques structurent leurs opérations internes et leurs relations avec les clients et les fournisseurs pour minimiser les coûts de transaction et maximiser la valeur ajoutée.<sup>2</sup>

D'une manière générale, Les stratégies bancaires englobent l'ensemble des choix et des actions délibérées qu'une banque entreprend pour atteindre ses objectifs à long terme dans un environnement concurrentiel. Cela inclut la gestion des produits et des services offerts, la segmentation de la clientèle, la gestion des risques, l'expansion géographique, l'innovation technologique, ainsi que les décisions en matière de marketing et de distribution. En somme, les stratégies bancaires visent à créer et à maintenir un avantage concurrentiel tout en maximisant la valeur pour les actionnaires et les parties prenantes.

## **2. Les caractéristiques des stratégies bancaires**

Les caractéristiques des stratégies bancaires sont nombreuses et comprennent six éléments clés<sup>3</sup>.

**Orientation à long terme :** Les stratégies bancaires sont élaborées avec une vision à long terme, prenant en compte les objectifs de croissance, de rentabilité et de pérennité de la banque. Elles impliquent une planification stratégique qui dépasse les cycles économiques à court terme.

**Intégration des ressources et des objectifs :** Les stratégies bancaires intègrent les ressources internes de la banque, telles que le capital, les talents humains et la technologie, avec ses objectifs stratégiques. Cette intégration assure l'alignement des actions de la banque avec sa vision à long terme.

---

<sup>1</sup> Michael E. Porter (2004), page 11, édition révisée de la Stratégie Concurrentielle : Techniques pour Analyser les Industries et les Concurrents.

<sup>3</sup> Dinh, T.H. (2010). Stratégies bancaires : concepts, méthodes et applications. Montréal : Éditions Vuibert, p. 123.

**Flexibilité :** Les stratégies bancaires doivent être suffisamment flexibles pour s'adapter aux changements du marché, aux évolutions réglementaires et aux progrès technologiques. Cette flexibilité permet à la banque de répondre rapidement aux nouvelles opportunités et aux menaces émergentes.

**Gestion des risques :** Les stratégies bancaires intègrent des mécanismes de gestion des risques pour identifier, évaluer et atténuer les risques associés aux activités bancaires. Cela inclut la gestion des risques financiers, opérationnels, de crédit, de marché et de conformité.

**Différenciation compétitive :** Les stratégies bancaires cherchent souvent à créer des avantages concurrentiels distinctifs en proposant des produits ou des services uniques, en offrant une qualité de service supérieure ou en mettant en œuvre des pratiques innovantes.

**Segmentation de la clientèle :** Les stratégies bancaires prennent en compte la diversité des besoins des clients en adoptant des approches de segmentation et de ciblage spécifiques. Cela permet à la banque de mieux comprendre ses clients et de leur offrir des produits et des services adaptés

### **3. Les principales variables définissant le champ stratégique:**

Les principales variables définissant le champ stratégique d'une banque sont les suivantes : les produits, la clientèle, la technologie et la zone géographique.

En soulignant l'importance croissante de la technologie dans le secteur bancaire, Z. Monique identifie quatre variables structurant ce champ de la manière suivante :

**La clientèle :** La dimension clientèle englobe plusieurs éléments, selon le degré de finesse retenu dans la segmentation du marché. Cette segmentation peut inclure différents types de clients, tels que les particuliers, les entreprises, les organisations publiques et les institutions financières. Cependant, c'est principalement les deux premières catégories de clientèle, souvent plus nombreuses, qui font l'objet d'une segmentation plus approfondie.

**Les produits :** La dimension des produits illustre l'activité bancaire en tant qu'activité multi-produit, où chaque gamme de produits correspond généralement à une fonction spécifique, à un type d'utilisation et à un ou plusieurs segments de clientèle :

- ❖ Les services liés à la gestion des dépôts et aux opérations de crédit : Cette catégorie englobe les produits et services courants tels que les comptes d'épargne, les comptes courants, les prêts personnels et les prêts hypothécaires.
- ❖ Les produits d'ingénierie financière : Cette gamme de produits comprend un large éventail de services allant du conseil en gestion de patrimoine aux montages financiers complexes, adaptés aux besoins spécifiques des clients.
- ❖ Les services de gestion des risques : Cette catégorie inclut la gestion des risques liés aux fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt, des pays et du crédit, offrant ainsi des solutions pour aider les clients à gérer efficacement ces risques.
- ❖ Les prestations de services à valeur ajoutée : En plus des produits traditionnels, les banques proposent des services à valeur ajoutée tels que la mise en relation de clients pour des échanges d'informations, de fonds ou de titres, facilitant ainsi les transactions et les interactions entre les parties prenantes.

Cette segmentation des produits permet à la banque de mieux répondre aux besoins diversifiés de sa clientèle et de fournir des solutions adaptées à chaque segment, tout en renforçant son positionnement sur le marché.

**La technologie :** La dimension technologique est omniprésente et son importance croissante mérite une attention particulière. Le concept de technologie englobe un large éventail de moyens de production et de distribution, ce qui impacte considérablement la commercialisation et la distribution des produits et services bancaires.

La technologie influence toutes les autres dimensions du champ stratégique en raison de son impact sur la manière dont les produits et services sont commercialisés et distribués. Par exemple, un même produit peut être distribué via différents canaux technologiques. De plus, la technologie affecte également d'autres aspects opérationnels tels que le stockage des informations, les transmissions et le traitement des opérations courantes.

En outre, la technologie permet d'augmenter le temps de contact avec la clientèle, ce qui est crucial dans le secteur bancaire, tout en facilitant l'enregistrement et l'analyse des données client pour personnaliser les offres.

**La zone géographique :** Cette dimension prend en compte l'échelle internationale, la proximité physique et les similitudes culturelles, mettant en lumière les risques réglementaires et les besoins spécifiques des clientèles. Dans le secteur bancaire, cette dimension a longtemps été un élément clé dans la définition du champ stratégique, bien que son importance puisse être moindre dans la période actuelle.

Cependant, une réflexion sur la taille optimale et la structure de la zone d'intervention demeure essentielle. Les décisions concernant la dimension locale et mondiale en matière de service, de contact client et d'organisation conditionnent souvent le succès des grandes banques.

## **II.1.2. Les types des stratégies bancaires**

Nous pouvons énumérer trois types principaux de stratégies bancaires, et expliquer certaines stratégies adoptées par les banques.

### **1. Type de stratégie concurrentielle**

Pour adapter une stratégie à un marché, il est essentiel de développer un argumentaire en tenant compte des besoins et des attentes des acheteurs cibles. Cet argumentaire doit prendre en considération les limites de prix associées à un produit standard.

Avec la segmentation croissante des clients, l'argumentaire doit inclure à la fois le prix et les caractéristiques du produit, en mettant l'accent sur les aspects qui apporteront de la valeur ajoutée aux clients. En résumé, il existe quatre types de stratégies concurrentielles émergentes à ce niveau.

#### **➤ La concurrence par les prix**

Cette stratégie repose sur la comparaison des prix proposés par différents points de vente, où les consommateurs optent généralement pour l'offre la moins chère, effaçant ainsi les disparités tarifaires

#### **➤ La concurrence par les prix et la qualité**

Cette approche élargit considérablement les critères de choix pour les clients et le concurrent. Une bataille axée sur la qualité entraîne des améliorations continues des produits, offrant aux clients une gamme variée de biens de qualité, proposés à différents prix.

➤ **La concurrence par l'innovation**

Cette stratégie implique une anticipation des domaines d'application et des potentiels d'une invention. L'innovation doit se concentrer sur l'originalité du produit ainsi que sur les services qu'il offre pour répondre aux besoins du marché.

➤ **La concurrence par les activités**

Cette approche démarre généralement par un succès initial sur un marché donné, servant de base pour étendre la présence sur d'autres marchés déjà occupés. Il s'agit d'exploiter et de valoriser les acquis en établissant des relations commerciales avec de nouveaux clients, tout en tenant compte des actions des concurrents.

## **2. La stratégie de diversification**

Dans le secteur bancaire, la stratégie de diversification repose sur une redéfinition du champ stratégique de l'établissement, englobant les produits, les technologies, les clients et les zones géographiques, afin de garantir une répartition plus équilibrée des risques. Cette approche consiste pour la banque à étendre ses domaines d'activité, ce qui se traduit par un élargissement de sa gamme de produits.

La diversification dans ce secteur s'articule autour de trois paradigmes : Tout d'abord, elle offre des avantages en termes d'économies d'échelle, en exploitant les économies réalisées grâce au partage de ressources ou d'actifs entre différents produits, comme les dépôts à vue via les réseaux de guichets.

Ensuite, elle permet de réduire le risque en considérant le portefeuille d'activités des banques, où la théorie financière et le modèle d'équilibre des actifs financiers permettent une analyse approfondie. Une banque diversifiée voit son risque réduit lorsque les corrélations entre les rendements des activités bancaires et non bancaires sont faibles ou négatives.

Enfin, la diversification s'inscrit dans la théorie de l'intermédiation en permettant à une banque de proposer une gamme diversifiée de produits à un même client, réduisant ainsi l'asymétrie d'information et favorisant une meilleure gestion du risque, tout en renforçant son pouvoir de marché.

### **3. La stratégie de spécialisation**

La stratégie de spécialisation est adoptée par les banques spécialisées, qui se concentrent sur un seul métier bancaire, même s'il comprend plusieurs marchés. Cette stratégie consiste à focaliser l'activité sur un segment de marché spécifique, qu'il s'agisse d'un type de produit, d'une clientèle particulière, d'une technologie ou d'une zone géographique déterminée. La spécialisation peut conduire à une domination par les coûts ou à la différenciation.

Cette stratégie permet à la banque de mieux servir ses clients sur un segment spécifique, d'être clairement identifiée par ces derniers, de démontrer son professionnalisme et de réaliser un développement maîtrisé.

Les implications d'une stratégie de spécialisation reposent sur le choix judicieux des segments stratégiques en fonction des avantages concurrentiels de la banque. Ces segments doivent présenter un potentiel de développement significatif et une taille suffisante pour permettre la coexistence de plusieurs concurrents.

Les banques spécialisées gèrent une gamme de produits plus restreinte que les banques généralistes. Selon le métier, leurs produits peuvent être standardisés ou personnalisés. Dans ce dernier cas, la qualité et l'innovation sont particulièrement importantes car la banque ne peut pas compenser les marges par le volume.

Bien que la taille puisse sembler moins déterminante pour les banques spécialisées, certaines activités, notamment dans la banque de financement et d'investissement ainsi que dans la gestion d'actifs, peuvent bénéficier d'une taille critique pour réussir.

Enfin, le choix entre une approche généraliste ou spécialisée et détermine les clientèles cibles, les gammes de produits, les modes de distribution et la dimension géographique des marchés.

### **Section 02 : les stratégies bancaires pour le financement des entreprises**

Comme mentionné dans le précédent chapitre, il est important de souligner que les banques adaptent les différents types de crédit bancaire aux entreprises en fonction de leurs secteurs d'activité.

Cependant, malgré la diversité des stratégies bancaires mises en place pour accorder des financements aux entreprises, il est souvent observé des difficultés d'accès au crédit bancaire. Dans cette section, nous mettrons en avant les défis auxquels font face les banques pour

accorder un financement, ainsi que les critères utilisés par les banques dans leur processus de décision. Nous aborderons d'abord le sujet du financement des entreprises, puis nous examinerons les différentes stratégies bancaires mises en place pour répondre à ces besoins.

### **III. 2. 1. Les financements des entreprises**

Le financement des entreprises fait référence à l'ensemble des moyens utilisés par une entreprise pour obtenir les fonds nécessaires à son fonctionnement, à son développement ou à ses investissements. Cela inclut les sources internes de financement telles que les bénéfices réinvestis, ainsi que les sources externes comme les prêts bancaires, les investissements en capital, les émissions d'actions en bourse, les subventions gouvernementales, et d'autres formes de financement. En résumé, le financement des entreprises est pour assurer leur croissance et leur pérennité.

#### **1. Les étapes du financement des entreprises**

Les étapes du financement des entreprises peuvent varier en fonction de leur taille, de leur secteur d'activité et de leurs besoins spécifiques. Cependant, voici généralement les principales étapes<sup>1</sup> :

**Analyse des besoins financiers** : L'entreprise évalue ses besoins en financement en fonction de ses objectifs, de ses projets de croissance, de ses dépenses courantes et de ses investissements futurs.

**Identification des sources de financement** : L'entreprise explore les différentes options de financement disponibles, telles que les prêts bancaires, les investisseurs privés, le capital-risque, le financement participatif, les subventions gouvernementales, etc.

**Préparation des documents financiers** : L'entreprise prépare les documents financiers nécessaires pour présenter son projet aux sources potentielles de financement, tels que les plans d'affaires, les états financiers, les prévisions de trésorerie, etc.

**Sélection des sources de financement** : L'entreprise choisit les sources de financement les plus adaptées à ses besoins, en tenant compte des conditions, des coûts, des délais et des implications pour son activité.

---

<sup>1</sup> Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017). Principes de la Finance d'Entreprise (12e édition). McGraw-Hill Educati

**Négociation des modalités** : L'entreprise négocie les modalités du financement avec les parties concernées, telles que les taux d'intérêt pour les prêts, les conditions d'investissement pour les investisseurs, les modalités de remboursement, etc.

**Obtention du financement** : Une fois les modalités convenues, l'entreprise obtient les fonds nécessaires pour financer ses activités, son développement ou ses investissements.

**Gestion du financement** : L'entreprise gère les fonds obtenus de manière efficace et responsable, en suivant de près ses flux de trésorerie, en respectant les conditions de remboursement ou les obligations envers les investisseurs, et en utilisant les fonds de manière judicieuse pour atteindre ses objectifs.

## **2. Les raisons du financement des entreprises**

Les raisons du financement des entreprises peuvent être multiples et dépendent souvent de leurs besoins spécifiques, de leur stade de développement et de leur secteur d'activité. Voici quelques raisons courantes pour lesquelles les entreprises cherchent un financement :

**Financement des investissements en immobilisations** : Les entreprises peuvent avoir besoin de fonds pour acquérir des équipements, des locaux, ou pour financer d'autres actifs à long terme nécessaires à leur activité

**Financement de la croissance** : Les entreprises en croissance peuvent avoir besoin de capitaux pour développer de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés, ou augmenter leur capacité de production. <sup>1</sup>

**Gestion du fonds de roulement** : Les entreprises peuvent rechercher un financement pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement, tels que le paiement des fournisseurs, les salaires des employés, ou d'autres dépenses courantes. <sup>2</sup>

**Restructuration financière** : Les entreprises peuvent chercher à restructurer leur dette existante, à refinancer des prêts à des conditions plus avantageuses, ou à optimiser leur structure financière. <sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2017). Principes de Finance d'Entreprise (12e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 2.

<sup>2</sup> Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). Principes de la Finance de Gestion (14e édition). Pearson. Chapitre 20.

<sup>3</sup> Pike, R., & Neale, B. (2009). Finance d'Entreprise et Investissement : Décisions & Stratégies (6e édition). Pearson Education. Chapitre 17.

**Acquisitions et fusions** : Les entreprises peuvent avoir besoin de financement pour acquérir d'autres entreprises, pour participer à des opérations de fusion-acquisition, ou pour se protéger contre des offres d'achat hostiles. <sup>1</sup>

**Innovation et recherche et développement** : Les entreprises axées sur l'innovation peuvent avoir besoin de fonds pour financer la recherche et le développement de nouveaux produits ou technologies. <sup>2</sup>

**Répondre à des opportunités imprévues** : Parfois, les entreprises sont confrontées à des opportunités imprévues, telles que des contrats importants ou des partenariats stratégiques, pour lesquelles elles ont besoin de financement rapide. <sup>3</sup>

### **3. Les méthodes des financements des entreprises**

Les entreprises ont à leur disposition plusieurs possibilités de financement, chacune présentant ses propres avantages et inconvénients. Cependant, le choix de la méthode de financement dépend souvent de la capacité de l'entreprise à prendre des risques ainsi que de sa taille. Parmi les méthodes les plus couramment utilisées par les entreprises, certaines se démarquent en raison de leur popularité et de leur accessibilité.

**Prêts Bancaires** : Les entreprises peuvent obtenir des prêts auprès de banques commerciales pour financer leurs activités. Ces prêts peuvent être sous forme de prêts à terme, de lignes de crédit renouvelables ou de prêts structurés, adaptés aux besoins spécifiques de l'entreprise.

**Émission d'Actions** : Les entreprises peuvent lever des fonds en émettant des actions sur le marché financier. Cela implique généralement une offre publique initiale (IPO) où les actions de l'entreprise sont vendues aux investisseurs potentiels en échange d'une participation dans l'entreprise.

**Financement par Obligations** : Les entreprises peuvent émettre des obligations sur les marchés obligataires pour lever des fonds. Les obligations sont des titres de créance qui promettent un paiement d'intérêts régulier et le remboursement du capital à l'échéance. Les entreprises peuvent émettre des obligations sur le marché public ou privé.

---

<sup>1</sup> Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2017). *Principes de la Finance d'Entreprise* (9e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 32.

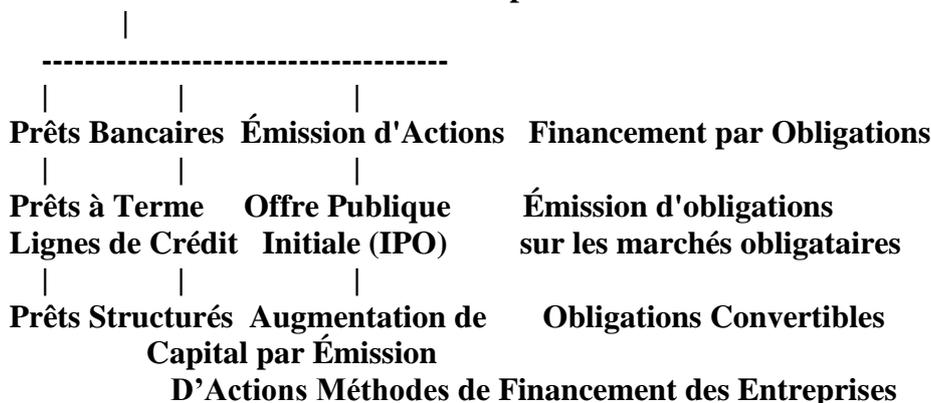
<sup>2</sup> Hillier, D., Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J., & Jordan, B. (2017). *Finance d'Entreprise* (4e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 20.

<sup>3</sup> Berk, J., & DeMarzo, P. (2016). *Finance d'Entreprise* (4e édition). Pearson. Chapitre 17.

**Capital-Investissement et Capital-Risque :** Les entreprises en phase de démarrage ou de croissance peuvent obtenir du financement auprès de fonds de capital-investissement ou de capital-risque. Ces investisseurs fournissent des capitaux en échange d'une participation dans l'entreprise et peuvent offrir un soutien financier et stratégique supplémentaire.

**Subventions et Aides Publiques :** Les entreprises peuvent bénéficier de subventions gouvernementales ou d'aides publiques pour financer des projets spécifiques, promouvoir l'innovation ou encourager la croissance économique dans certaines régions ou industries.

### Méthodes de Financement des Entreprises



## II.2.2. Les critères bancaires dans le financement des entreprises

Les critères bancaires dans le financement des entreprises sont les normes et les conditions que les banques utilisent pour évaluer la solvabilité et la crédibilité des entreprises demandant un financement. Ces critères sont essentiels pour déterminer si une entreprise est admissible à un prêt ou à une autre forme de financement.

### 1. Historique de Crédit

L'historique de crédit d'une entreprise est une mesure de sa fiabilité en matière de remboursement de dettes antérieures. Les banques examinent les antécédents de l'entreprise en matière de remboursement de prêts précédents, de paiement de fournisseurs et de factures, ainsi que de respect des conditions de crédit convenues. Les informations sur l'historique de crédit sont souvent obtenues à partir de rapports de crédit commerciaux, qui fournissent des détails sur les paiements passés de l'entreprise et son score de crédit global.

## **2. Solvabilité**

La solvabilité d'une entreprise se réfère à sa capacité à honorer ses obligations financières à court et à long terme. Les banques évaluent la solvabilité d'une entreprise en analysant ses états financiers, y compris son bilan, son compte de résultat et son état des flux de trésorerie. Ils examinent également des indicateurs financiers tels que le ratio d'endettement, le ratio de liquidité et la rentabilité pour évaluer la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie positifs et à rembourser ses dettes.

## **3. Garanties**

Les garanties sont des actifs que l'entreprise met en gage pour sécuriser le prêt et réduire le risque de crédit pour la banque. Les banques peuvent exiger des garanties telles que des biens immobiliers, des équipements, des stocks ou des comptes clients pour protéger leur investissement en cas de défaut de paiement de l'entreprise. La valeur et la qualité des garanties offertes peuvent influencer la décision de la banque concernant l'approbation du prêt et les conditions de celui-ci.

## **4. Capacité de Remboursement**

La capacité de remboursement d'une entreprise fait référence à sa capacité à rembourser le prêt en fonction de ses revenus, de ses bénéfices et de ses flux de trésorerie disponibles. Les banques analysent les états financiers de l'entreprise pour évaluer sa capacité à générer des revenus suffisants pour couvrir les paiements du prêt, ainsi que pour maintenir des liquidités adéquates pour ses opérations commerciales régulières. Les projections financières de l'entreprise peuvent également être examinées pour estimer sa capacité future de remboursement.

## **5. Collatéral**

Le collatéral est un actif que l'entreprise offre en garantie pour sécuriser le prêt. Il peut s'agir de biens immobiliers, d'équipements, de véhicules ou d'autres actifs détenus par l'entreprise. En cas de défaut de paiement de l'entreprise, la banque peut saisir et vendre le collatéral pour récupérer une partie ou la totalité du montant du prêt impayé. L'évaluation du collatéral par la banque est importante pour déterminer sa valeur et sa liquidité en cas de besoin.

## **6. Plan d'Affaires**

Le plan d'affaires d'une entreprise est un document qui décrit ses objectifs, sa stratégie, son modèle économique et ses projections financières. Les banques examinent le plan d'affaires de l'entreprise pour évaluer sa viabilité, sa capacité à générer des revenus et à rembourser ses dettes, ainsi que sa stratégie de croissance. Un plan d'affaires bien élaboré et réaliste peut renforcer la crédibilité de l'entreprise auprès de la banque et augmenter ses chances d'obtenir un financement.

### **III. 2.3. Les rôles de la banque dans le financement des entreprises**

Les banques jouent plusieurs rôles dans le financement des entreprises, assurant à la fois le rôle de fournisseur de financement, d'évaluateur et d'analyste des risques, de structeur de solutions financières adaptées, de conseiller financier, de facilitateur de transactions, et de partenaire stratégique dans le soutien à la croissance et au développement des entreprises.

#### **1. Fournisseur de Financement**

Les banques sont des fournisseurs de financement majeurs pour les entreprises, offrant une variété de produits financiers tels que des prêts à terme, des lignes de crédit, des facilités de découvert et des financements structurés. Ces fonds permettent aux entreprises de financer leurs activités opérationnelles, leurs investissements en capital, leur expansion, leurs acquisitions et d'autres besoins de financement à court et à long terme.

#### **2. Évaluation et Analyse du Risque**

Les banques évaluent le risque associé à chaque demande de financement des entreprises en analysant leur solvabilité, leur rentabilité, leur capacité de remboursement, leurs flux de trésorerie, leurs garanties offertes et d'autres facteurs. Cette évaluation du risque permet aux banques de prendre des décisions informées sur l'approbation du financement, ainsi que sur les conditions et les modalités du prêt.

#### **3. Structuration des Solutions de Financement**

Les banques aident à structurer des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des entreprises. Elles proposent une gamme de produits et de services financiers personnalisés, tels que des prêts à terme avec des modalités de remboursement flexibles, des lignes de crédit renouvelables pour répondre aux besoins de trésorerie fluctuants, des financements structurés

pour des projets spécifiques et des solutions de gestion du risque pour protéger l'entreprise contre les fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt et d'autres risques financiers.

#### **4. Conseil Financier**

Les banques fournissent des conseils financiers aux entreprises pour les aider à prendre des décisions éclairées en matière de financement. Elles peuvent conseiller les entreprises sur la structuration de leur capital, l'optimisation de leur structure financière, la gestion de leur trésorerie, la gestion des risques financiers et d'autres aspects financiers de leurs activités.

#### **5. Gestion des Transactions**

Les banques facilitent les transactions financières entre les entreprises et d'autres parties prenantes. Elles fournissent des services de paiement, de traitement des transactions, de gestion des comptes, de financement du commerce international et d'autres services bancaires pour faciliter les opérations commerciales des entreprises et assurer une gestion efficace de leurs flux de trésorerie.

#### **6. Partenariat Stratégique**

Les banques peuvent établir des partenariats stratégiques avec les entreprises pour soutenir leur croissance et leur développement. Elles peuvent fournir un soutien financier, des conseils stratégiques, des réseaux de contacts et des opportunités de collaboration dans des domaines tels que le développement de produits, l'expansion géographique, l'innovation et d'autres initiatives stratégiques.

### **III.2.4. Les mécanismes bancaires du financement des entreprises**

La banque, en tant qu'intermédiaire financier, établit des relations entre les agents à besoin de financement (ABF) et les agents à capacité de financement (ACF), et elle tire parti de cette opportunité pour faciliter le financement des entreprises. Nous avons expliqué ces différents mécanismes comme suit :

#### **1. Mécanisme de financement sur les marchés**

Les banques peuvent émettre des obligations sur les marchés financiers en tant que moyen de lever des fonds. Les obligations sont des titres de créance où les investisseurs prêtent de l'argent à la banque en échange d'intérêts périodiques et du remboursement du capital à l'échéance.

Une fois que la banque a levé des fonds grâce à l'émission d'obligations, elle peut prêter cet argent à des entrepreneurs ou à des entreprises pour financer leurs projets. Cela permet à la banque d'agir en tant qu'intermédiaire entre les investisseurs et les emprunteurs sur le marché financier.

## **2. Mécanisme de financement des banques en banque**

Les banques peuvent mobiliser des dépôts de clients en offrant divers produits d'épargne et de placement, tels que les comptes d'épargne, les certificats de dépôt et les fonds communs de placement.

En utilisant les dépôts des clients comme source de financement, les banques accordent des prêts aux entrepreneurs et aux entreprises. Ces prêts peuvent être destinés au financement de projets, à l'achat d'équipement, au besoin en fonds de roulement, etc.

Les banques utilisent également une partie de leurs fonds propres, c'est-à-dire leur capital, pour soutenir les activités de prêt. Le capital est essentiel pour absorber les pertes éventuelles et garantir la stabilité financière de la banque.

## **3. Mécanisme de financement par la création monétaire**

Les banques centrales peuvent intervenir en créant de la monnaie pour fournir des liquidités aux banques commerciales. Elles peuvent le faire en achetant des actifs tels que des titres gouvernementaux ou des titres adossés à des actifs sur le marché, ce qui injecte de l'argent dans le système financier.

Lorsque les banques commerciales reçoivent cette nouvelle monnaie, elles peuvent l'utiliser pour accorder des prêts aux entrepreneurs et aux entreprises, stimulant ainsi l'investissement et la croissance économique.

## **4. Mécanisme de financement en dernier recours des banques centrales**

En cas de crise financière grave où les banques commerciales sont confrontées à des problèmes de liquidité, les banques centrales interviennent en tant que prêteur de dernier recours.

Les banques centrales fournissent des prêts d'urgence aux banques commerciales pour les aider à surmonter leurs difficultés financières. Cela garantit la stabilité du système financier et

prévient les crises systémiques qui pourraient avoir un impact négatif sur le financement des entrepreneurs et des entreprises.

### **III.2.5. Les atouts et les obstacles encourus par la banque dans le financement des entreprises**

Elles bénéficient d'atouts grâce aux taux d'intérêt qui génèrent une rentabilité attendue pour assurer leur bon fonctionnement dans leurs activités. Cependant, elles s'exposent également à d'énormes risques de non-remboursement de leurs prêts.

#### **1. Les atouts**

Elles disposent de plusieurs atouts:

**Expertise financière** : Les banques possèdent une expertise financière approfondie pour évaluer la viabilité des projets d'entreprise, analyser les risques et structurer les solutions de financement adaptées.

**Réseau de clients** : Les banques ont un vaste réseau de clients, y compris des entreprises existantes et des startups, ce qui leur permet d'identifier des opportunités de financement et de fournir des services personnalisés.

**Diversité des produits financiers** : Les banques proposent une gamme variée de produits financiers adaptés aux besoins des entreprises, tels que des prêts, des lignes de crédit, des solutions de trésorerie et des services de gestion de patrimoine.

**Accès aux marchés financiers** : Les banques ont accès aux marchés financiers pour lever des fonds et diversifier les sources de financement disponibles pour les entreprises.

**Gestion des risques** : Les banques ont des mécanismes en place pour évaluer et gérer les risques associés au financement des entreprises, ce qui contribue à la stabilité du système financier.

#### **2. Obstacles**

**Exigences en matière de garanties** : Les banques peuvent exiger des garanties substantielles pour accorder des prêts aux entreprises, ce qui peut être difficile pour les startups ou les entreprises en phase de démarrage.

**Processus de demande complexe** : Les procédures et les exigences pour obtenir un financement bancaire peuvent être complexes et chronophages pour les entrepreneurs, surtout s'ils manquent d'expérience ou de connaissances financières.

**Risques de crédit** : Les banques doivent évaluer et gérer les risques de crédit associés au financement des entreprises, ce qui peut entraîner un refus de prêt ou des conditions moins favorables pour les entreprises considérées comme plus risquées.

**Conformité réglementaire** : Les banques doivent se conformer à un cadre réglementaire strict en matière de prêts aux entreprises, ce qui peut limiter leur capacité à prendre des risques ou à répondre rapidement aux besoins des entreprises.

**Cycles économiques** : Les cycles économiques et les fluctuations des marchés financiers peuvent affecter la disponibilité et les conditions du financement bancaire pour les entreprises, rendant parfois l'accès au crédit plus difficile en période de ralentissement économique.

### **Section 03 : Cas Algérie**

En Algérie, chaque banque propose sa propre stratégie de financement qui va au-delà de sa clientèle habituelle. Nous allons approfondir nos recherches sur certains secteurs bancaires spécifiques.

#### **III. 3.1. Présentation de la banque D'Algérie**

Depuis sa création par la loi numéro 62-144 votée par l'Assemblée constituante le 13 décembre 1962, la Banque Centrale d'Algérie a connu plusieurs évolutions. Des ajustements ont été apportés au cours des années 70 et au début des années 80, mais la réforme du système financier est devenue une nécessité impérieuse.

La loi n° 86-12 du 19 août 1986, portant régime des banques, a marqué le début de la refonte du système bancaire algérien.

Elle a accordé à la Banque Centrale des prérogatives étendues en matière de politique monétaire et de crédit, et a redéfini ses relations avec le Trésor Public. Cependant, ces ajustements se sont révélés insuffisants pour s'adapter au nouveau contexte socio-économique, caractérisé par des réformes profondes.

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, relative à la monnaie et au crédit, a été la première loi à encadrer de manière exhaustive la Banque Centrale et le système bancaire algérien. Par la suite, l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit a été promulguée dans le but d'abroger la loi n°90-10 du 14 avril 1990.

Cette ordonnance a accordé à la Banque Centrale, désormais dénommée Banque d'Algérie, une large autonomie organique et fonctionnelle. Elle a également institué le Conseil Monétaire et Bancaire et la Commission Bancaire, chargés respectivement de fixer les objectifs monétaires et de superviser les banques et les établissements financiers.

La loi n° 23-09 du 3 Dhou El Hidja 1444 correspondant au 21 juin 2023, portant Loi monétaire et bancaire, est venue remplacer l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, dans le cadre d'un processus de réformes socio-économiques et financières initiées par les autorités publiques. Cette nouvelle loi vise à adapter le cadre légal et réglementaire pour répondre aux mutations économiques et financières, aux défis techniques et technologiques, et favoriser l'ouverture à de nouveaux acteurs.<sup>1</sup>

### **1. Organisation et mission**

La Banque d'Algérie est organisée de manière centrale en différentes directions générales chargées des départements d'études, d'inspection et des activités bancaires.

De plus, elle est dotée de deux directions générales traitant spécifiquement de l'émission de billets et de la formation bancaire.

Pour assurer une présence nationale, la Banque d'Algérie dispose d'un réseau étendu composé de 49 agences et succursales, coordonnées par trois directions régionales situées à Alger, Oran et Annaba. Afin de répondre aux défis du nouveau contexte national et international, un vaste programme de modernisation des équipements et des méthodes de travail, ainsi que des programmes de formation, ont été mis en place.<sup>2</sup>

#### **Le conseil d'administration de la banque d'Algérie**

Conformément aux dispositions de la Loi Monétaire et Bancaire, la Banque d'Algérie est placée sous l'administration d'un Conseil d'Administration. Les membres de ce Conseil sont nommés

---

<sup>1</sup> Banque d'Algérie sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>

<sup>2</sup> Banque d'Algérie dans la organisation et mission sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>

par décret du Président de la République en raison de leur expertise en matière économique et financière.

Président du Conseil d'Administration de la Banque d'Algérie : Salah Eddine Taleb.

Membres du Conseil d'Administration de la Banque d'Algérie : Mouatassem Boudiaf, Mustapha Abderrahim, Mohamed Benbahane, Hadj Mohamed Seba, Kamel Meraghni, et Achraf Amine Benhassine.

**Les missions de la banque d'Algérie :** La mission de la Banque d'Algérie comprend plusieurs étapes d'émission.

- **Système de paiement :** La Banque d'Algérie assure la surveillance et la gestion efficace et sécurisée des systèmes de paiement. Les règles régissant ces systèmes sont établies à travers des règlements du Conseil de la Monnaie et du Crédit

### **Exemple de systèmes de paiements**

**Tableau 7 : Système de paiement**

<b>Nom du système de paiement</b>	<b>Description</b>	<b>Utilisation</b>
<b>Electronic Payment System (EPS)</b>	Un système électronique permettant aux consommateurs de payer leurs achats en ligne ou en magasin en utilisant des cartes de débit ou de crédit.	Utilisé par les commerçants pour accepter les paiements électroniques et par les consommateurs pour effectuer des achats en ligne ou en magasin.
<b>Système de Transfert de Fonds Interbancaire (STFI)</b>	Un système qui permet aux banques de transférer des fonds entre elles de manière sécurisée et efficace.	Utilisé par les banques pour effectuer des transferts de fonds entre comptes clients et entre banques.
<b>Electronic Funds Transfer (EFT)</b>	Un système permettant le transfert électronique de fonds entre différents comptes bancaires, souvent utilisé pour les paiements de factures, les salaires et les virements entre particuliers.	Utilisé par les entreprises pour payer les salaires des employés et par les particuliers pour effectuer des virements entre comptes bancaires.

**Source :** réalisé de notre recherche du système de paiement

- **Stabilité monétaire :** La Banque d'Algérie a pour mission de garantir la stabilité des prix en tant qu'objectif principal de sa politique monétaire. À cette fin, elle est chargée de réguler la circulation monétaire, de diriger et de contrôler, par tous les moyens appropriés, la distribution du crédit, de gérer la liquidité, de superviser les engagements financiers à l'étranger, de réguler le marché des changes, et de garantir la sécurité et la solidité du système bancaire.

Exemple : cas de l'inflation

La banque d'Algérie agit sur différentes méthodes :

- Surveillance de l'inflation en examinant régulièrement les indices des prix à la consommation
- Ajustement des taux d'intérêt en cas de pressions inflationnistes pour contrôler la demande globale et maintenir la stabilité des prix
- Régulation de la liquidité du système financier en ajustant les réserves obligatoires des banques commerciales, affectant ainsi leur capacité à accorder des prêts

Contribution à la stabilité économique du pays en maintenant la stabilité des prix, ce qui favorise un environnement économique stable et favorable pour les entreprises et les ménages.

- **Supervision bancaire :** La supervision bancaire consiste à définir les conditions générales pour l'établissement et l'opération des banques et des établissements financiers, nationaux et étrangers, en Algérie. Cela inclut l'établissement des critères d'autorisation, de modification ou de révocation des autorisations nécessaires à leur fonctionnement. De plus, la supervision bancaire implique la définition des normes permanentes que chaque banque doit suivre.

Par exemple, la supervision consiste à établir les règles et les normes régissant le fonctionnement des institutions financières, à surveiller leur conformité à ces règles, et à prendre les mesures nécessaires pour garantir leur bonne conduite.

Nous pouvons citer :

Établissement des conditions générales pour l'implantation et l'exploitation des banques et établissements financiers en Algérie, qu'ils soient nationaux ou étrangers.

Définition des critères pour l'octroi, la modification ou le retrait des autorisations nécessaires à leur fonctionnement.

Détermination des normes permanentes que chaque banque doit respecter.

- **Organisation du marché des changes :** La Banque d'Algérie gère le marché des changes conformément à la politique de change définie par le Conseil de la Monnaie et du Crédit, en accord avec les engagements internationaux de l'Algérie.

Par exemple, si le gouvernement a promis de maintenir un taux de change fixe avec une certaine devise, la Banque d'Algérie veillera à ce que ce taux soit respecté sur le marché des changes.

- **Émission de monnaie :** La Banque d'Algérie détient le monopole exclusif de l'émission de la monnaie fiduciaire, c'est-à-dire des billets de banque et des pièces de monnaie. Elle établit les caractéristiques distinctives des billets et des pièces, ainsi que les procédures de contrôle de leur production et de leur élimination.
- **Fonctions du Conseil Monétaire et Bancaire :** La loi N° 23-09 du 3 Dhou El Hidja 1444 correspondant au 21 juin 2023 établit le Conseil Monétaire et Bancaire, un organe décisionnel chargé de fixer les objectifs monétaires, de réglementer les conditions d'agrément et de création d'institutions financières, ainsi que de promulguer les règlements concernant les normes et ratios applicables. Ce conseil est présidé par le Gouverneur de la Banque d'Algérie et comprend également des membres du Conseil d'Administration de la Banque d'Algérie, ainsi que deux personnalités nommées pour leur expertise économique et financière. Les règlements sont publiés au JORADP.
- **Fonctions de la Commission Bancaire :** L'Ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit instaure la Commission Bancaire, un organe chargé de surveiller le respect des lois et règlements par les banques et établissements financiers, ainsi que de sanctionner les infractions constatées. Présidée par le Gouverneur de la Banque d'Algérie, elle se compose de trois membres experts en matière bancaire, financière et comptable, de deux magistrats de la Cour Suprême et du Conseil d'État, d'un représentant de la Cour des Comptes et d'un représentant du Ministère des Finances, nommés par le Président de la République pour un mandat de cinq ans. Un Secrétariat Général, dont les attributions sont définies par le Conseil d'Administration de la Banque d'Algérie, est mis à sa disposition.

- **Gestion du risque :** La gestion des risques est une partie essentielle de la mission de la Banque d'Algérie. Elle implique l'identification, l'évaluation et la réduction des risques qui pourraient menacer la stabilité financière et monétaire du pays. Cela inclut la surveillance des institutions financières, la réglementation des marchés financiers et la mise en place de politiques pour maintenir un système financier solide et résilient aux chocs économiques.

## **2. Cadre législatif et réglementaire**

La législation financière et bancaire, énoncée dans la loi N° 23-09 du 3 Dhou El Hidja 1444, datée du 21 juin 2023, régit le fonctionnement de la Banque d'Algérie, définissant ses responsabilités et ses activités. Elle précise également les missions et les pouvoirs du conseil monétaire et bancaire, ainsi que ceux de la commission bancaire. La Banque d'Algérie élabore et publie des règlements et des lois pour superviser les activités bancaires et financières, ces textes étant ensuite officiellement promulgués dans le journal officiel.<sup>1</sup>

- **Les règlements :** Les banques en Algérie opèrent dans un cadre strictement réglementé, couvrant une gamme diversifiée de domaines pour assurer la stabilité et la sécurité du système financier. Ces règlements servent de base solide pour le fonctionnement efficace des institutions financières et pour protéger les intérêts des parties prenantes. Voici un aperçu des principaux domaines réglementés :

Les Centrales des Risques, des Impayés et des Bilans, ainsi que la gestion des chèques sans provision, sont régies par des règlements visant à minimiser les risques liés aux activités bancaires.

Les conditions de constitution et d'installation des banques et établissements financiers, y compris les exigences en matière de capital minimum, sont définies pour assurer la solidité financière et la viabilité des institutions.

Le contrôle interne et la lutte anti-blanchiment font l'objet de règlements rigoureux pour prévenir les activités illégales et garantir la transparence et l'intégrité du système financier.

---

<sup>1</sup> Le cadre législatif et réglementaire sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>

D'autres aspects tels que l'émission et la mise en circulation de billets de banque, la finance islamique, l'inclusion financière, et les instruments de la politique monétaire sont également réglementés pour promouvoir la stabilité économique et financière.

Les normes prudentielles applicables aux banques et établissements financiers ainsi que l'organisation et le fonctionnement des marchés interbancaires des changes et monétaires sont établis pour assurer la sécurité et l'efficacité des opérations financières.

La réglementation des changes, les règles comptables et les déclarations statistiques par les institutions financières, ainsi que les conditions de banque applicables aux opérations bancaires, sont également des domaines régis par des règlements spécifiques pour garantir la transparence et la conformité.

Le retrait de la circulation de billets de banque, la sécurité des systèmes de paiement, la stabilité financière et les systèmes de paiement, y compris les systèmes de règlement brut en temps réel et les télécompensations, sont également des aspects couverts par la réglementation pour assurer le bon fonctionnement et la sécurité des transactions financières.

Ces règlements forment un cadre et complet pour le secteur bancaire en Algérie, visant à promouvoir la confiance des investisseurs, à protéger les consommateurs et à maintenir la stabilité financière du pays.

### **3. Les instruments**

Nous distinguons (03) grand instrument utilisé par la banque d'Algérie. <sup>1</sup>

**Les lignes directrices :** Les lignes directrices sont des documents élaborés par la Banque d'Algérie pour fournir des instructions claires et des directives pratiques sur différentes pratiques bancaires. Voici quelques exemples de ces lignes directrices :

- Lignes directrices relatives aux virements électroniques : Ces directives détaillent les procédures à suivre pour effectuer des transactions électroniques en toute sécurité, garantissant ainsi la fiabilité des transferts d'argent numériques.

---

<sup>1</sup> Banque d'Algérie, les instruments sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>

- Lignes directrices relatives aux mesures de gel et/ou de saisie des fonds dans le cadre de la prévention et de la lutte contre le terrorisme : Ces lignes directrices établissent les étapes à suivre pour geler ou saisir des fonds dans le but de prévenir et de combattre le financement du terrorisme, conformément aux réglementations en vigueur.
- Lignes directrices sur les mesures de vigilance à l'égard de la clientèle : Ces directives fournissent aux institutions financières des indications sur les meilleures pratiques à adopter pour surveiller attentivement les activités de leurs clients, afin de détecter et de prévenir tout comportement suspect, tel que le blanchiment d'argent ou d'autres activités illicites.

**Les notes des banques :** Les notes des banques émises par la Banque d'Algérie sont des évaluations détaillées de la santé financière et opérationnelle des institutions bancaires. Elles permettent à la Banque d'Algérie de surveiller et d'évaluer la stabilité et la conformité des banques avec les réglementations en vigueur. Ces notes sont basées sur une analyse approfondie de divers facteurs, tels que la solvabilité, la liquidité, la gestion des risques et la conformité réglementaire. Elles fournissent une évaluation objective de la performance et de la solidité des banques, ce qui est crucial pour assurer la stabilité et la confiance dans le système financier.

**Les instructions de la Cellule de Traitement du Renseignement Financier (CTRF) :** émises par la Banque d'Algérie fournissent des directives spécifiques aux institutions financières sur les obligations et les mesures à prendre en matière de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et d'autres activités illicites. Voici deux exemples d'instructions récentes :

- Instruction n°03 de l'année 2023, datée du 21 Jumada El-Oula (correspondant au 05 décembre 2023) : Cette instruction concerne les obligations des entités financières vis-à-vis des Personnes Politiquement Exposées (PPE). Elle énonce les mesures à prendre par les institutions pour identifier et gérer les risques associés aux clients ayant un lien avec des personnes politiquement exposées.
- Instruction n°02 de l'année 2023, en date du 20 Jomada El-Oula (correspondant au 4 décembre 2023) : Cette instruction porte sur les obligations des institutions financières en matière de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et le financement de la prolifération des armes de destruction massive. Elle détaille les

procédures et les mesures à mettre en place pour prévenir et détecter ces activités illicites, conformément aux réglementations en vigueur.

### III.3.2. L'évolution du système bancaire algérien

L'évolution du système bancaire en Algérie est à l'origine du développement bancaire actuel. Cette évolution s'est réalisée par le biais de plusieurs étapes successives.<sup>1</sup>

#### 1. La première période de l'indépendance à 1966

L'ère allant de 1962 à 1966 se caractérise par la concrétisation de la souveraineté monétaire, émanant de la souveraineté nationale donnant naissance à une monnaie nationale, le dinar Algérien. Trois institutions furent créées.

- **La Banque Centrale d'Algérie « BCA »** : responsable de l'émission des billets de banque et de régulation de la circulation monétaire, créée par la loi n°62-144 du 12 Décembre 1962.
- **La Caisse Algérienne de Développement « CAD »** : chargée du financement des programmes d'investissements publics et des programmes d'importation, créée par la loi n°63-165 du 03 mai 1963.
- **La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance « CNEP »** : dont la mission consiste essentiellement en la collecte de l'épargne dans le but de soutenir la construction des logements, créée par la loi n°64-227 du 10 août 1964.

#### 2. La deuxième période de 1966 à 1970

Dans le but de la nationalisation de banques étrangères installées en Algérie lors de l'époque de la colonisation, trois banques algériennes ont vu le jour :

- **La Banque Nationale d'Algérie « BNA »** : créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.
- **Le Crédit Populaire d'Algérie « CPA »** : créée par l'ordonnance n°66-366 du 19 décembre 1966.

---

<sup>1</sup> Cours système financière et bancaire algérienne

- **La Banque d'Extérieure d'Algérie « BEA »** : créée par l'ordonnance n°67-204 du 01 octobre 1967.

### 3. La troisième période du 1970 à 1978

Pour répondre aux besoins de financement des investissements nécessaires à l'atteinte des objectifs de développement économique de l'Algérie, la **Caisse Algérienne de Développement « CAD »**, laisse place, en mai 1972, à la **Banque Algérienne de Développement « BAD »**.

### 4. La quatrième période de 1978 à 1986

Une restructuration du secteur bancaire a été engagée dans le but de diminuer certaines banques d'un poids financier qui devenait insoutenable. Deux banques naissent durant cette période pour appliquer le principe de spécialisation des banques :

- **La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR »** : créée par le décret du 13 mars 1982.
- **La Banque de Développement Locale « BDL »** : créée par le décret du 31 avril 1985.

### 5. La cinquième période de 1988 à ce jour

Cette dernière période se caractérise par la promulgation de plusieurs lois relatives aux réformes économiques dont la plus importante est celle **de la monnaie et du crédit n°90-10 en date du 14-04-1990**, dont le but est la libéralisation de la banque centrale du joug de la gestion administrative de l'Etat. D'autres lois de réforme ont été promulguées telles que **la loi des finances 1994** et sa loi complémentaire comportant l'ouverture des EPE aux capitaux privés nationaux ou étrangers visant le retrait de l'Etat de la sphère économique.

## III.3.3. Les stratégies bancaires dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie

Les banques proposent souvent leurs propres outils de financement pour leurs établissements. En général, les banques étatiques soutiennent les jeunes entrepreneurs à travers des programmes comme les ANADE, ANAGEM, CNAC, tandis que les banques privées financent les entreprises déjà établies qui cherchent à se développer ou à créer de nouvelles entreprises.

Examinons quelques-uns des produits offerts par les banques :

## 1. Banque extérieur d'Algérie

La BEA propose des solutions de financement pour les projets des entreprises, visant à améliorer leur bien-être financier. Traçons les tableaux présentatrices de la BEA.<sup>1</sup>

**Tableau 8 : type de financement des entreprises de BEA**

<b>Financement des entreprises</b>	<b>Crédit d'investissement</b>	<b>Crédit d'exploitation</b>	<b>Dispositifs gouvernementaux</b>
<b>Montant et taux</b>	Les montants de financement sont déterminés par les besoins de votre entreprise, tandis que les taux actuels oscillent autour de 5,75 %, mais peuvent être négociés entre 0,5 % et 0,75.	C'est le même processus avec les crédits d'investissement	Les montants dépendent du type financement où demande de l'entreprise. Bénéficiaire d'un taux bonifié de l'état jusqu'à 90%
<b>Durée</b>	7 à 10 ans	2 à 5 ans	10 ans ou plus

**Source :** réalisé de notre recherche sur BEA

La BEA offre un peu seulement pour le moment annuel gamme complète de solutions de financement, ce qui permet aux entreprises de trouver des réponses adaptées à leurs besoins spécifiques, que ce soit pour des investissements ou pour le cycle d'exploitation.

- ✓ Les dispositifs gouvernementaux offerts par la BEA, tels que le micro-crédit, visent à favoriser la création d'entreprise, en particulier pour ceux qui possèdent une formation, une expérience ou un savoir-faire mais sont sans revenu.
- ✓ Les montants de financement et les taux d'intérêt sont flexibles et peuvent être négociés en fonction des besoins de l'entreprise, avec la possibilité d'obtenir des taux bonifiés par l'État jusqu'à 90 %.
- ✓ La durée des financements varie en fonction du type de projet, offrant des options de court terme, moyen terme et long terme pour répondre aux différentes exigences.

<sup>1</sup> La BEA sur le site : <https://www.bea.dz/>

- ✓ Les modalités de remboursement sont diverses, ce qui permet aux entreprises de choisir le type de remboursement qui convient le mieux à leur situation financière.
- ✓ Les conditions pour bénéficier du financement comprennent une analyse approfondie de la viabilité économique du projet, des garanties, la création d'un compte spécifique et le respect des normes de contrôle des risques.

## **2. Banque de Développement Local (BDL)**

La BDL offre une gamme variée de produits de financement, adaptés aux besoins spécifiques des entreprises, avec des crédits d'investissement pour les projets à long terme et des crédits d'exploitation pour les besoins de trésorerie immédiate.<sup>1</sup>

**Tableau 9 : produit disponible pour les entreprises au niveau de BDL**

Financement	Crédit d'exploitation	Crédit d'investissement	Crédit spécialisé
Montant et durée	Le montant dépend de la demande de financement.  La durée maximale de remboursement est de 24 mois.	le montant du crédit est déterminé en fonction des capacités de remboursement du projet et du cash-flow de l'entreprise.  La durée peut varier de trois à sept ans pour le crédit à moyen terme (CMT) et de plus de sept ans pour le crédit à long terme (CLT).	CNAC le montant peut atteindre 10000000 da. Durée de 8ans et 3 ans différés. ANGEM le montant est 70 % du crédit, maximal de 1million da. ANADE peuvent atteindre le 10 million dinars.
Taux d'intérêt	un taux d'intérêt de 8,5 % pour les crédits directs	Le taux d'intérêt actuel pour les crédits d'investissement est de 3,5 %. De plus, il y a une bonification par le trésor, ainsi que des taux spécifiques pour les investissements dans les projets touristiques.	Bénéficiaire d'un taux d'intérêt bonifié.

**Source :** réalisé de notre recherche sur BDL

<sup>1</sup> BDL.dz sur le site : <https://www.bdl.dz/>

Les crédits d'investissement sont assortis de conditions spécifiques, telles que le versement d'une part d'autofinancement et la concrétisation des garanties, avec des taux d'intérêt avantageux.

Les crédits d'exploitation sont conçus pour répondre aux besoins de trésorerie des entreprises, avec des conditions et des taux d'intérêt légèrement différents.

Les crédits spécialisés, tels que le Crédit CNAC, le Crédit ANGEM et le Crédit ANADE, ciblent des segments spécifiques de la population, tels que les jeunes entrepreneurs et ceux disposant de petits revenus instables, avec des critères d'éligibilité et des modalités de remboursement adaptés à leurs besoins.

Les conditions d'octroi pour chaque type de crédit sont clairement définies, incluant des critères tels que l'âge, la nationalité, la situation d'emploi, la qualification professionnelle et la mobilisation d'apport personnel.

### **3. Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR)**

**Tableau 10 : financement des entreprises au BADR**

Financement des entreprises	Financement industriel	Financement agricole	Financement pêche et aquaculture	Opportunités de financement pour les PME/PMI
Description	La BADR propose une gamme diversifiée de produits de crédit flexibles, adaptés aux besoins professionnels, notamment le crédit moyen et long terme bonifié pour les entreprises de production, avec des montants prêtés allant jusqu'à 5 000 000 000 DA et des durées de remboursement jusqu'à 15 ans.	La BADR offre des produits de financement spécifiques pour les agriculteurs et éleveurs, tels que le crédit moyen et long terme Etthadi et le crédit Leasing pour la location de machinisme agricole, avec des taux d'intérêt avantageux et des montants prêtés jusqu'à 100 000 000 DA.	Pour les professionnels de la pêche et de l'aquaculture, la BADR propose des crédits moyens et longs termes, ainsi que des crédits d'exploitation spécifiques à ces secteurs, avec des taux d'intérêt bonifiés et des montants prêtés adaptés aux besoins des exploitants.	La BADR offre des dispositifs de soutien financier pour les jeunes chômeurs et les chômeurs âgés désireux de créer ou d'étendre une micro-entreprise, avec des conditions avantageuses telles que des taux d'intérêt de 0%, des montants prêtés allant jusqu'à 10 000 000 DA et des remboursements jusqu'à 8 ans.

Source : réalisé de notre recherche sur BADR

La BADR offre une gamme complète de produits de financement adaptés aux besoins spécifiques des secteurs agricoles, industriel, de la pêche et de l'aquaculture, ainsi qu'aux PME/PMI. <sup>1</sup>

Pour les entreprises de production, la BADR propose des crédits moyens et longs termes bonifiés, offrant des montants prêtés considérables et des durées de remboursement flexibles.

Dans le secteur agricole, la BADR offre une variété de produits de financement, y compris des crédits d'investissement bonifiés et des solutions de leasing pour le machinisme agricole.

Les professionnels de la pêche et de l'aquaculture bénéficient également de produits de financement spécifiques, tels que des crédits moyens et longs termes et des crédits d'exploitation adaptés à leurs besoins.

La BADR soutient également les entrepreneurs en proposant des dispositifs de financement spéciaux avec des conditions avantageuses, notamment des taux d'intérêt de 0%, des montants prêtés importants et des durées de remboursement flexibles, dans le cadre du dispositif "ANADE" "ANGEM" et "CNAC".

#### **4. Caisse Nationale d'Épargne et de prévoyance-banque**

La CNEP Banque propose une gamme variée de financements, couvrant à la fois les besoins à court terme avec les crédits d'exploitation et les besoins à moyen/long terme avec les crédits d'investissement.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> BADR banque sur le site : <https://badrbanque.dz/>

<sup>2</sup> CNEP banque sur le site : <https://www.cnepbanque.dz/web/>

**Tableau 11 : les différents produits des entreprises au CNEP**

Aspect CNEP	Financement des projets	Eligibilité	Durée du crédit	Taux d'intérêts	Modalité de remboursement
Description	La CNEP Banque finance jusqu'à 70% du coût de vos projets de création, d'acquisition, d'extension ou de renouvellement des moyens de production, ainsi que le fond de roulement nécessaire au démarrage de votre activité.	Toute personne physique ou morale de droit algérien exerçant une activité économique de biens et de services, et justifiant d'une capacité d'autofinancement de 30% du crédit sur le projet.	La durée de remboursement du crédit est d'au moins deux (02) ans.	Taux variable conformément aux conditions de banque en vigueur.	Trimestrielle.

**Source :** réalisé de notre recherche sur CNEP

Les crédits d'investissement sont accessibles aux personnes physiques ou morales de droit algérien exerçant une activité économique, avec une exigence d'autofinancement de 30%.

Le montant cumulé des différentes autorisations de crédits d'exploitation, pour un seul client, ne peut dépasser 50% du chiffre d'affaires confié à la banque.

Les garanties demandées sont solides, comprenant notamment des hypothèques, des cautions solidaires, des gages et des nantissements.

Les dispositifs d'encouragement de l'État visent à faciliter l'accès au financement en offrant des taux d'intérêts préférentiels selon la nature de l'investissement.

La flexibilité des modalités de remboursement et les périodes de différé de paiement constituent des avantages significatifs pour les emprunteurs.

## **5. Banque Nationale d'Algérie**

Le BNA offre une gamme diversifiée de produits financiers, couvrant les besoins des entreprises dans différents domaines, tels que l'investissement, l'exploitation, le commerce extérieur et la promotion immobilière.<sup>1</sup>

Les critères d'éligibilité varient selon le produit financier, mais en général, ils s'adressent aux personnes morales ou physiques justifiant des documents nécessaires à leur activité.

Les avantages offerts comprennent des études préalables, un financement substantiel, des périodes de différé et une compatibilité avec les dispositifs des pouvoirs publics.

La durée des crédits varie en fonction de la nature du projet, offrant une flexibilité adaptée aux besoins des emprunteurs.

L'accompagnement dans les opérations de commerce extérieur et le financement de la promotion immobilière montrent l'engagement du BNA à soutenir le développement économique du pays dans divers.

Le financement de la promotion immobilière offre un soutien financier pouvant couvrir jusqu'à 70% du coût total du projet immobilier. Le remboursement peut s'étaler sur une période allant jusqu'à 7 ans, avec une période de différé jusqu'à ce que l'activité atteigne sa pleine cadence.

**Tableau 12 : Les Conditions de financements de la BNA**

Objet de financement	Quantité de financement	Durée maximale de financement	Différé	Taux d'intérêt
Crédit d'exploitation Filaha	Jusqu'à 100% du devis Jusqu'à <u>150 000 000</u> DA	Jusqu'à 24 mois	/	6,75%
<b>Crédit d'Investissement Filaha</b>				
Acquisition de facteurs et moyens de production	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>200 000 000</u> DA	Jusqu'à 12 ans	De 06 à 12 mois	5,25%
Réalisation d'infrastructures et industries	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>300 000 000</u> DA	Jusqu'à 15 ans		5,25%
Travaux rénovation, aménagements et réparation	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>250 000 000</u> DA			5,25%

**Source:** réalisé lors de notre recherche sur BNA

<sup>1</sup> BNA banque sur le site : <https://www.bna.dz/fr/accueil/>

**Chapitre III : Les stratégies bancaires adaptées pour répondre aux besoins de financement de l'entrepreneuriat.**

Le crédit "Pêche et Aquaculture" est disponible pour les individus de nationalité algérienne ou les entités morales relevant du droit algérien qui exercent des activités de pêche ou d'aquaculture dans les eaux sous juridiction nationale et/ou à l'étranger. Il est également accessible aux entreprises économiques opérant dans les secteurs liés au développement, à la transformation, à la conservation et à l'utilisation des produits et aliments de la mer.

**Tableau 13 : Les conditions de financement du crédit pêche et aquaculture de BNA**

Objet de financement	Quantité de financement	Durée maximale de financement	Différé
Crédit d'exploitation Filaha (pêche et aquaculture)	Jusqu'à 100% du devis Jusqu'à <u>150 000 000</u> DA	Jusqu'à 24 mois	/
<b>Crédit d'Investissement Filaha</b>			
Acquisition équipements et engins flottants de pêche	Jusqu'à 80% du prix plafonné à <u>100 000 000</u> DA	Jusqu'à 12 ans	De 06 à 12 mois
Installation établissement aquacole	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>500 000 000</u> DA	Jusqu'à 15 ans	
Réalisation infrastructures de production d'aliments pour aquaculture ou médicaments vétérinaires			
Réalisation infrastructures de transformation et stockage des produits de la mer			
Acquisition équipements et moyens de production (roulant et/ou non roulant)	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>300 000 000</u> DA	Jusqu'à 12ans	
Rénovation infrastructures de production d'aliments pour aquaculture ou médicaments vétérinaires	Jusqu'à 90% du prix plafonné à <u>250 000 000</u> DA	Jusqu'à 15 ans	

**Source** : réalisé de notre recherche sur BNA

Les banques étatiques participent à l'activité bancaire, offrant des produits similaires à ceux des établissements privés, mais avec des approches différentes en ce qui concerne l'octroi de crédits.

## 1. Les banques privées

**Tableau 14 : Les produits disponible dans la banque privée**

Banque	Type de financement	Durée	Montant maximum	Taux d'intérêt	Conditions
ABC	Crédit moyen et long terme	Jusqu'à 15 ans	Jusqu'à 500 000 DA	Variable	Justifier la capacité d'autofinancement de 30 %
Banque Paribas	Crédit à consommation	Jusqu'à 5 ans	100 000 DA	Fixe	Avoir compte bancaire actif
Al salam bank	Crédit hypothécaire	20 ans	10 000 000 DA	Variable	Hypothèque sur le bien immobilier
Natixis bank	Crédit revolving	Renouvelable	300 000 Da	Variable	Garanties solides exigée
Housing bank	Crédit d'acquisition immobilier	25 ans	20 000 000 da	Fixe	Apport personnel requis, condition d'assurance spécifique

**Source:** réalisé de notre recherche sur les banques privées

ABC offre principalement des crédits moyen et long terme, adaptés aux besoins des entreprises pour leurs investissements à titre commercial.<sup>1</sup>

BNP Paribas se concentre sur les crédits à la consommation, qui peuvent être utilisés par les entreprises pour leurs dépenses courantes liées à leurs activités commerciales.<sup>2</sup>

Pour les entreprises, BNA Paribas offre une gamme variée de services de financement conçus pour soutenir leur croissance et leur développement. Cela comprend le financement de la croissance, la gestion des flux financiers, l'utilisation de cartes professionnelles, la gestion du cycle d'exploitation, les solutions pour le commerce international, la fidélisation des salariés, la gestion des taux de change et les services bancaires directs. Les conditions de ces services sont définies par les politiques et les normes internes de la banque, garantissant transparence et sécurité.

<sup>1</sup> Bank ABC , <https://www.bank-abc.com>

<sup>2</sup> BNP Paribas, <https://www.bnpparibas.dz/>

Al Salam propose un éventail de financements destinés à soutenir les entreprises dans divers aspects de leurs activités. Cela inclut le financement d'équipements professionnels, tels que des machines et des outils nécessaires à la production ou à la prestation de services. De plus, Al Salam offre des solutions de financement pour l'acquisition d'équipements de transport, tels que des véhicules utilitaires ou des flottes de véhicules pour les besoins logistiques des entreprises. Ils fournissent également des facilités pour les travaux de génie civil, ce qui peut être essentiel pour les projets de construction ou de rénovation d'infrastructures.

En outre, Al Salam propose des options de financement pour les besoins d'exploitation courants des entreprises, tels que le paiement des salaires, l'achat de matières premières, ou encore le règlement des dépenses quotidiennes. De plus, ils offrent des solutions de financement pour les projets immobiliers des entreprises, comme l'acquisition ou la construction de locaux commerciaux. Enfin, Al Salam propose des engagements par signature, une forme de garantie financière permettant aux entreprises de sécuriser des transactions commerciales ou des contrats.<sup>1</sup>

Natixis Bank offre des crédits revolving, une option flexible pouvant être utilisée par les entreprises pour couvrir leurs besoins de trésorerie ou pour financer des investissements à court terme liés à leur activité commerciale.<sup>2</sup>

Natixis, en collaboration avec Mirova, une société de gestion affiliée spécialisée dans l'investissement responsable au sein de Natixis Investment Managers, propose une gamme de solutions de gestion engagée. Cette offre vise à concilier la création de valeur financière et le développement durable. Avec une expertise de plus de 30 ans dans la gestion socialement responsable, Natixis offre des solutions d'épargne salariale entièrement axées sur l'investissement socialement responsable (ISR), labellisées par le CIES (Comité Intersyndical de l'Épargne Salariale). Cette gamme, appelée Impact ISR, vise à aligner les investissements avec des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) pour promouvoir des pratiques commerciales durables et éthiques.

---

<sup>1</sup> Al salam banque, <https://www.alsalamalgeria.com/>

<sup>2</sup> Natixis banking, <https://ebanking.algerie.natixis.com/>

Housing Bank se spécialise dans les crédits pour l'acquisition immobilière, ce qui peut être bénéfique pour les entreprises souhaitant investir dans des biens immobiliers à usage commercial.<sup>1</sup>

Les banques privées accordent de financement aux entreprises en démarrage ou aux startups. Leur principal objectif est de soutenir les entreprises déjà établies dans leur expansion ou dans la création de nouvelles filiales.

### **III. 3.4 Les facteurs qui influent sur la décision de financement des banques en Algérie**

Lorsque les banques prennent des décisions de financement, plusieurs facteurs sont pris en compte pour évaluer la viabilité d'un projet et le risque associé à l'emprunteur.

#### **1. Garanties**

Les banques en Algérie évaluent la qualité et la valeur des garanties proposées par les emprunteurs pour s'assurer qu'elles couvrent suffisamment le montant du prêt et peuvent être facilement réalisées en cas de défaut de paiement (Banque d'Algérie, 2016). Ces garanties, telles que des biens immobiliers, des équipements ou des dépôts, jouent un rôle crucial dans la décision de financement des banques.<sup>2</sup>

#### **2. Solvabilité**

En Algérie, les banques utilisent souvent des méthodes d'évaluation de la solvabilité telles que le scoring de crédit pour mesurer le risque de défaut de paiement de l'emprunteur (Kouadria et al., 2020). Cette analyse repose sur les antécédents de crédit de l'emprunteur, ses flux de trésorerie et ses ratios financiers pour déterminer sa capacité à rembourser le prêt.

#### **3. Viabilité du Projet**

Les banques algériennes accordent une attention particulière à la viabilité du projet afin de minimiser le risque de non-remboursement du prêt (Zoubir et al., 2018). Un examen approfondi du plan d'affaires, des projections financières et des flux de trésorerie est effectué pour évaluer

---

<sup>1</sup><https://www.housingbankdz.com/>

<sup>2</sup> Banque d'Algérie. (2018). Loi n° 16-03 du 14 Jomada Ethania 1437 correspondant au 23 mars 2016 portant régime applicable aux établissements de crédit et organismes assimilés.

la faisabilité financière et opérationnelle du projet proposé. Un projet bien structuré et rentable a plus de chances d'obtenir un financement bancaire.

#### **4. Centrale de risque**

Elles tiennent compte de l'intervention du central de risque, essentiel dans l'évaluation de la solvabilité des emprunteurs et la gestion des risques de crédit. Ainsi, les banques privées analysent attentivement les informations fournies par le central de risque pour évaluer la santé financière des entreprises et prendre des décisions de financement appropriées. Cela leur permet de minimiser les risques liés aux prêts accordés et de maintenir la stabilité de leur portefeuille de crédit.

### **III. 3.5. Les avantages et obstacles du financement bancaire**

Le financement bancaire offre plusieurs avantages et risques liés aux entreprises algériennes.

#### **1. Les avantages**

**Accès aux Fonds :** L'un des principaux avantages du financement bancaire pour les entreprises en Algérie est l'accès aux fonds nécessaires pour financer leurs activités. Les banques offrent une gamme de produits de financement, notamment des crédits à court, moyen et long terme, ainsi que des facilités de crédit, permettant aux entreprises de répondre à leurs besoins en liquidités et d'investir dans leur croissance (Banque d'Algérie, 2018).<sup>1</sup>

**Flexibilité des Modalités :** Les produits de financement bancaire offrent une certaine flexibilité en termes de modalités de remboursement et de conditions. Les entreprises peuvent négocier des périodes de remboursement adaptées à leurs capacités financières, ainsi que des taux d'intérêt compétitifs en fonction de la situation du marché financier (Benbouzid et al., 2019).

**Diversité des Produits :** Les banques en Algérie proposent une diversité de produits de financement adaptés aux différents besoins des entreprises, tels que des prêts à l'investissement, des lignes de crédit, des financements du commerce international, ou des solutions de gestion de trésorerie. Cette diversité permet aux entreprises de choisir le produit le plus approprié à leurs besoins spécifiques (Banque d'Algérie, 2018).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Banque d'Algérie. (2018). Rapport annuel sur la supervision bancaire et financière.

<sup>2</sup> Banque d'Algérie. (2018). Rapport annuel sur la supervision bancaire et financière.

Soutien au Développement Économique : Le financement bancaire des entreprises contribue au développement économique de l'Algérie en favorisant l'investissement, la création d'emplois et la croissance des entreprises. En fournissant les fonds nécessaires, les banques soutiennent l'expansion des activités économiques et encouragent l'innovation et l'entrepreneuriat dans le pays (Ouadah, 2017).<sup>1</sup>

Sécurité et Transparence : Les transactions financières effectuées à travers les services bancaires offrent un niveau de sécurité et de transparence élevé pour les entreprises en Algérie. Les opérations bancaires sont régies par des réglementations strictes, garantissant la sécurité des fonds et des transactions, ainsi que la confidentialité des informations financières des entreprises (Banque d'Algérie, 2018).<sup>2</sup>

## **2. Les obstacles**

Le financement bancaire en Algérie peut être confronté à plusieurs obstacles, limitant ainsi l'accès des entreprises aux fonds nécessaires pour leurs activités et leurs projets.

**Restrictions Réglementaires :** Les banques en Algérie sont soumises à des réglementations strictes établies par la Banque d'Algérie, notamment en ce qui concerne les ratios de solvabilité, les exigences en matière de garanties, et les limitations sur les taux d'intérêt. Ces restrictions peuvent parfois restreindre la capacité des banques à accorder des prêts, en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME) qui peuvent avoir des difficultés à fournir les garanties requises (Benbouzid et al., 2019).<sup>3</sup>

**Manque de Transparence Financière :** Le manque de transparence financière dans certaines entreprises peut constituer un obstacle au financement bancaire en Algérie. Les banques ont besoin d'informations financières fiables pour évaluer la solvabilité des emprunteurs et prendre des décisions de prêt éclairées. Le manque de transparence peut rendre difficile pour les

---

<sup>1</sup> Ouadah, A. (2017). Système bancaire et croissance économique en Algérie. *Revue Internationale d'Économie, de Commerce et de Gestion*, 5(3), 55-70.

<sup>2</sup> Banque d'Algérie. (2018). Rapport annuel sur la supervision bancaire et financière.

<sup>3</sup> Benbouzid, N., & Benhabib, A. (2019). Impact des prêts bancaires sur le financement de l'économie algérienne : analyse des données de panel. *Revue de Gestion et de Finance Bancaire*, 7(1), 7-18.

banques d'évaluer le risque de crédit, ce qui peut entraîner un refus de financement (Boukrouh, 2016).<sup>1</sup>

**Garanties Insuffisantes :** Les banques algériennes exigent souvent des garanties pour sécuriser les prêts accordés, ce qui peut poser problème pour certaines entreprises qui ne disposent pas d'actifs suffisants à fournir en garantie. Le manque de garanties adéquates peut rendre difficile l'obtention de financement, en particulier pour les start-ups et les entreprises en phase de démarrage qui peuvent avoir des actifs limités (Banque d'Algérie, 2018).<sup>2</sup>

**Faible Capacité de Remboursement :** Certaines entreprises en Algérie peuvent rencontrer des difficultés à rembourser les prêts en raison de problèmes de flux de trésorerie ou de rentabilité insuffisante. Les banques évaluent la capacité de remboursement des emprunteurs avant d'accorder un prêt, et une capacité de remboursement insuffisante peut entraîner un refus de financement ou des conditions de prêt moins favorables (Boukrouh, 2016).<sup>3</sup>

**Instabilité Économique :** L'instabilité économique et politique en Algérie peut également constituer un obstacle au financement bancaire. Les banques peuvent être réticentes à accorder des prêts dans un environnement économique incertain, craignant un risque accru de non-remboursement en cas de fluctuations économiques ou politiques (Banque d'Algérie, 2018).<sup>4</sup>

## **Conclusion**

Ce chapitre a exploré comment les banques peuvent aider les entrepreneurs à obtenir le financement dont ils ont besoin. Dans la première partie, nous avons vu ce que sont les stratégies bancaires et pourquoi elles sont importantes. Ensuite, dans la deuxième partie, nous avons examiné les différentes façons dont les banques peuvent aider les entreprises, comme les prêts et les lignes de crédit. Enfin, dans la troisième partie, nous avons regardé comment cela se passe en Algérie.

Les banques jouent un rôle crucial pour aider les entrepreneurs à démarrer et à développer leurs entreprises. Mais en Algérie, il y a encore des défis à relever pour que cela fonctionne mieux.

---

<sup>1</sup> Boukrouh, M. (2016). Le rôle du crédit bancaire dans la croissance économique : preuves tirées de l'Algérie. *Revue Internationale d'Économie, de Commerce et de Gestion*, 4(5), 1-12.

<sup>2</sup> Banque d'Algérie. (2018). Rapport annuel sur la supervision bancaire et financière

<sup>3</sup> Benbouzid, N., & Benhabib, A. (2019). Impact des prêts bancaires sur le financement de l'économie algérienne : analyse des données de panel. *Revue de Gestion et de Finance Bancaire*, 7(1), 7-18.

<sup>4</sup> Banque d'Algérie. (2018). Rapport annuel sur la supervision bancaire et financière

# **Chapitre IV : Études de cas sur wilaya de Bejaïa**

## **Introduction**

Dans ce chapitre, nous plongerons dans une analyse approfondie de la wilaya de Bejaïa. À travers une méthodologie de recherche rigoureuse, nous explorerons les spécificités qui distinguent les relations entre les banques et les entreprises, afin d'obtenir des réponses significatives à notre problématique.

La première partie mettra en avant notre approche méthodologique, tandis que la deuxième section détaillera la sélection de notre échantillon pour l'enquête. Enfin, dans la troisième section, nous examinerons attentivement les données collectées et proposerons des recommandations pratiques pour une meilleure compréhension et des décisions éclairées.

### **Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche**

Notre objectif dans cette étude de cas pratique sur Bejaïa est de comprendre les stratégies adoptées par les banques pour répondre aux besoins des entrepreneurs, ainsi que l'évolution de leur relation dans un contexte de changement.

Pour obtenir des réponses précises, nous avons décidé de mener une enquête de terrain approfondie dans la wilaya de Bejaïa, en interrogeant à la fois quelques les banques et quelques les entreprises, afin de réaliser une étude dynamique et de proposer des solutions plus adaptées.

#### **IV.I.1. Au niveau des banques**

Nous allons expliquer les différentes méthodologies que nous avons utilisées au niveau des banques.

##### **1. Méthodologie de collecte des données**

Dans cette étude de cas pratique sur Bejaïa, nous avons adopté une approche méthodique en divisant les institutions bancaires en deux catégories : les banques publiques et les banques privées. Cette démarche vise à mieux comprendre les différents types de financements offerts par chaque établissement. Nous avons choisi d'utiliser la méthode de collecte de données par questionnaires, distribués dans chaque établissement bancaire de Bejaïa. Une fois les questionnaires remplis, nous avons mené des entretiens avec les représentants des banques pour approfondir notre compréhension de leurs activités bancaires. Cette approche combinée nous a permis d'obtenir un aperçu détaillé des pratiques bancaires dans la région, en mettant en lumière les spécificités et les nuances des différents acteurs du secteur financier local.

## 2. Échantillon

Pour notre étude, nous avons sollicité la participation de toutes les agences bancaires présentes dans la région de Bejaïa. Cependant, nous avons rencontré des difficultés, car certaines agences ont décliné notre demande de collaboration. Malgré ces obstacles, nous avons réussi à obtenir la participation de 12 établissements bancaires, qui ont gracieusement accepté de remplir nos questionnaires. Bien que nous ayons espéré une participation plus large, cette réponse reste significative et nous permet de recueillir des données pertinentes pour notre analyse. Nous sommes reconnaissants envers les établissements qui ont contribué à notre étude, et nous sommes conscients des défis que nous avons surmontés pour obtenir ces informations précieuses. Ces résultats nous fourniront une base solide pour comprendre les dynamiques bancaires dans la région et identifier les tendances et les besoins émergents.

## 3. Questionnaire

Le questionnaire a été conçu de manière à offrir aux participants deux types de questions : une première partie comportant des choix multiples et une deuxième partie où ils sont invités à donner leurs réponses personnelles. Dans la première partie, nous avons inclus plusieurs options afin de faciliter la réponse des agents. Il est important de noter que d'autres réponses sont également envisageables, et nous avons indiqué cette possibilité.

Dans la deuxième partie du questionnaire, nous avons cherché à mieux appréhender les opinions et les points de vue des établissements impliqués. À travers cette étape, nous avons pu recueillir des informations précieuses sur leurs pensées, leurs préoccupations et leurs suggestions. Cette compréhension approfondie nous a permis d'avoir une vision plus claire de leurs besoins et de leurs attentes, ce qui nous a ensuite aidés à adapter nos approches et nos solutions en conséquence.

Notre approche comprenait un ensemble de 20 questions, réparties de manière équilibrée entre deux types de questions distincts. Dans un premier volet, nous avons présenté 10 questions à choix multiples, offrant ainsi aux participants une diversité de choix pour exprimer leurs opinions et leurs préférences. Dans un second volet, nous avons inclus 10 questions ouvertes axées sur les avis personnels des répondants, visant à recueillir des informations plus subjectives et approfondies sur leurs perceptions et leurs expériences. Parallèlement à ces questionnaires, nous avons également organisé des entretiens individuels, conçus pour approfondir notre compréhension des établissements concernés. Ces entretiens ont été

structurés de manière à faciliter un dialogue ouvert et direct, permettant ainsi d'explorer plus en profondeur les réponses fournies dans les questionnaires et d'obtenir des informations complémentaires sur les besoins et les préoccupations spécifiques des participants.

En combinant ces différentes méthodes de collecte de données, nous avons cherché à obtenir un aperçu complet et détaillé des perspectives et des besoins des parties prenantes, nous permettant ainsi d'orienter efficacement nos actions et nos décisions pour répondre à leurs attentes de manière holistique.

### **IV.1.2. Au niveau des entreprises**

Notre objectif est d'explorer les soutiens et les obstacles rencontrés par ces entreprises à travers les établissements bancaires.

#### **1. Collecte des données**

Nous avons adopté une approche similaire à celle utilisée pour les institutions bancaires, mais avec quelques variations méthodologiques. Notre étude de collecte de données ciblait spécifiquement les entreprises ayant utilisé des services bancaires. Nous avons opté pour une enquête de terrain en soumettant des questionnaires aux entreprises concernées.

#### **2. Échantillon**

Sur un ensemble de 100 questionnaires prévus pour être distribués dans différents secteurs, nous avons réussi à obtenir la réponse de 80 entreprises.

D'autres entrepreneurs n'ont pas répondu au questionnaire pour diverses raisons. Certains n'ont pas envisagé les crédits bancaires, d'autres n'ont pas obtenu de crédit, certains préféraient les méthodes de financement traditionnelles, tandis que d'autres n'avaient tout simplement pas suffisamment de temps pour répondre.

#### **3. Questionnaires**

La méthode utilisée pour les questionnaires auprès des entreprises reste similaire à celle utilisée pour les institutions bancaires, cependant, l'accent est mis sur leur utilisation précoce au début du projet, en se concentrant davantage sur les aspects spécifiques à l'entreprise

### **IV. 1.3. Niveau banque et entreprise**

Notre dernière partie vise à explorer et à analyser les relations entre les banques et les entreprises, en particulier dans le contexte entrepreneurial à Bejaïa. Pour cela, nous avons adopté une approche combinant enquête de terrain, entretiens et analyse de données.

Nous avons mené une enquête de terrain en distribuant des questionnaires auprès de différents secteurs économiques de Bejaïa, incluant des entreprises établies ainsi que des startups impliquées dans des programmes d'incubation. Des entretiens semi-directifs ont été conduits avec des entrepreneurs et des responsables bancaires pour compléter les données quantitatives recueillies par les questionnaires.

Cette dernière partie de notre travail intègre les conclusions tirées des analyses quantitatives et qualitatives. Elle offre une vision globale des dynamiques actuelles et propose des recommandations pour améliorer ces relations. Dans l'ensemble, notre démarche de recherche a adopté une approche méthodologique mixte, intégrant différents cadres pour obtenir des résultats plus objectifs.

## **Section 02 : Présentation de l'échantillon de l'enquête**

Afin de comprendre la relation et les risques associés aux crédits bancaires pour les entrepreneurs, nous réalisons une étude approfondie sur leurs stratégies et les produits de financement disponibles.

### **IV.2.1. Contexte de l'Enquête**

Cette enquête vise à analyser les financements entre les banques et les entreprises, en se concentrant sur le rôle bancaire et les entreprises concernées. Les résultats obtenus nous permettent de fournir des analyses significatives grâce aux réponses recueillies via des questionnaires.

### **IV. 2.2. Méthodologie d'Échantillonnage**

#### **1. Méthode d'échantillonnage**

L'échantillon a été sélectionné en utilisant une méthode aléatoire stratifiée pour inclure une représentation équilibrée de diverses entreprises et établissements bancaires.

## 2. Taille de l'échantillon

Nous avons recueilli des données de 80 entreprises et 10 divisions bancaires.

## 3. Critères de sélection

Les établissements bancaires et les entreprises ont été choisis en fonction de leur taille, secteur d'activité et relation bancaire.

### IV.2.3. Caractéristiques Démographiques et Professionnelles

Entreprises

1. Taille des entreprises : Petites (30%), Moyennes (50%), Grandes (20%),
2. Secteur d'activité des entreprises : Services, Industrie, Commerce, agricole, autres secteurs et les startups
3. Localisation géographique : Réparties équitablement dans la ville de Bejaïa.

Banques

1. Type de banques : Banques commerciales, Banques d'investissement, Banques de développement et les autres banques.
2. Localisation géographique : Réparties équitablement dans la ville de Bejaïa.

### IV.2.4. Autres Caractéristiques Pertinentes

Entreprises

- Relation avec la banque : 70% des entreprises ont une relation bancaire de plus de 5 ans, 20% entre 2 et 5 ans, et 10% moins de 2 ans.
- Type de services bancaires utilisés : Prêts, services de trésorerie, conseil financier, et les autres

Banques

- Types de services offerts : Prêts aux entreprises, services de trésorerie, conseil financier, etc...
- Durée moyenne de relation avec les entreprises : Plus de 5 ans (60%), entre 2 et 5 ans (30%), moins de 2 ans (10%).

### Justification de l'Échantillon

Cet échantillon est représentatif des entreprises et divisions bancaires en termes de taille, secteur d'activité et durée de relation bancaire, permettant d'obtenir des résultats généralisables pour la population cible. Toutefois, l'échantillon pourrait ne pas représenter les toutes petites entreprises ou les nouvelles divisions bancaires.

### Visualisation des Données

Les résultats de chaque question pertinente seront présentés sous forme de figures obtenues après traitement des réponses. Les pourcentages seront utilisés pour illustrer les données de manière claire. Nous avons regroupé les données en tableaux croisés pour mieux situer les résultats dans notre enquête et pour analyser les interactions entre différentes variables.

## **Section 03 : Analyse de données et recommandation**

Dans cette section, nous présentons les résultats de nos analyses de données et formulons des recommandations pour améliorer les relations entre les banques et les entreprises à Bejaïa.

### **IV.3.1. Analyse des données**

Nous avons minutieusement examiné les réponses collectées auprès des banques et des entreprises lors de notre enquête de terrain. Les résultats, exprimés en pourcentages, ont été analysés en utilisant les méthodes définies dans notre questionnaire.

#### **1. Analyse des Réponses des banques**

Nous avons examiné les types de services offerts par les banques aux entreprises, la durée moyenne de leur relation avec les entreprises, ainsi que les défis rencontrés et les suggestions proposées par les banques pour améliorer leur collaboration avec les entrepreneurs.

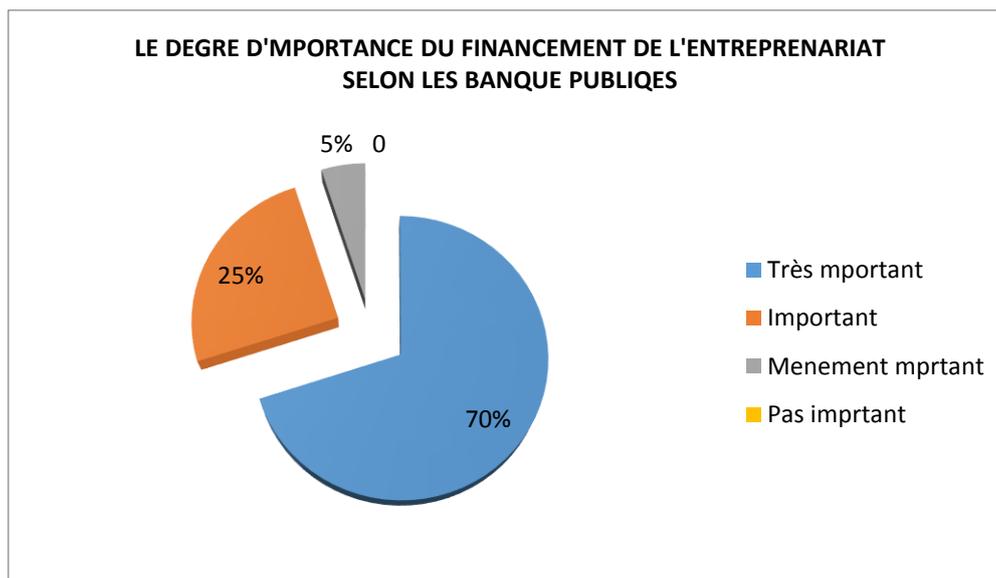
**Tableau 15 : Importance accordée au financement des entrepreneurs**

Importance du niveau de financement	Banque publique	Banque privée
Très important	70%	50 %
Important	25%	40%
Moyennement important	5 %	8%
Pas important	0%	2%

**Source** : réalisé d'après les données de notre enquête de terrain selon les établissements bancaires.

Les données suggèrent que les banques privées accordent également une certaine importance au financement des entrepreneurs à différentes étapes de leur développement, bien que peut-être légèrement moins prononcée que chez les banques publiques.

- **Les banques publiques**

**Figure 4 : Importance accordée au financement des entrepreneurs**

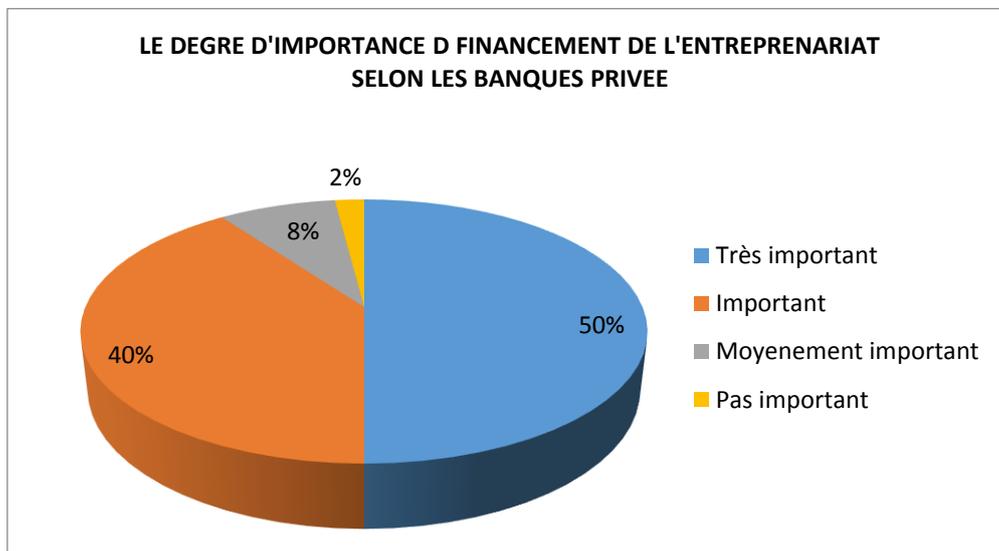
**Source** : De notre enquête de terrain au niveau de Bejaïa

Il est clair d'après les données que la majorité des répondants issus des banques publiques attachent une grande importance au financement des entrepreneurs à différentes étapes de leur développement. En effet, 70% des répondants ont indiqué que c'était "très important", ce qui suggère un fort engagement de ces institutions envers le soutien financier des entrepreneurs. De plus, 25% ont qualifié cet aspect d'"important", renforçant l'idée que le financement des entrepreneurs est une priorité pour ces banques. Seulement une faible proportion (5%) a jugé

que c'était "moyennement important", ce qui laisse entendre que même parmi ceux qui ne le considèrent pas comme une priorité absolue, il reste un certain degré d'importance accordé à ce domaine. Aucun répondant n'a exprimé que le financement des entrepreneurs n'était pas du tout important, ce qui suggère un consensus général sur l'importance de cette question au sein des banques publiques. Ces données indiquent un engagement significatif de la part des banques publiques envers le financement des entrepreneurs à toutes les étapes de leur développement.

- **Les banques privées**

**Figure 5 : Le degré d'importance d financement de l'entrepreneuriat selon les banques privées**



Source : De notre enquête de terrain sur Bejaïa

Selon notre enquête auprès des répondants des banques privées, il est clair que le financement des entrepreneurs à différentes étapes de leur développement est une priorité. En effet, 50% des répondants ont affirmé que c'était "très important", ce qui témoigne d'un fort engagement de ces institutions envers le soutien financier des entrepreneurs. De plus, 40% ont jugé que c'était "important", soulignant ainsi que le financement des entrepreneurs reste une préoccupation majeure pour les banques privées. Une proportion plus faible (8%) a estimé que c'était "moyennement important", indiquant qu'il y a quelques nuances dans la perception de l'importance de cette question au sein de ce groupe. Seulement 2% ont déclaré que le financement des entrepreneurs n'était pas du tout important, ce qui peut être attribué au manque d'expérience des entrepreneurs et aux risques associés à leur financement. Certains

établissements privés peuvent être réticents à prendre des risques excessifs, bien que cette minorité exprime un degré moindre d'engagement.

**Tableau 16 : Produits financiers pour les entrepreneurs en phase de création**

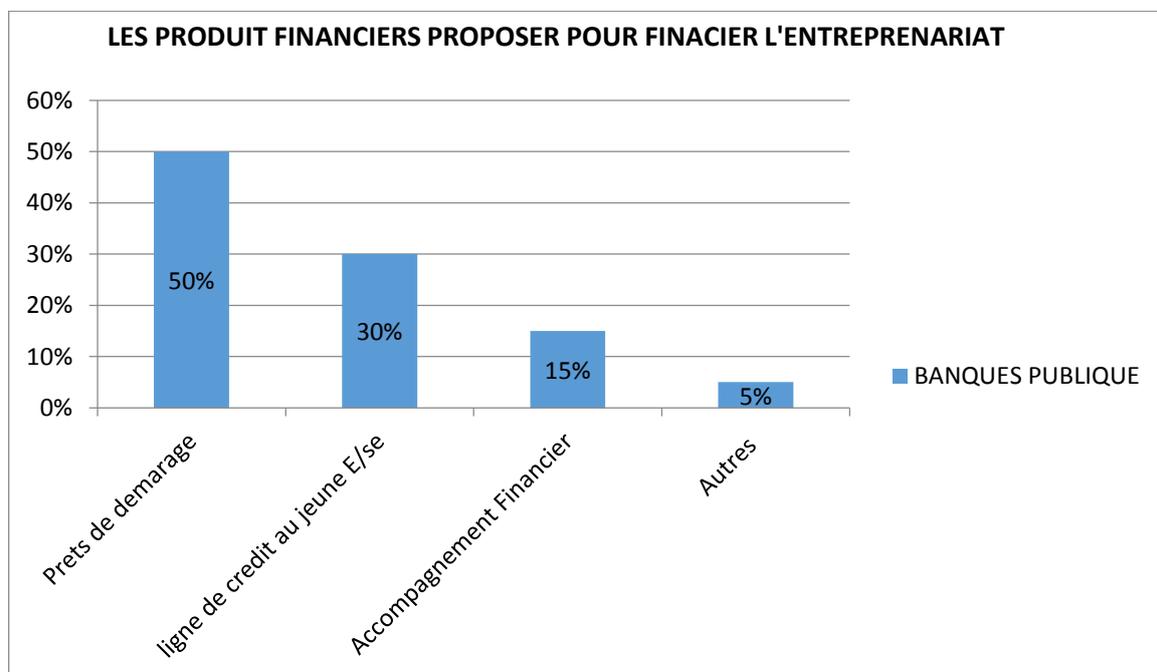
Produits	Banque publique	Banque privée
Prêts de démarrage	50%	40 %
Lignes de crédit pour les jeunes entreprises	30%	35%
Accompagnement financier personnalisé	15%	20%
Autre	5%	5%

Source : réalisé d'après nos données de l'enquête de terrain sur les produits financiers en face de création.

À travers ce tableau, nous constatons que les deux types de banques disposent des mêmes produits financiers, mais qu'elles n'accordent pas la même importance à chaque produit, en se concentrant sur ceux qui leur sont les plus bénéfiques. Les autres produits incluent ceux qui sont nouvellement disponibles dans leurs établissements.

➤ **Les banques publiques**

**Figure 6 : Produits financiers pour les entrepreneurs en phase de création**

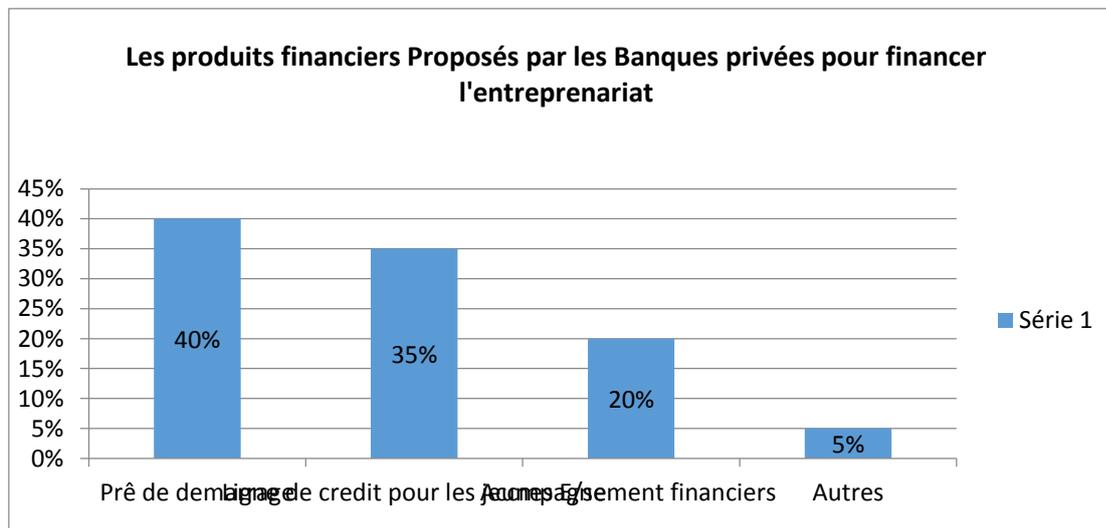


Source : réalisé de notre enquête de terrain

Nos données ont également révélé que la majorité des répondants des banques publiques considèrent les prêts de démarrage comme le principal produit financier offert aux entrepreneurs en phase de création d'entreprise, avec une représentation significative de 50%. Cela suggère que ces banques reconnaissent l'importance du financement initial pour soutenir les nouveaux projets. De plus, les lignes de crédit pour les jeunes entreprises sont également considérées comme importantes, avec une proportion notable de 30%. Cela indique que les banques publiques reconnaissent également le besoin de flexibilité financière à mesure que les entreprises émergent et se développent. L'accompagnement financier personnalisé est également mentionné, bien que dans une moindre mesure, avec 15%, ce qui souligne l'importance d'un soutien individualisé pour les entrepreneurs. Enfin, la catégorie "Autres" représente 5% des réponses, ce qui suggère que les banques publiques peuvent proposer une variété de produits et services financiers spécifiques, souvent soutenus ou encouragés par des initiatives gouvernementales visant à promouvoir l'entrepreneuriat et le développement économique.

#### ➤ Les banques privées

**Figure 7 : Les produits financiers Proposés par les Banques privées pour financer l'entrepreneuriat**

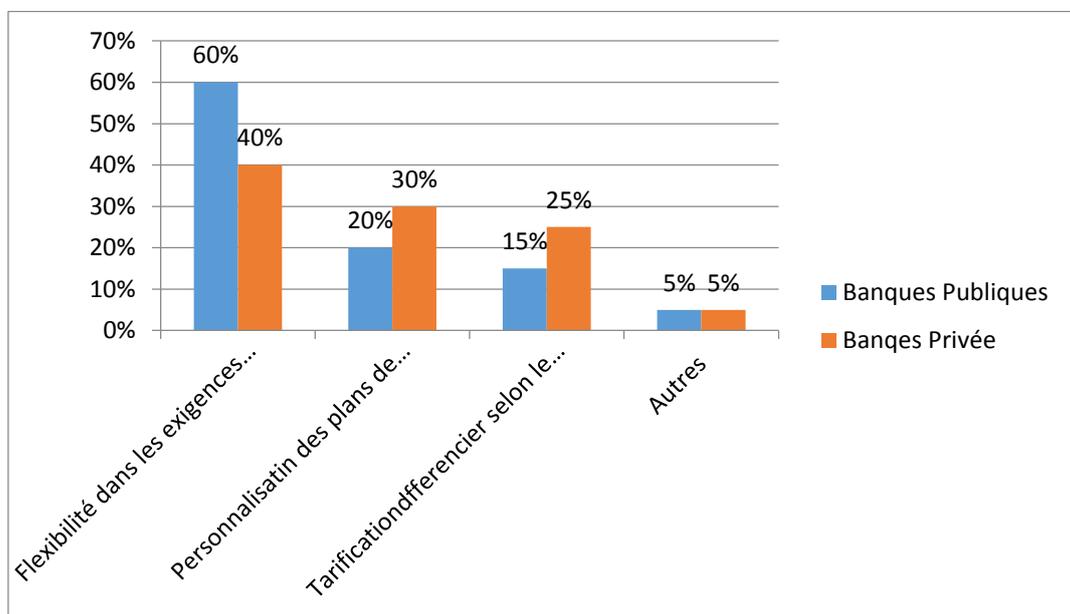


Source : réalisé de notre enquête de terrain

Selon les banques privées, on observe une répartition presque équilibrée des produits et services financiers proposés aux entrepreneurs en phase de création d'entreprise. Les prêts de démarrage et les lignes de crédit pour les jeunes entreprises sont tous deux considérés comme importants,

représentant respectivement 40% et 35% des réponses. Ces chiffres suggèrent que les banques privées accordent une grande importance au financement initial, que ce soit pour aider un nouvel entrepreneur à démarrer ou pour soutenir un actionnaire souhaitant étendre ou diversifier son entreprise. De plus, l'accompagnement financier personnalisé est également jugé essentiel, avec une proportion de 20%, soulignant l'importance d'un soutien individualisé pour les entrepreneurs dans leur parcours financier. La catégorie "Autres", représentant 5% des réponses, peut regrouper une variété de solutions adaptées aux besoins spécifiques des entrepreneurs et des jeunes entreprises, offrant ainsi une gamme complète de services financiers pour les soutenir dans leur croissance et leur réussite.

**Figure 8 : Adaptation des conditions de financement**

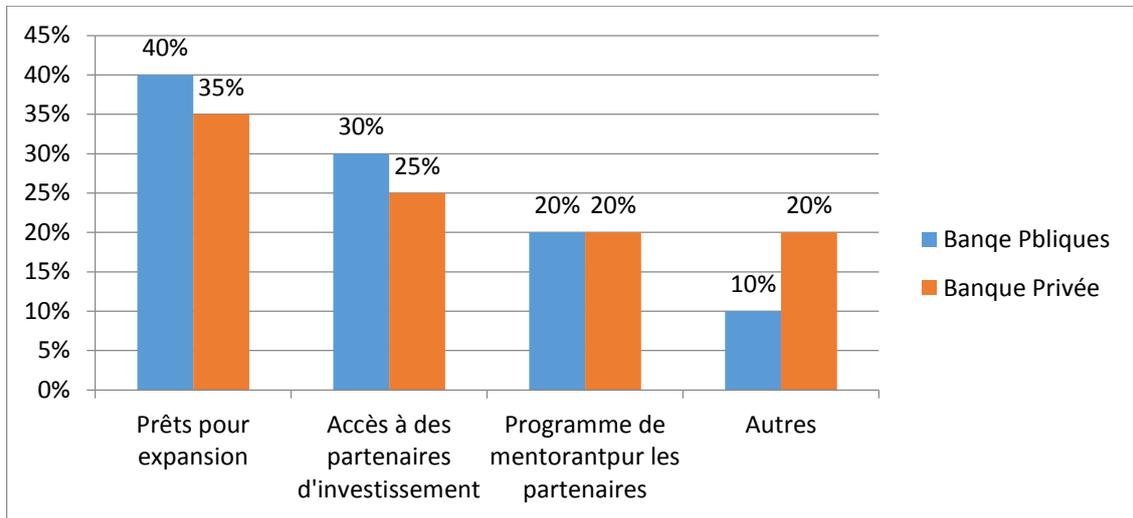


Source : réalisé de notre enquête de terrain sur Bejaïa

Les enquêtes montrent que les deux types de banques, qu'elles soient publiques ou privées, adaptent leurs conditions de financement pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs. Les banques publiques accordent une plus grande importance à la flexibilité des garanties, représentant 60% des réponses, tandis que les banques privées la placent à 40%. En revanche, la personnalisation des plans de remboursement est davantage mise en avant par les banques privées avec 30%, comparativement à 20% pour les banques publiques. La tarification différenciée selon le risque est mentionnée à des niveaux similaires, avec 15% pour les banques publiques et 25% pour les banques privées. Les "Autres" représentent les mêmes niveaux de 5%, mais les types de demandes peuvent varier. Ces données indiquent que les deux types de

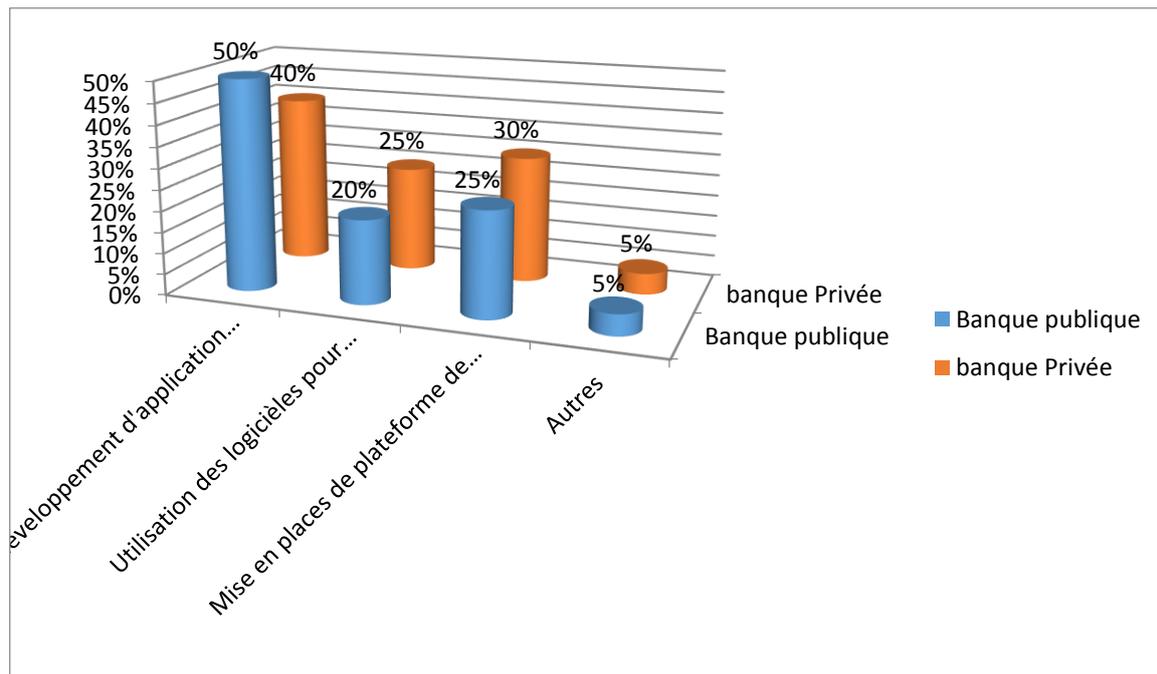
banques reconnaissent la diversité des besoins des entrepreneurs et ajustent leurs offres en conséquence, bien que leurs priorités puissent différer légèrement en fonction de leur nature et de leur stratégie commerciale.

**Figure 9 : Soutien à la croissance des entreprises**



**Source** : réalisé d'après nos données d'enquête de terrain sur Bejaïa

D'après nos données, il apparaît que les banques publiques et privées adoptent des approches similaires pour aider les entreprises clientes à croître et à obtenir un financement à long terme. Les prêts pour l'expansion sont une priorité pour les deux types de banques, représentant respectivement 40% pour les banques publiques et 35% pour les banques privées, ce qui montre l'importance accordée au soutien de la croissance des entreprises. De plus, les deux types de banques offrent un accès à des partenaires d'investissement, avec une légère préférence chez les banques publiques (30%) par rapport aux banques privées (25%). Cela indique un désir partagé de rendre l'accès à des ressources externes plus facile pour aider les entreprises clientes à se développer. Les programmes de mentorat pour les entrepreneurs en croissance sont également une composante importante des mesures prises par les deux types de banques, représentant 20% dans les deux cas. Cela montre un engagement envers le soutien personnel et professionnel des entrepreneurs pour favoriser leur réussite à long terme. Enfin, la catégorie "Autres" est plus représentée chez les banques privées, à 20%, ce qui suggère qu'elles développent des initiatives supplémentaires pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises clientes.

**Figure 10 : Intégration des avancées technologiques**

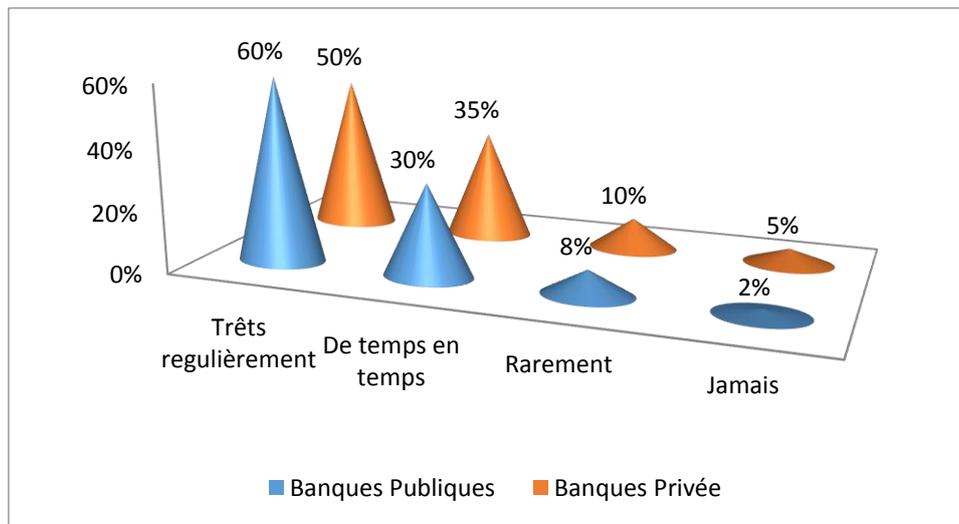
Source : réalisé lors notre enquête de terrain sur Bejaïa

D'après ce que nous avons observé, les deux banques accordent beaucoup d'importance à l'utilisation des nouvelles technologies pour améliorer leurs services financiers destinés aux entrepreneurs. Cependant, chaque banque semble avoir ses préférences en matière de produits. Elles se concentrent toutes les deux sur le développement d'applications bancaires conviviales, avec une part de 50% pour la banque publique et de 40% pour la banque privée. Cela montre qu'elles comprennent l'importance de proposer des outils faciles à utiliser pour simplifier les transactions financières.

En ce qui concerne l'utilisation de l'intelligence artificielle pour analyser les demandes de prêt, les deux banques reconnaissent son potentiel, même si la banque publique y accorde un peu moins d'importance (20%) que la banque privée (25%). Cela indique qu'elles voient toutes les deux l'intérêt de l'automatisation et de l'analyse avancée des données pour rendre le processus de prêt plus efficace.

Enfin, les deux banques accordent également une grande importance à la mise en place de plateformes de financement en ligne, même si la banque privée y accorde un peu plus d'attention (30%) que la banque publique (25%). Cela montre qu'elles sont toutes les deux déterminées à offrir des options de financement pratiques et accessibles aux entrepreneurs via des plateformes numériques.

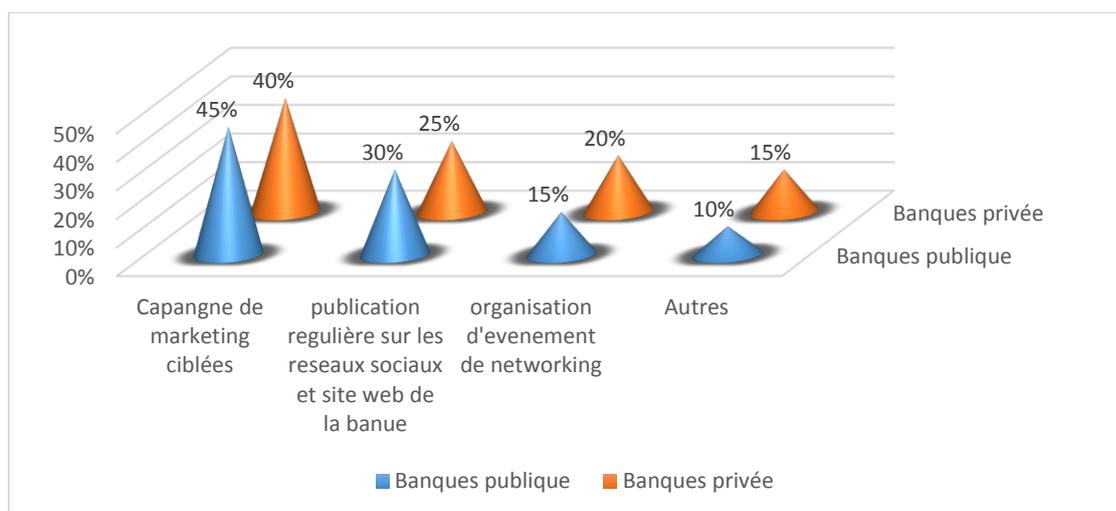
**Figure 11 : Surveillance des tendances du marché**



**Source :** réalisé par nous dans le cadre enquête de terrain sur les établissements bancaires.

Nous remarquons que les deux types de banques attachent une grande importance à suivre l'évolution des besoins des entrepreneurs sur les marchés, comme le montrent les différents niveaux de surveillance des tendances du marché. Tant les banques publiques que les banques privées accordent une attention significative à cet aspect, avec une majorité importante surveillant très régulièrement les tendances du marché (60% pour la banque publique et 50% pour la banque privée). Cela montre qu'elles comprennent toutes deux l'importance d'adapter leurs services bancaires aux besoins changeants des entrepreneurs, en réponse aux changements économiques et aux demandes du marché.

**Figure 12 : Communication des nouveaux produits**



**Source :** réalisé lors de notre enquête de terrain sur Bejaïa

Les résultats indiquent que les deux banques reconnaissent l'importance de communiquer activement leurs nouveaux produits ou services adaptés aux entrepreneurs. Elles privilégient notamment les campagnes de marketing ciblées, ce qui représente 45% pour la banque publique et 40% pour la banque privée. Cela souligne leur engagement à personnaliser leurs messages pour atteindre leur public cible de manière efficace.

De plus, les publications régulières sur les réseaux sociaux et les sites web des banques sont également largement utilisées, avec des pourcentages respectifs de 30u% pour la banque publique et 25% pour la banque privée. Cela démontre leur volonté d'utiliser les canaux numériques pour informer leurs clients et prospects sur les nouveaux produits et services disponibles.

En outre, l'organisation d'événements de networking est une pratique moins fréquente mais toujours significative, mentionnée par 15% des répondants de la banque publique et 20% de la banque privée. Cela met en évidence leur désir de développer des relations personnelles avec leur réseau de clients et prospects, renforçant ainsi leur engagement et leur fidélité.

**Tableau 17 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs**

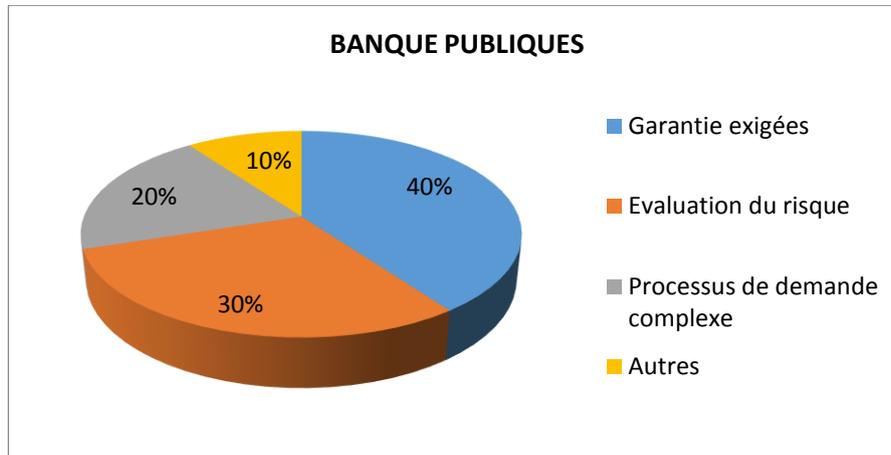
Défis lors de financement	Banque publique	Banque privée
Garantie exigées	40%	30%
Évaluation du risque	30 %	40 %
Processus de demande complexe	20%	20%
Autres	10 %	10 %

Source : réalisé d'après les données de l'enquête de terrain sur Bejaïa

D'après les données du tableau, les deux établissements bancaires reconnaissent que les entrepreneurs font face à différents défis lors de leur financement.

Cependant, chaque établissement identifie différemment les défis principaux rencontrés par les entrepreneurs, comme le montrent les pourcentages associés à chaque défi. Nous remarquons que certains défis sont plus importants pour une banque que pour l'autre, ce qui peut s'expliquer par les différentes réactions et besoins des entrepreneurs en fonction de leurs projets.

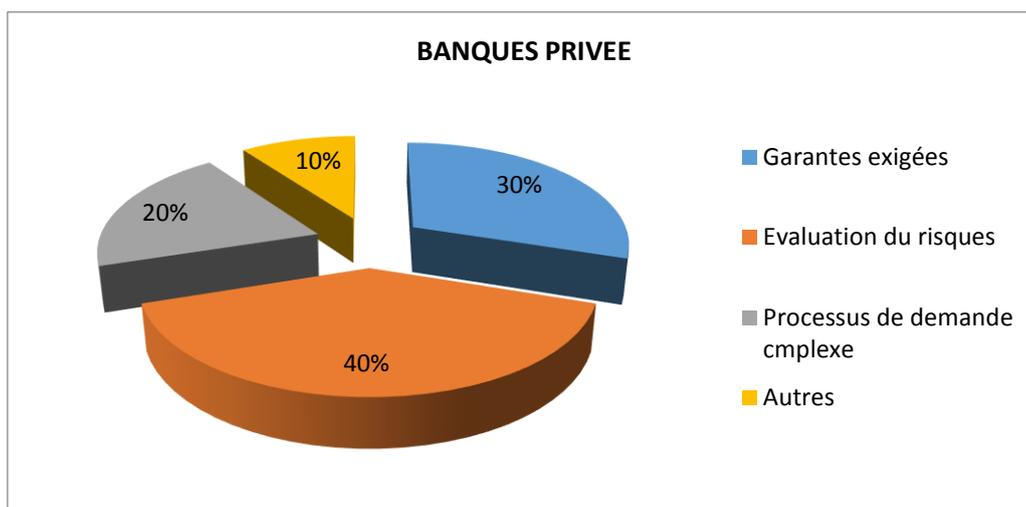
**Figure 13 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs (Banques publiques)**



**Source :** réalisé de notre enquête de terrain avec les établissements publics

Après avoir analysé les réponses, on observe que les banques publiques accordent une grande importance aux défis rencontrés par les entrepreneurs lorsqu'il s'agit de financement pour leur développement. Elles reconnaissent notamment l'importance des garanties exigées, représentant 40% du défi, ainsi que l'évaluation du risque, qui compte pour 30%. De plus, elles comprennent que le processus de demande complexe, évalué à 20%, ainsi que d'autres aspects tels que les projets, les capitaux et les plans d'affaires etc.....

**Figure 14 : Principaux défis rencontrés lors du financement aux entrepreneurs (Banques privées)**

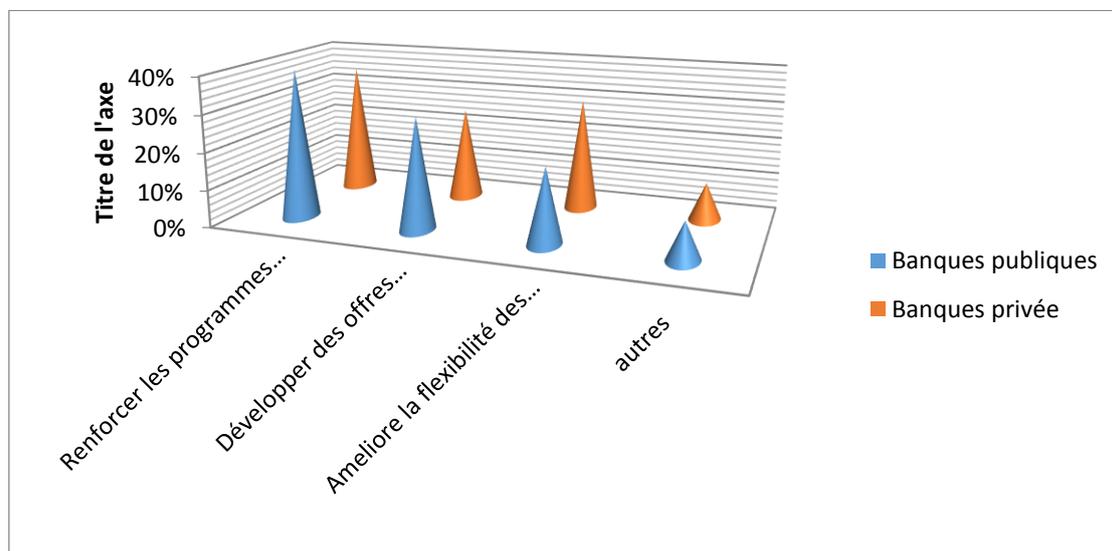


**Source :** réalise de notre enquête de terrain avec les établissements privés

Après avoir analysé les réponses, on observe que les banques privées identifient plusieurs défis principaux dans le financement des entrepreneurs à différentes étapes de leur développement. L'évaluation du risque est la principale préoccupation, représentant 40% des défis. Les garanties exigées comptent pour 30%, tandis que le processus de demande complexe représente 20%. Enfin, d'autres facteurs divers constituent les 10% restants des défis rencontrés.

Nous constatons que les établissements publics et privés rencontrent des défis similaires lorsqu'il s'agit de fournir un financement aux entrepreneurs à différentes étapes de leur développement. Les banques publiques soulignent que les garanties exigées représentent 40% des défis, tandis que ce chiffre est de 30% pour les banques privées. L'évaluation du risque est plus préoccupante pour les banques privées, représentant 40%, contre 30% pour les banques publiques. Le processus de demande complexe constitue 20% des défis pour les deux types de banques. Enfin, d'autres facteurs divers représentent 10% des défis dans les deux cas.

**Figure 15 : les principales évolutions que votre banque devrait entreprendre pour mieux accompagner les entrepreneurs dans un environnement économique en constante mutation**



Source : réalisé d'après donnés l'enquête de terrain les suggestions établir par les établissements

Nous avons constaté que les banques publiques accordent une priorité significative au renforcement des programmes d'accompagnement financier, mettant en évidence leur volonté d'offrir un soutien financier plus aux entrepreneurs, avec une priorité de 40%. De plus, elles reconnaissent l'importance de développer des offres spécifiques pour les startups, ce qui témoigne de leur engagement à répondre aux besoins uniques de ce segment en pleine

croissance. L'amélioration de la flexibilité des conditions de prêt est également soulignée, indiquant ainsi leur prise de conscience de l'importance d'adapter les produits financiers aux besoins changeants des entrepreneurs.

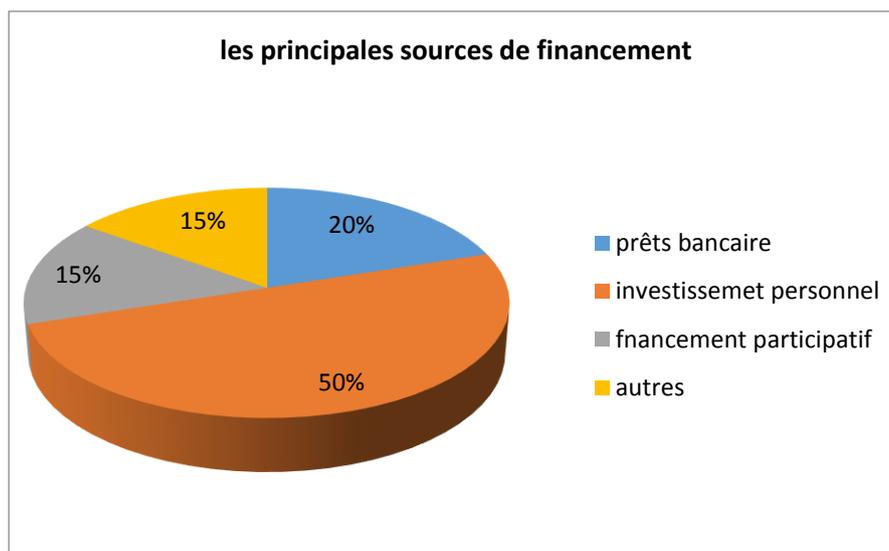
En ce qui concerne les banques privées, nous avons observé une forte volonté d'améliorer les programmes d'accompagnement financier, bien que légèrement moins marquée que chez les banques publiques, avec une priorité de 35%. Elles reconnaissent également l'importance de développer des offres spécifiques pour les startups, bien que cette priorité soit légèrement inférieure à celle des banques publiques. La mise en avant de l'amélioration de la flexibilité des conditions de prêt, avec une priorité de 30%, démontre leur engagement à répondre de manière agile aux besoins changeants des entrepreneurs.

Les deux types de banques reconnaissent l'importance d'adapter leurs services et produits aux besoins changeants des entrepreneurs dans un environnement économique en constante mutation. Les banques publiques mettent l'accent sur la diversification des produits et services, tandis que les banques privées se concentrent sur la compétitivité et l'adaptabilité.

## 2. Analyse au niveau des entreprises

Nous avons évalué les principaux obstacles rencontrés par les entreprises dans l'obtention de financements, leur niveau de satisfaction vis-à-vis des services bancaires.

**Figure 16 : Les principales sources de financement pour le démarrage de leur entreprise**



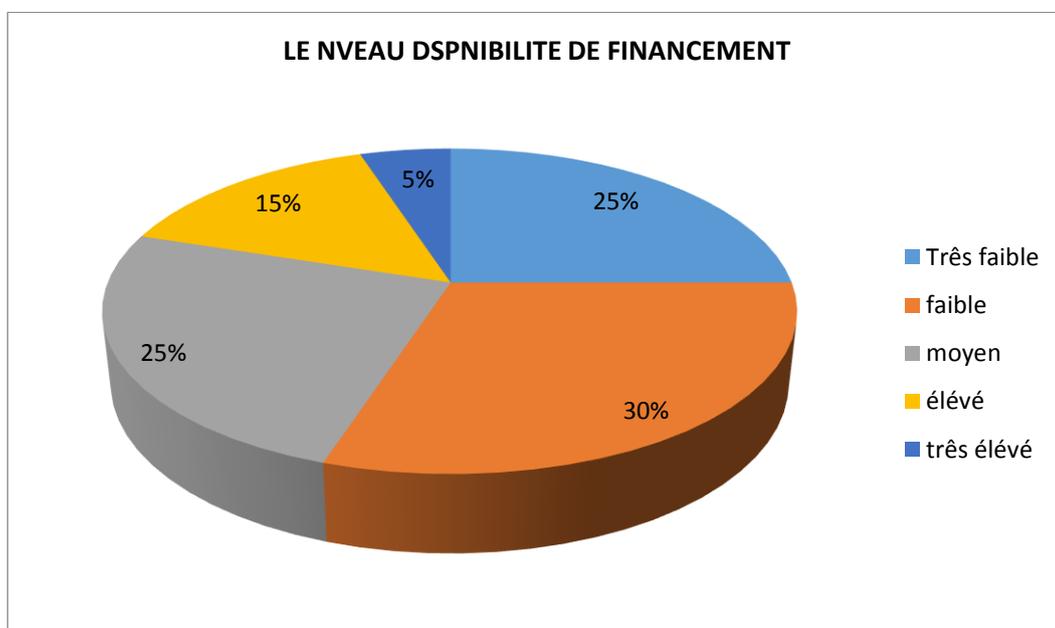
Source : réalisé de notre enquête au niveau des entreprises

À partir de notre enquête sur les principales sources de financement utilisées pour démarrer une entreprise, nous avons constaté que la plupart des entrepreneurs choisissent d'utiliser l'investissement personnel (50%). Cela montre une forte confiance en leur projet et une volonté d'engager leurs propres ressources pour le faire démarrer. Ensuite, certaines entreprises ont recours au prêt bancaire (20%). Un cinquième des entrepreneurs optent pour un prêt bancaire, indiquant qu'une proportion notable se tourne vers les institutions financières pour obtenir le capital nécessaire, probablement parce qu'ils ont une solide proposition d'affaires et sont prêts à assumer la dette.

D'autres entrepreneurs utilisent le financement participatif, qui représente une méthode de plus en plus populaire avec 15% des sources de financement. Cela montre que certains préfèrent mobiliser une communauté pour lever des fonds, ce qui peut également servir à tester la viabilité de leur idée sur le marché.

Enfin, 15% des entrepreneurs utilisent d'autres sources de financement non spécifiées ici. Cela pourrait inclure des options comme les prêts familiaux, les subventions gouvernementales, les investisseurs privés, ou encore des partenariats stratégiques.

**Figure 17 : La disponibilité des financements bancaires au niveau de Bejaïa**



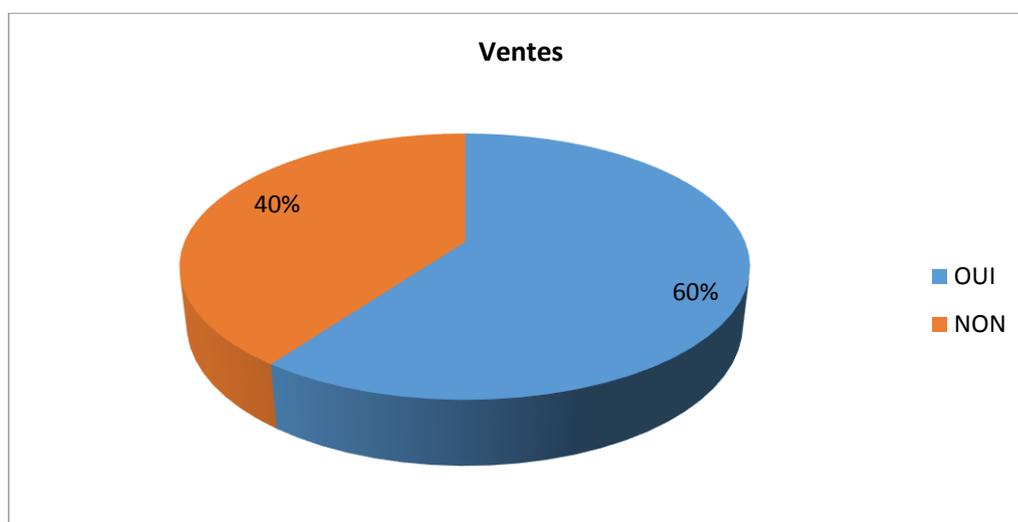
**Source :** réalisé lors de notre enquête de terrain sur Bejaïa

Dans cette enquête, on a demandé aux entrepreneurs ce qu'ils pensaient de la facilité à obtenir des prêts bancaires dans leur région. Un quart d'entre eux ont dit que c'était très difficile, ce qui

signifie que beaucoup rencontrent des obstacles majeurs pour obtenir les fonds nécessaires à leurs entreprises. Ensuite, 30% ont jugé la disponibilité faible. En ajoutant ceux qui ont dit que c'était "très faible", on voit que plus de la moitié ont du mal à obtenir des financements.

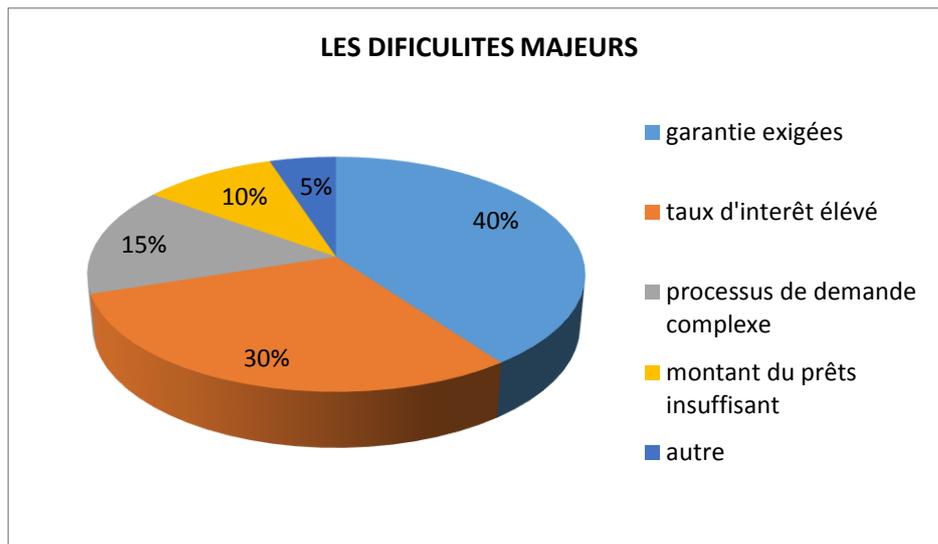
Ensuite, 25% ont trouvé la disponibilité moyenne, ce qui suggère que certains peuvent y accéder mais avec des efforts considérables ou des conditions strictes. Puis, 15% ont dit que c'était élevé, ce qui signifie que pour eux, les banques sont plus ouvertes aux nouveaux projets, facilitant ainsi l'accès au capital. Enfin, seulement 5% ont dit que c'était très élevé, montrant que quelques-uns ont un accès très favorable, peut-être grâce à des projets solides ou des conditions financières avantageuses.

**Figure 18 : Les Avis des entrepreneurs recours au financement ou pas pour leur entreprise**



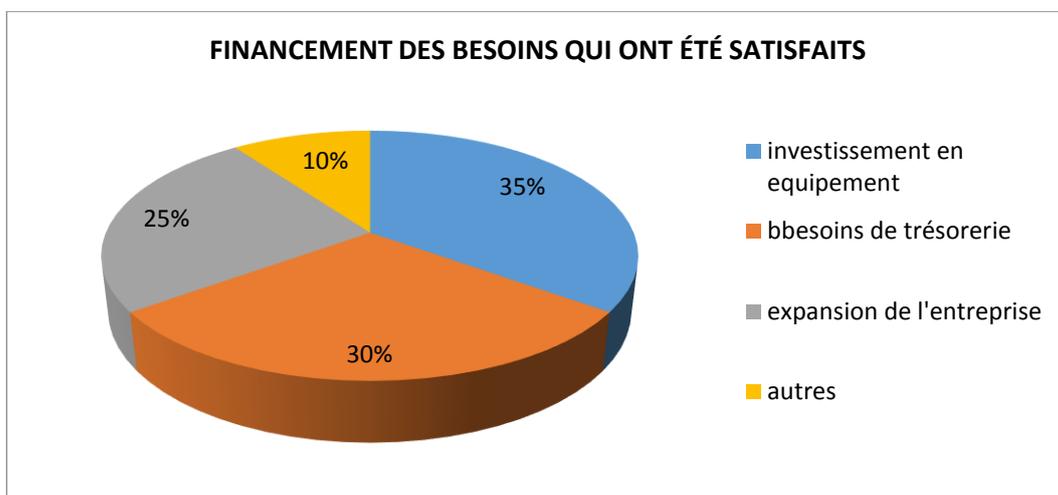
**Source :** réalisé de notre enquête de terrain sur Bejaïa

La majorité des personnes interrogées ont eu recours à un prêt bancaire pour leur entreprise, avec 60% répondant par l'affirmative. Cela suggère que beaucoup d'entrepreneurs ont besoin de financements extérieurs pour démarrer ou développer leur entreprise. En revanche, 40% ont répondu "non", indiquant qu'une partie significative des entrepreneurs ont réussi à construire leur entreprise sans avoir besoin de recourir à un prêt bancaire. Cela pourrait refléter une variété de facteurs, comme des économies personnelles, des investissements privés ou des modèles commerciaux auto-financés.

**Figure 19 : Les difficultés rencontrées lors de l'obtention des prêts**

Source : réalisé auprès des entreprises lors de notre enquête de terrain

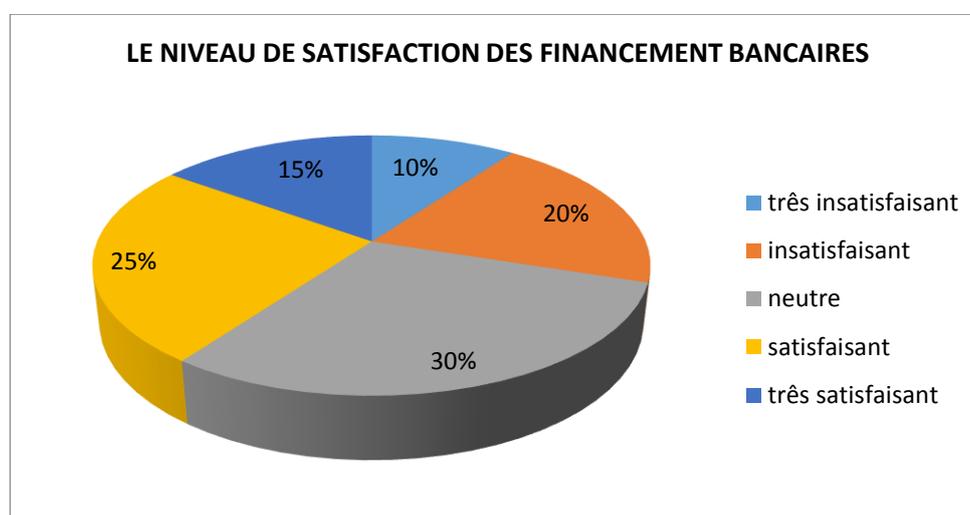
Les résultats montrent que la principale difficulté rencontrée lors de l'obtention du prêt est liée aux garanties exigées, ce qui représente une préoccupation majeure pour 40% des personnes interrogées. Ensuite, un taux d'intérêt élevé est mentionné par 30% des répondants, suggérant une inquiétude quant aux coûts associés au prêt. Pour 15% des personnes, le processus de demande complexe est un obstacle, tandis que 10% trouvent que le montant du prêt accordé est insuffisant. Enfin, 5% signalent d'autres problèmes non spécifiés, soulignant une diversité d'expériences et de préoccupations individuelles.

**Figure 20 : Les principaux fonds empruntés aux niveaux de la banque**

Source : réalisé d'après notre enquête de terrain sur Bejaïa

D'après les données, il semble que la majorité des emprunteurs (35%) ont principalement utilisé les fonds pour des investissements en équipement, ce qui suggère une volonté d'améliorer ou d'optimiser leurs opérations commerciales. Ensuite, 30% des emprunteurs ont utilisé les fonds pour répondre à des besoins de trésorerie, indiquant peut-être des difficultés temporaires de liquidité. Pour 25% des personnes, l'expansion de leur entreprise était la principale utilisation des fonds, ce qui témoigne d'une vision à long terme et d'une ambition de croissance. Enfin, 10% ont mentionné d'autres utilisations non spécifiées, soulignant la diversité des besoins financiers des emprunteurs.

**Figure 21 : évaluation de satisfaction des services d'accompagnement et des conseils**

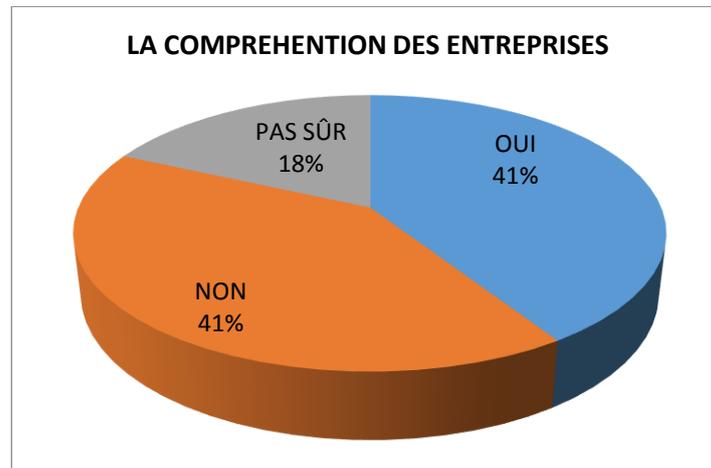


Source : réalisé de notre enquête de terrain au niveau des entreprises.

Les données montrent une variété d'opinions sur l'accompagnement financier et les conseils de la banque nous remarquons que sont très insatisfaisant de (10%) Une minorité est très mécontente. En effet, certain parti Insatisfaisant (20%), une portion notable est également insatisfaite.

Plus de Neutre (30%) La plus grande part des clients a une opinion neutre. Certaines est Satisfaisant de (25%) Un quart des clients est satisfait et satisfaisant (de 15%) Une minorité significative est très satisfaite.

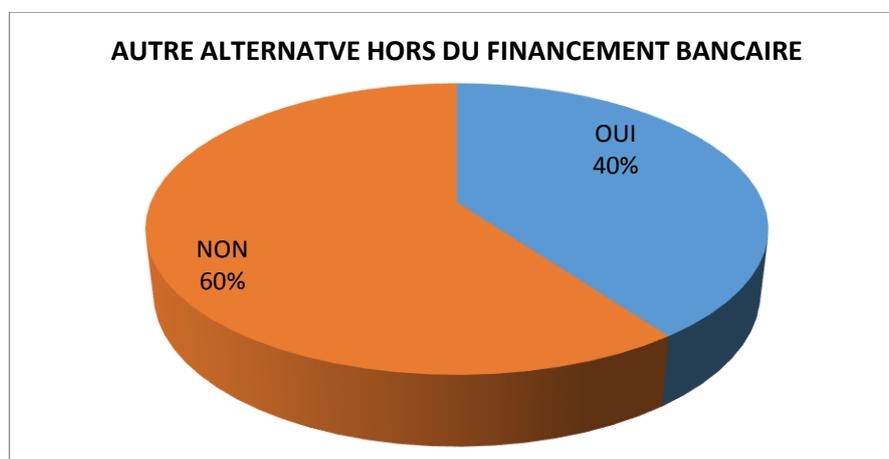
**Figure 22 : les avis des produits bancaires pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs**



Source : réalisé de notre enquête de terrain sur Bejaïa

Les résultats révèlent un manque de confiance concernant la capacité des banques à comprendre les besoins spécifiques des entrepreneurs lorsqu'elles proposent des produits financiers. En effet, 45% des répondants ont exprimé leur doute en répondant "Non", ce qui suggère qu'ils estiment que les banques ne saisissent pas pleinement leurs besoins. Seulement 35% ont répondu "Oui", ce qui montre qu'une minorité pense que les banques comprennent adéquatement leurs besoins. Enfin, 20% ont opté pour "Pas sûr", illustrant une certaine incertitude parmi les répondants quant à la compréhension des banques. Ces résultats soulignent l'importance pour les banques d'améliorer leur compréhension des besoins spécifiques des entrepreneurs afin de mieux répondre à leurs attentes.

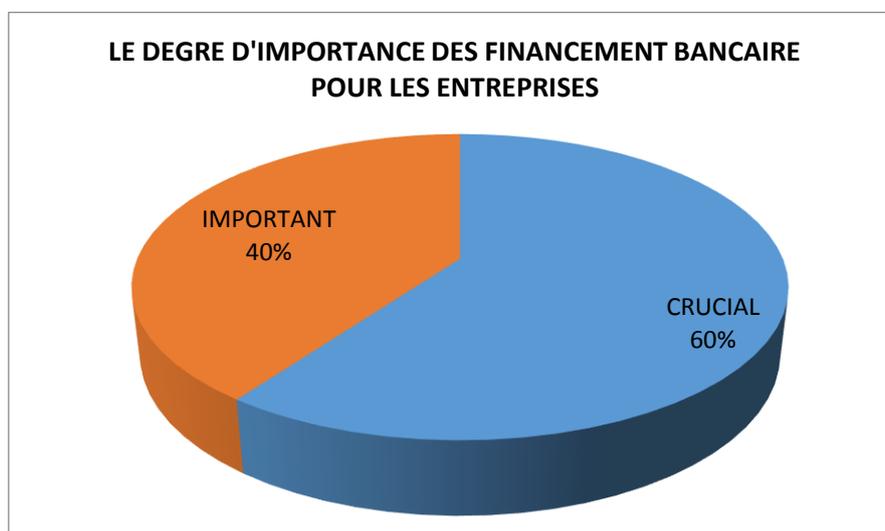
**Figure 23 : Les autres possibilités de financement**



Source : réalisé de notre enquête au niveau de Bejaïa

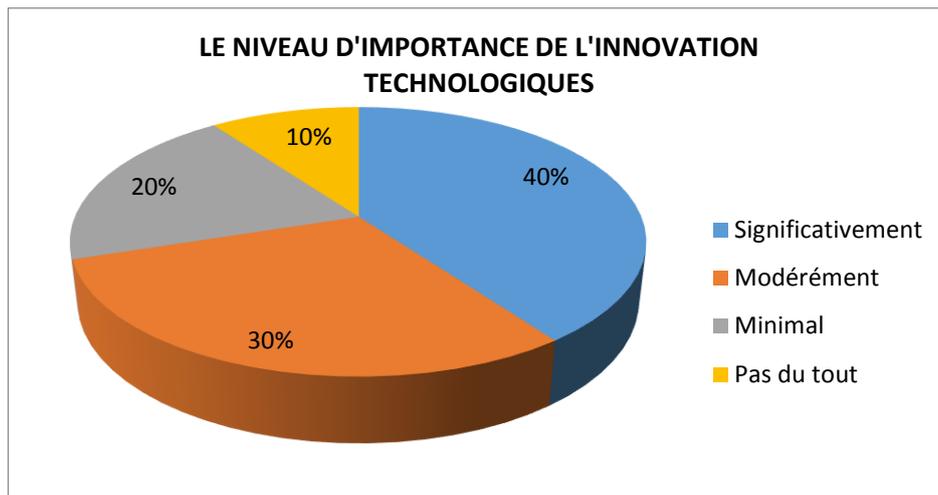
Nos observations révèlent que 40% des répondants ont déjà envisagé d'autres options de financement en dehors des banques traditionnelles pour leur entreprise, tandis que 60% n'ont pas encore exploré cette possibilité. Cette tendance suggère une certaine ouverture chez certains entrepreneurs à explorer des alternatives de financement, peut-être motivée par la recherche de conditions plus avantageuses ou de solutions mieux adaptées à leurs besoins spécifiques. En revanche, la majorité semble toujours se tourner principalement vers les banques traditionnelles pour leur financement, probablement par habitude ou par sentiment de sécurité. Ces résultats soulignent l'importance pour les entreprises de diversifier leurs sources de financement et de considérer d'autres options en dehors des banques traditionnelles pour répondre de manière optimale à leurs besoins financiers.

**Figure 24 : Le financement de leur projet à la création jusqu'à la croissance**



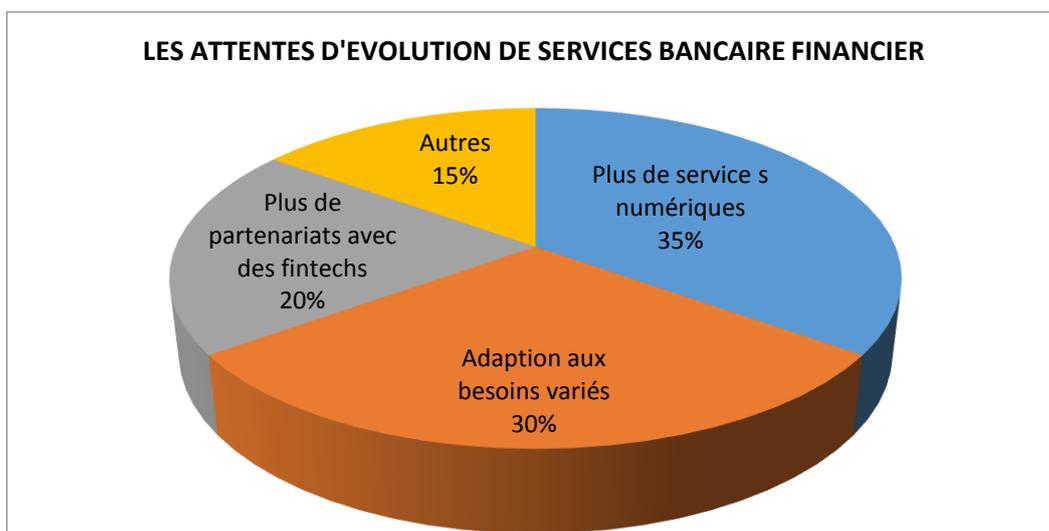
**Source :** réalisé de notre recherche pour l'enquête de terrain

Selon les données, le financement joue un rôle vraiment crucial dans la réalisation des projets entrepreneuriaux, depuis la création de l'entreprise jusqu'à sa croissance, d'après 60% des répondants. Cela souligne à quel point le financement est essentiel pour soutenir les initiatives entrepreneuriales et assurer leur pérennité à long terme. En outre, 40% des répondants considèrent le financement comme important, ce qui confirme son rôle central dans le développement et la croissance des entreprises. Ces résultats mettent en évidence l'importance cruciale du financement pour encourager l'innovation, stimuler la croissance économique et favoriser la création d'emplois.

**Figure 25 : Utilisation des technologies**

**Source :** réalisé d'après nos données de l'enquête de terrain

Les résultats montrent que les avancées technologiques, comme les plateformes de financement participatif ou les solutions de paiement numérique, ont eu un impact significatif sur les décisions en matière de financement et sur la relation avec les banques pour 40% des répondants. Cela suggère que ces innovations ont changé la façon dont les entrepreneurs voient et gèrent leurs besoins de financement. De plus, 30% des répondants ont ressenti une influence modérée, ce qui confirme l'importance de ces progrès dans leurs décisions financières. Cependant, pour 20% des répondants, l'influence était minime, et pour 10%, elle était même inexistante.

**Figure 26 : les avis des attentes face évolution de services bancaire**

**Source :** réalisé de notre enquête de terrain au niveau des entreprises.

Les réponses reflètent différentes idées sur la façon dont le rôle des banques dans le financement des entreprises pourrait évoluer à l'avenir, surtout dans un contexte économique en constante évolution que Plus de services numériques de 35% Beaucoup estiment que les banques offriront davantage de services numériques, suivant ainsi la tendance croissante vers la digitalisation dans le secteur financier.

Adaptation aux besoins changeants de 30% Un grand nombre prévoient que les banques s'ajusteront aux besoins changeants des entrepreneurs, soulignant l'importance de la souplesse et de l'adaptabilité dans un environnement économique dynamique.

Plus de partenariats avec des fintechs jusqu'à 20 % Certains pensent que les banques vont augmenter leurs partenariats avec les fintechs, ce qui suggère une collaboration accrue entre les institutions traditionnelles et les nouvelles entreprises technologiques pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs.

Et Autre (15%) Enfin, 15% des répondants ont évoqué d'autres perspectives non précisées, révélant ainsi une diversité d'opinions et de prévisions concernant l'avenir du rôle des banques dans le financement des entreprises.

### IV.3.2. Analyse des tableaux relationnels

Nous avons croisé les données des banques et des entreprises pour identifier les convergences et les divergences dans leurs perspectives, besoins et attentes. Cette analyse comparative nous a permis de mieux comprendre les dynamiques à l'œuvre et d'élaborer des recommandations pertinentes.

**Tableau 18 : Répartition des entreprises par taille et de relation bancaire**

Taille de l'entreprise	Financement à long terme	Financement court terme
Petit	10%	90%
Moyen	50%	50%
Grand	80%	20%

Source : réalisé d'après les données de notre enquête de terrain

Après avoir examiné le tableau qui illustre les relations entre les deux secteurs, nous avons remarqué des tendances spécifiques selon la taille des entreprises. Les petites entreprises, qui représentent environ 90% de l'échantillon, ont principalement recours à des financements à

court terme pour répondre à des besoins urgents tels que la gestion de trésorerie et des stocks, tandis qu'environ seulement 10% de ces petites entreprises sollicitent des financements à long terme, souvent dans le but de se développer.

Cela met le fait que les petites entreprises se concentrent principalement sur des solutions de financement à court terme, nécessaires pour faire face aux défis immédiats auxquels elles sont confrontées en termes de trésorerie.

En revanche, les moyennes et grandes entreprises bénéficient d'un accès plus équilibré aux deux types de financement. Environ 50% des entreprises de taille moyenne utilisent à la fois des financements à court et à long terme, montrant ainsi leur capacité à gérer divers besoins financiers.

Pour les grandes entreprises, la plupart, soit environ 80%, font appel à des financements à long terme, tandis que 20% d'entre elles optent pour des financements à court terme. Cela témoigne d'une certaine stabilité financière, car les grandes entreprises sont moins souvent confrontées à des problèmes de trésorerie à court terme et peuvent se concentrer sur des investissements à long terme pour l'expansion ou d'autres initiatives stratégiques.

**Tableau 18 : Types de services bancaires par section d'activité des bancaires**

Secteur d'activité	Prêts à long terme	Prêts à court	Programme incubation
Agricole	50%	30%	
Industriel	80%	15%	
Commercial	45%	50%	
Service	20%	60%	
Startups	95%	5%	Oui
Autres	30%	50%	

**Source** : réalisé d'après les résultats de notre enquête de terrain sur Bejaïa

D'après notre échantillon, nous avons remarqué que toutes les entreprises de différents secteurs d'activité ont recours aux prêts bancaires pour répondre à leurs besoins financiers. Cependant, il est important de noter que seule la catégorie des startups semble avoir accès aux programmes d'incubation proposés par les banques.

**Tableau 19 : Dynamique rationnel croisé en les banques et entreprises**

Typologie de financement	Montant	Risque	Taille des entreprises	Impact
Prêts à long terme	Généralement entre 1 et 50 millions dz		PME et les Grands entreprises	Expansion de l'entreprise, acquisition d'actifs importants (immobilier, équipement, etc.) Autrement
Expansion de l'entreprise	Variable	Moyen élevé (risque de crédit, risque de marché)	Moyenne et les grandes entreprises	Croissance accrue et amélioration de la compétitivité
Acquisition	Variable	Moyen élevé (risque de crédit, risque de marché).	Moyenne et les grandes entreprises	Acquisition des actifs et la capacité de production
Autre	Variable	Variable (dépend des projets spécifiques).	PME et grands entreprises	Dépend des projets spécifiques
Prêts à court terme	Généralement entre 500 000 et 5 millions dz		Toutes tailles d'entreprises	Gestion des besoins de trésorerie immédiats
Gestion de stock	Variable	Faible à moyen (risque opérationnel, risque de liquidité)	Petites et moyennes entreprises	Maintien des niveaux de stock adéquat
Paiement de fournisseur	Variable	Faible à moyen (risque opérationnel, risque de liquidité)	Petites et moyennes entreprises	Maintien des relations commerciales
Paiement des salaires	Variable	Faible à moyen (risque opérationnel, risque de liquidité)	Petites et moyennes, grands entreprises	Assurance de la continuité des entreprises
Autre	Variable	Variable (dépend des projets spécifiques).	Petites et moyennes, grands entreprises	Dépend des besoins spécifiques
Programme d'incubation			Startups	Soutien au développement et à la croissance
Mentorat		Faible (risque opérationnel)	Startups	Accès à l'expertise
Accès aux ressources financières		Moyen à élevé (risque financier, risque de dilution)	Startups	Accélération du développement grâce au financement adéquat
Formation et conseil		Faible (risque opérationnel)	Startups	Amélioration des compétences et des connaissances
Réseautage		Faible (risque opérationnel)	Startups	Expansion des contacts et des opportunités commerciales
Autrement		Variable (dépend des services spécifiques offerts)	Startups	Dépend des services spécifiques offerts

Source : réalisé lors de notre enquête de terrain au niveau des entreprises

Ce tableau fournit une analyse détaillée des différentes typologies de financements disponibles, en les associant à des caractéristiques telles que le montant, le risque, la taille des entreprises ciblées et l'impact attendu. Il met en évidence les différentes options de financement adaptées à divers besoins, que ce soit pour les PME et les grandes entreprises ou pour les startups, en fournissant des informations sur les risques associés à chaque type de financement et les avantages potentiels pour les entreprises.

### IV.3.3. Recommandation

Sur la base de nos analyses et des données obtenus, nous formulons les recommandations suivantes pour améliorer les relations entre les banques et les entreprises à Béjaïa :

**1. Renforcement de la Communication :** Organiser des réunions régulières entre les représentants des banques et des entreprises pour discuter ouvertement des besoins financiers, des défis rencontrés et des attentes mutuelles. L'État pourrait faciliter ces échanges en organisant des forums où les parties prenantes peuvent dialoguer et trouver des solutions ensemble.

**2. Adaptation des Produits Financiers :** Les banques pourraient proposer des prêts à taux réduit ou des lignes de crédit spécialement conçus pour les startups ou les petites entreprises. Par exemple, une banque pourrait lancer un programme de prêts à faible intérêt pour les entreprises en phase de démarrage afin de les aider à franchir les premières étapes cruciales.

**3. Simplification des Processus :** Mettre en place une plateforme en ligne conviviale où les entreprises peuvent soumettre facilement leur demande de financement et suivre son évolution en temps réel. Les banques pourraient également simplifier les critères de qualification pour les prêts, réduisant ainsi la paperasserie et accélérant le processus de demande.

**4. Renforcement des Programmes d'Accompagnement :** Les banques pourraient offrir des programmes de mentorat où des experts financiers fournissent des conseils personnalisés aux entrepreneurs sur la gestion financière, la planification stratégique, etc. De plus, elles pourraient soutenir des projets innovants en offrant des subventions ou des prêts à des taux préférentiels pour encourager l'exploration de nouvelles idées.

**5. Promotion de l'Innovation :** Les banques pourraient développer des applications mobiles conviviales permettant aux entreprises de gérer facilement leurs finances et d'accéder à des outils de gestion financière avancés. En partenariat avec des institutions de recherche ou des

start-ups technologiques, elles pourraient également investir dans le développement de solutions de financement basées sur l'intelligence artificielle ou la blockchain pour simplifier le processus de prêt et réduire les frais administratifs.

L'insuffisance de notre travail

Nous reconnaissons plusieurs lacunes dans notre travail :

**1. Insuffisance au niveau de notre échantillon :** Nous avons identifié des limitations dans notre échantillonnage, notamment en ce qui concerne la méthodologie utilisée et le recueil de données technologiques. En conséquence, toutes les réponses n'étaient pas disponibles, ce qui a restreint notre analyse, défaut du temps.

**2. Insuffisance au niveau des réponses :** Nous avons observé des contradictions dans les réponses fournies, notamment entre les questions ouvertes et fermées. Cela a entravé notre capacité à obtenir une compréhension cohérente et complète des opinions exprimées par les répondants

**3. Insuffisance des documents :** se traduit par un manque de données chiffrées pour approfondir nos problématiques.

## Conclusion

Dans le cadre de notre enquête à Bejaïa, nous avons identifié un ensemble complexe de relations entre les banques et les entreprises. Malgré leur importance pour soutenir le développement économique local et favoriser l'entrepreneuriat, nous avons constaté des défis persistants, notamment des asymétries d'information et des difficultés d'accès au financement, qui entravent souvent ces relations.

Cependant, en mettant en œuvre des recommandations telles que le renforcement de la communication, l'adaptation des produits financiers, la simplification des processus, le renforcement des programmes d'accompagnement et la promotion de l'innovation, nous sommes convaincus qu'il est possible de créer un environnement propice à une collaboration fructueuse entre les deux parties.

En intégrant les perspectives des banques et des entreprises, et en sollicitant l'intervention de l'État pour orienter les politiques et les interventions, nous pouvons surmonter ces obstacles et favoriser une relation de confiance mutuelle. Cela permettra non seulement de répondre aux besoins spécifiques des entreprises, mais également de dynamiser l'économie locale en favorisant la croissance des entreprises et la création d'emplois.

En conclusion, bien que des défis persistent, des efforts concertés visant à renforcer les liens entre les banques et les entreprises sont essentiels pour stimuler l'entrepreneuriat et favoriser un développement économique durable à Bejaïa.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

Ce mémoire a exploré un thème central pour l'économie moderne : le rôle des banques dans le financement de l'activité entrepreneuriale. À travers notre étude, nous avons cherché à comprendre comment les banques adaptent leurs stratégies pour répondre aux besoins variés des entrepreneurs, depuis la création de leurs entreprises jusqu'à leur croissance, et comment leur rôle évolue dans un environnement économique en constante mutation.

Dans le premier chapitre, nous avons posé les bases théoriques en expliquant les notions essentielles liées aux banques et à l'entrepreneuriat. Nous avons vu que les banques sont des acteurs incontournables dans le parcours des entrepreneurs, offrant les ressources financières nécessaires pour transformer des idées en projets concrets. La relation entre banques et entrepreneurs, bien qu'indispensable, est marquée par des défis liés à la perception du risque et à l'accès au crédit.

Le deuxième chapitre de notre étude s'est penché sur les spécificités de l'entrepreneuriat en Algérie. Nous avons analysé l'évolution de l'entrepreneuriat et les difficultés rencontrées par les PME dans le pays. La création d'entreprises en Algérie est une aventure complexe, souvent freinée par des obstacles financiers et administratifs. Malgré ces défis, les PME jouent un rôle crucial dans le développement économique du pays.

Dans le troisième chapitre, nous avons examiné les stratégies bancaires mises en place pour répondre aux besoins de financement des entrepreneurs. Les banques, conscientes de l'importance des PME, ont développé des stratégies variées pour soutenir l'entrepreneuriat. Elles proposent des produits financiers adaptés et offrent un accompagnement personnalisé aux entrepreneurs. Cependant, la perception du risque associé aux crédits bancaires reste un enjeu majeur pour les deux parties.

Enfin, l'étude de cas sur la wilaya de Bejaïa nous a permis d'illustrer concrètement les interactions entre banques et entrepreneurs dans un contexte local. Les données recueillies ont mis en lumière les réussites et les défis spécifiques à cette région. Nos recommandations soulignent l'importance d'une collaboration renforcée et d'une compréhension mutuelle pour améliorer l'accès au financement et soutenir la croissance des entreprises.

Chaque banque et entreprise entretient une relation complémentaire. Toutes deux sont confrontées à des obstacles, car les activités bancaires sont régies par des réglementations très

strictes. Lors du financement des entrepreneurs, les fonds font face à plusieurs défis, notamment les risques bancaires.

Pour mieux se protéger contre ces risques, les banques ont mis en place différents systèmes comme les garanties et les capitaux propres, ce qui impose des obstacles supplémentaires aux entrepreneurs. Pour mieux réguler ces difficultés, l'intervention de l'État est nécessaire, malgré les dispositifs d'aide déjà mis en place.

D'après nos données recueillies sur le terrain, nous pouvons confirmer notre hypothèse concernant l'existence d'une relation de croissance à moyen et long terme entre les deux établissements. Les crédits bancaires comportent des risques à court terme liés au remboursement des dettes, en raison des différents taux d'intérêt appliqués, ainsi qu'à des obstacles pour les entrepreneurs. Dans notre recherche, nous avons constaté que les financements des entrepreneurs présentent des risques pour les banques. Dans leur processus de financement, ce sont les capitaux propres et les garanties qui influencent généralement leur prise de décision.

En conclusion, ce mémoire a montré que les banques jouent un rôle fondamental dans le financement de l'entrepreneuriat. Leur capacité à s'adapter aux besoins des entrepreneurs est essentielle pour créer un environnement économique dynamique et résilient. Les relations à moyen et long terme entre banques et entreprises doivent être constamment nourries pour surmonter les défis du crédit bancaire et encourager une croissance soutenue et inclusive. L'avenir de l'entrepreneuriat en Bejaia, et plus largement, repose en grande partie sur cette collaboration stratégique et sur la capacité des banques à évoluer avec les besoins des entrepreneurs.

Pour ouvrir ce sujet à de nouvelles perspectives, il serait pertinent de se pencher sur une problématique future : Comment les banques peuvent-elles intégrer les innovations technologiques, telles que la fintech, la blockchain et l'intelligence artificielle, pour offrir des solutions de financement plus accessibles, sécurisées et adaptées aux besoins des entrepreneurs?

# Liste bibliographique

## Liste bibliographique

### Ouvrages

- Abdelmalek Fatima. (2021).la place de la finance islamique dans le financement. MAGISTRE en science économique, P65.
- Abdelmalek, F. (2012). La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie. MAGISTRE en sciences économiques, P63.
- Adroun Sofiane et Moumen Achraf, "Terme l'entrepreneuriat et les motivations à la création des entreprises", APRIL 19, 2018, ESTO, département management, p. 16-20.
- Allen N. BERGER, Loretta J. mester (1997).
- Assala Khalil, « PME en Algérie, de la création à la mondialisation »,8 CIFEPME, communication dans le colloque international « l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26 et 27 octobre 2006, P2.
- Banque centrale européenne (BCE). Guide de la BCE sur la surveillance prudentielle des établissements de crédit. BCE, novembre 2020.
- Banque d'Algérie. (2018). Loi n° 16-03 du 14 Jomada Ethania 1437 correspondant au 23 mars 2016 portant régime applicable aux établissements de crédit et organismes assimilés.
- Banque mondiale. La base de données Global Findex 2017 : mesure de l'inclusion et de la révolution des fintech. Groupe de la Banque mondiale.
- Belai D.MC( 2015), « comprendre la banque » éditions pages , P 08.
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2016). Finance d'Entreprise (4e édition). Pearson. Chapitre 17.
- Betione. A, Carona.A, Dollo.C, Draï.A (2007) « dictionnaire des sciences économiques » ed : Armand colin, Paris P.113.
- Bizaguet, A. (1989). Les petites et moyennes entreprises en Algérie : et financement des PME en France et dans les principales approches pays industrialisées .P20.
- Boudiaf, A. (2018). Diversification économique. Éditions de l'économie, p.45.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2017). Principes de la Finance d'Entreprise (9e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 32.
- BRI lignes directrices pour la surveillance et la gestion des risques bancaires. Bis, janvier 2018

- Bulletin d'information statistique de la PME, n 20,2011, direction générale de la veille stratégique, des études économiques et des statistiques
- Cantillon, richard (1755) essaie sur la nature de commence en générale. London : Macmillan.
- Comité de Bâle sur le contrôle bancaire "cadre de Bâle II et III : cadre international pour la mesure, la surveillance et le contrôle du risque de crédit. "BRI, juin 2006 et décembre 2010.
- Comité de Bâle sur le contrôle bancaire « principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace » 1997.
- Davidsson, P, &wilkund, J (2001). Le rôle des PME dans la création d'emplois et la croissance économique. Revue de gestion des petites entreprises, P319-331.
- Deci, E.L. et Ryan, R.M. (2000). Les besoins et le pourquoi des poursuites de but : les besoins humains et l'autodétermination du comportement. Psychological Inquiry.
- Décret exécutif N 96-296. (8decembre 1996). Fixant les statuts D'ANSEJ.
- DIATKINE.S. (2002), « les fondements de la théorie bancaire : des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, Paris, P19-20.
- Dictionnaire le petite Larousse en couleur 1989
- Dinh, T.H. (2010). Stratégies bancaires : concepts, méthodes et applications. Montréal : Éditions Vuibert, p. 123.
- Données des bulletins d'information économique N 23 et24. (s.d). Ministère de l'industrie et des mines.
- Drucker, P.F. (2012). Innovation et entrepreneuriat. Harper Business.
- Fanon, F. (1961). Les damnés de la terre. Paris: François Maspero.
- Fisher. I, « 100% Money » New York Adelphi; réédite in the Works of Irving Fisher vol .11.
- Fred R. David et Forest R. David (2020) de Strategic Management: Concepts and Cases"
- GARSNAULT.P et PRIANIS (1997), « la banque fonctionnement et stratégie », ed economica, Paris, P28.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). Principes de la Finance de Gestion (14e édition). Pearson. Chapitre 20.
- Hillier, D., Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J., & Jordan, B. (2017). Finance d'Entreprise (4e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 20.

- Hirsch, R.D., Peters, M.P. et Shepherd, D.A. (2017). *Entrepreneuriat*. McGraw-Hill Education.
- Horne, R. (2005). "Impact of Colonial Policies on Local Entrepreneurship: A Case Study of French Colonization in Algeria." [L'impact des politiques coloniales sur l'entrepreneuriat local: une étude de cas de la colonisation française en Algérie].
- Jean Derégnaucourt et Yves Simon (1995) dans *la Stratégie bancaire : une approche par la création de valeur*"
- JORA, règlement 86-12 DU 20 août 1986 portant sur le système bancaire article n° 17.
- Lee Y. et Kozar K.A. (2012). Comprendre l'importance de la sécurité perçue dans la banque mobile : Une approche mixte. *Information et Management*, 49(3-4), 152-160.
- Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.
- McClelland, D.C. (1987). Caractéristiques des entrepreneurs réussis. *Journal of Creative Behavior*.
- MEYSONNIER.F, (1992) *Banque : mode d'emploi*, édition EYROLLES, P.105.
- Michael E. Porter (2004), page 11, édition révisée de *la Stratégie Concurrentielle : Techniques pour Analyser les Industries et les Concurrents*.
- Michel Fender et Olivier Meier (1993) de *Stratégie bancaire*.
- PATAT.J. P, (1993), « Monnaie, institution financière et politique monétaire », ed *economica*, Paris , P33.
- Peffers .S, A.C. (2010). « vade-mecum du financement des PME » : er, P38 Bruxelles :deboeck et larci.
- Petit-Duttalis G (1999) : « le risque du credit bancaire » éditions DUNOD ; P20.
- Pike, R., & Neale, B. (2009). *Finance d'Entreprise et Investissement : Décisions & Stratégies* (6e édition). Pearson Education. Chapitre 17.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2017). *Principes de Finance d'Entreprise* (12e édition). McGraw-Hill Education. Chapitre 2.
- Say, J-B, 1995. *Une perspective autrichienne sur l'histoire de la pensée économique*, volume 2, chapitre 1.
- Schumpeter, J.A. (2017). *La théorie du développement économique : Une enquête sur les profits, le capital, le crédit, l'intérêt et le cycle des affaires*. Routledge.
- Sirivasan V. et Venkatraman N. (2018). *Stratégie d'entreprise numérique : vers une prochaine génération d'insights*. *MIS Quarterly*, 42(2), 435-462.
- TAHRAOUI, N. (2007). *pratiques bancaires de banque étrangères envers les PME algériennes : cas de la société générale* .Mémoire de magister, P134.

- Wtterwulghes R. (1998). La PME une entreprise humaine : « La PME une entreprise humaine », p18.Bruxelle : ed de Boeck.

### Sites internet

- Al salam banque, <https://www.alsalamalgeria.com/>
- BADR banque sur le site : <https://badrbanque.dz/>
- Bank ABC, <https://www.bank-abc.com>
- Banque d'Algérie dans l'organisation et mission sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>
- Banque d'Algérie, les instruments sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>
- BDL.dz sur le site : <https://www.bdl.dz/>
- BNA banque sur le site : <https://www.bna.dz/fr/accueil/>
- BNP Paribas, <https://www.bnpparibas.dz/>
- CNEP banque sur le site : <https://www.cnepbanque.dz/web/>
- <https://www.housingbankdz.com/>
- L'entrepreneur algérien. (n.d). Guide de l'entrepreneur algérien consulté sur <https://lentrepreneuralgerien.com>
- Le cadre législatif et réglementaire sur le site : <https://www.bank-of-algeria.dz/>
- Le guide de création d'entreprise sur le site <https://and.dz>
- Les étapes administratives de création d'entreprise en Algérie, sur le site : <https://www.creation.theaddress-dz.com> .
- Les formes juridiques dans le cadre personne physique de SPA sur le site : <https://cnrcinfo.cnrc.dz>
- Les startups .dz, les programmes de soutien sur le site : <https://www.startup.dz>.
- Natixis banking, <https://ebanking.algerie.natixis.com/>
- Prise dans le site : [WWW.Wikipedia.com](http://WWW.Wikipedia.com)
- Tire dans le site la finance pour tous dans le cadre de la définition : de la banque, <https://www.Lafinancepourtous.com>

### Mémoires et thèses

- Gharsalli M. (2015).le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME. Thèse de doctorat. Université de Bretagne occidentale, France.
- Mme Benyahia-Taihbi, Mme djemane-SEGUINE,(2008), « l'évolution du rôle des PME privées dans le développement économiques en Algérie : synthèse macroéconomique », ,P12.

- Tirer dans un mémoire ; Titre : Loi d'orientation sur la promotion de la PME en Algérie : commentaire et textes complémentaires, Auteur : Haddad, Abdelkrim, Année : 2002, Éditeur : Dar El Gharb Al Islami.

### Revues

- Benbouzid, N., & Benhabib, A. (2019). Impact des prêts bancaires sur le financement de l'économie algérienne : analyse des données de panel. *Revue de Gestion et de Finance Bancaire*, 7(1), 7-18.
- Benhamouda, Abdelhak. "Nationalisation des industries et développement économique en Algérie: étude critique des politiques post-coloniales."
- Bennoune, Mahfoud.(2012) "Les Arabes et la Renaissance culturelle en Algérie." *Algérie littéraire et artistique* : 21-36.
- Boukrouh, M. (2016). Le rôle du crédit bancaire dans la croissance économique : preuves tirées de l'Algérie. *Revue Internationale d'Économie, de Commerce et de Gestion*, 4(5), 1-12.
- Gupta, S. (2020). Banque numérique : opportunités et défis au 21e siècle. *Revue internationale de gestion, IT et ingénierie*, 10(4), 251-267.
- Ouadah, A. (2017). Système bancaire et croissance économique en Algérie. *Revue Internationale d'Économie, de Commerce et de Gestion*, 5(3), 55-70.
- Yagoubi, A.,& Riahi, O.(2007) . Les déterminants de la structure du capital des firmes. *Revue*

### Cours

- Belouard, N, & seder, S. (s .d). Structure du capital et de la performance des PME algériennes, P05. Université de boumerdés.
- Benbayer, H., & TRARI, H.(s.d .) « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », P3.03.universite d' Oran.
- Cours de Mr. lallali sur économie bancaire approfondie (EBA), université Abderrahmane Mira de Bejaïa.
- Cours système financière et bancaire algérienne, université Abderrahmane Mira de Bejaïa.

# **Annexes**

UNIVERSITÉ A-MIRA DE BEJAIA

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, DES SCIENCES DE GESTION ET DES  
SCIENCES COMMERCIALES

MASTER II : Économie monétaire et bancaire

Le rôle de la banque dans le financement de l'activité de l'entrepreneuriat

Étude de cas : Les banques et les entrepreneurs de la wilaya de Bejaïa

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de master, nous avons décidé de mener une enquête par questionnaire auprès des jeunes entrepreneurs de la wilaya de Bejaïa ayant fait appel aux banques pour financer leurs entreprises et aux établissements bancaires. L'objectif de cette démarche est de comprendre comment les banques adaptent leurs stratégies pour répondre aux besoins variés des entrepreneurs, de la création à la croissance de leurs entreprises, et comment leur rôle évolue dans un environnement économique en constante mutation.

Les informations qui seront communiquées serviront exclusivement dans le cadre d'un travail de recherche et resteront parfaitement confidentielles.

La qualité et la précision de vos réponses nous assureront le bon déroulement de ce travail.

Merci pour votre coopération

MAI 2024

Réalisé par :

Diarra djeneba

Encadré par :

Dr Kerai Hocine

## Questionnaire (au niveau de la banque)

1. Dans quelle mesure votre banque accorde-t-elle d'importance au financement des entrepreneurs à différentes étapes de leur développement ?

- Très important  
 Important  
 Moyennement important  
 Pas important du tout

2. Quels sont les principaux produits ou services financiers que votre banque propose spécifiquement aux entrepreneurs en phase de création d'entreprise ?

- Prêts de démarrage  
 Lignes de crédit pour les jeunes entreprises  
 Accompagnement financier personnalisé  
 Autres (précisez)

.....  
.....  
.....

3. Comment votre banque adapte-t-elle ses conditions de financement pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs, tels que la taille de l'entreprise, le secteur d'activité ou le stade de développement ?

- Flexibilité dans les exigences de garanties  
 Personnalisation des plans de remboursement  
 Tarification différenciée selon le risque  
 Autres (précisez).....

.....  
.....

4. Quelles mesures votre banque met-elle en place pour soutenir la croissance des entreprises clientes et répondre à leurs besoins de financement à long terme ?

- Offres de prêts pour l'expansion  
 Accès à des partenaires d'investissement  
 Programmes de mentorat pour les entrepreneurs en croissance  
 Autres (précisez) .....

.....  
.....

5. Comment votre banque intègre-t-elle les avancées technologiques dans ses services financiers pour mieux servir les entrepreneurs ?

- Développement d'applications bancaires conviviales  
 Utilisation de l'intelligence artificielle pour l'analyse des demandes de prêt



---

---

### Questionnaire (votre avis personnels)

1. Pouvez-vous décrire les principaux défis que vous rencontrez lorsqu'il s'agit de fournir un financement aux entrepreneurs à différentes étapes de leur développement ?

.....  
.....  
.....  
.....

2. Comment votre banque collabore-t-elle avec les entrepreneurs pour comprendre et répondre à leurs besoins en matière de financement ?

.....  
.....  
.....  
.....

3. Quelles sont les principales caractéristiques des produits ou services financiers que votre banque offre aux entrepreneurs en phase de création d'entreprise ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

4. Comment votre banque évalue-t-elle les risques associés au financement des entrepreneurs et comment ces évaluations influencent-elles les décisions de prêt ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

5. Quels sont les facteurs clés que votre banque prend en compte lors de l'ajustement des conditions de financement pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6. Comment votre banque soutient-elle la croissance des entreprises clientes au-delà de la phase de démarrage ?

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

7. Dans quelle mesure votre banque intègre-t-elle les avancées technologiques dans ses services financiers pour mieux servir les entrepreneurs ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

8. Quelles initiatives votre banque prend-elle pour rester à jour avec les tendances du marché et les évolutions économiques afin d'adapter ses offres aux besoins changeants des entrepreneurs ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

9. Comment votre banque communique-t-elle avec les entrepreneurs pour leur présenter de nouveaux produits ou services adaptés à leurs besoins ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

10. Selon vous, quelles sont les principales évolutions que votre banque devrait entreprendre pour mieux accompagner les entrepreneurs dans un environnement économique en constante mutation?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

---

---

### Questionnaire (niveau des entreprises)

Choisissez les bonnes réponses

1. Quelle est la principale source de financement utilisée pour démarrer votre entreprise ?

- a. Prêt bancaire
- b. Investissement personnel
- c. Financement participatif
- d. Autre (préciser) : \_\_\_\_\_

2. Sur une échelle de 1 à 5, comment évalueriez-vous la disponibilité des financements bancaires pour les nouveaux entrepreneurs dans votre région ?

- 1. Très faible
- 2. Faible
- 3. Moyenne
- 4. Élevée
- 5. Très élevée

3. Avez-vous déjà eu recours à un prêt bancaire pour votre entreprise ?

- a. Oui
- b. Non

4. Si oui, quelles ont été les principales difficultés rencontrées lors de l'obtention du prêt ?  
(Cochez toutes les réponses qui s'appliquent)

- a. Garanties exigées
- b. Taux d'intérêt élevé
- c. Processus de demande complexe
- d. Montant du prêt insuffisant
- e. Autre (préciser) : \_\_\_\_\_

5. À quelles fins avez-vous principalement utilisé les fonds empruntés auprès de la banque ?

- a. Investissements en équipement
- b. Besoins de trésorerie
- c. Expansion de l'entreprise
- d. Autre (préciser) : \_\_\_\_\_

6. Sur une échelle de 1 à 5, comment évalueriez-vous l'accompagnement financier et les conseils fournis par votre banque ?

- 1. Très insatisfaisant
- 2. Insatisfaisant
- 3. Neutre
- 4. Satisfaisant
- 5. Très satisfaisant

---

7. Pensez-vous que les banques comprennent suffisamment les besoins spécifiques des entrepreneurs lorsqu'elles proposent des produits financiers ?

- a. Oui
- b. Non
- c. Pas sûr

8. Si vous avez répondu "non" à la question précédente, quels aspects les banques pourraient-elles améliorer pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs ?

Réponse : \_\_\_\_\_

9. Selon vous, quels critères sont les plus importants pour qu'une banque accorde un prêt à une entreprise ? (Cochez les trois critères les plus importants)

- a. Historique financier solide
- b. Potentiel de croissance de l'entreprise
- c. Collatéral/garanties disponibles
- d. Capacité de remboursement
- e. Secteur d'activité de l'entreprise
- f. Autre (préciser) : \_\_\_\_\_

10. Avez-vous déjà exploré d'autres alternatives de financement en dehors des banques traditionnelles pour votre entreprise ?

- a. Oui
- b. Non

11. Si oui, quelles ont été ces alternatives et comment les comparez-vous aux prêts bancaires en termes de facilité d'accès et de conditions ?

Réponse : \_\_\_\_\_

---

Questionnaire (votre avis personnel)

• Quel est votre poste au sein de cette entreprise ?

Réponse : \_\_\_\_\_

• Êtes-vous un employé direct de cette entreprise ou travaillez-vous pour une société affiliée ?

Réponse : \_\_\_\_\_

• Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce secteur ou pour cette entreprise ?

Réponse : \_\_\_\_\_

1. Pouvez-vous décrire votre expérience en tant qu'entrepreneur et les principales étapes de développement de votre entreprise ?

Réponse : \_\_\_\_\_

---

2. Quel rôle joue le financement dans la réalisation de vos projets entrepreneuriaux, depuis la création de votre entreprise jusqu'à sa croissance ?

Réponse : \_\_\_\_\_

3. Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés en matière de financement lors des différentes phases de développement de votre entreprise ?

Réponse : \_\_\_\_\_

4. Comment choisissez-vous votre institution bancaire pour le financement de vos activités ? Quels critères sont importants pour vous dans ce choix ?

Réponse : \_\_\_\_\_

5. Quelles sont les principales offres de financement que vous avez utilisées ou envisagées pour votre entreprise (prêts, lignes de crédit, capital-risque, etc.) ?

Réponse : \_\_\_\_\_

6. Dans quelle mesure les banques comprennent-elles et répondent-elles efficacement à vos besoins en matière de financement ? Avez-vous rencontré des difficultés spécifiques dans vos interactions avec les institutions financières ?

Réponse : \_\_\_\_\_

7. Comment évaluez-vous l'accessibilité des produits et services financiers proposés par les banques pour les entrepreneurs ? Y a-t-il des obstacles particuliers que vous avez rencontrés dans l'accès au financement ?

Réponse : \_\_\_\_\_

8. Selon vous, quelles sont les principales tendances en matière de financement des entreprises émergentes et en croissance ? Les banques répondent-elles adéquatement à ces tendances ?

Réponse : \_\_\_\_\_

9. Dans quelle mesure les innovations technologiques, telles que les plateformes de financement participatif ou les solutions de paiement numérique, ont-elles influencé vos décisions en matière de financement et votre relation avec les banques ?

Réponse : \_\_\_\_\_

10. Comment envisagez-vous l'évolution du rôle des banques dans le financement des activités entrepreneuriales à l'avenir, notamment dans un contexte économique en mutation constante ?

Réponse : \_\_\_\_\_

## Partie 1 : Informations Générales

1. Nom de l'entreprise :

2. Secteur d'activité :

3. Taille de l'entreprise (nombre d'employés) :

- 1-10

- 11-50

- 51-100

- Plus de 100

## Partie 2 : Financements à Long Terme

4. Avez-vous déjà sollicité un financement à long terme pour votre entreprise ?

- Oui
- Non

5. Si oui, quel était le but principal de ce financement à long terme ?

- Expansion de l'entreprise
- Acquisition d'actifs importants (immobilier, équipement, etc.)
- Autre (précisez)

6. Quelle a été votre expérience lors de la demande de financement à long terme ?

- Facile
- Moyenne
- Difficile

## Partie 3 : Financements à Court Terme (Cycle d'Exploitation)

7. Avez-vous déjà sollicité un financement à court terme pour votre entreprise ?

- Oui
- Non

8. Quel était le principal besoin financier couvert par ce financement à court terme ?

- Gestion des stocks
- Paiement des fournisseurs
- Paiement des salaires
- Autre (précisez)

9. Comment évaluez-vous l'accessibilité aux financements à court terme pour votre entreprise ?

- Facile
- Moyenne
- Difficile

## Partie 4 : Secteur d'Activité

10. Quel est votre secteur d'activité principal ?

- Industrie manufacturière
- Services
- Commerce de détail
- Agriculture
- Autre (précisez)

## Partie 5 : Startups et Programmes d'Incubation Bancaire

11. Êtes-vous une startup actuellement incubée dans un programme proposé par une banque ?

- Oui

- Non

12. Si oui, quelle banque propose ce programme d'incubation ?

- [Nom de la banque]

13. Quels types de soutien avez-vous reçu de la part de la banque dans le cadre de ce programme d'incubation ?

- Mentorat
- Accès à des ressources financières
- Formation et conseils
- Réseautage
- Autre (précisez)

#### Partie 6 : Perspectives et Suggestions

14. Quelles sont vos perspectives sur la relation entre les banques et les entreprises dans votre secteur d'activité ?

- Positives
- Négatives
- Neutres

15. Avez-vous des suggestions pour améliorer la relation entre les banques et les entreprises, en particulier pour les startups et les petites entreprises ?

16. Y a-t-il des obstacles spécifiques que vous rencontrez dans l'accès aux financements bancaires ? Si oui, lesquels ?

# **Table des matières**

---

---

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
<b>Chapitre I : Généralité sur la banque et l'entrepreneuriat</b>	
Introduction .....	5
Section 01 : Les notions de la banque .....	5
I.1.1 Généralité sur la banque.....	5
1. Définitions et rôles de la banque .....	5
2. Les rôles de la banque .....	8
3. Fonctions principales de la banque .....	12
4. Typologie des banques .....	13
I.1.2 L'évolution du secteur bancaire.....	14
1. Les transformations des métiers de la banque.....	14
2. Confrontation aux logiques du marché .....	14
3. Origine des transformations, les opérations des hors bilan et la titrisation.....	16
4. La numérisation bancaire .....	17
4.1. Raisons de la numérisation bancaire .....	17
4.2. Opportunités offertes par la numérisation bancaire .....	18
4.3. Obstacles à la numérisation bancaire .....	18
4.4. Adaptation des clients à la numérisation de la banque.....	19
4.5. Les services offerts à la clientèle dans le cadre numération bancaire .....	19
I.1. 3 L'activité bancaire .....	20

---

---

1. Le comité de Bâle.....	20
2. Les risques bancaires.....	22
3. La gestion du risque bancaire.....	23
3.1. Le comité Bâle sur la gestion du risque .....	23
3.2. La banque centrale .....	24
Section 02 : fondement de l'entrepreneuriat .....	25
I.2.1 Les notions de l'entrepreneuriat.....	25
1. Définitions de l'entrepreneuriat.....	25
2. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat.....	26
3. Typologies de l'entrepreneuriat.....	28
I.2.2 La création de l'entreprise .....	29
1. Le créateur de l'entreprise ou l'entrepreneur .....	29
2. Les étapes de création des entreprises.....	30
I.2.3 Le risque de dérapage d'un projet d'investissement.....	31
1. Les causes de dérapage en phase de réalisation .....	31
2. En phase de démarrage, les projets peuvent également déra- per pour deux raisons principales .....	31
Section 03 : Les relations entre banque et entrepreneuriat.....	31
I.3.1 Les crédits bancaires .....	32
1. Définition du crédit .....	32
2. Rôle du crédit .....	33
3. Caractéristiques du crédit bancaire.....	33
I.3.2 Typologie de crédits bancaires.....	35
1. Crédit d'exploitation .....	35
2. Les crédits d'investissement .....	36
3. Crédit aux particuliers .....	37
4. Le crédit à la consommation .....	37

5. Le crédit immobilier.....	37
I.3.3 La prévention et la limitation de crédit.....	37
1. La prévention du risque de crédit.....	37
2. La limitation du risque de crédit.....	39
I.3.4 La gestion du risque de crédit.....	40
1. La surveillance de l'entreprise à tous les niveaux de risque.....	40
2. La surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation.....	41
I.3.5 Les avantages et obstacles de la relation de la banque et entrepreneuriat.....	42
1. Avantages.....	42
2. Obstacles.....	42
Conclusion.....	43

## **Chapitre II : Les enjeux de l'entrepreneuriat en Algérie**

Introduction.....	45
Section 01 : Évolution de l'entrepreneuriat en Algérie.....	45
II.1.1 L'ère précoloniale et coloniale.....	45
II.1.2 L'ère post-indépendance jusqu'aux réformes économiques des années 1990.....	46
II.1.3 L'ère post-réformes économiques des années 1990 jusqu'à nos jours.....	48
Section 02 : La création des entreprises en Algérie.....	49
II.2.1 Les classifications des entreprises.....	49
1. Définition et la classification des entreprises.....	49
1.1 Les formes juridiques en Algérie.....	51
1.2 Les démarches à suivre pour la création d'une entreprise en Algérie.....	52
2. Les entreprises startups.....	54
3. Les startups d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie.....	55
4. Programme de Soutien aux Startups en Algérie.....	56
II.2.2 Les atouts et défis dans les démarches de création des entreprises en Algérie.....	60
1. Les atouts.....	60

2. Défis .....	60
II.2.3. Maison de l'entrepreneuriat .....	61
Section 03 : PME en Algérie .....	63
II.3.1. Définition de la PME .....	63
II.3.2 Évolution de la PME en Algérie .....	64
1. Évolution du PME privé en Algérie .....	66
II.3.3 Le rôle des PME .....	69
1. Le rôle primaire .....	69
2. Rôles Secondaires des PME en Algérie .....	73
3. Les PME algériens et l'innovation .....	73
II.3.4 Les Dispositifs d'aide au financement des petites et moyennes entreprises algériennes	74
1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ou ANADE.....	75
2. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) .....	76
3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	76
II. 3.5 Les enjeux des financements du PME .....	79
1. Les financements des PME en Algérie .....	79
2. Avantages et obstacles .....	79
Conclusion.....	81

### **Chapitre III : Les stratégies bancaires adaptées pour répondre aux besoins de financement de l'entrepreneuriat.**

Introduction .....	83
Section 01 : : Les stratégies bancaires .....	83
III.1.1 Les stratégies bancaire.....	83
1. Définitions du concept .....	83
2. Les caractéristiques des stratégies bancaires.....	84
3. Les principales variables définissant le champ stratégique:.....	85
II.1.2. Les types des stratégies bancaires .....	87

1. Type de stratégie concurrentielle .....	87
2. La stratégie de diversification .....	88
3. La stratégie de spécialisation.....	89
Section 02 : les stratégies bancaires pour le financement des entreprises .....	89
III. 2. 1. Les financements des entreprises .....	90
1. Les étapes du financement des entreprises.....	90
2. Les raisons du financement des entreprises .....	91
3. Les méthodes des financements des entreprises.....	92
II.2.2. Les critères bancaires dans le financement des entreprises .....	93
1. Historique de Crédit .....	93
2. Solvabilité.....	94
3. Garanties.....	94
4. Capacité de Remboursement.....	94
5. Collatéral .....	94
6. Plan d'Affaires .....	95
III. 2.3. Les rôles de la banque dans le financement des entreprises.....	95
1. Fournisseur de Financement.....	95
2. Évaluation et Analyse du Risque .....	95
3. Structuration des Solutions de Financement .....	95
4. Conseil Financier.....	96
5. Gestion des Transactions.....	96
6. Partenariat Stratégique .....	96
III.2.4. Les mécanismes bancaires du financement des entreprises .....	96
1. Mécanisme de financement sur les marchés .....	96
2. Mécanisme de financement des banques en banque .....	97
3. Mécanisme de financement par la création monétaire .....	97
4. Mécanisme de financement en dernier recours des banques centrales .....	97

---

---

III.2.5. Les atouts et les obstacles encourus par la banque dans le financement des entreprises .....	98
1. Les atouts.....	98
2. Obstacles .....	98
Section 03 : Cas Algérie.....	99
III. 3.1. Présentation du banque D'Algérie .....	99
1. Organisation et mission.....	100
2. Cadre législatif et réglementaire.....	104
3. Les instruments .....	105
III.3.2. L'évolution du système bancaire algérien .....	107
1. La première période de l'indépendance à 1966 .....	107
2. La deuxième période de 1966 à 1970.....	107
3. La troisième période du 1970 à 1978 .....	108
4. La quatrième période de 1978 à 1986 .....	108
5. La cinquième période de 1988 à ce jour .....	108
III.3.3. Les stratégies bancaires dans le financement de l'entrepreneuriat en Algérie.....	108
1. Banque extérieur d'Algérie .....	109
2. Banque de Développement Local ( BDL).....	110
3. Banque de l'agriculture et du développement rural ( BADR) .....	111
4. Caisse Nationale d'Epargne et de prévoyance-banque .....	112
5. Banque Nationale d'Algérie.....	114
III. 3.4 Les facteurs qui influent sur la décision de financement des banques en Algérie .....	118
1. Garanties.....	118
2. Solvabilité.....	118
3. Viabilité du Projet .....	118
4. Centrale de risque.....	119
III. 3.5 Les avantages et obstacles du financement bancaire .....	119

1. Les avantages .....	119
2. Les obstacles .....	120
Conclusion.....	121
<b>Chapitre IV : Études de cas sur wilaya de Bejaïa</b>	
Introduction .....	123
Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche .....	123
IV.I.1. Au niveau des banques .....	123
1. Méthodologie de collecte des données .....	123
2. Échantillon .....	124
3. Questionnaire .....	124
IV.1.2. Au niveau des entreprises .....	125
1. Collecte des données .....	125
2. Échantillon .....	125
3. Questionnaires .....	125
IV. 1.3. Niveau banque et entreprise .....	126
Section 02 : Présentation de l'échantillon de l'enquête .....	126
IV.2.1. Contexte de l'Enquête .....	126
IV. 2.2. Méthodologie d'Échantillonnage .....	126
IV.2.3. Caractéristiques Démographiques et Professionnelles .....	127
IV.2.4. Autres Caractéristiques Pertinentes .....	127
Section 03 : Analyse de données et recommandation .....	128
IV.3.1. Analyse des données .....	128
1. Analyse des Réponses des banques.....	128
2. Analyse au niveau des entreprises.....	140
IV.3.2. Analyse des tableaux relationnels .....	148
IV.3.3. Recommandation .....	151
Conclusion.....	153

Conclusion générale .....	155
Liste bibliographique.....	158
Annexes	
Table des matières	

## Résumé

Notre recherche examine comment les banques financent l'activité entrepreneuriale, avec une problématique centrale : Comment les banques adaptent-elles leurs stratégies pour répondre aux besoins variés des entrepreneurs, de la création à la croissance, et comment leur rôle évolue-t-il dans un environnement économique en constante mutation ?

Pour y répondre, notre étude est structurée en quatre chapitres principaux. Nous analysons les dynamiques entre les banques et les entrepreneurs à Bejaïa, et nous proposons des perspectives sur l'évolution des stratégies bancaires. En utilisant un échantillon de 12 banques et 80 entreprises, ainsi que des modèles statistiques, des tableaux et des graphes, nos résultats montrent une relation à moyen et long terme entre les banques et les entreprises.

**Concepts clés :** banque, entrepreneuriat, financement, PME, stratégies bancaires, risque de crédit.

## Abstract

Our research examines how banks finance entrepreneurial activity, with a central question: How do banks adapt their strategies to meet the varied needs of entrepreneurs, from creation to growth, and how does their role evolve in a constantly changing economic environment?

To address this question, our study is structured into four main chapters. We analyze the dynamics between banks and entrepreneurs in Bejaïa and provide insights into the evolution of banking strategies. Using a sample of 12 banks and 80 companies, as well as statistical models, tables, and graphs, our results show a medium and long-term relationship between banks and companies.

**Key concepts:** bank, entrepreneurship, financing, SMEs, banking strategies, credit risk.

## ملخص

بحثنا يدرس كيف تمويل البنوك النشاط الريادي، مع إشكالية أساسية: كيف تتكيف البنوك مع استراتيجياتها لتلبية الاحتياجات المتنوعة لرواد الأعمال، من الإنشاء إلى النمو، وكيف يتطور دورها في بيئة اقتصادية دائمة التغير؟

للإجابة على هذا السؤال، قمنا بتنظيم دراستنا في أربعة فصول رئيسية. نحن نحلل الديناميات بين البنوك ورواد الأعمال في بجاية، ونقدم رؤى حول تطور استراتيجيات البنوك. باستخدام عينة من 12 بنكاً و80 شركة، بالإضافة إلى النماذج الإحصائية والجداول والرسوم البيانية، تظهر نتائجنا وجود علاقة متوسطة وطويلة الأجل بين البنوك والشركات.

**المفاهيم الرئيسية:** البنك، ريادة الأعمال، التمويل، الشركات الصغيرة والمتوسطة، استراتيجيات البنوك، مخاطر الائتمان.