



Université d'Oran 2
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

THESE

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences
En Sciences Commerciales

**Financement des initiatives entrepreneuriales :
Cas des PME Algériennes**

Présentée et soutenue publiquement par :
M. MOUSSAOUI Yassine

Devant le jury composé de :

M. FEKIR HAMZA	Professeur	Université d'Oran 2	Président
M. FELA AYACHI	MCA	Université d'Oran 2	Rapporteur
M. BACHOUNDA Rafik	Professeur	Université SBA	Examineur
M. MELIANI Yacine	MCA	Université d'Oran 2	Examineur
M. MENDLI Salaheddine	MCA	Université Mostaganem	Examineur
M. KATEB Karim	MCA	UFC	Examineur

Année 2023

REMERCIEMENTS

*Je remercie, très chaleureusement mon Directeur de thèse M. Ayachi FELA pour sa disponibilité, ses conseils, orientations, et encouragements qui ont été d'un apport inestimable, et sans qui rien n'aurait été possible ;
Merci du fond du cœur, cher grand frère.*

DEDICACES

À mes parents qui n'ont cessé de m'encourager en crollant en moi.

À mon fils Youcef pour son inconditionnel amour.

À toute ma famille.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

Chapitre 01 : Démarche descriptive des différents agrégats entrepreneuriaux et bancaire en Algérie.

Introduction.

Section 1 : Fondements conceptuel de l'environnement entrepreneuriale des PME Algériennes.

- 1- L'entreprise.
- 2- Entrepreneur.
- 3- La place du manager dans les différentes théories et courants de pensée.
- 4- Apprentissage primaire de la singularité de la personne morale dans le phénomène entrepreneurial.

Section 2- Vision paradigmatique du secteur bancaire en Algérie.

- 1- La Banque Algérienne.
- 2- Evolution de la structure du système bancaire algérien.
- 3- La restructuration de système bancaire Algérien
- 4- Modernisation et ouverture du système bancaire algérien.

Conclusion.

CHAPITRE 2 : Les modes de financement de la PME.

Introduction.

Section 1 : Le financement des entreprises & les différents types de crédits.

- 1- Le financement des entreprises.
- 2- Les différents types de crédits.

Section 2- Risques et garanties.

- 1- Les risques de crédit.
- 2- Les garanties de crédit.

Conclusion.

CHAPITRE 3 : La politique de l'état et son influence sur le développement de la PME.

Introduction.

Section 1 : Mécanisme traditionnels d'incitation à la création des PME en Algérie.

- 1- Le Conseil National de l'Investissement.
- 2- Le Fond d'Appui aux Investissements.
- 3- Les régimes d'avantage pour les investissements.
- 4- Les structures d'aide à la création d'entreprises (activités économiques).

Section 2 : Implémentation de la nouvelle politique favorisant l'entrepreneuriat inclusif.

- 1- Startup.
- 2- Incubateur.
- 3- Auto entrepreneur.
- 4- Le renforcement du financement des PME.
- 5- Les risques de dérapage d'un projet entrepreneurial.

Conclusion.

Chapitre 4 : Etude empirique.

Introduction.

Section 1- Chronique et cartographie spatiotemporelle de la PME Algérienne.

- 1- Mobilisation de différents agrégats de la PME.
- 2- Evolution de la population globale des PME.
- 3- Démographie des petites et moyennes entreprises.

Section 2 : La politique de l'Etat et son influence sur le développement de la PME en Algérie

- 1- Création, développement, avantages économiques et force de la PME en Algérie.
- 2- Environnement, obstacles et faiblesses de la PME Algérienne.
- 3- Les dispositifs législatifs et les structures d'aide et de soutien à la création d'entreprise en Algérie.

CONCLUSION GENERALE.

INTRODUCTION GENERALE :

Depuis la nuit des temps l'homme essaye d'assouvir ses différents besoins, tant bien que mal, il est vrai que l'espèce humaine a fait beaucoup de chemin depuis l'âge de pierre au prix de sacrifices, d'efforts et de persévérances exemplaires. Tous ces obstacles vont être déclinés sous la coupole prépondérante du management d'entreprise.

Au fur et à mesure de cet entrepreneuriat, l'homme a connu un développement considérable tant sur sa durée de vie que sur son mode de vie, ce qui laisse à penser que le fait d'entreprendre agit considérablement sur le développement qui est source d'évolution.

Aujourd'hui, force est de constater que les entreprises sont en quête d'une cause plus noble et plus juste ; noble de part une gestion plus morale et plus rationnelle des ressources naturelles ; juste de part une meilleure répartition des richesses qu'elle génère (F.MAKHLOUF, 2006).

Ce concept conduit les entrepreneurs à revoir leurs stratégies entrepreneuriales, ce qui va remettre en cause les procédures de fonctionnement des différentes entreprises. Ces dernières évoluent avec l'organisation et à travers elles.

Ainsi, le phénomène entrepreneurial a pour rôle principal de renforcer l'entreprise en la rendant plus compétitive et en parallèle de développer l'implication et la cohésion de tous les salariés.

Cependant, avec l'évolution de l'environnement des entreprises ou la concurrence est de plus en plus importante et ou la relation de l'entreprise avec ses différents collaborateurs est de plus en plus complexe (voir turbulente).

L'entrepreneurship doit participer à la mise en place d'un processus de réactivité qui fait défaut aux entreprises défaillantes. En plus, il doit construire avec ses collaborateurs un climat de confiance et de partage d'une vision paradigmatique (C.MARMUSE, 1990).

Toute en sachant que, les réformes du Programme d'Ajustement Structurel ont amené l'Etat Algérien à se désengager des entreprises publiques sous sa tutelle à travers la liquidation, la réhabilitation et la privatisation. Au terme de cet ajustement, la taille du secteur public a été réduite progressivement.

Cette situation a amené l'Etat Algérien à décliné davantage ses responsabilités dans l'embauchage systématique des diplômés sortis des écoles et universités. A partir de ce moment, des problèmes d'insertion professionnelle ont commencé par se poser avec acuité tout en augmentant le taux de chômage.

Les fléaux sociaux comme le chômage, la délinquance et l'insécurité ont commencé par devenir récurrents dans les villes car les jeunes n'ont plus un accès facile à l'emploi. Car Il ne suffit plus

d'être diplômé pour bénéficier d'une facile insertion professionnelle. Les gouvernements qui se sont succédé ont essayé, par des stratégies, d'apporter des solutions d'appoint sans pour autant arriver à endiguer le chômage de manière sensible.

Néanmoins, les gouvernements successifs n'ont pas manqué d'ambitions pour réduire le taux de chômeurs, c'est une ambition respectable quand on sait que les grandes puissances du monde ont fait asseoir leur hégémonie sur le secteur privé via la création d'entreprise. Le temps où l'Etat fait tout est absolument révolu. Il s'occupe aujourd'hui des fonctions gouvernementales et laisse le secteur privé animer la vie économique dont il tend à réglementer les pratiques.

De ce fait, la place de l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne semble devenir une préoccupation majeure et récurrente. Le nombre de mesures mises en place par l'état algérien ces dernières années en atteste.

Des formations en entrepreneuriat voient le jour dans l'enseignement supérieur et des colloques autour des thématiques entrepreneuriales sont organisés. Cette effervescence autour des pratiques de l'entrepreneuriat résulte d'abord d'une amélioration des conditions sécuritaires et politiques dans le pays et d'une prise de conscience du gouvernement quant à l'importance de la création d'entreprise pour la relance économique.

Evidemment, la promotion d'une génération de jeunes entrepreneurs ne se fait pas ex nihilo, car Si entreprendre est un acte auquel personne ne peut se dérober, la réussite de toute activité nécessite la réunion de ressources financières adéquates.

Entreprendre requiert donc un investissement, quelle que soit sa taille. Dans de rares cas, quelques idées d'entreprise peuvent être mises en œuvre à partir de zéro dinar. Elles font exception et confirment de ce fait, la règle. Dans les cas courants, entreprise rime avec financement.

Comprenant que les exigences du marché de l'emploi sont de moins en moins propices au salariat, les jeunes commencent timidement par se tourner vers l'entrepreneuriat car les aides étatiques aux mécanismes de financement sont favorables aux initiatives privées.

En effet, l'entrepreneuriat serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel (A.LAMIRI, 1999).

Malgré ces initiatives, le constat est que les jeunes ne se montrent pas convaincus de leur choix professionnel. Il n'est pas rare de constater que certains d'entre eux utilisent ces opportunités entrepreneuriales comme des pis-aller en s'autoproclamant entrepreneurs.

En Algérie, l'intérêt pour la PME a été tardif, ce n'est qu'à partir des années 80, et en conséquence

de choc pétrolier de 1986 que l'initiative privée a été enfin libérée. L'Etat a commencé à se désengager progressivement de la sphère économique, notamment en matière d'investissement, laissant le champ à l'initiative privée.

Ce qui a été concrétisé par la création du ministère de la PME en 1991, la promulgation du code d'investissement en 1993 et la mise en place de différents dispositifs de création d'entreprises (ANDI, ANSEJ, CNAC ...etc.).

Plusieurs mesures ont été prises et des institutions sont créées afin de soutenir l'initiative individuelle. Comme conséquence, il y a eu une éclosion de petites et moyennes entreprises dans plusieurs wilaya et régions du pays (H.BENISSAD, 1993).

Le but de notre étude est de comprendre les déterminants qui caractérisent le financement des initiatives entrepreneuriales aujourd'hui chez les jeunes afin de proposer des solutions aux faiblesses qui le gangrènent. Cet état des choses nous amène à nous poser une question fondamentale : « **Quels sont les besoins, difficultés et les contraintes de financement des initiatives entrepreneuriales des jeunes Algériens ?** ».

Da part cette problématique nous essaierons de démontrer les motivations socioéconomiques qui caractérisent le choix du type de financement de l'entrepreneur et qui font qu'un individu prend le risque de l'odyssée entrepreneuriale. De part cette quête honorable nous avons formulé quelques hypothèses, qui sont :

- H1 : Les modalités d'accès aux crédits ne sont pas toujours favorables aux jeunes investisseurs ;
- H2 : l'Analogie des visions entrepreneuriales ne permettent pas aux jeunes de prospérer dans leurs initiatives ;
- H3 : le manque d'accompagnement dans le suivi des crédits ne permet pas toujours aux promoteurs de respecter leur planification pour bénéficier pleinement des avantages liés au type de financement choisi ;
- H4 : la peur de l'insolvabilité, due essentiellement à l'aspect cognitive de l'individu et/ou à son manque d'études/formations ;

L'objectif général de cette étude est de contribuer à l'amélioration du système de financement des initiatives entrepreneuriales des jeunes Algériens en prenant appui sur notre recherche empirique, qui catalysera le cheminement suivant :

- Identifier la nature des motivations qui sous-tendent les jeunes à s'orienter vers l'entrepreneuriat ;
- Connaître et analyser les différentes modalités qui entourent l'accès aux crédits ;
- Étudier les conditions dans lesquelles les crédits sont mis en place par les institutions ;

- Apprécier les mécanismes de suivi et de contrôle de gestion mis en place par les institutions pour permettre aux bénéficiaires d'atteindre leurs objectifs.

Sur le plan méthodologique nous construirons notre travail en le segmentant en quatre chapitres, qui sont :

Le premier sera d'ordre générique car il consiste en une démarche descriptive des différents agrégats entrepreneuriaux, puisqu'il tentera d'illustrer distinctement les liaisons indélébiles qui lient l'environnement entrepreneuriale des PME avec le secteur bancaire Algérien, car les banques et les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises représentent des moyens stratégiques sur lesquels se basent la plupart des pays développés afin d'assurer plus de croissance à leur économie .

Le deuxième, abordera la dimension financière de la PME, vu que les modes de financement des entreprises sont le problème principal de la plupart des entreprises algériennes et surtout les PME qui rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et à plus forte raison leur développement, de ce fait nous tenterons de décrire les différents types de crédits avec les risques et garanties qu'ils génèrent.

Le troisième, va préciser quel est l'état des lieux de la PME en Algérie en dégagant la cartographie spatiotemporelle de la PME Algérienne pour 2016 tout en développant les concepts fondamentaux de la politique de l'état et son influence sur le développement de cette dite PME.

Quant au dernier chapitre, il représentera l'illustration réelle des tenants et aboutissants de cette politique, car ce chapitre illustrera l'étendue de notre étude empirique en concédant à la cartographie spatiotemporelle de la PME algérienne une émergence politique qui impulse son influence et son développement au sein d'un environnement de plus en plus complexe.

Chapitre 01 : Démarche descriptive des différents agrégats entrepreneuriaux et bancaire en Algérie

Introduction :

La place de l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne semble devenir une préoccupation majeure et récurrente. Le nombre de mesures mises en place par l'état algérien ces dernières années en atteste. Des formations en entrepreneuriat voient le jour dans l'enseignement supérieur et des colloques autour des thématiques entrepreneuriales sont organisés. Cette effervescence autour des pratiques de l'entrepreneuriat résulte d'abord d'une amélioration des conditions sécuritaires et politiques dans le pays et d'une prise de conscience du gouvernement quant à l'importance de la création d'entreprise pour la relance économique.

En effet, l'entrepreneuriat serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel (M.BELAIBOUD, 2005).

Les banques et les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises représentent des moyens stratégiques sur lesquels se basent la plupart des pays développés afin d'assurer plus de croissance à leur économie. De ce fait, nous avons voulu préciser l'interaction de ce binôme dans notre économie.

Le principal aspect de leurs relations est l'échange financier, Car ils sont d'abord des partenaires financiers ; Les relations banques-PME sont l'objet de nombreuses analyses, réactions et discours.

De se faite nous devons nous interroger :

- ✓ Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?
- ✓ Y-a-t-il une différence entre entreprise et société ?
- ✓ La pertinence du rôle joué par la banque dans le financement des PME ?

Des questions auxquelles nous allons essayer de répondre tout au long de ce chapitre qui est subdivisé en deux sections :

- ❖ La première introduit la singularité du monde entrepreneuriale Algérien ;
- ❖ La deuxième désacralise le monde bancaire Algérien.

Section 1 : Fondements conceptuel de l'environnement entrepreneuriale des PME

Algériennes :

Afin d'optimiser la compréhension de notre thèse, on va se pencher sur sa dimension générale. On va commencer par découvrir l'entreprise puis l'entrepreneur toute en éclaircissant la relation qui les entretient. Ensuite on va percevoir l'évolution de l'entrepreneur à travers les différents courants de penser.

Comme au sein de notre étude on s'est heurté à un amalgame entre entreprise (personne physique) et société (personne morale) on a décidé d'enlever le voile sur cette petite zone d'ombre.

1- L'entreprise:

1.1-Définition :

Ce n'est pas une tâche mince à faire de définir l'entreprise, car elle est si polyvalente de par la synergie des facteurs aussi bien internes qu'externes. Ce système complexe comprend une valeur sociale, une entité autonome, un microcosme ou vit une population aux multiples facettes.

De cela, on peut dire que c'est un ensemble de moyens humains, matériels et financiers qui travaillent en synergie afin de dégager du profit.

1.1.1-Rôle et objectif :

Ce rôle consiste à produire et à répartir des revenus, son objectif principal est de dégager des profits ; pour atteindre cet objectif elle a besoin de facteurs de production.

Elle produit afin de vendre sa marchandise qui doit satisfaire les besoins du consommateur, d'où la réalisation de valeur ajoutée qui doit être répartie entre les différents agents économiques.

1.1.2- Le profit :

Le profit est le principal objectif de l'entreprise, car il est l'élément fondamental pour la croissance de l'entreprise, en plus c'est un excellent indicateur de la qualité de gestion et de la puissance économique.

1-2 Classification des entreprises :

Tout serait simple s'il n'y avait qu'une seule forme d'entreprise avec une seule activité, mais comme ce n'est pas le cas, une étude approfondie s'impose :

1.2.1- Classification économique :

Cette classification peut s'effectuer selon deux critères :

1.2.1.1- L'un selon le secteur d'activité, chaque secteur est un ensemble d'entreprises exerçant

une même activité principale, traditionnellement on distingue trois secteurs d'activités :

- secteur primaire : entreprises qui ont un rapport avec leur nature.
- secteur secondaire : entreprises de transformations.
- secteurs tertiaires : entreprises de services.

1.2.1.2- L'autre peut faire l'objet de plusieurs classifications en fonction de différents critères, selon la nature des besoins, selon la durée d'existence des biens et selon les biens matériels et immatériels.

1.2.2-Classification dimensionnelle :

Les indicateurs de la taille permettent de distinguer les petites et moyennes entreprises, les grandes entreprises et les grands groupes commerciaux ou industriels.

Les critères de taille absolue sont : le chiffre d'affaire annuelle qui évalue la production vendue sur le marché et l'effectif ; mais du fait de la robotisation ce critère n'est plus décisif.

1.2.3- Classification juridique :

1.2.3.1- L'entreprise individuelle : ce n'est pas une société car c'est l'affaire d'un seul individu (personne physique), sa forme juridique est rudimentaire car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine privé de l'entrepreneur et le capital social de son entreprise, il perçoit seul les bénéfices, mais il assume seul les pertes.

1.2.3.2- Les sociétés privées : c'est un acte commercial par lequel un ou plusieurs personnes décident de donner naissance à une personne morale ; elle s'appuie sur « l'affectio societatis », les critères de création, de solidarité des pertes se différencient d'une société à une autre.

1.2.3.3- Les entreprises publiques : ce sont des entreprises dont le capital social est détenu par l'état. Elles sont vouées aux services publics car le facteur social est très déterminant ce qui ne les empêche pas d'être productives en vue de dégager un bénéfice, mais elles se font de plus en plus rares du fait de la concurrence, du marché libéral et de la privatisation qui en découle.

1.2.4- Classification selon le marché :

Dans chaque ville il existe un marché où s'achètent et se vendent des produits variés, chaque entreprise a sa part de marché et comme les entreprises ne sont pas toutes les mêmes plusieurs situations se distinguent :

1.2.4.1- Le monopole : une entreprise détient le monopole lorsqu'elle est la seule à vendre un certain produit à des nombreux acheteurs, face à un seul acheteur le monopole est bilatérale, face à plusieurs acheteurs il est contrarié.

1.2.4.2- Le monopsonne : il y a monopsonne lorsqu'un grand nombre de vendeurs fait face sur le marché à un seul acheteur, celui-ci dispose d'un pouvoir semblable à celui du monopoleur.

1.2.4.3- Le duopole : un duopole met en situation deux vendeurs sur le marché, ils peuvent choisir comme instrument de lutte le prix ou la quantité.

1.2.4.4- L'oligopole : l'oligopole est une situation dans laquelle un petit nombre de vendeurs fait face à une multitude d'acheteur ; chaque vendeur peut influencer le prix de ces concurrents, c'est une situation très fréquente.

2 - Entrepreneur:

2.1- Définition :

L'entrepreneur est un personnage mythique souvent présenté comme un modèle de réussite. Comme l'avenir appartient aux entrepreneurs, aux débrouillards et aux entrepreneurs, on ne peut que s'y intéresser ; vu qu'il est le moteur de l'économie.

Comme l'entreprise est faite d'hommes et de femmes, les économistes et les sociologues sont obligés d'introduire dans leurs études le personnage incompris qu'est l'entrepreneur. Il peut devenir riche ou pauvre mais cela ne l'achève pas pour autant car il recommence, redémarre, se relève pour tomber à nouveau au champ d'honneur de la guerre économique.

L'histoire du capitalisme est jalonnée d'histoires d'entrepreneur, de trajectoire individuelle ou collective, les noms de ROCKEFELLER, FORD, CITROEN..... (P.LOUART, 1999) sont presque devenus synonymes du produit qui a fait leur renommée, à côté de ces quelques grands noms des centaines de milliers d'entrepreneurs sont restés dans l'ombre.

Acteur de l'économie, l'entrepreneur agit, prend des décisions en fonction d'un ensemble de contraintes et de ressources, puisque c'est le contexte conjoncturel qui prend le dessus sur l'aspect personnel. Ce n'est plus un entrepreneur *héroïque*, mais un entrepreneur *socialisé* qui profite des opportunités d'investissement créées par l'état et par les grandes entreprises.

2.2-Profil :

L'entrepreneuriat est une organisation créée et dirigée par un homme, l'entrepreneur qui met en œuvre les facteurs disponibles, le capital et le travail, combinés dans un mode de production qui intègre les technologies de l'époque. Son émergence est déterminée par l'environnement culturel, politique et économique, lieux privilégiés de création de richesse économique, elle entretient des relations étroites avec la société ou elle apparaît.

Les connaissances exigées concernant les structures de l'entreprise, sa création, son financement, son évolution et son management doivent être cohérents avec la personnalité, le potentiel, les

compétences et la situation familiale de l'entrepreneur.

Les connaissances tirées de l'histoire doivent être éclairées par des références des auteurs comme TAYLOR (OST), FAYOL (POCCC)...MINTZBERG (contingence), il faut analyser et tirer profit des différents types d'entrepreneurs, du patron paternaliste du XIX siècle au cover-manager (D.UZUNIDIS, 2006).

2.3- Le passage de l'entrepreneuriat au management :

L'entrepreneur schumpétérien joue un rôle déterminant dans le capitalisme libéral, mais l'augmentation de la taille de l'entreprise modifie progressivement ses fonctions. C'est lui qui assure le passage de l'économie traditionnelle à l'économie capitaliste, depuis tout temps il se situe entre la recherche fondamentale et les besoins économiques de la société car il est avant tout un producteur de richesse qui prend des risques, motivé avant tout par le profil individuel.

L'entrepreneur est un *homme-orchestre* ; son identité varie selon les époques et sa fonction s'adapte aux circonstances car il est tour à tour ou simultanément un patron, un maître absolu à l'époque du capitalisme patrimonial, un pionnier qui introduit l'innovation dans son quotidien.

A partir de la fin de XIX siècle il doit maîtriser les techniques

« Rationnelles et scientifiques » de la gestion dans l'esprit du positivisme, il organise la production comme une simple technique car il se voit comme un chef d'entreprise dirige une unité économique avec une structure hiérarchique de type militaire.

A la fin de XX siècle Schumpeter est redécouvert avec le retour en force du libéralisme, car il doit posséder des qualités innées de commandement d'un chef charismatique qui fait appel à l'irrationnel, aux symboles dans la ligne du *New Age* des années 1970-1980 aux États-Unis, après cela la main visible du management remplace la main invisible du marché.

Le pouvoir de l'entrepreneur traditionnel s'exerce dans et hors l'entreprise, il est issu de la classe dirigeante dont il représente la culture et exprime les intérêts et le pouvoir. Au début du capitalisme XVIII et XIX siècle, le patron exerce un pouvoir discrétionnaire dans la petite entreprise qu'il a créé, il la dirige comme sa maisonnée.

La stratégie matrimoniale de la bourgeoisie tend à associer l'avoir et le savoir, l'avoir représenté par les héritiers et le savoir par les ingénieurs, la production sociale est grande avant la seconde guerre mondiale car l'ingénieur sort du patronat avant d'y rentrer.

Les grands patrons sortent souvent de leurs rangs, dans l'entreprise patrimoniale traditionnelle, le pouvoir est de type patriarcal, en cas de conflit du travail un pouvoir discrétionnaire lui est reconnu par l'usage, conforme aux relations maître et serviteur « sa parole fait autorité ».

Le pouvoir hiérarchique est de nature technique (compétence) et disciplinaire, l'entreprise

traditionnelle reflète l'ordre politique car le pouvoir vient d'en haut et se démultiplie vers le bas dans une structure hiérarchique ramifiée (G.BRESSY, 2000).

Dans une large mesure l'entreprise est la matrice de la société, le pouvoir de l'entrepreneur marque de son empreinte la société industrielle naissante. Il exerce les trois pouvoirs de la bourgeoisie du XIX siècle : il détient seul le pouvoir économique car l'état reste en dehors de l'entreprise privée et il s'en tient aux fonctions régaliennes définies par la théorie libérale.

De nos jours, le chiffre d'affaire de certaines firmes est supérieur aux ressources budgétaires et au PIB de nombreux pays du fait que l'intérêt économique de la grande firme rejoint celui de l'état.

Le pouvoir social de l'entrepreneur se manifeste au XIX siècle sous la forme du paternalisme dans les trois domaines privilégiés du logement, la santé et l'éducation ; aujourd'hui le pouvoir de la firme reste important car elle sacralise le travail, considéré comme une valeur sociale et c'est dans l'entreprise que se définissent les relations du travail composant important des relations sociales.

Vu que le lobbysme auprès des politiques est une institution, depuis toujours le pouvoir politique de l'entrepreneur s'appuie sur le contrôle de la presse qui éclaire l'opinion et le vote des électeurs, aujourd'hui les syndicats patronaux font en sorte de mettre en place les hommes politiques qui les arrangent le plus.

2.4- L'entrepreneur est à la fois acteur et victime de l'évolution de son entreprise :

Il est à l'origine de l'évolution de l'entreprise ce qui lui fait en sorte qu'il en supporte les conséquences. L'entrepreneur impulse et subit les effets de la transformation de l'entreprise, il introduit la technologie mais l'évolution probable fait de lui un produit hybride entre entrepreneur et manager : dans le passé TAYLOR ingénieur et non entrepreneur révolutionne l'organisation du travail de même que FAYOL dans l'administration. Le dirigeant devient un simple gestionnaire et le management se réduit à une technique (N.STOLOW, 2003).

La complexité croissante due à la grande taille dépasse progressivement les compétences de l'entrepreneur isolé car les cadres refusent d'être des simples courroies de transmission et il doit s'intégrer dans une modélisation qui représente tous les niveaux de responsabilité, des dirigeants aux cadres et aux techniques ce qui rend le rôle de l'entrepreneur individuel réduit.

Alors que, l'entrepreneur génère des contre-pouvoirs en son sein, puisque le contre-pouvoir syndical se manifeste très différemment selon les cultures nationales. En Allemagne les syndicats abandonnent officiellement leur projet de « socialisation » du capital des 1918 et collaborent assez tôt avec les dirigeants. En France depuis XIX siècle les relations sont plus

conflictuelles car le syndicalisme ouvrier est influencé par l'anarchisme et par le marxisme, alors qu'aux États-Unis la tradition veut que les républicains soient liés au *big business* et les démocrates au *big labor*.

Après la seconde guerre mondiale dans la plupart des pays occidentaux, les syndicats des salariés collaborent avec les entrepreneurs à la mise en place du compromis fordiste sous l'autorité de l'état, aujourd'hui après une crise qui dure depuis les années 1970, le syndicalisme reste un contrepoids à défaut d'exercer effectivement un contre-pouvoir.

D'autre part, la concentration des grandes organisations menace l'esprit d'entreprise, pour K. MARX, l'entrepreneur est prisonnier de la dynamique capitaliste, face à la concurrence. Il est obligé d'innover avec la concentration du capital et la substitution du capital au travail, la crise éliminée périodiquement les plus faibles pour Joseph Alois SCHUMPETER, l'entrepreneur est l'agent principal de l'évolution du capitalisme, mais il montre le danger de l'entreprise de grande taille de par sa gérance administrative et la perpétuelle tentation de la routine.

Les véritables pionniers du socialisme n'ont pas été les intellectuels ou les agitateurs qui ont prêché cette doctrine mais les Vanderbilt, les Carnegie, les Rockefeller...etc. Ainsi l'avenir du capitaliste est menacé par son développement car l'intervention de l'état pour faire face à son excès semble de plus en plus probable.

En bref, le pouvoir de type théocratique exercé dans la petite entreprise familiale est remplacé par un pouvoir technocratique de plus en plus partagé quand elle atteint une grande taille, le pouvoir du dirigeant est aussi limité par des contraintes extérieures.

2.5- De nouveaux pouvoirs externes à l'entreprise affaiblissent la fonction entrepreneuriale :

L'entrepreneur n'a en effet plus les coudées franches, il doit tenir compte de la contrainte réglementaire et législative de l'état ainsi que du pouvoir financier des actionnaires, puisque l'état exerce les fonctions de suppléance et de réglementation, il est aussi lui-même entrepreneur quand le capitalisme libéral est défaillant ; par exemple en France la compagnie ferroviaire de l'ouest dépose son bilan en 1909 et l'état la rachète.

Certaines des fonctions les plus nobles échappent à l'entrepreneur, l'innovation issue de la recherche-développement est de plus en plus collective. Une entreprise peut sous-traiter un produit avec plusieurs entreprises. D'autre part les contraintes financières se resserrent avec la nouvelle gouvernance de l'entreprise car le débat sur la bonne gouvernance de l'entreprise porte sur les divergences d'intérêt entre l'actionnaire et le gestionnaire.

De nos jours, le dirigeant salarié reste chargé du management opérationnel. Il choisit les moyens

et les méthodes puis il contrôle les résultats pour atteindre l'objectif. Il devient un négociateur social et un juriste autant qu'un producteur de par cela l'intérêt financier du dirigeant rejoint celui de l'actionnaire car ses pouvoirs et son autorité ne sont plus ce qu'ils étaient.

Sur le plan financier les contraintes se resserrent avec la nouvelle gouvernance de l'entreprise, le débat sur la « bonne gouvernance » de l'entreprise porte sur les divergences d'intérêts entre l'actionnaire et le gestionnaire, le pouvoir des actionnaires était resté faible jusqu'aux années 1980, le pouvoir du dirigeant salarié reposait alors sur des informations inaccessibles à l'investisseur individuel.

Aujourd'hui l'actionnariat individuel cède la place à un actionnariat organisé, représenté par les compagnies d'assurances ou par les organismes de placements collectifs en valeur mobilière, cet actionnariat ne se satisfait plus des informations comptables rétrospectives qui lui sont habituellement fournies, mais exige des informations prospectives pour prendre les décisions stratégiques qui portent sur les choix fondamentaux ; son pouvoir s'oppose de plus en plus à celui des dirigeants.

L'entreprise et l'entrepreneur schumpétérien évoluent en symbiose avec la société dès le début de l'ère industrielle, les relations de pouvoir restent cependant très différentes dans les deux cas ; la démocratisation du pouvoir politique influence peu le fonctionnement de l'entreprise car cette dernière n'est pas régie par les mêmes lois.

Dans ces relations extérieures, les PME exercent la plus grande influence car elles créent les emplois les plus nombreux, mais c'est les firmes de grande taille qui détiennent le plus grand pouvoir, il reste à savoir si en devenant international, elles deviennent apatrides ou si elles continuent à épouser les intérêts de leur nation d'origine (D.UZUNIDIS, L'aventure des entrepreneurs, 2006).

3- La place du manager dans les différentes théories et courants de pensée:

Cette synthèse ne prétend nullement à l'exhaustivité de tous les auteurs qui ont participé de près ou de loin à cette fabuleuse aventure organisationnelle, car notre choix s'est porté sur la classification des auteurs selon leurs écoles respectives, dans un souci d'efficacité on a opté pour les auteurs réputés importants.

3.1 Les prémisses de l'analyse des organisations comme mécanisme simple :

La recherche de meilleures performances pour l'entreprise a conduit les praticiens à théoriser les résultats de leurs recherches ou de leurs observations. Les premiers théoriciens se sont intéressés exclusivement à l'entreprise puis à l'organisation de la production. Progressivement, leur champ

de réflexion s'est élargi à l'ensemble des organisations.

L'organisation est définie comme étant un système social organisé pour atteindre un certain type d'objectif. Elle suppose un but formel, une division des tâches et une attribution des rôles, un système de communication, un mécanisme de prise de décisions, un ensemble de règles d'évaluation de l'activité.

Plusieurs grands courants de pensée se dessinent, chacun privilégiant une approche particulière de l'organisation. De l'école classique à l'école de la gestion par les systèmes, chaque mouvement se développe en réaction à celui qui le précède en l'intégrant plus ou moins partiellement. De ce fait, les différents mouvements forment un tout.

3.1.1- La vision de l'Organisation selon l'école classique :

En dépit de toutes critiques formulées à l'égard de cette école, elle garde le mérite d'être celle qui englobe les premières conceptions du travail du cadre et qui restent les plus dominantes.

Les auteurs de cette école et à leur tête Taylor avec son organisation scientifique du travail (OST) et H. Fayol décrivent le travail des cadres à l'aide d'un ensemble de fonctions composites.

Fayol présente les cinq fonctions de base de l'encadrement POCCC : Planifié, Organiser, Coordonner, Commander, Contrôler, donc pour aborder un problème de façon scientifique il faut le définir, formuler un plan d'action, identifier et analyser tous les aspects, sélectionner la meilleure approche puis suivre le déroulement du plan pour que le but poursuivi soit atteint.

D'ailleurs pour cette école le manager est celui qui a toutes les connaissances nécessaires pour régler les questions administratives, techniques, commerciales et financières qui se posent à lui et qui possède une résistance physique et mentale ainsi d'une puissance de travail suffisante pour supporter tout le poids des engagements contractés.

Pour Taylor le directeur doit posséder des qualités techniques de technicien, d'organisateur et de contrôleur, alors que pour Fayol ces qualités de planificateur, de décideur, d'organisateur et de leader sont primordiales, d'autres qualités se sont ajoutées à ces qualités classiques sous l'influence de la nature et les circonstances.

La vision stratégique de l'école classique :

La vision stratégique repose sur les postulats de l'analyse micro-économique :

- ✓ Le profit et la rentabilité sont les objectifs essentiels de l'entreprise.
- ✓ Les stratégies de développement reposent sur des calculs d'optimisation ; l'entrepreneur cherche à maximiser le bénéfice et à minimiser les couts dans le cadre d'une planification rationnelle des actions.

A proprement parler pour l'école classique, il n'y pas de stratégie spécifique à une entreprise mais une démarche unique et universelle d'optimisation.

3.1.1.1- La vision de l'organisation de l'école classique :

- ✓ L'entreprise n'est qu'un lieu de production ; c'est-à-dire de combinaison des facteurs de production.
- ✓ Le propriétaire est un décideur rationnel.
- ✓ Le travail est organisé rationnellement.
- ✓ Les acteurs de l'organisation sont des exécutants sans logique d'action propre, sans pouvoir, sans état d'âme.

Dans le but d'améliorer la productivité, les premières réflexions sur l'organisation portent sur la rationalisation du travail, dans sa structure, de la direction et cherchent à donner la solution, unique et universelle.

3.1.1.1 la rationalité productive de Taylor :

Frederick Taylor (1856-1915) : l'Organisation scientifique du Travail «OST ».

Dans un objectif de productivité et de rendement, ce mécanicien devenu ingénieur cherche à mettre au point des méthodes pour éliminer les multiples gaspillages et le travail de la main d'œuvre qui entraîne fatigue et bas rendement.

Les postulats essentiels :

- ✓ L'homme n'aime pas le travail ; il cherche dans celui-ci une récompense matérielle.
- ✓ Améliorer les rendements à travers la spécialisation du travail.
- ✓ Les patrons et les ouvriers ont un intérêt identique : la prospérité de l'entreprise les uns pour leurs profits, les autres pour leurs salaires.

Les principes de L'O.S. T :

- ✓ La division du travail.
- ✓ La détermination d'un « One best Way » : une méthode de travail meilleure que les autres.
- ✓ L'adoption d'un système de rémunération très incitatif reposant sur la rémunération à la pièce.

- ✓ La mise en place d'un système permanent et systématique de contrôle.
- ✓ L'élaboration d'une réglementation formalisée des comportements de manière à ce que « le commandement des hommes soit remplacé par l'administration scientifique et traditionnelle des choses ».

Taylor croit que pour chaque travail il existe une méthode d'exécution meilleure que les autres : **The One Best Way**.

3.1.1.2- La rationalité administrative de FAYOL :

Henri Fayol (1841-1925) : Élève de l'École des mines, puis ingénieur, Fayol devient, en 1888, directeur général d'un grand groupe minier et métallurgique. Frappé par les insuffisances que présente l'organisation du travail dans ce groupe, il s'attache à définir de nouvelles règles de gouvernement de l'entreprise et livre, en 1916, ses réflexions dans *Administration industrielle et générale*, prévoyance, organisation, commandement, coordination, contrôle. Dans cette œuvre où l'accent est mis sur l'organisation plus que sur la tâche, sur l'ensemble plus que sur le détail, l'approche comporte en fait deux volets.

On a, d'une part, une description abstraite des éléments d'une organisation formelle se traduisant par un organigramme. On a, d'autre part, l'indication des règles de conduite pratique que résume la formule célèbre « diriger c'est prévoir, organiser, commander, coordonner, contrôler ».

L'accent mis sur la structure hiérarchique de l'entreprise et sur les qualités du chef a sa contrepartie positive dans la croyance qu'un commandement humanitaire améliore le moral et la stabilité de la main-d'œuvre et il a comme contrepartie une méfiance à l'égard de la négociation collective et de l'intervention étatique, sources de perturbations (H.FAYOL, 1916).

Le fayolisme, ainsi qu'on l'a parfois désigné, a conduit, dans un effort de rationalisation des activités de l'entreprise, à distinguer six fonctions : administrative, technique, commerciale, financière, comptable et de sécurité ; privilégiant la première de ces fonctions, Fayol devait voir dans la « capacité administrative » l'une des principales qualités du chef et préconiser la création d'instituts administratifs préparant aux fonctions directoriales.

Pour l'auteur toute organisation doit remplir différentes opérations qui peuvent se regrouper en six grandes fonctions : technique (fabrication), commerciale (achats et ventes), financière (financement), sécurité (protection des personnes et des biens), comptable (établissement des comptes), administrative (direction de l'entreprise).

Administrer : prévoir, organiser, commander, coordonner et contrôler.

3.1.1.3- La rationalité structurelle de Weber

Max Weber (1864-1920) : ne s'intéresse pas au fonctionnement de l'organisation mais cherche à comprendre la réalité sociale.

Ses idées seront reprises comme fondement de la rationalité structurelle de la bureaucratie (ce terme n'ayant pas la connotation péjorative qu'il a maintenant).

Selon WEBER, la bureaucratie est la forme d'organisation la plus rationnelle, car elle n'est basée que sur la raison (la compétence) sans tenir compte des relations personnelles.

Il met au point une théorie sur les structures d'autorité afin de classer les organisations. Il se demande pourquoi les individus obéissent aux ordres. Il fait la distinction entre le pouvoir qui est l'aptitude à forcer l'obéissance et l'autorité qui est l'aptitude à faire observer volontairement les ordres. Dans un système d'autorité, les subordonnés acceptent les ordres parce qu'ils sont légitimes.

Comme toute organisation elle comporte ses propres limites car le modèle de Weber rationnel et sécurisant suppose un environnement stable, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Son formalisme peut être source de dysfonctionnements (lourdeur, rigidités, lenteur quand la taille augmente).

3.1.2 La vision d'organisation selon l'école des relations humaines :

Ce mouvement va se développer principalement à la fin des années 30. Partant d'une critique radicale du système Taylorien qui réduit l'homme au niveau de la machine, l'idée émerge que, bien au contraire, c'est en privilégiant l'homme que la productivité du travail sera augmentée.

La vision stratégique de l'école des relations humaines :

Selon les adeptes de cette école le manager doit être un spécialiste des relations humaines, capable de créer un climat social propice à la productivité. Ceci tout en étant un moteur ou un bon animateur de groupe et un pédagogue capable de déceler les besoins de formation de ses collaborateurs ; Il doit être doué d'une faculté d'écoute et doit savoir conseiller ses collaborateurs tant du point de vue professionnel que personnel.

Selon les adeptes de cette école (Elton MAYO, et Fritz ROETHLISBERGER) le manager doit être un spécialiste des relations humaines, capable de créer le climat social propice à la productivité, et de gérer le conflit.

La vision stratégique de cette école reste identique à celle de l'école classique : l'objectif du profit reste unique et universel. Doit être doué d'une faculté d'écoute et doit savoir conseiller ses collaborateurs tant du point de vue professionnel que personnel.

Doit être aussi un élément moteur, un bon animateur de groupe et un pédagogue capable de

décèler les besoins de formation de ses collaborateurs.

Selon les recherches des psychologues des organisations (Douglas Mc Gregor, Rensis Likert et Chris Argyris) il y a des principes pratiques de gestion.

Le manager doit adopter un style de direction adéquat. Chacun de ses auteurs s'est attaché à définir les styles de gestion suivant sa perception.

L'approche de l'organisation de l'école des relations humaines évolue en intégrant une nouvelle dimension : l'homme en tant qu'individu et membre d'un groupe.

Les postulats essentiels :

- ✓ L'entreprise est toujours un lieu de production.
- ✓ L'acteur de l'organisation à une dimension humaine, ce qui provoque des réactions avec la logique rationnelle de l'entreprise.
- ✓ Les conditions du travail matérielles et psychologiques doivent être prises en considération pour que les acteurs participent efficacement au fonctionnement de l'organisation.
- ✓ L'organisation comprend en son sein des groupes avec des dynamiques différentes, des liaisons informelles qu'il faut intégrer dans le fonctionnement de l'entreprise.
- ✓ L'organisation rassemble des acteurs, à tous les niveaux de la hiérarchie, qui ont des comportements organisationnels divers et antagonistes qu'il faut gérer.

Concepts et auteurs :

3.1.2.1- George Elton MAYO (1880-1949)

G.E. Mayo est considéré comme le fondateur du courant des relations humaines. Il apporte sa contribution fondatrice à partir d'études menées dans les entreprises, en particulier à la Western Electric, à Hawthorne près de Chicago, de 1927 à 1932.

En faisant varier les conditions matérielles de travail (éclairage, chauffage, etc.), il constate que la productivité varie peu. Les individus observés par le fait qu'ils sont considérés, qu'ils se sentent membres d'un groupe.

Les principales conclusions :

- ✓ La qualité de travail accomplie par un individu n'est pas déterminée par sa capacité physique (approche Taylorienne) mais par sa capacité sociale, c'est-à-dire son intégration sociale.
- ✓ Les récompenses non financières (estime, relations sociales) jouent un rôle essentiel

dans la motivation.

- ✓ La spécialisation de l'O.S. n'est pas la forme la plus efficace de l'organisation du travail.
- ✓ Les employés ne réagissent pas en tant qu'individus mais en tant que membres d'un groupe ayant sa propre logique de fonctionnement et de valeurs.

3.1.2.2- Kurt Lewin (1890-1947)

Kurt Lewin, psychologue allemand, va introduire dans l'analyse des organisations un phénomène qu'il qualifie de « dynamique de groupe » sur ce point, ses travaux prolongent ceux d'E. Mayo et les enrichit. Il va s'intéresser au comportement de l'homme au travail.

Selon lui, l'individu est plongé dans un champ social. Les forces psychologiques qui opèrent sur l'individu et dans l'individu sont causes de son comportement. L'élément fondamental est le champ social qui est des groupes de référence et d'appartenance. La totalité du champ influe sur l'individu (JA.SCHUMPTER, 1972).

Lewin a porté son analyse sur l'étude des comportements des groupes.

- Dynamique de groupe : elle s'applique en tant que procédure de changement. Il est plus facile de faire évoluer des individus en groupe que séparément. Le groupe intervient comme un réducteur d'incertitude.

Certaines fois il peut y avoir une opposition du groupe face au changement. Lewin constate 3 modalités : la normalisation, la conformité, l'innovation.

- Cette dynamique de groupe s'applique également aux styles de « leadership » et à leur influence sur l'atmosphère et le fonctionnement du groupe. Lewin démontre la supériorité de « L'autorité démocratique » sur le style autocratique et sur le laisser faire en matière de rendement et de satisfaction des individus.

- La dynamique de groupe intervient aussi dans des processus d'émergence de structure de groupe en rapport avec les processus d'influence. Les groupes ont tendance à se structurer sous l'autorité d'un leader même si celui-ci n'est pas le responsable hiérarchique désigné.

Kurt Lewin, définit trois types de leadership :

- ✓ **Le leadership autoritaire** : direction du groupe par des ordres.
- ✓ **Le leadership par laisser-faire** : direction du groupe sans implication émotionnelle.
- ✓ **Le leadership démocratique** : direction du groupe avec prise en compte de ses remarques et de ses suggestions.

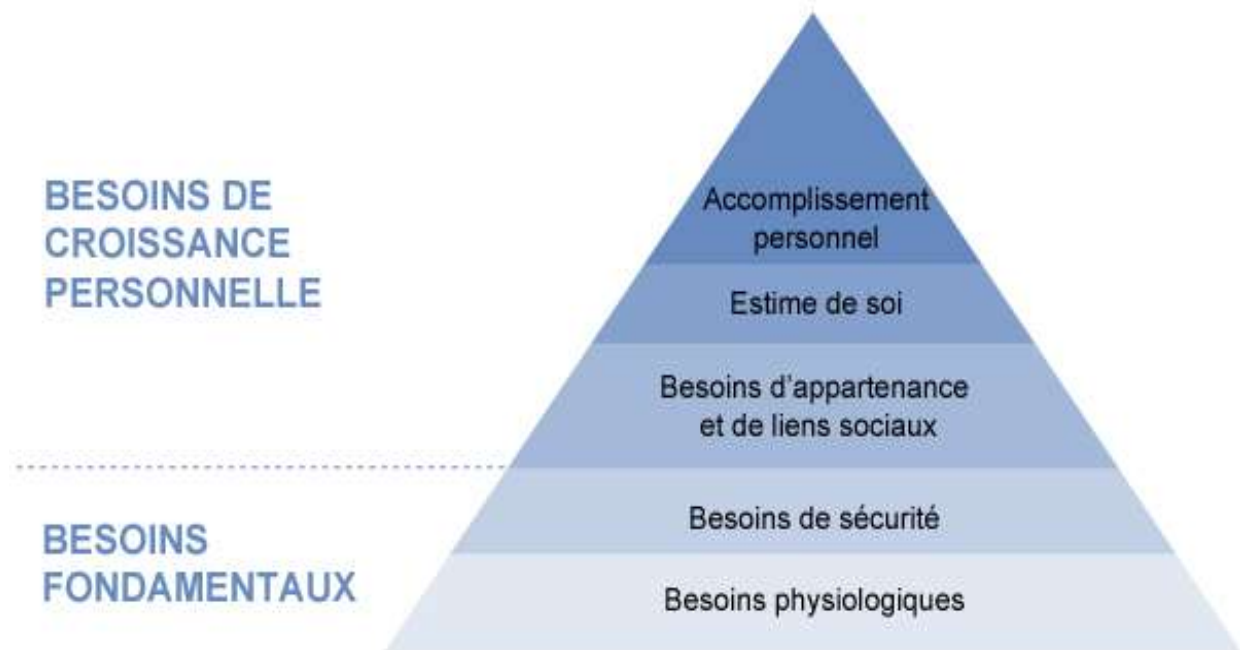
Remarque : Le leadership démocratique est préconisé par K.Lewin comme étant le plus efficace.

3.1.2.3- Abraham Maslow (1908-1970) :

Abraham Maslow, psychologue américain, explique la psychologie de la motivation par la hiérarchie des besoins.

Selon Maslow, les besoins sont hiérarchisés dans une pyramide à cinq niveaux :

Schéma N°01 : La pyramide de Maslow.



Source : Réalisé par nos soins.

Selon A. Maslow ce qui motive l'individu c'est la satisfaction d'un besoin, et l'individu n'est sensible aux paramètres d'un niveau que si les niveaux précédents de besoin sont satisfaits.

Dans l'ordre, des besoins physiologiques, de sécurité, sociaux ou d'appartenance, d'estime et de développement personnel. Cette théorie est très influente et met en évidence l'impact du contenu du travail pour le salarié et montre qu'il n'y a pas que la motivation financière. Des vérifications expérimentales ont montré l'existence de besoins mais l'échelle de ces besoins a été mise en doute ainsi que leur hiérarchie.

3.1.2.4 Frederick Herzberg :

Psychologue de formation, F. Herzberg réalisa entre les années 50 et 70 de nombreuses études, réalisées sur le terrain, afin de déterminer avec précision quelles sont les motivations de l'homme et quelles conditions faut-il réunir pour que l'homme s'épanouisse dans son travail.

Pendant plus de 20 ans, il s'interroge sur les motivations de l'homme au travail et sur l'adéquation des méthodes d'organisation du travail aux besoins de l'homme. Il retient 16 facteurs d'attitude au travail. 10 sont significatifs, 6 ne le sont pas. Il classe les sources de satisfaction en 2 catégories : les facteurs d'hygiène et les facteurs de motivation.

Ses travaux l'on conduit à une découverte importante en matière de psychologie du travail : Les circonstances qui conduisent à la satisfaction du travail sont différentes de celles qui conduisent à une insatisfaction. En d'autre terme ce n'est pas parce que l'on va supprimer les causes d'insatisfaction que l'individu sera satisfait. (Et vice-versa).

Des travaux plus " fins " permirent de mettre en lumière que, d'une façon générale, les facteurs de mécontentement étaient surtout liés à l'environnement et que les facteurs de satisfaction étaient ceux qui permettaient un développement personnel, une considération du travail accompli. Il faut donc " enrichir " le travail en incluant dans celui-ci des facteurs de motivation, tout en améliorant l'environnement des salariés.

Il est donc l'inventeur de " l'enrichissement des tâches ", et même si cette notion est aujourd'hui contestée, il est néanmoins vrai que certains ressorts psychologiques mis en lumière par Herzberg demeurent des pierres angulaires de la psychologie du travail.

Frederick Herzberg, prolonge les travaux de Maslow pour expliquer la motivation des hommes il distingue :

- ✓ Ce qu'il appelle facteurs d'hygiène qui doivent être réalisés sous peine d'insatisfaction : ils ne sont cependant pas source de motivation seule leur absence est un frein.
- ✓ Les facteurs motivants qui vont être la source de réelle motivation car ils sont difficilement satisfaisables, comme le besoin de participation d'accomplissement de créativité etc.

L'intérêt des analyses de Herzberg est de mettre l'accent sur la différence de fonctionnement des besoins identifiés par Maslow : certains sont motivants d'autres sont seulement sécurisants.

L'organisation du travail doit apporter une réponse satisfaisante aux deux séries de besoin pour :

- ✓ Eviter les mécontentements : conditions de travail et rémunération.
- ✓ Provoquer la satisfaction : élargir et enrichir les tâches des postes de travail alors que la

rationalisation et la simplification Tayloristes en appauvrissent le contenu.

3.1.2.5 Rensis Likert :

Rensis Likert analyse les différences des résultats obtenus par les directeurs des diverses compagnies d'assurance membres d'une association professionnelle.

- ✓ Leur attention est centrée sur la tâche accomplie et pas sur les hommes.
- ✓ L'organisation classique du travail leur paraît suffisante pour obtenir les résultats requis des subordonnés.
- ✓ Le contrôle leur paraît être l'essence même de leur travail.

Selon Likert, les directeurs performants cherchent à motiver leurs subordonnés en comprenant leurs valeurs personnelles. Il étudie les rapports entre le chef et ses subordonnés, il en déduit 4 types de management :

- ◆ Exploiteur autoritaire.
- ◆ Autoritaire bienveillant.
- ◆ Consultatif.
- ◆ Participatif.

a. Le système autoritaire exploiteur :

Décisions prises au sommet. Communications peu nombreuses et descendantes et utilisation de la menace.

b. Le système autoritaire paternaliste :

Quelques décisions mineures sont prises à des niveaux inférieurs. Les subordonnés ont une attitude soumise et Les subordonnés ne font remonter que l'information que le supérieur désire recevoir.

c. Le système consultatif :

Les subordonnés sont impliqués dans les décisions, mais ils n'ont pas beaucoup d'influence, leur voix est consultative. Les communications sont à la fois ascendantes et descendantes et Le travail d'équipe est encouragé.

d. Le système participatif par groupe :

Les décisions sont prises par le groupe pour fixer les objectifs et régler les conflits. Les décisions sont décentralisées et la communication est totale, c'est à dire descendante, ascendante et

transversale.

Ce système efficace nécessite une bonne intégration de chaque individu dans le groupe. C'est le système le meilleur pour Likert. Il permet la mise en place de structures matricielles par projet.

3.1.2.6 Douglas McGregor :

Douglas McGregor (1906-1964) étudie les formes de direction des entreprises en opposant deux attitudes implicites fondant le comportement des dirigeants :

- ✓ L'homme n'aime pas le travail refuse les responsabilités, il doit être contrôlé et dirigé : le style de direction est autoritaire c'est la théorie X (vision de l'approche Taylorienne).
- ✓ L'homme peut être motivé par le travail il accepte voire recherche les responsabilités et la direction n'a pas besoin d'être autoritaire c'est la théorie Y jugée préférable par McGregor.

La théorie X est le fondement des méthodes de direction coercitives ou le contrôle doit porter sur les hommes eux même pour s'assurer que le travail est fait.

La théorie Y est le fondement de méthodes de direction comme la direction par objectif ou le contrôle porte sur les résultats de l'action pour laquelle le subordonné à une large marge de manœuvre.

L'école des relations humaines a introduit le comportement humain comme paramètre à intégrer dans les préoccupations du gestionnaire.

Ses travaux ont montré que l'homme n'est qu'un simple facteur de production mais ses conclusions, en matière de comportement humain, doivent être relativisées car elles sont toujours très dépendantes du contexte social, technologique et culturel général.

Les enquêtes et expériences ont montré que le lien entre la satisfaction du personnel et sa productivité est plus complexe que l'école des relations humaines ne l'imaginait.

Malgré ses limites, l'école des relations humaines marque une transition entre l'école classique du début du siècle et les approches contemporaines (JM.FILLEAU, 1999).

3.2- Les prémisses de l'analyse des organisations comme mécanisme complexe :

3.2.1 La vision de l'organisation selon le processus décisionnel :

Dans cette école la prise de décision n'est pas considérée comme un choix rationnel entre alternatives connues, mais un choix satisfaisant, autrement dit les cadres décident en utilisant non pas le « principe de maximisation » mais le « principe de satisfaction » (SHEID, 2002).

Constatant que l'activité du gestionnaire a pour objectif de préparer et de prendre des décisions, l'école de la décision analyse l'organisation comme un lieu de décision et un processus de prise

de décision.

Ces idées sont des recherches de plusieurs chercheurs qui ont été rassemblées dans un groupe au Capégie Institute of Technology créée par H. Simon auquel cette école de pensée aussi doit son origine et beaucoup de son développement.

La vision de cette école sur le cadre diffère beaucoup de celle des économistes. Cette conception du cadre rationnel qui maximise le profit est ancrée dans l'esprit de nombreux technocrates (spécialités de recherche opérationnelle ou de planification à long terme par exemple). Reste à faire des efforts pour que puisse émerger une image réaliste du décideur.

Analyse :

L'organisation est un lieu permettant de multiples décisions de nature, d'ampleur et de durée très diverses. Pour comprendre une décision dans une organisation, il est nécessaire d'analyser les processus, c'est-à-dire les étapes qui ont conduit à ce choix avec les comportements des acteurs, les influences et les pouvoirs qui s'exercent.

La notion de " prise de décision " a de tous temps, fasciné les conseils en organisation : Quand, comment, de quelle manière ... ? Les économistes également se sont posé la question de savoir si les choix exprimés démocratiquement (à la majorité) étaient optimaux, ou, en d'autres termes, peut-on avoir seul raison contre la multitude ?

ARROW et, d'une façon différente, GALBRAITH, montreront que les choix collectifs ne sont pas optimaux dans la mesure (entre autre) où les personnes du groupe de décideurs ne sont pas en pleine connaissance de cause (contraintes d'accès aux informations) et en fonction de critères qui ne sont pas, économiquement rationnels (rationalité limitée).

Contrairement aux présupposés de l'approche classique, les décisions ne correspondent pas nécessairement à l'optimisation des variables économiques car de nombreux biais quantitatifs et psychologiques entrent dans les processus de choix.

Concepts et auteurs :

3.2.1.1- Herbert Alexandre SIMON

Sociologue américain né en 1916, connu pour ses contributions dans un grand nombre de domaines comprenant la psychologie, les mathématiques, les statistiques, et la recherche opérationnelle, qu'il a synthétisée dans une théorie principale qui a mené au sien gagnant le prix 1978 Nobel pour des sciences économiques.

H.A. SIMON récuse les visions mécanistes de Taylor et de Fayol. Il analyse à partir de 1950 les processus décisionnels dans les organisations et formalise un concept essentiel : la rationalité

limitée.

La rationalité est limitée par trois séries de facteurs :

1. **L'information disponible** : le décideur ne peut connaître parfaitement toutes les informations pour choisir de manière optimale et rationnelle, il ne peut appréhender toutes les dimensions d'un problème avec toutes les données nécessaires car celles-ci ne sont pas disponibles ou sont trop coûteuses.
2. **Les motivations du décideur** : le système de valeur, les buts, la psychologie, les comportements du décideur influencent ses décisions bien plus que la logique intrinsèque du problème traité.
3. **Les capacités du décideur** : les réflexes, les dongs, les connaissances du décideur limitent sa compréhension de la situation (notion de capacités cognitives limitées)
Les décisions ne sont prises que dans un contexte de rationalité partielle, évolutive, non répétitive.

3.2.1.2- Richard Cyert et James March :

Disciples de SIMON ils se sont efforcés, au travers d'un célèbre ouvrage : "A behavioral theory of the firm " (1963), de donner un caractère opératoire aux idées de SIMON.

Ils décrivent toutes les organisations comme des processus dynamiques et continus de prises de décisions. Ils remarquent que l'entreprise est " un groupe de participants aux demandes disparates ", bien que tous aient, " in fine " intérêt à la bonne marche du système.

Il existe donc des négociations entre coalitions qui conduisent aux prises de décision. Donc les buts poursuivis ne sont pas rationnels, mais représentent le meilleur compromis possible.

J.March, associé à H.SIMON, élabore un modèle d'organisation fondé sur la participation des acteurs aux décisions selon un schéma contribution/ rétribution : l'organisation fonctionne si les acteurs sont satisfaits par les rétributions reçues en fonction de leurs apports.

Richard Cyert, et James March élaborent un modèle explicatif du processus décisionnel connu sous le nom de théorie du comportement de la firme fondée sur quatre concepts fondamentaux.

1. **La quasi-résolution des conflits** : une organisation est une coalition d'individus ayant des buts différents ; il y'a un vague consensus sur les buts généraux mais pas sur les objectifs précis à atteindre si bien que pour prendre une décision il faut résoudre des conflits.
2. **L'élimination de l'incertitude** : les décisions prises ne cherchent pas la solution « Rationnelle pure » mais la solution qui limite l'incertitude, qui rend l'environnement

contrôlable et prédictible.

3. **La recherche de la problématique au voisinage du symptôme ou au voisinage de l'alternative habituelle** : Face à un problème, les décideurs pensent que la cause est localisée à proximité de ses effets au lieu de rechercher la logique exacte des enchaînements de cause à effets.
4. **L'apprentissage organisationnel** : Avec l'expérience acquise au travers des résultats des décisions antérieures, les organisations changent leurs comportements. Les buts, les règles de décision, les méthodes de recherche sont influencées par ce phénomène.

3.2.2 La vision de l'organisation selon la théorie des systèmes :

Issue des disciplines scientifiques, l'analyse par les systèmes est apparue comme la réponse méthodologique pour faire la synthèse de travaux et de méthodes très focalisés sur un aspect limité du fonctionnement de l'organisation.

Analyse :

Le concept de système est apparu dans le domaine biologique vers 1930 pour pallier les insuffisances de l'approche analytique à expliquer le fonctionnement des cellules. C'est une démarche globale qui s'intéresse plus aux liaisons entre différents éléments constitutifs d'une entité qu'aux caractéristiques propres de chaque élément.

L'entreprise est composée de différents éléments qui sont les hommes, les machines, les différents actifs de l'entreprise (matériels ou immatériels) ces éléments sont hétérogènes. Ils sont nombreux, divers et entretiennent de nombreuses relations (M.LAFLAMME, 1981). Donc le système est complexe. Cette complexité lui donne une capacité d'adaptation. L'organisation est un système social ouvert.

Un système est une structure organisée, ouverte sur l'extérieur et réunissant plusieurs éléments différents fonctionnant en interaction pour atteindre un objectif commun, avec des procédures de régulation.

Appliquée à l'organisation, l'approche systémique conduit à identifier à formaliser cinq éléments caractéristiques (MARC, 2010) :

- ✓ **Les éléments différenciés** sont les fonctions et les services de l'entreprise qui ont des objectifs, des moyens, des procédures et des structures spécifiques mais qui doivent pourtant travailler ensemble.
- ✓ **La frontière** du système avec l'environnement est constituée par la structure de l'entreprise.

- ✓ **L'environnement** correspond aux partenaires avec lesquels l'organisation travaille.
- ✓ **L'objectif** générique pour l'organisation est la survie à long terme avec des objectifs économiques et sociaux transitoires.
- ✓ **Les procédures de régulation** correspondent aux décisions et aux actions menées par l'organisation pour recentrer le fonctionnement en fonction des objectifs

L'organisation est à présent analysée comme un système ouvert finalisé avec des interdépendances entre ses constituants, dont il faut tenir compte, et des processus de régulation, automatique ou non, à mettre en œuvre.

Concepts et auteurs :

3.2.2.1- L. Von Bertalanffy,

Biologiste américain, est le premier à formaliser ces travaux en 1956 dans une théorie générale des systèmes.

Bertalanffy va utiliser les sciences pour analyser des domaines qui ne sont pas abordés par l'exploration scientifique. Il reste opposé à une vision analytique qui consiste, suivant une logique cartésienne à décomposer et étudier tous les éléments en unité élémentaire. Si la vision analytique est valable pour des choses simples elle perd de sa pertinence lorsque les éléments ne sont pas isolés et lorsqu'il y a interactions. Dans l'analyse systémique on va considérer les interactions entre les éléments qui constituent eux-mêmes un ensemble étudié (P.MORIN, 1997).

3.2.2.2- Daniel Kast et Robert Kahn :

Appliquent le concept aux organisations sociales en 1966.

Les différents échanges de l'entreprise avec son environnement déterminent son fonctionnement. L'entreprise puise dans son environnement des hommes, des ressources matérielles et va lui fournir les résultats de son activité, c'est-à-dire des revenus, des déchets, des produits....

L'entreprise poursuit des objectifs d'où un système finalisé. L'entreprise n'atteint pas toujours des résultats escomptés, c'est pourquoi il faut la réguler. L'entreprise est un système organisé, c'est-à-dire qu'entre tous les éléments sont définis des résultats plus ou moins formels.

Il existe dans le système des relations entre subordonnés à supérieurs donc système hiérarchisé. L'entreprise est composée de sous-systèmes, de production, de décisions, d'informations, d'exploitations, physiques, financières.

Chacun des sous-systèmes peut lui-même être subdivisé en sous-systèmes qui entretiennent entre

eux des relations systémiques.

3.2.3 La vision de l'organisation selon la théorie de la contingence :

Comment peut-on croire qu'il existe un et un seul style de direction efficace ? L'histoire de la pensée managériale ne serait pas si violente et si confuse. L'école de la contingence est pour l'idée qu'aucun style de direction ne peut convenir à toutes les situations.

Les théories contingentes abandonnent l'idée d'une bonne solution. La solution peut varier. Un dirigeant doit donc être en permanence à l'écoute de son environnement, d'essayer ensuite de trouver les formules adéquates aux circonstances en s'appuyant sur tous les éléments qui lui permettent d'analyser les données tout en utilisant les contributions de diverses écoles de pensée managériale (N.EQUILBEY, 1991).

Selon cette école aucun style de direction ne convient à toutes les situations, pour cela le manager doit être en permanente écoute de son environnement afin de trouver adéquates aux circonstances, pour cela il utilise les contributions des différentes écoles de pensées managériale.

Analyse :

Après ces divers courants de réflexion, et à la différence des écoles classiques qui cherchent le « seul bon modèle applicable à toutes les organisations » (SHEID J. C., 2002) (le « one best way » de Taylor), de nouveaux auteurs réfléchissent à des solutions satisfaisantes pour une entreprise spécifique dans un contexte particulier.

Ainsi, l'organisation serait soumise à des facteurs de contingence, c'est-à-dire des caractéristiques évolutives qui influencent ses décisions et ses actions. Au-delà de l'analyse en termes de système complexe ouvert, l'organisation est analysée comme contingente c'est-à-dire comme une réponse parmi d'autres à un problème qui n'a pas de solution toute faite, optimale et répétitive.

Concepts et auteurs :

3.2.3.1- P.R. Lawrence et J.W. Lorsh :

Ils font la relation entre l'incertitude de l'environnement et le degré de différenciation et d'intégration dans l'entreprise. Différenciation : degré auquel l'organisation se segmente en sous-systèmes et degré de changements des caractéristiques du comportement des membres de segment à segment. Intégration : collaboration entre les unités (D.HELLRIEGEL, 1993).

Dans un environnement hostile, l'organisation centralisera sa structure temporairement pour contre-attaquer rapidement mais décentralisera pour faire en sorte que les dirigeants des unités prennent des décisions en matière de concurrence à partir de leurs connaissances de clients,

concurrents... On aura donc différentes décisions à différents endroits.

Lorsh élabore aux Etats unis une théorie relativiste qui explique la contingence des parties d'une structure au degré de turbulence de leur environnement local. Ils formalisent ainsi les notions de différenciation et d'intégration.

L'organisation fera face à des marchés diversifiés, plus elle aura tendance à se scinder en petites unités organisées sur la base de marchés. Face à cela, dans un souci de coordination, de cohérence de l'ensemble un degré d'intégration fort répondra au fort degré de différenciation.

3.2.3.2- T. Burns et G.M. Stalker, Mintzberg et d'autres :

Dans un environnement stable, l'organisation aura une structure mécaniste (complexe, formalisée, centralisée) alors que dans un environnement dynamique, la structure sera plus organique (plus de responsabilités, définitions plus floues des tâches, communications latérales) et moins formalisées.

Face à une demande imprévisible, des sources d'approvisionnement incertaines, la coordination devra être flexible et on procédera à des ajustements mutuels.

La contingence peut se définir comme une situation spécifique et évolutive qui conduit à rejeter des prescriptions uniques et standards. Pour les organisations cette contingence est dite structurelle car les changements dans les variables provoquent des évolutions dans la structure des entreprises. Les facteurs de contingence sont des variables propres à chaque organisation qui orientent vers des modes d'organisations variés (H.MINTZBERG, 1984).

3.3- Vision du manager japonais selon AOKI :

Coordination, adaptation, souplesse et rapidité sont les critères d'une performance industrielle japonaise (T.ATHOS, 1981) qui s'appuie sur une coordination horizontale sans ordre hiérarchique rigide, de part ces trois exemples je vais raisonnablement vous le démontrer :

Pour mon premier j'ai choisi l'industrie automobile car elle est la plus représentative et cela commence grâce à un ajustement comptable qui a recouvert le retard dans la matière, mais certains mettent en doute ce processus d'abaissement des couts grâce à des analyses économétriques poussés de par la flexibilité d'importantes infrastructures ce qui à mener à leur sous-estimation.

Puisque au début des années 70 on maintient la fiabilité d'une telle analyse qu'à court terme car il est prévisible, alors que l'équilibre organisationnel, l'adaptation ex-post est une spécialisation dans la gérance de l'information font l'efficacité du modèle H qui paradoxalement pose problème ;

Car on ne peut satisfaire tout le monde, réajustons quotidiennement une planification systémique qui est-elle même un emboîtement de sous- système, mais en minimisant justement ces sous-systèmes et en maximisant leur souplesse ce modèle peut être pertinent.

Pour mon deuxième, j'ai opté pour la sidérurgie de par sa nature lourde, ses opérations très déconnectées et des fabrications très décomposées ce qui fait que la production ne se fait qu'à moyen lots et cela pour respecter la norme fixée (quantitative/qualitative) qui est le fruit d'ingénieurs expérimentés, mais pour un contrôle souple l'usine japonaise typique dispose d'une salle de contrôle intégrée qui stimule plusieurs ateliers en interactions de par le partage d'organisation fonctionnelle et de savoir-faire.

Pour mon troisième, j'ai nommé le développement d'un produit car tout nouveau produit doit suivre un processus bien établi (recherche et développement puis fabrication) contrairement à leur collègue américains les industries japonaises interconnectent les techniques et stratégies afin d'optimiser la conception prévue.

Cependant, deux théories s'imposent à l'étude qui se différencie de par leur environnement et leurs marchés, l'une se nomme le modèle H qui se caractérise par exécution hiérarchique du haut vers le bas, et de par la plus-value tirée de la spécialisation mais l'une de ses limites c'est de gérer à posteriori de nouveaux imprévus ce qui dévoile une rigidité dans le traitement de l'information.

Alors que l'autre se nomme le modèle J qui se définit par sa coordination horizontale et l'exploitation de l'innovation ce qui favorise la compétitivité, l'apprentissage et la communication (informelle, souple est trop intuitive par fois) ceci grâce à des pôles de compétences au détriment des gains tirés par la spécialisation.

Pour un meilleur apprentissage une stimulation coordonnée du système d'incitation caractéristique du modèle qui s'impose :

Tout d'abord, le respect de différents facteurs de bon fonctionnement tel que la coordination horizontale fondé sur le *partage du savoir-faire*, l'adaptation rapide, la familiarisation des procédures et la facilité du partage de part la rotation régulière des cols bleus ou blancs, tout ceci pour une meilleure compréhension et une efficacité optimale.

Ensuite, les ressorts du mécanisme de stimulation doivent être *fiabiles et égalitaire* de par sa hiérarchie de grade et de par son niveau de salaire, car c'est ses capacités à être compétitif qui justifient le mérite du degré d'instruction et l'évolution probable, ce qui rend l'emploi à vie éphémère et la gratification à acquérir.

Ce qui donne lieu à l'autorité du département du personnel sur tous les fonctionnaires (mobilité

de recrutement, plan de carrière), ce qui ne l'empêche pas de travailler avec le syndicat d'entreprise qui est d'ailleurs plus traditionnel.

En dernier, c'est la dévolution à la fonction pour la hiérarchie, car l'entreprise japonaise typique fonde son mode de coordination stimulé sur la hiérarchie des grades contrairement aux occidentaux qui se focalisent sur l'organisation hiérarchique.

Comme toutes les entreprises, les entreprises japonaises doivent faire appel à des financiers, l'une de ces ressources sont les banques est elles sont caractérisées par deux critères ; le premier est d'ordre juridique car les banques ont le droit de posséder 5% du capital de chaque entreprise, le deuxième est d'ordre fonctionnel car les membres de la direction générale sont désignés par les dirigeants sortants.

Ce qui limite le champ d'action des banques mais dans sa qualité d'actionnaires dominant et de prêteur principal, la banque centrale joue un rôle discret de régulateur qui lui donne le droit de corriger la stratégie interne de l'entreprise avant sa dégradation ;

Cette relation paradoxale qui stimule la contrepartie informationnelle de la liaison verticale est la panache d'une coopération efficace à tous les niveaux est cela pour un objectif commun est une implication dans les résultats de même qu'elle est la source primaire d'une réorganisation d'un système financier inadapté, ce qui limite par ailleurs le risque de faillite pour un établissement japonais.

Néanmoins, un double contrôle sur les décisions du manager est pratiqué car la maximisation du profit n'est pas le but du manager japonais, puisqu'il tient à maximiser le revenu de ses travailleurs qui sont solidairement la plus-value de l'actif de leur entreprise ;

Mais ce pouvoir leur est préjudiciable car cette entreprise jouissive ne peut exister et cela par manque de finance, d'incertitude de jugement de la banque centrale via la demande de crédit, d'un manque d'engagement aussi bien organisationnel que décisionnel.

Toutefois tous ces contrôles ont leurs avantages de par l'importance des employés ou le contrôle paradoxal de la banque principale quoique le plus efficient c'est l'indépendance des manager est la compensation des intérêts qui en découlent.

Par ailleurs, la désillusion de l'industrie américaine face à la réussite des entreprises japonaises font que ces dernières s'imposent comme leader de la gestion de par son organisation familiale comme de par son intégration flexible est ce n'est pas l'industrie automobile japonaise qui le démentirai même que le cas de MAZDA USA est l'apothéose de tout ce système qui reflète une parfaite loyauté harmonieuse entre les salariés est leur propre entreprise.

4- Apprentissage primaire de la singularité de la personne morale dans le phénomène entrepreneurial:

4.1-Introduction :

Dans cette quatrième partie nous aurons à parler de l'historique du concept de la **SOCIETE**, et des conditions générales à la naissance de la société et celles de la formation du contrat de cette dernière.

Parce que chaque chose a une histoire, nous débuterons notre section en vous racontant celle de l'idée de création du moule juridique de la société sachant que sa finalité et son organisation existaient bien avant.

Il fut un temps où l'activité commerciale n'était pas codifiée, un ensemble d'usage propre à chaque corporation de métier la régissait, mais n'était pas commerçant qui le voulait, du fait de leur non adhésion et de leur grandeur, le roi est intervenu par ordonnance pour contrecarrer les commerçants en créant des manufactures royales (Coli, 1998).

Après la crise de la Banque de France, Napoléon a codifié l'activité commerciale en créant le code de commerce, pour que cette activité ne soit plus régie par des usages mais par la loi.

Le mot société a deux sens :

- D'une part, il désigne le contrat par lequel des personnes conviennent de mettre en commun quelque chose dans le but de partager des richesses.
- D'autre part, il désigne la personne juridique, dite personne morale.

4.2 : Les conditions générales :

4.2.1 Les conditions générales de formation du contrat : Quatre conditions précèdent la formation du contrat :

4.2.1.1- Consentement des parties : Le contrat doit être exempté de tout vice, le dol est plausible, quant au cas de chantage, il est exclu.

4.2.1.2- La capacité : Est modelée sur le type des sociétés.

4.2.1.3- L'objet social : Sur l'activité exercée non sur l'objet du contrat, il doit être licite et également déterminé.

4.2.1.4- La cause : C'est le pourquoi, afin de déterminer un objectif.

4.2.2- Les conditions spécifiques au contrat de société :

De même que pour les conditions générales, il existe quatre conditions spécifiques à la mise en œuvre de contrat de société :

4.2.2.1- *La réunion d'apports* : C'est la condition fondamentale, car elle porte en elle les spécificités de la société.

4.2.2.2- *Le capital social* : C'est la somme des apports. Il a trois fonctions :

- Il constitue le gage des créanciers, permet d'organiser la répartition, enfin, c'est un instrument de financement.

4.2.2.3- *La vocation aux bénéfices et aux pertes* : Tout actionnaire y a droit, il n'est pas nécessaire qu'elle soit la même pour tous, toutefois, il y a une ligne à ne pas franchir.

4.2.2.4- *L'affectio societatis* : Il exprime l'intention de tous les associés de travailler ensemble au succès de l'entreprise commune, c'est plus un sentiment qu'un concept juridique.

4.3- Les conditions de formation du contrat de société :

Le contrat de société se concrétise par la rédaction de statuts qui ont une importance considérable ; ils constituent le fondement juridique de la formation de la société ; sa formation est soumise à la rédaction d'un acte authentique (O.GARNIER, 2002).

4.3.1- Contenu des statuts : Les statuts doivent obligatoirement faire apparaître la forme sociale, l'objet social, le nom de la société, son siège et le montant de son capital.

4.3.2- La publicité : Elle revêt un intérêt certain envers les associés, les tiers et les créanciers. C'est la condition de validité du contrat et instrument d'opposabilité à ce contrat par tiers.

4.3.3- personnalité morale : Dans cette partie de cette 3eme section, nous parlerons de : La notion de personne morale, de la création de cette dernière, enfin les règles propres à chaque forme de société.

4.3.3.1- La notion de personne morale :

Selon le dictionnaire juridique et contractuel des affaires et projets *Intuitu personae* est la locution latine se traduisant par « en fonction de la personne » et signifiant, dans une opération contractuelle, que la personne du cocontractant ou ses caractéristiques principales conditionnent la conclusion et l'exécution du contrat.

Lorsque le cocontractant est une personne morale, il importe à chaque fois dans le contrat de définir les éléments de l'*intuitu-personae*.

Peuvent être notamment retenus comme éléments caractéristiques de l'*intuitu- personae* d'une personne morale : son capital, sa répartition, le fait qu'elle fasse partie de tel groupe, sa notoriété commerciale, son savoir-faire technique, les avancées de ses équipes dans tel ou tel domaine de la recherche, la stratégie de son équipe dirigeante...etc.

Le rédacteur du contrat doit très précisément définir et hiérarchiser ces éléments caractéristiques, car, selon que l'on fera prévaloir tel ou tel aspect de l'*intuitu personae*, on aménagera

différemment les conditions d'exécution des contrats, leur évolution et leur transmission.

La personnalité morale de la société permet de ne pas prendre en considération les autres sujets de droit qui travaillent à l'intérieur de la société personnalisée ; ainsi, les associés sont connus, mais ils sont placés hors d'atteinte des poursuites des créanciers sociaux, c'est son aspect opaque. Certes, il existe des brèches qui peuvent s'ouvrir permettant d'atteindre les associés eux-mêmes.

4.3.3.2-La création de personne morale :

La société ne jouit de la personnalité morale qu'à compter de son immatriculation au registre de commerce, il en résulte deux conséquences :

- D'une part, jusqu'au jour de son immatriculation les rapports entre les associés sont régis par le contrat de société.
- D'autre part, les relations avec les tiers font appel aux techniques contractuelles vu qu'elle n'ait pas encore de personnalité morale.
- L'existence de la personne morale :

Entre le moment où les associés décident de constituer une société et celui de son immatriculation, elle a une vie juridique autonome.

4.3.3.2.1- Société en formation : Elle prend fin dès son immatriculation, c'est le contrat qui prime sur toute décision.

4.3.3.2.2- La naissance de personne morale : Dès cela, la société peut prendre les actes passés pour son compte.

4.3.3.2.3- Durée de la société : Elle doit être déterminée dans les statuts, autrement on considère qu'elle ne peut excéder 99ans.

4.3.3.2.4- Transformation de la société : Elle consiste à changer la forme juridique, elle n'entraîne pas la création d'une nouvelle personne morale mais une simple modification des statuts.

4.4 -Les règles propres à chaque forme de société :

L'étude successive des sociétés de personnes, et des sociétés par actions semble la mieux correspondre à l'esprit du code de commerce algérien.

4.4.1-Les sociétés de personnes :

La considération de la personne de l'associé est essentielle, les parts sociales ne sont pas librement cessibles, la responsabilité y est illimitée.

4.4.1.1- La société en nom collectif (S N C) :

C'est une société à fort intuitu personae, car tous les associés sont commerçants et ils

répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

- Les associés : Ils sont commerçants, solidaires à hauteur de toute la dette, ils ne peuvent pas céder librement leur part sociale.

- Droit des associés : Le droit de consulter et d'approuver tous les documents.

- Les parts sociales : Elles ne peuvent pas être représentées par des titres négociables vu qu'elles sont des valeurs patrimoniales, leur cession doit recevoir l'aval de tous les associés.

- Obligations des associés : Obligation aux dettes, contribution aux pertes sociales, ils n'ont pas le droit de concurrencer cette SNC ceci grâce au fort intuitu personae.

- Transmission des parts sociales :

- Entre vifs : Notification par huissier de l'autorisation à l'unanimité de la cession.

- Par décès : Entre les seuls associés survivants, par héritage.

La gérance : Il peut être associé ou non, un gérant désigné soit par les statuts, soit par un article ultérieur.

- Cause de dissolution : Les causes propres à la SNC sont les conséquences de l'intuitu personae, avec la mort d'un des commandités.

- Conséquence : Elle doit être publiée au registre de commerce, sa raison sociale doit être suivie par « société en liquidation ».

4.4.1.2- La société en commandite simple (SCS) :

La SCS se conclut entre un ou plusieurs associés commandités et un ou plusieurs associés commanditaires, simples bailleurs de fonds, les commandités sont tous commerçants et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales, alors que les commanditaires ne sont pas commerçants et ne sont tenus aux dettes qu'à la hauteur de leur contribution, bien que l'intuitu personae y soit un élément décisif.

- Conditions de fonds : Au minimum il faut un commandité et un commanditaire, aucun capital social minimum n'est fixé, alors que l'apport en industrie pour les commanditaires n'est pas admis.

- Les associés : Pour les commandités ce sont les mêmes que pour la SNC mais pour les commanditaires qui ne sont pas commerçant, ne doivent toutefois effectuer aucun acte de gestion externe.

- Les parts sociales : Quand un commandité cède une partie de ses actions à un commanditaire, ce dernier ne devient pas commandité, et cela avec le consentement de toutes les commandités.

- La gérance : En principe tous les associés commandités sont gérants, si un commanditaire se

voit gérant il devient automatiquement commandité.

- Décisions collectives : La réunion est obligatoire dans deux cas : soit quand cette réunion est prise soit par un commandité, soit par le quart de capital des commanditaires, soit pour l'approbation annuelle des comptes.
- La dissolution : Soit par le décès d'un commandité, soit par fait d'interdiction d'exercer une profession commerciale, soit par défaut de transformation de la SCS ou l'absence d'un nouvel associé commandité, délai d'un an à compter du décès de l'unique associé commandité quand ce dernier ne laisse comme héritiers que des mineurs.
- Pub de la dissolution : Insertion dans un journal d'annonces légales du lieu du siège social, inscription modificatif au registre de commerce, insertion au BOAL.

4.4.2-Les sociétés hybrides ou mixtes :

Une société hybride, mixte ou appelée aussi *à cheval* est une forme juridique entre les sociétés de personnes et celles de capitaux.

4.4.2.1-Les sociétés à responsabilité limitée (SARL) :

C'est une société dans laquelle la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Les associés sont représentés par des parts sociales qui, à la différence des actions ne sont pas librement négociables.

- Les conditions de fond :

Le nombre d'associés varie entre 2 et 20, s'il les dépasse ils disposent d'une année pour faire réduire ce nombre ou bien se transformer.

- Les apports sont libérables le jour de leur souscription.
- Le capital minimum d'une SARL est de cent mille dinars.
- Le capital social est délivré en parts sociales d'égale valeur nominale, de mille dinars minimum.

- Les conditions de forme :

- Tous les associés doivent signer les statuts.
- Le rapport du commissaire aux apports portant évaluation de chaque apport en nature est annexé aux statuts.

- Les associés : Ils ne sont pas commerçants, ils sont tenus qu'à hauteur de leurs apports.

- La gérance : La SARL est gérée par une ou plusieurs personnes physiques, les gérants peuvent être choisis soit parmi les associés, soit en dehors. Ils sont nommés dans les statuts ou par acte postérieur.
- La dissolution : La SARL n'est pas dissoute par l'interdiction, la faillite ou la mort d'un des associés, elle est dissoute quand le nombre des associés dépasse les 20, ou que le capital est inférieur au minimum ou à la perte des trois quarts du capital social.
- La pub de la dissolution : Elle est régie au même titre que la création.

4.4.2-L'Entreprise Unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :

L'EURL a été créé pour restreindre les risques encourus par les entrepreneurs individuels qui sont tenus des dettes de leur entreprise sur la totalité de leur patrimoine. L'EURL leur permet de limiter leur responsabilité au montant de l'apport de l'unique associé. L'EURL n'est pas une nouvelle forme de société elle est soumise aux dispositions de la SARL sous réserves de quelques modifications car c'est le régime de la SARL qui est adopté.

- La constitution : La constitution est la même que pour la SARL, bien que la EURL résulte d'un acte unilatéral de volonté.
- La gérance : Elle est assurée par l'associé unique ou par un gérant tiers. Le gérant engage sa responsabilité envers la société et envers les tiers en cas de violation des dispositions légales et réglementaires sur les EURL ainsi qu'en cas de violation des statuts et de faute de gestion.
- Décisions sociales : Se prononcent sous forme de décisions unilatérales sur le fonctionnement de la société, ainsi que sur toute modification apportée aux statuts. Ils doivent prendre personnellement ses décisions au lieu et place de l'assemblée et les consigner dans un registre.
- Dissolutions : La dissolution entraîne l'appropriation par l'associé unique de l'ensemble des biens de la société dissoute, donc le principe en matière de dissolution de l'EURL est qu'elle n'est pas suivie de liquidation.

4.4.3-Les sociétés de capitaux :

4.4.3.1-Les sociétés par action (SPA) :

La SPA est une société dont le capital est divisé en actions et constituée entre des associés ne supportant les pertes qu'à concurrence de leurs apports ; autrement dit, c'est une société de capitaux regroupant des associés qui participent avec les capitaux qu'ils y investissent.

- Constitution de la SPA : Les statuts sont signés par un ou plusieurs fondateurs, le minimum requis est de sept personnes, avec des mentions d'obligations. Le montant du capital minimum est de cinq millions de dinars. Il n'y a pas de maximum. L'aval de l'assemblée constitutive avec

la publicité.

- Le fonctionnement de la SPA : Elle peut opter pour deux régimes de gestions : le conseil d'administration ou alors le directoire.
- Les titres émis par la SPA : Elle émet des actions. Les actionnaires sont les seuls associés.
- Les organes de gestions : Les actionnaires ont un droit de contrôle sur la gestion par communication des documents.
- Les organes délibérants : Doivent représenter le quart des actions ayant droit au vote, avec la convocation de tous les actionnaires.

4.4.3.2-Les sociétés en commandite par actions (SCPA) :

La société en commandite par action dont le capital est divisé en actions essentiellement négociables, est constituée par un ou plusieurs commandités qui ont la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales et des commanditaires qui ont la qualité d'actionnaires et ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

- La constitution : Le nombre des associés commanditaires ne peut être inférieur à trois et leurs noms ne peuvent figurer dans la dénomination sociale.
- Le fonctionnement : Pour les modifications statutaires, il faut l'accord de tous les associés commandités et la majorité des deux tiers du capital des commanditaires.
- Les organes de gestion : Le gérant a les mêmes obligations que le conseil d'administration de la société par action. Le conseil de surveillance assume le contrôle permanent de la gestion de la société, il dispose à cet effet des mêmes pouvoirs que les commissaires aux comptes.
- Les organes délibérants : L'assemblée générale dispose d'un rapport dans lequel sont signalées les irrégularités et inexactitudes relevées dans les comptes annuels et le cas échéant, dans les comptes consolidés de l'exercice.
- La transformation : Il se pourrait qu'elle se transforme en SPA ou en SARL, si cela est décidé par l'assemblée générale extraordinaire avec la majorité des associés commandités.

Section 2- Vision paradigmatique du secteur bancaire en Algérie :

1- La Banque Algérienne:

Introduction :

Avec le passage décisif d'une économie planifiée vers une économie de marché, les banques se trouvent doublement sollicitées par ce mouvement d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciables ; elles doivent en effet contenir ces transformations tout en assurant leur propre changement. La banque a par conséquent un rôle multiple à jouer dans notre économie à partir des services octroyés et des crédits consentis aux particuliers et aux entreprises. Les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises représentent des moyens stratégiques sur lesquels se basent la plupart des pays développés afin d'assurer plus de croissance à leur économie. De ce fait, nous avons voulu préciser la position de ce binôme dans notre économie qui est complémentaire.

Par la place et le rôle qu'elles ont dans l'économie, les banques et les PME sont amenées à se rencontrer. Le principal aspect de leurs relations est l'échange financier. De manière concrète, la banque et la PME sont d'abord des partenaires financiers. Les relations banques PME sont l'objet de nombreuses analyses, réactions et discours ; Ces relations revêtent une importance d'autant plus grande qu'elles mettent en présence deux partenaires d'un poids économique non négligeable et qui traversent une période en mutation. Une définition de chacun de ces partenaires donne un premier aperçu de leur place dans l'économie.

1.1- Définition de la banque :

« La banque est une entreprise pas comme les autres qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou de fonds, qu'elle emploie pour son propre compte en opération de crédits ou en opération financières ».

Selon J. V Capal et O.Garnier « la banque est une entreprise de type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients, gère les moyens de paiement et leur accorde des prêts ».

Définition économiques :

Les banques sont des organismes qui gèrent dont leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponibles. Elles

sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds et elles distribuent des crédits.

Définition juridique :

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

Donnée par la loi 86-12 du 19 aout 1986 : « est réputée banque, toute établissement de crédit qui effectue par son propre compte et a titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit qu'elle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, a la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle ».

Donnée par la loi du 12 janvier 1988 : « 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 ».

Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement 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 de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit.

Pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, d'option d'achat notamment les crédits-halls. Sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

Selon la loi de la monnaie et du crédit, il existe deux types d'institutions : les banques et les établissements financiers.

1.2- Définition de l'établissement financier :

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception de fonds du public.

La différence entre la banque et l'établissement financier : Les banques et les établissements financiers peuvent effectuer les opérations connexes à leurs activités telles que :

- ✓ Les opérations de change ;
- ✓ Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- ✓ Le conseil et la gestion financière, l'ingénierie financières, et d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises en respectant les dispositions légales sur l'exercice des professions ;
- ✓ Les opérations de location simple de biens meubles et immeubles pour les banques et les établissements financiers habilités a effectué des opérations de location assorties d'option d'achat.

La différence essentielle entre les banques et les établissements financiers est :

- ✓ Les établissements financiers ne sont pas autorisés à recevoir des fonds en dépôts du public ; ils travaillent essentiellement avec leurs fonds propres ou avec des capitaux empruntés ;
- ✓ La banque a plusieurs réseaux d'agences et plusieurs guichets contrairement à l'établissement financier.

1.3- Mission de la banque :

La banque pour son déposant privé ou entrepreneur est essentiellement prestataire de services, chaque déposant attend de sa banque un certain nombre de services. L'organisation d'une banque comprend cinq services :

1.3.1- le service caisse :

Ce service est principalement chargé de l'exécution des opérations ordonnées par sa propre clientèle ainsi que celles demandées par d'autres sièges de la banque. Les opérations sont réparties entre les différentes sections du service en fonction de leur nature : ouverture des comptes, versements, paiements, virement, etc.

1.3.2- le service portefeuille :

Il se charge du traitement des effets et chèques au moment de leur remise par le client en vue de les escompter ou de les encaisser et de leur présentation au débiteur pour recouvrer ainsi que la mobilisation des crédits.

1.3.3- le service crédit :

Il se charge d'engager en faveur des divers bénéficiaires du secteur public et privé une partie des ressources collectées par la banque.

1.3.4- le service étranger :

Il se charge d'effectuer des opérations vers l'étranger conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ce service se charge de l'ouverture des comptes devises.

1.3.5- le service contrôle :

Pour assurer une clarté dans les opérations effectuées et la bonne marche du fonctionnement bancaire, il faut qu'il y ait une structure de contrôle. Cette dernière a pour tâche le contrôle et la coordination de toutes les opérations.

1.4- le rôle de la banque :

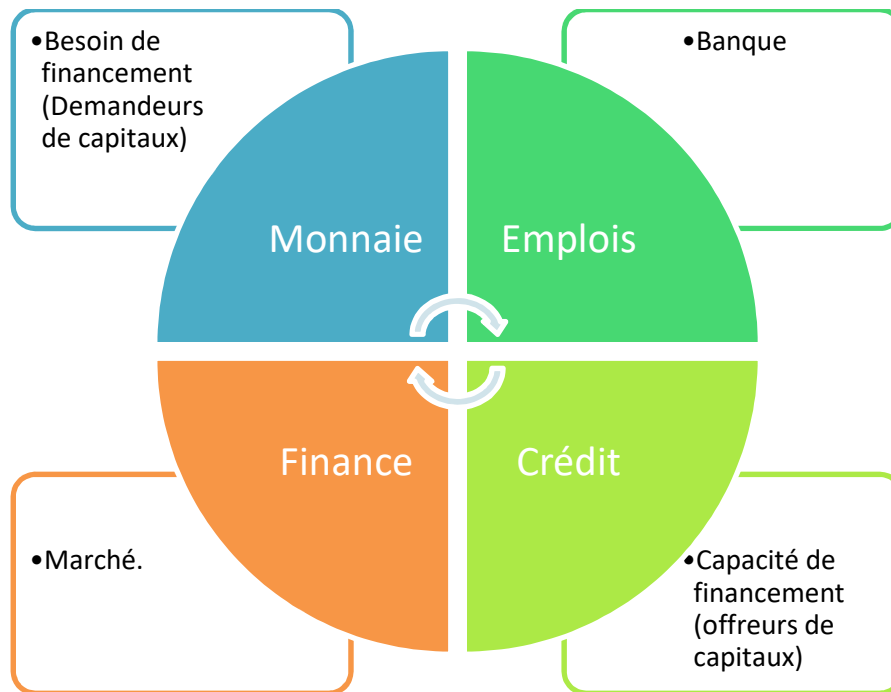
La banque est avant tout un organisme financier ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Elle reçoit les fonds que lui confient ceux qui en disposent ; et elle prête une partie de cet argent à ceux qui ont un besoin. Elle a aussi un rôle dynamique dans la mesure où elle crée des capitaux. Elle remplit donc un rôle de service public. Elle joue un rôle clé dans le développement de l'entreprise.

En plus de la mission fondamentale de la banque qui consiste à pourvoir des capitaux, cette dernière se présente ainsi comme le partenaire et le conseiller de l'entreprise :

- La banque est partenaire de l'entreprise et en partage les succès et les échecs.
- La banque est conseillère de l'entreprise, cette fonction s'étend à plusieurs domaines (l'investissement, ...).

Outre les éléments précités, la banque joue également un rôle économique présenté par le schéma suivant :

Schéma N° 02 : Le rôle économique de la banque



Source : Schéma préparé par nos soins

Ce schéma illustre le rôle économique de la banque, les agents économiques ont un besoin de financement « demandeurs de capitaux » qui est assouvi par les banques « offreurs de capitaux » par la mise en jeu de crédits, dont l'interaction crée des titres financiers qui constituent le marché financier secondaire « Bourse » ; par cette dernière on crée de la monnaie à court terme qui est source de cash-flows pour les demandeurs de capitaux.

L'intervention d'un intermédiaire financier réside dans le processus de financement indirect par la banque en s'interposant entre le prêteur et l'emprunteur. Cet intermédiaire émet des titres à terme et a un risque mieux adapté aux préférences des prêteurs ; il collecte des capitaux qu'il redistribue par la suite sous forme de crédits aux agents qui ont un besoin en financement.

1.5- Les ressources de la banque :

Pour que la banque prospère, elle doit rassembler des ressources, ils en existent deux sortes, qui sont :

1.5.1- les ressources internes :

1.5.1.1 - capital versé :

Celui-ci représente les bénéfices non distribués, c'est-à-dire le bénéfice laissé à la disposition de la banque.

1.5.1.2 - report à nouveau :

Il contient le résultat ou la partie qui n'a pas été affectée par l'assemblée générale. Dans le cas où le résultat est positif, il s'inscrit dans l'exercice suivant ; dans le cas contraire, il correspond au cumul des pertes des exercices antérieurs qui n'ont pas été imputées sur d'autres éléments des capitaux propres.

1.5.1.3 - les provisions :

Ce sont des fonds constitués pour faire face à l'accomplissement d'un événement probable concernant les activités de la banque.

1.5.2- les ressources externes :

1.5.2.1 - les dépôts :

Ce sont des fonds reçus par la banque qui peuvent être soit de la trésorerie de l'entreprise, soit constitués par les particuliers, avec ou sans stipulation d'intérêt, avec le droit pour la banque d'en disposer pour les besoins de son activité, mais à condition d'assurer au déposant un service de caisse. Il y a deux types de dépôts :

1.5.2.1.1 – dépôts à vue :

C'est quand le déposant peut retirer à tout moment les fonds de chez la banque ; le déposant ne bénéficie pas d'intérêt ; le virement de ces dépôts se fait par les chèques bancaires ou par ordre de paiement libellé par la clientèle.

1.5.2.1.2 – dépôts à terme :

Dit à terme quand le client est engagé à retirer les sommes déposées à une échéance déterminée. Les dépôts à terme sont considérés comme des prêts. Dans ce cas, le déposant bénéficie d'un intérêt ; ce dernier est déterminé selon la durée des dépôts.

1.5.2.2- les dettes :

Elles contiennent l'ensemble des obligations caractérisées par la banque suite à ses relations avec les autres banques qu'elles soient locales ou étrangères. La loi permet à la banque d'utiliser ce genre de ressources sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques qui ont besoin de capitaux pour investir, produire ou consommer ainsi que pour la gestion des moyens de paiement.

1.6- Classification des banques :

On distingue trois types de banque :

1.6.1- Banque de dépôts :

« Les banques de dépôts sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue ou à terme ». Les banques de dépôts peuvent garder des participations pour un montant qui ne dépasse pas 20% du capital dans les entreprises autres que les banques, des établissements financiers ou des sociétés, nécessaires à leur exploitation et chargés de la gestion, soit d'un patrimoine immobilier, soit de services d'études ou de service technique résultant de la profession bancaire. Le montant total des titres de participations y compris les souscriptions fermes à une émission d'actions ou de parts ne peut excéder le montant total de leurs ressources propres.

1.6.2- Banque d'affaires :

Les banques d'affaires sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participation dans les entreprises existantes ou en formation.

1.6.3- Banque de crédits à long et moyen terme :

Les banques de crédits à long et moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à cinq ans ; elles ne peuvent recevoir des dépôts sauf par autorisation de la commission de contrôle des banques pour un terme inférieur à cette même durée.

1.7- L'émergence des banques islamiques :

L'homme musulman est tenu en tout lieu et à toute époque, de se conformer à des règles de base : la *shari3a* ou droit de base. C'est l'ensemble des règles fondamentales telles que édictées par le Coran et affichées par des *hadiths*. Dans l'un et l'autre, on retrouve des sujets aussi variés que la fiscalité, les dépenses publiques, l'intérêt, la propriété foncière, les ressources naturelles, les taux de salaires ou encore les finances (BA.IBRAHMIA, 1996).

L'intérêt ainsi que la rente fournie par les terres vierges ou des ressources naturelles sont considérées par l'Islam comme *riba* sous prétexte que l'intérêt et l'usure favorisent la concentration de la richesse et de ce fait, réduisent la considération à porter à ses semblables. La prospérité de l'individu ne doit pas résulter d'un « enrichissement sans cause » ; Mais il doit être le résultat d'une transaction donc d'une activité personnelle et d'effort. L'Islam reconnaît le droit à la propriété privée à condition que le propriétaire de ces ressources naturelles les utilise de façon productive.

Ainsi, dans la société islamique, la banque doit se limiter à son rôle essentiel de débouché pour l'épargne et de concepteur d'investissement. La banque islamique préférera s'associer systématiquement avec les clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence essentielle d'un service chargé de l'évaluation des projets. La particularité du financement des institutions financières islamiques réside essentiellement dans trois aspects :

- Elles favorisent la participation ;
- Elles utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques et très rarement expérimentées par les PME.
- Le système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble les risques en partageant les pertes et les profits.

Tout cela en tenant compte des objectifs qui leur sont assignés et que l'on peut résumer en trois points :

- Promouvoir et encourager le respect des principes, lois et traditions islamiques dans les milieux de la finance, de la banque et des branches d'activité similaires par la création et la gestion de *moudaraba* d'investissement ;
- Offrir à tous les musulmans des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières tout en respectant les prescriptions de la *shari3a* islamique et sans enfreindre les interdictions islamiques telle que le *riba* ;
- Aider la communauté islamique dans la collecte et l'utilisation des ressources nécessaires à un vrai développement économique tout en respectant les principes islamiques.

La banque islamique propose deux sortes d'investissements :

- Soit directe, par lequel elle se charge du placement de capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende.

- Soit par la participation ou elle prend part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associé aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

La banque islamique rend les mêmes services que la banque classique ; elle est intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs. Outre le capital et leurs fonds propres ; les banques islamiques trouvent leurs principales ressources dans les opérations ci-après :

1.7.1- Les principales ressources financières des banques islamiques :

1.7.1.1- Les dépôts :

A ce niveau, les banques islamiques assument tous les risques. Les détenteurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfice, ni revenu, quel qu'en soit le solde du compte.

1.7.1.2- Les comptes d'investissement :

Les dépôts à des fins d'investissement constituent la principale source de fonds pour les banques ; ils ressemblent bien plus à des actions d'une entreprise qu'à des dépôts à terme.

1.7.1.3- La Zakat ou compte de service social :

Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique. Ils ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu'il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recourir à l'aide d'autrui.

1.7.1.4- Les autres services bancaires :

Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ceux proposées par les banques classiques.

1.7.2 Les principaux types de financement des banques islamiques :

Les différentes ressources collectées par la banque islamique sont investies en utilisant les différents types de financement reconnus par l'institution. Ils consistent en des financements participatifs et/ou des financements d'actifs.

1.7.2.1- La moudaraba :

Elle consiste en l'association d'un capital avec un apport industriel (travail) en vue de partager les bénéfices et les pertes qui peuvent en résulter. Dans ce cas, le client apporte son expertise et la banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération. La gestion incombe uniquement au *moudareb* (le client qui utilise l'argent dans le travail). En cas de profits, le client

est rémunéré par son travail et son expertise, alors que la banque est rémunérée par son apport en capital. En cas de perte, le client perd son travail s'il n'est pas prouvé que la perte soit due à une négligence de gestion de sa part et la banque perd ses fonds (M.HAROUN, 2004). S'il y a eu négligence de gestion par le client, la perte est supportée par les deux parties. La *moudaraba* peut être assimilée à une commandite simple ou par action.

1.7.2.2- La mousharaka :

Dans ce type de contrat, le client et la banque participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation. Cette dernière peut se faire, soit par un apport en numéraire par les deux parties, ou par un apport en nature par l'une des deux parties. Les pertes sont réparties entre le client et la banque sur la base de la mise de chacun ; quant au partage des profits, deux thèses sont développées :

- Le bénéfice peut être déterminé selon la convention (dogme de l'école Hanbalite et Hanafite) ;
- Le bénéfice peut être déterminé en fonction de la mise de chacun (dogme de l'école Malikite et Chafi3ite).

1.7.2.3- La Mourabaha :

Il s'agit d'un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des produits ou des biens d'équipement demande à la banque islamique de lui acheter au prix augmenté d'une marge bénéficiaire raisonnable. Le contrat précise en plus de la marge bénéficiaire, les conditions de livraison et de règlement du prix global. L'utilisation de ce contrat se limite le plus souvent au financement d'opérations complexes nécessitant la construction et la réalisation de biens telles que financement de projet.

1.7.2.4- L'ijara :

Elle constitue pour la banque à acquérir des biens qu'elle met à la disposition du client en location simple. L'ijara s'avère être un mécanisme relativement proche du crédit-bail ; En effet, le financier acquiert un bien auprès d'un tiers qu'il loue et met à disposition de l'emprunteur. A l'issue de la période de location, l'emprunteur pourra bénéficier d'une option d'achat qui devra être contenue dans un acte séparé.

1.7.2.5- L'ijara Wa iktina ou location-vente :

Dans un tel contrat, la banque finance pour le client un équipement, un immeuble ou une usine clé en main moyennant paiement d'un loyer convenu d'un commun accord entre les parties avec

l'engagement du client de verser ces loyers sur un compte d'investissement qui lui permette, éventuellement, d'acheter le bien financier. Les profits générés par les loyers déposés sur ce compte d'investissement sont un bénéfice du client. S'agissant d'immeubles, des difficultés rencontrées par la banque résident dans le coût élevé des frais au titre de la double mutation.

1.7.2.6- Kard hassan :

Il s'agit d'un prêt gratuit exceptionnel accordé, en générale, à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profit et le client ne rembourse, par conséquence, que la principale qui lui a été accordé. Ce produit ne présente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques.

1.7.3- Contraintes et opportunités des banques islamiques :

Les mesures susceptibles de faciliter le financement des PME par les banques islamiques sont :

1.7.3.1- La politique fiscale et réglementaire :

Elle est un facteur important tant au niveau de la PME que dans l'institution financière, classique en générale et islamique en particulier, en vue d'attirer et de stimuler les investissements.

Pr ailleurs, il y a lieu d'examiner le statut fiscal des banques islamiques ; car, elle ne peut ni verser ni recevoir des intérêts ; sur le plan fiscal, ni la banque ni les clients ne peuvent être imposées au titre de l'impôt sur les revenus de créances.

La politique financière et l'organisation économique islamique reposent en grande partie sur l'obligation *d'aumône* prescrite par la shari3a et désignée par le terme « al-zakat ». Ainsi l'Islam impose le versement de la *zakat* prélevée sur les profits de la banque, conformément à la loi islamique, alors que l'impôt provenant des revenus est une décision d'état. De ce fait, la banque islamique est soumise à une double imposition (B.A.IBRAHIMA, 1997).

1.7.3.2- La politique monétaire :

Les banques islamiques sont considérablement désavantagées face à la concurrence des autres banques classiques car elles n'ont pas véritablement accès au marché monétaire. Les banques classiques ont toujours la possibilité d'avoir recours aux autres banques et à la banque centrale lorsqu'elles ont des difficultés de liquidité. Il faudrait donc trouver une solution contournant le problème de paiement des intérêts pour que les banques islamiques puissent, elles aussi, recevoir l'assistance financiers requise dans de telles conditions.

1.7.3.3- Le dialogue entre les banques islamiques et classiques :

Les banques classiques pourraient dans le cadre de la diversification de leurs produits adopter de nouveaux instruments financiers déjà expérimentés par les banques islamiques.

Ainsi, à côté du crédit ordinaire des banques, il serait nécessaire d'instituer la pratique du partenariat en couplant une PME nationale à une entreprise étrangère ou encore d'encourager la pratique du leasing correspondant à *l'ijara wa iktina*. Inversement, la banque islamique pourrait trouver un moyen lui permettant d'utiliser les opérations utilisées dans les banques classiques telles que l'escompte ou le découvert bancaire selon des modalités conformes à la *shari'a*.

1.7.4- Les institutions financières islamiques à la portée des PME :

Pour certaines PME, l'intervention de la banque est indispensable ; c'est le cas des PME en difficulté de croissance qui ont besoin d'un soutien externe pour se restructurer. Pour d'autres, l'intervention de la banque est moins indispensable ou n'est pas souhaitée du tout. Elles manifestent un fort désir d'autonomie et d'indépendance, d'autant plus facile à sauvegarder qu'elles disposent d'une bonne liquidité financiers.

La demande de financement des PME naissantes nécessite des crédits longs car il s'agit de financer des investissements qui s'amortissent sur un long ou moyen terme ; le développement des PME ne peut donc se faire qu'avec une politique basée sur des ressources longues. Malheureusement, les banques commerciales ont toujours privilégié le financement à court terme ou continuent d'exiger des garanties importantes parce que leurs principales ressources proviennent des dépôts à vue ou à terme. Aussi, la viabilité du marché des PME pour les institutions financières islamiques peut-elle être analysée selon trois pôles :

1.7.4.1- Les investissements :

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects : financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Comme les dossiers présentés renferment rarement tous ces éléments, les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi. Il est entendu que le niveau très faible des coûts des investissements fait que la banque islamique est obligée d'utiliser un modèle approprié (généralement la moudaraba) pour l'évaluation du dossier, ce qui a l'avantage de réduire les faux frais qui viennent s'ajouter au crédit accordé. Dans ce cas, la banque se charge du financement total de l'investissement, mais est propriétaire du

capital investi ; ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement.

1.7.4.2- La rentabilité :

Ce qui importe le plus au niveau des banques islamiques, c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de celle de la PME. Ce partage des profits entre PME et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments intimement liés : le travail et le capital.

1.7.4.3- les risques :

C'est dans un environnement financier hostile et défavorable à tous les égards que se posent les problèmes d'accès des PME au crédit bancaire. Tant que la situation du système bancaire n'est pas assainie, l'octroi de crédits à des PME sera de plus en plus difficile car le risque encouru est très élevé. Pour ces raisons, les institutions financières islamiques classifient les projets en fonction :

- de trois types de risques : bas, moyen ou haut, en regard du niveau d'activité ;
- du risque d'insolvabilité dû notamment au caractère fragile des garanties offertes par les PME (ex : un matériel détérioré ne peut plus couvrir le risque en cas de liquidation), au gonflement trompeur de l'expertise des bâtiments, à la lenteur des procédures juridiques.

Au niveau des banques islamiques, le problème des garanties se pose avec moins d'acuité que pour les banques classiques. Dans le cadre d'un prêt de *Mourabaha*, il est fréquent que les garanties soient exigées sous forme d'hypothèque, d'aval, de nantissement et surtout de tierce détention. Pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat revente avec une marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profits fixes d'un commun accord dans le contrat de financement. Avec l'ijara et l'ijara wa iktina, la banque est généralement propriétaire et cède sous forme de crédit simple, ou crédit-bail, l'affaire ou le bien. Les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d'une institution à l'autre qu'elle soit classique ou islamique. Toutefois, il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des PME et ce, pour quatre raisons :

- 1- La faiblesse des PME en fonds propres est bien connue et constitue, en effet, un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire ; or, le financement islamique n'exige pas d'apport en fonds propres et moins de garanties par rapport aux banques classiques.

- 2- L'endettement excessif résultant de cette faiblesse en fonds propres entraîne des frais financiers importants et met en péril l'équilibre financier de la PME toute entière ; or le financement islamique ne permet pas l'imposition d'intérêts fixes, il est basé sur le principe du partage des pertes et des profits.
- 3- La banque peut faire jouer son poids et ses relations, alors qu'une PME seule ne fait pas le poids sur les marchés et doit souvent subir des fluctuations importantes dans l'approvisionnement des inputs.
- 4- La gestion de bon nombre de PME est loin de créer la confiance dans une banque ; le financement islamique conçoit la relation banque PME plutôt à long terme, dans un partenariat avec notamment un rôle actif de la banque dans la gestion de l'affaire.

2- Evolution de la structure du système bancaire algérien:

Depuis sa création en 1966, le système bancaire algérien n'a pas cessé d'évoluer. Les changements qui ont caractérisé le secteur bancaire algérien, soit dans ses structures, soit dans ses prérogatives, résultent de divers événements d'ordre politique, économique et social. C'est ainsi que les pouvoirs publics ont été amenés à renforcer le secteur par la création de nouvelles banques spécialisées, ensuite, à modifier les textes réglementaires régissant les banques dont la loi 86-12 du 19-08-86 relative au régime des banques et du crédit. Enfin, les réformes économiques, en cours actuellement, mais initiée depuis 1988, se sont concrétisées par la promulgation de plusieurs lois dont la loi 90-10 du 14-04-90 relative à la monnaie et au crédit. Pour mieux situer le système qui est en place aujourd'hui, il est utile de retracer les différentes étapes qui se sont succédé durant son évolution (H.BENISSAD, Restructurations et réformes économiques, 1994).

2.1- Première phase « 1966-1970 » :

A- Durant cette phase, le système bancaire algérien se composait de :

- ✓ **La Banque Centrale d'Algérie** : Créée par la loi n° 62-144 du 13-12-1962, elle a le privilège en tant qu'institut d'émission de monnaie légale. Elle a pour missions de gérer les réserves en or du pays, de diriger et contrôler la monnaie et la distribution du crédit. On appelle BCA « la banque des banques » car elle est chargée du refinancement des banques primaires et des instituts d'émission.
- ✓ **La Caisse Algérienne de Développement** : Créée le 07-05-1963, la CAD est un organisme national chargé de dynamiser le secteur industriel comme la seule structure financière chargée du développement de l'économie. C'est grâce à elle que plusieurs

entreprises nationales ont pu être lancées comme SONATRACH ; puis elle a été transformée le 30-06-1971 en banque appelée Banque Algérienne de Développement.

- ✓ **La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) :** Créée par la loi 64-227 du 10-08-1964 sous forme d'établissement public jouissant de la personnalité juridique et l'autonomie financières. Il importe de souligner que la CNEP et les caisses d'assurances constituent les principaux instruments de la collecte de l'épargne mise à la disposition du Trésor public qui en assure la redistribution dans les canaux prioritaires de l'économie nationale. La CNEP favorise la mobilisation de l'épargne nationale. Cette mobilisation est renforcée par la création à la même époque de deux compagnies d'assurances nationalisées :

- *La Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR).*

- *La Société Algérienne s'Assurance (SAA).*

- ✓ **Et de trois banques primaires :** il est à relever qu'après son algérianisation, le système bancaire comprenait, outre l'institut d'émission, trois banques créatrices de monnaie, qui sont :

- 1- **La banque Nationale d'Algérie (BNA) :** Elle é été créée par l'ordonnance 66-178 du 13 juin 1966 sous forme de société nationale régie par les statuts de la législation sur les sociétés anonymes.

La BNA avait pour rôle de financer les entreprises industrielles et commerciales selon des secteurs publics et privés. Elle avait également le monopole du financement de l'agriculture et du développement durable (BADR). On peut résumer les différentes fonctions de cette institution financière comme suite :

- ✓ Accorder des crédits à long et à moyen terme selon les critères traditionnels de la banque concernant les risques, la garantie des crédits, l'escompte et les crédits documentaires ;
- ✓ Accorder des crédits agricoles aux secteurs autogérés tout en participant au contrôle jusqu'à la création de la Banque de Développement Rural qui s'est spécialisé dans l'accomplissement de cette fonction ;
- ✓ Accorder des crédits aux entreprises publiques et privées ;
- ✓ Dans le domaine du commerce extérieur la BNA est actionnaire de plusieurs banques étrangères ;
- ✓ Dans le cadre de l'habitat, la BNA escompte les effets commerciaux.

2- Le crédit Populaire d'Algérie (CPA) : crée le 19 décembre 1966, il avait pour principale vocation le financement des PME Publiques et privées, ainsi que des secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la pêche et de l'artisanat. Ses principales fonctions se résument comme suite :

- ✓ Rôle d'intermédiaire financier des administrations de l'Etat.
- ✓ Il accepte tout dépôt comme toute autre banque de dépôts.
- ✓ Accorder des crédits d'équipements à moyen terme, en plus des crédits à court terme.

3- La Extérieure d'Algérie Banque (BEA) : créée le 01/10/1967 par l'ordonnance 67-204, elle était au départ spécialisée dans le financement du commerce extérieur. Elle intervient pour toutes les opérations bancaires et notamment les ou les secteurs publics occupent une place prépondérante. Les opérations de cette banque se sont élargies en 1979 puisqu'elle disposait des comptes des grandes sociétés.

B- La fin de cette phase s'est caractérisée en 1970 par une première réforme : les autorités politiques algériennes ont décidé de confier à partir de 1970 aux banques la gestion et le contrôle des opérations publiques en vue de créer un système financier en liaison avec les nouveaux choix politiques de l'Algérie et pour un contrôle des flux monétaires (A.NAAS, 2003). Cette vocation attribuée au système bancaire impliquait la réorganisation de toutes les structures financières du pays. Pour mieux contrôler l'équilibre de la gestion financière des entreprises, il leur est fait obligation de domicilier toutes leurs opérations bancaires auprès d'une seule banque primaire BNA, CPA ou BEA.

2.2- Deuxième phase « 1971-1986 » :

2.2.1- En 1971 deux organes consultatifs ont été créés :

Le conseil de crédit et le comité technique des institutions bancaires chargés respectivement de formuler des avis et des recommandations sur la profession bancaire. Au début des années 80, les pouvoirs publics ont entamé des opérations de restructuration des entreprises publiques, modifiant la structure du système bancaire en place. C'est ainsi que deux nouvelles banques spécialisées ont été créées :

- ✓ **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) :** Créée le 13 mars 1982, elle est spécialisée dans le financement de l'agriculture reprenant ainsi le monopole de la BNA.

- ✓ **Banque de Développement Local (BDL) :** Créée le 30 avril 1985, elle reprenait certaines opérations prérogatives du CPA spécialisé dans le financement des petites et moyennes entreprises (unités économiques locales). Elle intervient également dans le financement d'investissements productifs par les collectivités locales. Elle reprend quelques activités telles que le financement d'entreprises privées.

2.2.2- La réforme de 1986 :

L'Etat a voulu également donner un rôle plus actif aux banques primaires en promulguant la loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit qui vient réformer la structure, mais aussi, la compétence des composants du système bancaire. Le principal objectif de cette loi est de redéfinir l'activité des établissements de crédit au moment où une nouvelle politique de gestion des entreprises est mise en œuvre à savoir l'autonomie des entreprises.

2.3- Troisième phase « 1987-1992 » :

Les premiers effets significatifs d se sont manifestés par la transformation des banques publiques, dès 1989, en sociétés par actions, soumises aux règles du code du commerce. Mais c'est la loi de 1990 sur la monnaie et le crédit qui a constitué le fondement du nouveau système financier algérien et a annoncé le début d'un processus de déréglementation très profond. Ces transformations ont été appuyées, dès 1991 par la mise en œuvre d'un programme global d'assainissement et de restructuration du secteur industriel public, qui s'est traduit par l'assainissement des portefeuilles des banques.

Parallèlement à ce processus, les banques publiques ont fait l'objet d'audits institutionnels réalisés par des cabinets étrangers de référence. Dès 1993, les banques ont engagé des projets importants pour refondre leurs systèmes informatiques ou adapter leurs activités aux nouvelles exigences du marché. Ce programme n'a pas pu être mené à bien dans les délais prévus, notamment du fait des difficultés rencontrées pour le recours à l'aide de conseils extérieurs.

Quant à l'année 1991, elle a marqué un tournant décisif dans la libéralisation du commerce extérieur en Algérie. L'ensemble de ces évolutions a été consacré en 1994 par l'institution de la convertibilité commerciale di dinar, grâce aux effets du rééchelonnement de la dette extérieure Algérienne.

Cette phase est caractérisée par des réformes économiques et politiques qui ont provoqué des changements importants dans les relations et les activités des entreprises algériennes.

✓ **La réforme de 1988** : elle vient pour modifier et compléter la loi bancaire du 19/08/1986. La loi du 12/01/1988 redéfinit le statut des établissements de crédit et de la Banque Centrale d'Algérie. Selon cette loi, la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capitale soumis au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. Elle renforce le rôle de la banque centrale d'Algérie notamment dans la gestion des instruments de la politique monétaire. Elle fixe les conditions de banque y compris la détermination des plafonds de réescompte ouverts aux établissements de crédit. Elle ouvre la possibilité aux institutions financières non bancaires de prendre des participations sous formes d'actions ou d'obligations sur le territoire national et étranger. Elle autorise les établissements de crédit et d'autres institutions financières de procéder à l'émission d'emprunts à terme auprès du public et à mobiliser des concours d'origine externe.

✓ **La loi sur la monnaie et le crédit de 1990** : parmi les lois qui ont été promulguées durant la période 1987-1992, la plus importante pour la banque reste la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et le crédit. Une loi de 216 articles ressemblés en huit livres tente de délimiter le champ d'action des principes généraux et universels liés à la monnaie avec pour aboutissement la création d'un conseil de la monnaie et du crédit. Cette loi donne une nouvelle physionomie et une nouvelle impulsion au système financier algérien en générale, et au système bancaire en particulier.

✓ A la lecture de la loi, on est porté à croire que toute approche renferme une certaine recherche dans la préservation de la stabilité de la monnaie. Parmi les objectifs de cette loi : réhabiliter le rôle de la Banque Centrale d'Algérie dans la gestion de la monnaie et du crédit, rétablir la valeur du Dinard Algérien, encourager l'investissement extérieur utile, organiser le marché des changes et des mouvements de capitaux et créer un marché financier pour agrandir le champ du financement des entreprises.

✓ **Les principaux points évoqués dans cette loi** : la banque centrale s'appelle désormais la Banque d'Algérie avec ces nouvelles prérogatives, elle va jouer pleinement son rôle de banque des banques. En plus de l'émission de la monnaie, des opérations sur or et devise, du réescompte et concours à l'état, elle a pour mission selon la nouvelle loi :

- D'assurer les conditions les plus favorables à un développement équilibré de l'économie nationale en développant la mise à contribution des ressources productives du pays et en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.
- D'établir les conditions générales dont lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent s'installer en Algérie. Elle fixe les normes qui

doivent être respectées par les banques et les établissements financiers. Création du conseil national de la monnaie et du crédit qui joue trois rôles :

- Il administre la banque d'Algérie en tant que conseil d'administration ; il est une autorité monétaire en éditant un certain nombre de règlement des changes, sur le volume du crédit, sur les conditions d'installations des banques et des établissements financiers en Algérie.
- Il autorise également l'ouverture en Algérie de bureaux de représentations de banques étrangères.
- Possibilité d'installation et de fonctionnement des banques privées et des banques étrangères en Algérie, selon certaines conditions fixées par la loi.

Avec ces nouvelles données, beaucoup de choses ont changé dans le secteur financier algérien. L'autonomie des banques et la concurrence qui s'installe avec les nouvelles banques privées et étrangères vont sûrement donner une nouvelle impulsion au système déjà mis sur place qui, pour survivre, doit opérer sa véritable mutation.

2.3.1- Les autres institutions financières :

La décision publiée au Journal officiel de la République algérienne n°02 du 11 janvier 2017, restreint au nombre de 29 institutions financières dont 20 banques et 9 établissements financiers ; Ces institutions sont classées en trois catégories.

2.3.1.1- Banques publiques, elles sont au nombre de 6, à savoir :

- Banque extérieure d'Algérie ; BEA
- Banque nationale d'Algérie ; BNA
- Crédit populaire d'Algérie ; CPA
- Banque de développement local ; BDL
- Banque de l'agriculture et du développement rural ; BADR
- Caisse nationale d'épargne et de prévoyance ; CNEP

2.3.1.2- Banques privées, elles sont au nombre de 14, à savoir :

- Banque à capitaux mixtes Al-Baraka d'Algérie ; Al BARAKA
- la City Bank N.A. Algeria (succursale de Banque) ; City Bank
- Arab Banking Corporation-Algeria ; ABC

- Natexis Algérie ; Natexis
- Société générale Algérie ; Société générale
- Arab Bank PLC Algeria (succursale de banque) ; Arab Bank
- BNP Paribas Al-Djazaïr ; BNP
- Trust Bank-Algeria ; Trust Bank
- The Housing Bank For Trade And Finance Algérie ; The Housing Bank
- Gulf Bank Algérie ; Gulf Bank
- Fransabank Al-Djazaïr ; Fransabank
- Crédit Agricole Corporate et Investment Bank -Algérie ; Crédit Agricole
- HSBC-Algérie (succursale de banque) ; HSBC
- Al Salam Bank-Algeria ; Al Salam

2.3.1.3- Etablissements financiers, elles sont au nombre de 09 :

Elles ont été mises en place à partir d'un mixage de fonds budgétaires et de concours Bancaires. Elles remplissent essentiellement deux fonctions :

- 1- Octroyer des financements ou prendre des participations dans les projets et les entreprises.
- 2- Mutualiser les risques par des dispositifs de garanties appropriées, afin de permettre aux banques de s'engager davantage dans le financement de l'économie et des entreprises et d'atténuer les risques d'insolvabilité.

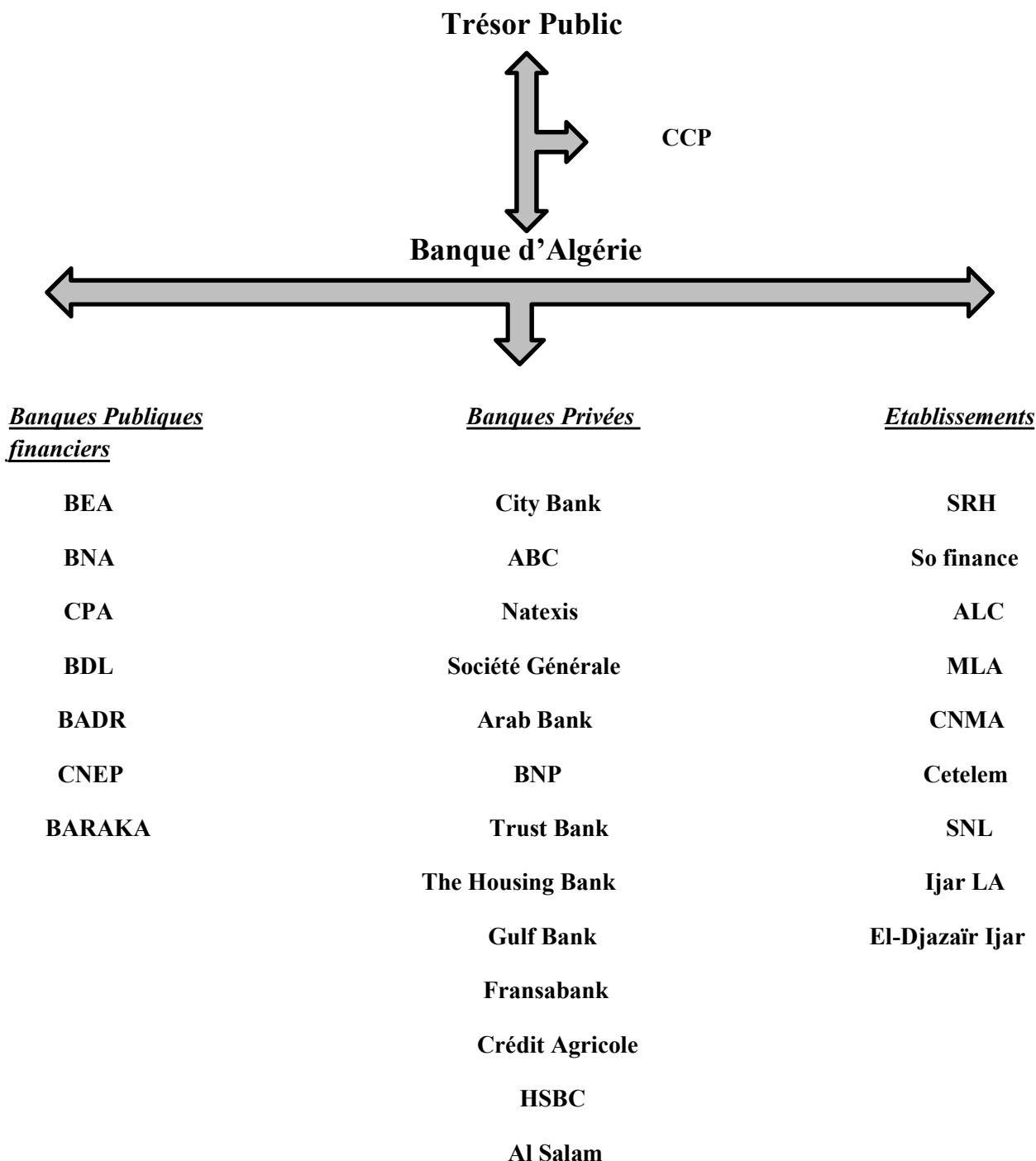
Il s'agit de :

- Société de Refinancement Hypothécaire ;
- Société financière d'investissement, de participation et de placement -Sofinance-SPA ;
- Arab Leasing Corporation ;
- Maghreb Leasing Algeria ;
- Caisse nationale de mutualité agricole ;
- Cetelem Algérie ;
- Société nationale de Leasing-SPA ;

- Ijar Leasing Algérie-SPA ;
- El-Djazaïr Ijar-SPA.

2.4- La structure actuelle du système bancaire algérien en 2017 :

Schéma N°0 3 : La structure actuelle du système bancaire algérien



Source : Réalisé par nos soins.

3- La restructuration de système bancaire Algérien:

Le secteur bancaire Algérien couvre un modèle de financement planifié qui exclut le risque bancaire et la contrainte de refinancement, se trouve confronté depuis le début des années 90 à :

- La régulation prudentielle de ses activités.
- La régulation de refinancement par le marché à l'épargne.
- L'ouverture du marché à la concurrence privée.

Ce secteur a subi des problèmes de créances impayées des entreprises publiques. Ce sont des conséquences d'une organisation et de méthode de gestion lourdes et bureaucratiques, héritées du passé. La stratégie de la restructuration va être axée sur la réhabilitation des banques, le désengagement de l'état, le repositionnement et le recentrage de leurs activités.

3.1- la réhabilitation des banques :

Les réformes économiques et monétaires ainsi que les programmes de stabilisation et de libéralisation vont placer le secteur public économique en situation de crise, du fait des nouvelles règles de financement et du volume énorme des prêts improductifs.

3.1.1- les mesures d'assainissement financier :

Ce sont les transferts de crédits budgétaires au profit des entreprises afin de les rendre éligibles aux conditions bancaires par effacement d'une partie de leurs dettes, et au profit des banques pour leur permettre de respecter les règles prudentielles de solvabilité. Pour résoudre ce problème, les autorités ont essayé de recapitaliser progressivement les banques et transférer les crédits du Trésor aux entreprises publiques.

3.1.2- les résultats de la démarche d'assainissement :

Il est clair que la faible productivité des entreprises est due toujours à leur capacité de remboursement des crédits, l'utilisation optimale des ressources qui leur ont été transférées par le Trésor. En effet, les injections massives de fonds budgétaires se sont révélées d'autant plus inefficaces qu'elles n'agissent que sur les effets des déficits financiers et non sur les causes réelles du déséquilibre des entreprises (H.BENISSAD, Economie du développement bancaire en Algérie, 1982). Devant l'escalade du coût des restructurations, les autorités algériennes ont opté pour une stratégie qui, au lieu de reposer sur les transferts budgétaires, visait à préserver la solidité du secteur financier et à rétablir la rentabilité à moyen terme des entreprises publiques dans une économie de marché.

3.2- le désengagement de l'état : la privatisation :

La privatisation est un phénomène qui a touché la plupart des pays à économie libérale ou à économie dirigée, aussi bien développés qu'en voie de développement. Les approches et les méthodes de privatisation sont aussi diversifiées que les pays : privatisation total ou partielle, vente aux enchères ou sur le marché, cession de créance, cession de titres aux travailleurs ou au public. Concernant plus particulièrement les pays en développement, la privatisation a été introduite comme solution à l'inefficacité économiques du secteur public et au gaspillage des finances de l'Etat.

3.2.1- Le programme de la privatisation :

Le premier programme de privatisation a été engagé en avril 1996 avec l'appui de la Banque Mondiale et portait sur 1 300 entreprises publiques locales (EPL). Ce programme n'a pris son rythme de croisière qu'avec la création des cinq sociétés de portefeuille régionales.

En avril 1998, 827 EPL ont été liquidées. Ces liquidations ont pour la plupart abouties à des licenciements massifs, cependant, 464 EPL ont été vendues à leurs employés, ce qui a sauvé 12 141 emplois. Le programme de privatisation des EPL est arrivé presque à la fin de 1998.

Le programme de privatisation des entreprises publiques économiques (EPE), autrement plus important, n'a démarré que beaucoup plus tard. Sa réalisation aura indéniablement un impact direct sur l'activité des quatre banques commerciales BNA, BEA, CPA et BADR quelles que soient leur chiffre d'affaires ou leurs rentabilités. Dans la réalité, l'exécution du programme a connu d'importants retards, les procédures de cession n'ont été entamées qu'au début 1999 pour seulement une cinquantaine d'unités et déjà de réelles difficultés commencent à apparaître au niveau des différentes étapes du processus.

3.2.2- La privatisation des banques publiques :

Il est entendu que la démarche et les méthodes de la privatisation des banques d'Etat sont différentes en fonction des conditions politiques et économiques, mais il existe des points d'accord sur la nécessité de mesures préalables à prendre pour mener à une privatisation presque parfaite :

- La privatisation doit être accompagnée d'une restructuration des créances, d'une recapitalisation suffisante et d'une refonte des méthodes de gestion.
- Les réformes économiques et institutionnelles pour la transition à l'économie de marché sont indispensables à la restructuration (privatisation bancaire).

- La privatisation des banques publiques algériennes est différemment basée sur trois principaux arguments :

1)- pour pouvoir être privatisée, la banque doit au préalable être assainie et sa structure financière consolidée. La restructuration des portefeuilles des banques a bien été engagée dans le cadre du dispositif : Etat, entreprise, banque. Elle est toujours en cours de réalisation mais enregistre d'importants retards pour sa finalisation.

2)- est que la banque constitue un élément fondamental notamment pour permettre de faire émerger les entreprises saines et de refuser le crédit aux entreprises non viables, entraînant de ce fait leur liquidation.

3)- est plus générale et d'une toute autre nature, elle considère que le dynamisme des entités du secteur public est beaucoup plus fonction du système de gestion et de l'environnement économique que la propriété du capital.

3.2.3- Les méthodes de privatisation :

Une structure spécialisée est recommandée pour mener à bien l'opération de privatisation des banques. Un scénario préconise que les banques soient privatisées par étape après cotation à la Bourse. Ce schéma occulte l'absence de culture boursière chez les éventuels investisseurs nationaux ainsi que la désaffection d'investisseurs étrangers. Une autre alternative préconise que seule une concurrence effective mettant à contribution de solides banques étrangères pourrait en effet soumettre les banques publiques, aujourd'hui encore confrontées par leur position de monopole, aux contraintes d'efficacité.

Malgré un cadre réglementaire très favorable aux investisseurs étrangers, il est peu probable que dans le contexte actuel de fonctionnement des institutions, les banques étrangères soient intéressées par une implantation active en Algérie. Jusqu'à ce jour, ces banques n'ont installé que des succursales ou unités de dimension très modeste.

En fait, le choix de la méthode de privatisation est surtout orienté par le niveau général d'organisation de l'économie, plus que les gains financiers. Dans un contexte où il n'existe ni entreprises cotées, ni comptes audités, ni expérience de privatisation, ni peut-être même de véritable vision stratégique ou politique des programmes à mettre en œuvre, les privatisations nécessitent une phase de conseil très en amont de la mise en vente de l'entreprise.

Dans le cas de la banque algérienne la meilleure méthode consisterait dans l'approche de quelques investisseurs connus et intéressés, démarche qui devrait pouvoir allier discrétion, transparence et professionnalisme. En fin de compte, la privatisation des banques publiques semble être perçue par la plupart des professionnels comme le meilleur moyen de transformation des méthodes de gestion des banques et les pousser à une intermédiation financière performante et efficace (F.BOUYACOUB, 2000).

4- Modernisation et ouverture du système bancaire algérien :

Aujourd'hui, le système algérien compte 20 banques commerciales à côté de la Banque Centrale, trois bureaux de représentation de grandes banques internationales, une Bourse des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaire, trois caisses d'assurance- crédit, une société de refinancement hypothécaire. Les 1 200 agences des réseaux bancaires restent toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 99 %.

L'intervention des banques dans le financement des activités économiques a évolué de manière significative : elles assument aujourd'hui des activités de type universel.

Les banques publiques ont été les instruments d'une politique financière centralisée évoluant dans un environnement peu commercial. L'espace bancaire algérien se caractérise aujourd'hui par :

- Une réglementation bancaire et prudentielle rénovée, complètement harmonisée avec les pratiques universelles, modernes et stabilisées ;
- Une indépendance garantie par la loi de l'autorité monétaire et l'intégralité de ses attributs par rapport au pouvoir exécutif ;
- L'amorce d'un vigoureux processus des modernisations des grandes banques publiques couvrantes à la fois :
 - La recapitalisation pour des montants consistants.
 - La valorisation des investissements de valorisation du potentiel existant.
 - Le développement organisationnel des fonctions de management, d'expansion commerciale, de matrice des risques et d'audit interne.
- L'amorce d'une couverture élargie des besoins de la clientèle des ménages, des particuliers avec le développement :
 - Du crédit immobilier aux ménages.
 - Du crédit à la consommation.

Chapitre 01 : Démarche descriptive des différents agrégats entrepreneuriaux et bancaire en Algérie

- Des nouvelles banques privées et d'institutions financières spécialisées sont entrées dans l'espace bancaire Algérien.

Conclusion :

De part ces multiples éclaircissements, on peut percevoir les grandes lignes du monde entrepreneurial. L'entrepreneur doit faire en sorte d'allier ses intérêts avec cette stratégie, de par la mise en place d'un équilibre fonctionnel.

Afin de minimiser les risques du phénomène entrepreneurial, l'entrepreneur peut devenir propriétaire de son entreprise en la métamorphosant en société. Le choix de la forme de la société est aussi important que la mise en place d'un dispositif stratégique qui vise à mobiliser le plus de ressources aux moindres coûts et ceci dans une logique de pérennité de l'entreprise.

Finalement on a revu l'histoire du système bancaire algérien qui est un produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes, suivant deux systèmes de gestion différents le premier qui est un système de gestion administratif de l'économie, le second basé sur la réforme bancaire et la transition vers l'économie de marché.

CHAPITRE 2 : Les modes de financement de la PME

Introduction :

La politique financière de l'entreprise n'est pas indépendante des univers industriels et financiers où elle gravite, en outre, une description réaliste du fonctionnement des rouages financiers de l'entreprise ne peut être effectuée en dehors d'une étude des relations existant entre la structure de financement, l'environnement interne de la firme (souvent apprécié par ces structures de gouvernance), et les marchés externes où nouent les contrats avec les apporteurs de fonds.

L'activité de l'entreprise engage des dépenses qui ne seront couvertes par des recettes qu'avec un décalage dans le temps. C'est l'exemple du délai qui sépare l'achat des matières premières aux fournisseurs et de la vente des produits finis aux clients. L'entreprise connaît donc des besoins de financement qui peuvent être classés selon leurs échéances : un besoin à court terme pour financer son actif circulant (le cycle d'exploitation) et un besoin à plus long terme pour financer ses immobilisations ou leur renouvellement (le cycle d'investissement).

L'entreprise peut alors faire appel à différentes sources de financement possibles, un des aspects déterminants de la stratégie financière est le choix des financements les mieux appropriés. Mais, pour effectuer correctement ce choix, il est indispensable de connaître au préalable l'ensemble des ressources possibles. D'une façon générale, on distingue entre : le financement auprès des actionnaires actuels ou potentiels, acteurs du marché boursier, ou auprès des banques ou des institutions financières (M.MARCHESNAY, 1980). Les conditions qui seront négociées intégreront l'état actuel de l'entreprise : sa solvabilité, sa rentabilité et le risque qu'elle représente. Pour étudier les PME dans les relations qu'elles entretiennent avec le secteur bancaire, le circuit de financement dominant en Algérie, nous devons nous interroger :

- ✓ Comment s'effectue le financement des PME en général, et auprès des banques en particulier ?
- ✓ Y a-t-il une politique de crédit proprement dite en direction des PME ?
- ✓ Quels sont les risques encourus et les garanties octroyées ?
- ✓ Quel est le dossier à fournir par le client ?

Des questions auxquelles nous allons essayer de répondre tout au long de ce chapitre qui est subdivisé en quatre sections :

- ❖ La première introduit la notion de financement et ses différents modes ;
- ❖ La deuxième englobe la typologie des crédits ;
- ❖ La troisième illustre les différents risques engendrés et les garanties octroyées ;

- ❖ La dernière section montre la manière d'obtenir un financement d'un projet d'investissement.

Section 1 : Le financement des entreprises & les différents types de crédits

1- Le financement des entreprises :

Introduction :

L'économie mondiale connaît des progrès et des évolutions sans cesse. Des lors, des nouvelles techniques économiques ont été adoptées par plusieurs pays du globe. Les caractéristiques des petites et moyennes entreprises (PME), qu'elles soient quantitatives ou qualitatives, mettent en évidence la différence qui existe entre les petites et les grandes entreprises. Cette différence nous fait penser qu'il existe une logique financière propre à cette catégorie d'entreprises, comme le constate Mr Michel MARCHESNAY « la théorie financière de la PME reste à élaborer ».

En effet les PME, en Algérie ou ailleurs, disposent pour se financer à long et moyen terme, non seulement de ressources propres (internes) comme l'autofinancement, l'augmentation du capital, mais aussi de ressources extérieures comme le leasing, les ressources bancaires.

Mais en cotre partie ces différentes sortes de financement présentent des risques. Ces derniers peuvent parvenir de coté de banquier comme de celui de client. C'est ainsi, l'événement du phénomène de la mondialisation appelée par abus de langage « l'économie de marché ».

Afin de répondre aux exigences de cette nouvelle politique économique, l'Algérie à l'instar des autres pays s'est vue interpellé pour s'insérer dans cette nouvelle dynamique en portant de nouvelles réformes dans son appareil économique, et en particulier les réformes concernant sa stratégie financière par l'introduction d'autres méthodes de gestion et de nouvelles structures qui se prêtent au nouvel ordre économique comme la privatisation et notamment le recours au marché financier et monétaire nationale et internationale.

Les modes de financement des entreprises sont le problème principal de la plupart des entreprises algériennes et surtout les PME qui rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et à plus forte raison leur développement. Ceci nous mène à se poser les questions suivantes :

- ✓ Quels sont les différents types de financement des entreprises ?
- ✓ Quel est le cout des uns par rapport aux autres ?
- ✓ Comment l'entreprise gère t'elle ses financements ?

1- Notion de financement:

1.1- Définition du financement des entreprises :

Pour bien appréhender et comprendre les rouages du financement des entreprises, il nous apparaît judicieux et utile d'en donner une définition, d'abord restreinte du terme et ensuite dans le contexte global des entreprises. Le financement est l'ensemble des techniques et des moyens de règlement mis en œuvre pour la réalisation d'un projet économique et les moyens financiers nécessaires à la création, au fonctionnement ou au développement d'une entreprise.

Financer : C'est réunir les moyens à bonne fin de réaliser une opération, c'est donc faire en sorte que soient couverts en fin de période, les besoins de ressources en argents ou en moyens de paiement. Une partie du financement est destinée à l'acquisition de moyens de production, c'est-à-dire l'investissement. Une autre partie permet de satisfaire les besoins financiers nés du cycle d'exploitation.

Le financement est composé d'une part de moyens financiers que l'entreprise dégage de son activité même, c'est ce que l'on appelle « financement interne ou autofinancement », d'autre part, de moyens financiers à court terme simplement induits par cette activité, tel que le crédit fournisseur ; Le reste est obtenu par la voie d'augmentation de capital ou par endettement à long, moyen et court terme (JC.COLI, 1996). Lorsqu'on parle de structures financières de l'entreprise, au sens large du terme, on fait référence à l'ensemble des ressources qui financent l'entreprise, qu'il s'agisse des capitaux propres, des dettes à long terme, des dettes à court terme ou moyen terme, ou des ressources d'exploitation.

1.2- Les besoins de financement d'une entreprise :

Le financement des PME revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles prouvent (besoins d'investissement, besoins d'exploitation, besoins d'innovation)

Une entreprise, si elle est mal gérée, risque à tout moment de se retrouver en situation d'insolvabilité ce qui se traduirait par une cassation de son activité et une mise en liquidation.

On entend par insolvabilité, l'incapacité qu'aurait une entreprise à s'acquitter à un moment donné d'une dette par manque de liquidité. Cette situation peut arriver à toute entreprise qui ne prend pas suffisamment conscience de l'importance d'une gestion saine de ses finances, et ce même dans le cas où l'entreprise connaît une bonne activité économique.

Pour éviter de se trouver dans l'incapacité d'honorer une dette ; l'entreprise doit établir une analyse financière qui consiste à étudier la capacité d'une entreprise à respecter les échéances qui lui sont imposées par ses créanciers.

1.2.1- Un besoin de financement à long terme :

Pour pouvoir exercer son activité, une entreprise doit tout d'abord se doter d'un certain nombre d'actifs qui vont être utilisés sur une longue période tel qu'un terrain pour construire une usine, des locaux où seront entreposées les machines utilisées dans le processus de production. En comptabilité, ces éléments particuliers d'une entreprise sont appelés actifs immobilisés, ils sont comptabilisés en haut du bilan dans les comptes de classe 2. Le financement de cet actif immobilisé suppose que l'entreprise dispose de ressources à long terme appelées aussi ressources stables.

1.2.2- Un besoin de financement à court terme :

Une fois que l'entreprise a acquis les immobilisations qui lui sont indispensables, elle va devoir financer son activité quotidienne c'est-à-dire, financer la constitution des stocks de matière première qui seront utilisés tout au long d'une période donnée pour être intégré dans le processus de production. C'est ce qu'on appelle en comptabilité l'actif circulant.

2- Les différents types et les principales sources de financement:

Le financier doit trouver les sources de financement et évaluer la rentabilité de chaque investissement en le comparant au coût global de son financement.

Tout d'abord, il convient de signaler que le scepticisme qui a caractérisé pendant de longues années le comportement des banques et des entreprises à l'égard des fonds propres s'est traduit par une insuffisance chronique des ressources des PME.

Ce comportement était alimenté par des réflexions émises par certains auteurs, pour lesquels le financement par fonds propres est nécessaire pour la simple application des principes d'orthodoxie financière.

Cette situation autant plus inquiétante que la méconnaissance des outils de gestion fait que les PME n'élaborent pas le plus souvent de politique financière prenant en compte la structure financière et la politique de l'endettement dans une perspective d'allocation optimale des ressources par l'arbitrage entre le risque et la rentabilité.

Ainsi le dirigeant d'une entreprise peut disposer de plusieurs propositions de financement pour un investissement donné et doit étudier, son impact sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixes.

2.1- Les différents types de financement :

L'entreprise doit donc rechercher des ressources, c'est-à-dire des moyens de financement adaptés à ses besoins de financement : investissement ou exploitation.

2.1.1- Le financement d'investissement :

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent importants que l'entreprise ne peut pas assurer par ses ressources propres, en l'occurrence, l'autofinancement.

De ce fait, elle se trouve dans l'obligation de les compléter par des ressources externes qui peuvent émaner soit du marché financier, soit de la banque.

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle, on attend des gains futurs, étalés dans le temps » Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise quel que soit sa taille, l'entreprise pourrait engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements.

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou démodé par un autre). Ces investissements sont très fréquents.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle : les investissements d'expansion ou de capacité qui ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, décisions de recrutement d'employés, dépenses de l'amélioration des conditions de travail.

Donc dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels ou incorporels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement, celui-ci constitue un coût dont les composantes sont :

- Le prix d'achat des biens constituant l'investissement.
- Les frais accessoires d'achat (assurance, transport, douane...)
- Les frais d'installation et de montage.

2.1.2- Le financement d'exploitation :

Toute entreprise quelle que soit son efficacité ou quelle que soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder de paiements à leurs clients, elles doivent parfois subir des retards dans les règlements. D'une manière générale, l'entreprise peut avoir des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes.

Pour remédier à la situation, l'entreprise va solliciter son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme leurs durée est inférieure à un an correspondant à la nature du besoin à financer.

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits de fonctionnement qui ont des durées plus courtes que ceux d'investissement permettant l'équilibre financier tels que :

- Les crédits accordés en contrepartie d'existence à l'actif de créances d'exploitation (ex : crédits Dailly, escompte...).
- Les crédits accordés à l'entreprise sans contrepartie, à l'actif de créances d'exploitation (ex : découvert, crédit spot...).

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que

l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR), en fait, si le besoin de financement de l'exploitation est inférieur au FR, l'entreprise aura la possibilité de se financer sans recourir à des crédits bancaires ou autres formes de financement.

Le besoin de financement de l'exploitation appelé aussi le besoin de fond de roulement (BFR = stock + créances clients - dettes fournisseurs). Cependant on peut résumer les besoins liés à l'exploitation comme suit :

1- Les stocks : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis) soit pour des fins de production (matières premières), or la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.

2- les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise, surtout les PME.

Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.

Enfin, il faut dire que « sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de son exploitation ».

2.1.3- Le financement d'innovation :

Dès qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et coûteux, de plus le coût des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement de tels travaux.

Malheureusement le concours du secteur bancaire au financement de ce type de projet reste timide.

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics,

mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés, face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (L'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais.

Donc, d'une part les besoins de financement des PME sont différents, les plus importants sont liés à l'investissement, à l'exploitation et à l'innovation et en d'autre part le caractère familial des PME accentue la relation d'indépendance entre la famille et les l'entreprises ;

Le dirigeant propriétaire cherche à sauvegarder sa souveraineté sur l'entreprise jusqu'à sa mort pour la transmettre à ses héritiers, pour cela il ne peut pas par conséquent utiliser certaines politiques des grandes firmes comme l'augmentation du capital ou le recours à la bourse...etc.

Le caractère familial des PME limite ainsi le choix du financement qui reste la plupart du temps par des moyens internes qui ne sont pas suffisants pour financer les besoins de l'entreprise surtout face à la globalisation. (ZAMBOTTO, 1997)

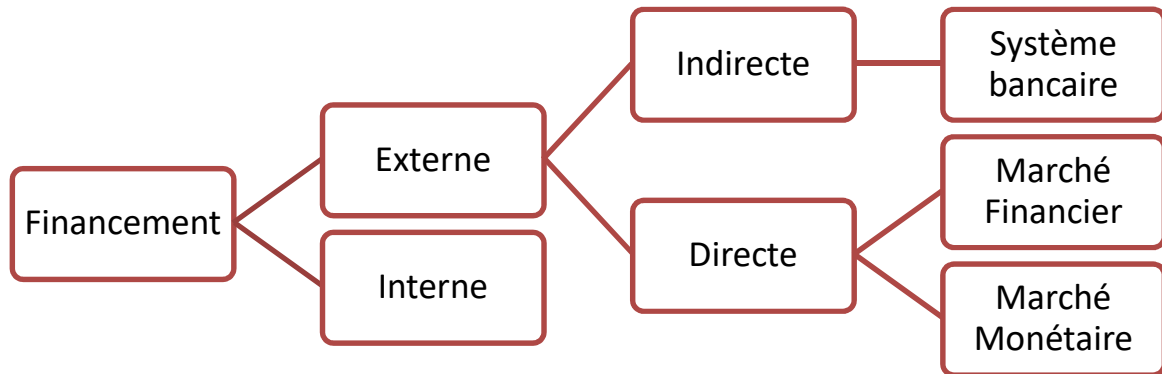
2.2- Les principales sources de financement :

Pour faire face à ses besoins, l'entreprise à plusieurs dispositions tout d'abord, elle fait appel à ses propres ressources générées par le cycle d'exploitation. C'est-à-dire l'autofinancement.

Mais, lorsqu'elle n'arrive plus à satisfaire ses besoins en capitaux par l'autofinancement, elle fait appel à des ressources externes, qui se composent du marché financier qui finance les investissements par l'intermédiaire d'augmentation du capital ou l'emprunt obligataire et les établissements bancaires par l'intermédiaire des crédits à court, moyen et long terme.

Le schéma ci-dessous représente les différents types de financement :

Schéma N°04 : Les types de financement



Source : réalisé par nos soins.

3- Le financement interne:

Toutes les PME peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés ou dirigeants pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement, ceux-ci constituent le financement interne qui concerne essentiellement les modes suivants :

- L'autofinancement : qui est dégagé par l'activité courante de l'entreprise, Ce sont les disponibilités que génère l'entreprise après avoir rémunéré l'ensemble de ses parties prenantes.
- les cessions d'éléments de l'actif immobilisé et les cessions-bails : ce sont des ressources exceptionnelles résultant d'opérations sur le capital mené par l'entreprise, par exemple cession d'immobilisation (notamment de construction ou de terrain), ou des biens d'équipements à une société de crédit-bail.
- le prélèvement sur le fond de roulement
- le recours aux associés.

3.1- L'autofinancement :

L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut, toutefois pour lever toute l'ambiguïté que suscite le mot résultat propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement

futur » quand à d'autres auteurs « L'autofinancement correspond à une rétention de tout ou partie de rémunération annuelle des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise. Il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société.

Comptablement, les sommes non distribuées sont mises en réserves, et ces réserves lorsqu'elles sont suffisamment importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'actions »

L'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise. C'est la ressource interne disponible après rémunération des associés. (E.COHEN, 1997)

Sa définition résultant du tableau de financement du plan comptable générale (PCG) est la suivante :

Autofinancement = Capacité d'autofinancement - dividendes distribués au cours de l'exercice.

La capacité d'autofinancement (CAF) d'une entreprise, appelée aussi cash-flow ou marge brut d'autofinancement, représente l'ensemble des ressources dégagées par une entreprise au cours d'un exercice du fait de ses opérations de gestion. En ce sens, elle donne à l'entreprise une marge de manœuvre financière lui permettant de faire face à ses besoins de financement.

- Les éléments de l'autofinancement

L'autofinancement est composé de trois éléments essentiels :

- Bénéfice net non distribué ;
 - Dotation aux amortissements ;
 - Variation des provisions (réserves).
- **Les réserves** : « ce sont des fonds accumulés de l'entreprise à partir des bénéfices réalisés »
 - **Les amortissements** : les amortissements constituent l'élément le plus important de l'autofinancement ; on distingue habituellement trois conceptions différentes :
 - 1- **La conception juridique et comptable** : Amortissement = Dépréciation.

L'amortissement est un processus comptable de correction de l'évaluation des actifs, il constate la dépréciation de la valeur des immobilisations imputable à l'écoulement du temps, à l'usure, au progrès technique ou à toute autre cause.

2- *La conception économique* : Amortissement = Répartition.

L'amortissement est une procédure de répartition du coût d'un investissement sur la durée d'utilisation de cet investissement.

3- *La conception financière* : Amortissement = Renouvellement.

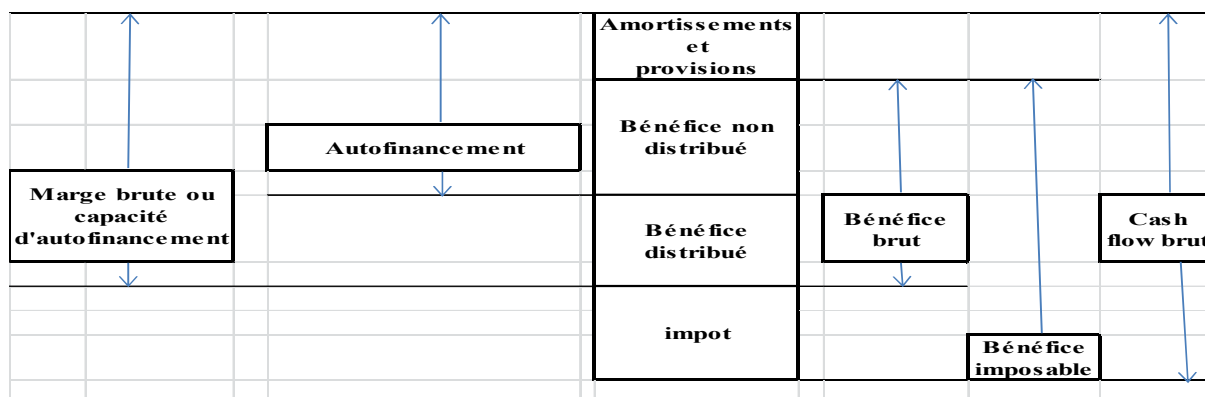
L'amortissement a pour objectif de dégager des ressources nécessaires au renouvellement des immobilisations. Il constitue un fonds d'amortissement destiné à Financer les immobilisations nouvelles.

- **Les provisions** : « ce sont des fonds réservés par / 'entreprise pour luire face à des charges inattendues. On peut citer par exemple les provisions suivantes: les provisions pour pertes et charges, pour hausse des prix et pour l 'investissement. »

* **Remarques** :

- Les amortissements et les provisions ne sont pas des charges décaissées, c'est-à-dire qu'elles diminuent le bénéfice comme toutes les charges mais à la différence elles ne donnent pas lieu à une sortie d'argent.
- Les dotations aux amortissements peuvent être considérées comme un autofinancement de renouvellement.
- Les résultats mis en réserve et les dotations aux provisions représentent un autofinancement de développement car ils participent au financement du développement et de la croissance de l'entreprise.

Schéma n° 05 : La formation d'autofinancement



Source : (CONSO, 1985).

- **Le rôle de l'autofinancement** : il permet :

- de diminuer le recours à l'endettement donc, il permet aux dirigeants de l'entreprise d'être indépendants vis-à-vis des tiers et d'être libre dans le choix des options en matière de gestion ;
- d'être également avantageux pour les actionnaires puisqu'il accroît la valeur des actions. Or, dans la plupart des systèmes fiscaux les plus-values sont moins taxées que les dividendes et c'est à ce titre que les actionnaires préfèrent donc les plus-values aux dividendes ;
- de favoriser le remboursement des dettes à partir des plus-values.

3.2- La cession d'actif :

Les entreprises obtiennent également des ressources internes par cession d'actif ; cette source de financement est occasionnelle ; elle se produit lorsque l'entreprise renouvelle ses immobilisations par la revente d'anciennes devenues obsolètes ou faisant double emploi. Cette ressource interne s'évalue avant ou après impôt. Les plus-values de la cession d'actif sont taxées à des taux différents selon que la plus-value est considérée à court terme ou à long terme.

3.3- La mise en réserve du résultat de l'exercice :

Il s'agit du procédé le plus classique et le plus sain. Sur le plan financier, la distribution ou la mise en réserve obéit à des lois :

Dans quelle situation ne doit-on jamais distribuer ?

- Lorsque l'entreprise a subi des pertes antérieures importantes ;
- Lorsque l'année en cours est difficile sur le plan de la rentabilité et/ou de l'exploitation;
- Lorsque l'entreprise a prévu de se lancer dans un programme d'investissement important.

Quand peut-on distribuer ?

- Lorsque les conditions nécessaires évoquées ci-dessus ne sont pas réunies. D'une façon générale, lorsque l'entreprise n'est pas ou ne risque d'être dans une situation de déséquilibre.
- Stratégiquement : la direction peut être amenée à distribuer des dividendes afin de mieux préparer une augmentation de capital en numéraire, les actionnaires rassurés par la régularité de la rémunération de leurs capitaux y souscrivant plus facilement.

3.4- L'augmentation du capital :

L'entreprise peut, si elle veut financer sa politique d'investissement, accroître son capital en augmentant le nombre de parts sociales. Cette méthode peut prendre différentes formes selon les modalités choisies.

- L'augmentation du capital par incorporation des réserves :

Dans ce cas, l'entreprise émet de nouvelles actions sous la forme d'une augmentation de capital par incorporation des réserves. Cela présente l'avantage de ne pas faire appel à de nouveaux actionnaires et donc de ne pas modifier la répartition du capital entre les actionnaires, c'est le cas notamment des entreprises familiales qui veulent garder le contrôle de leur entreprise. Les actionnaires souscrivent donc à l'augmentation de capital au prorata de la part qu'ils détiennent déjà dans le capital de l'entreprise.

- L'augmentation du capital par apport en nature :

Il arrive qu'une entreprise augmente son capital non pas pour disposer de nouvelles ressources financières, mais en contrepartie de l'apport par un partenaire extérieur de biens réels, que ce soit des immobilisations corporelles ou incorporelles. Dans ce cas, l'augmentation de capital n'est que la contrepartie d'un apport en nature. Cette méthode présente l'avantage de ne pas faire appel à de nouveaux actionnaires pour obtenir les fonds nécessaires au rachat d'un nouveau matériel et permet aussi d'éviter de financer ces besoins par un recours à l'endettement.

3.5 Avantages et inconvénients du financement interne :

On peut représenter les avantages et les inconvénients du financement interne mis à la disposition d'une entreprise à l'aide du tableau suivant :

Tableau N°01 : Avantages et inconvénients du financement interne

Financement interne	Avantages	Inconvénients
L'autofinancement	<ul style="list-style-type: none"> - Sa disponibilité ; - Sa liberté d'utilisation ; - L'entreprise peut arriver à une réalisation rapide de l'investissement ; - Offre une indépendance vis-à-vis des institutions financières et d'autres prêteurs (banques - clients) ; - Obtenir un coût de réalisation très bas ou nul; - Si l'entreprise a un autofinancement suffisant, l'argent dont elle dispose peut lui servir à réduire son endettement ; - Un niveau suffisant d'autofinancement assure à l'entreprise une plus grande liberté d'investissement qu'il s'agisse de l'actif ou de l'exploitation ; - Assurer une sécurité en cas de crise économique où l'accès aux différents crédits devient rare et cher. 	<ul style="list-style-type: none"> - Son montant est lié en partie aux résultats et fortement diminué lorsque l'entreprise réalise des pertes; - La mise en réserve des résultats réduit le montant des dividendes distribués aux actionnaires ; - Pour les entreprises en démarrage, l'autofinancement est souvent très faible ; - Utiliser seulement l'autofinancement limite le programme d'investissement en fonction du programme de financement.
L'augmentation du capital	<ul style="list-style-type: none"> - Ne se traduit pas par une hausse de l'entreprise puisque les fonds sont amenés par les actionnaires ; - La capacité d'endettement de l'entreprise n'est pas compromise, celle-ci garde une marge de manœuvre pour financer ses futurs besoins de financement ; - La rémunération des actions créées dépend de la politique de dividende, l'entreprise peut donc faire varier sa politique de versement de dividende en fonction de l'évolution de sa situation financière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur au taux d'intérêt d'un emprunt ; - La politique de versement de dividende par l'entreprise peut donc se traduire par un coût plus élevé que celui relatif au recours à l'emprunt.

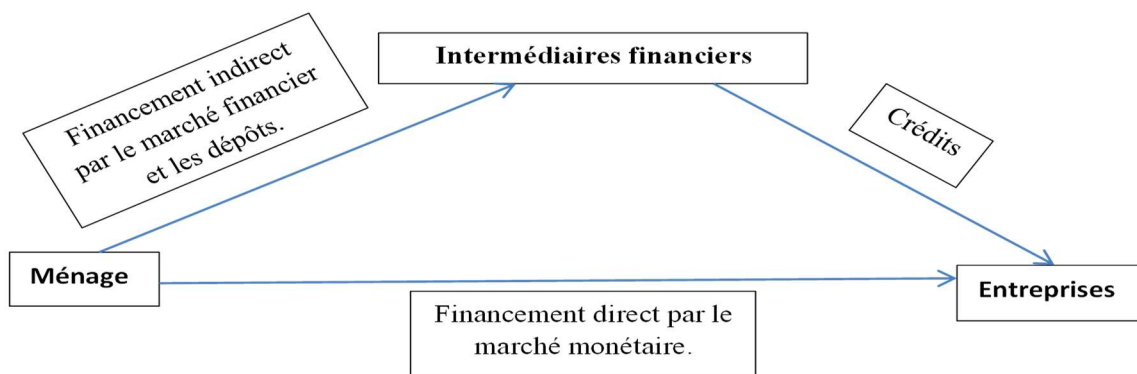
Source : réalisé par nos soins.

Généralement, les ressources internes de l'entreprise sont insuffisantes ; donc, l'entreprise doit faire appel à des ressources externes.

4- Le financement externe:

Les ressources externes utilisées par les entreprises proviennent des agents économiques à surplus de financement, essentiellement les ménages pour financer les agents économiques à déficit de financement. Le financement de l'entreprise se réalise directement par émission des titres ou indirectement par emprunt auprès des banques et des organismes spécialisés dans l'octroi de crédits à long terme. Le financement externe peut être schématisé de la manière suivante :

Schéma n° 06 : Le financement externe



Source : réalisé par nos soins.

4.1- Le financement direct :

Il concerne à proprement parler les marchés de capitaux aussi bien à long terme appelés marchés financiers qu'à court terme c'est-à-dire le marché monétaire.

4.1.1- Les marchés financiers :

Les institutions financières font payer leur service d'intermédiation financière aux emprunteurs ce qui a pour effet de rendre plus onéreux l'obtention des ressources de la part des agents ayant des déficits de financement (J.POERRE, 1994)t. Ceux-ci sont donc amenés à rechercher des modalités leur permettant de ne pas avoir à luire appel à ces intermédiaires financiers.

Pour se faire, ils vont s'adresser directement aux agents économiques ayant des capacités de financement. Les entreprises vont donc passer par le biais des marchés financiers en émettant des valeurs mobilières de placement qui seront acquises directement par les agents économiques souhaitant faire fructifier leur épargne disponible.

* **Remarque** : Si une économie fonctionne essentiellement grâce aux marchés financiers, on parle alors d'une « économie du marché financier ».

Le marché financier est donc alimenté en titres par l'Etat, les établissements de crédits et les entreprises lorsqu'elles ont des besoins de financement tant au niveau du long terme que du court terme. Le marché financier est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande de capitaux à long terme. Les capitaux qui se négocient sur ce marché sont représentés par des valeurs mobilières qui sont des titres transmissibles, susceptibles de cotation, émis par des personnes morales, publiques ou privées, en contrepartie d'une ressource de financement.

Quel que soit la taille de l'entreprise, l'équation financière à résoudre est toujours la même : il faut trouver les ressources permettant de faire face aux besoins. Mais si les petites voire les moyennes entreprises ont surtout recours aux établissements de crédit, les grandes entreprises ont la possibilité de se tourner vers les marchés financiers pour faire appel à l'épargne Publique.

4.1.1.1-. Les intervenants sur le marché financier :

Les émetteurs : Les demandeurs de capitaux à long terme sont les entreprises du secteur industriel, commercial et (lu secteur financier (banques, assurances, établissements financiers) et l'Etat. Ces agents émettent des titres (actions ou obligations) qui sont souscrits par les agents à surplus de financement.

Les souscripteurs : Les agents à surplus de financement sont essentiellement les ménages, les investisseurs institutionnels (en particulier les assurances) et de façon très occasionnelle, les entreprises industrielles.

Les intermédiaires financiers : Les demandeurs et les offreurs de capitaux sont mis en relation par les intermédiaires financiers qui sont les banques qui utilisent leurs guichets pour le placement des titres.

4.1.1.2- Les composantes du marché financier :

Le marché financier se compose de deux compartiments qui remplissent des fonctions différentes.

✓ **Le premier compartiment : marché primaire (marché du neuf) :**

Le marché primaire est le marché des émissions de nouveaux titres. Les entreprises vendent aux épargnants et aux intermédiaires financiers des actifs financiers (obligations, actions) et reçoivent en retour des fonds qui serviront à l'acquisition d'actifs réels. Ce marché n'a pas de

lieu d'existence physique, il n'est pas matérialisé (C.LOUIS, 2004). Mais sans la bourse, le marché primaire ne fonctionnerait pas.

Les entreprises cotées sur le marché primaire (premier marché) sont les plus importantes de taille et de diffusion de leurs titres puisqu'elles doivent mettre au moins 25% de leur capital à la disposition du public. Elles sont soumises à des règles de diffusion d'information très strictement surveillées. Au sein du premier marché, les valeurs sont réparties selon deux modes de négociation : le règlement mensuel et le comptant.

✓ Le deuxième compartiment : marché secondaire (La bourse) :

Le marché secondaire est le marché des titres ou la Bourse de valeurs mobilières. C'est le lieu de rencontre des propriétaires de titres déjà émis par le marché primaire et d'acheteurs souhaitant acquérir ces mêmes titres. Un marché secondaire doit être très actif pour être efficace.

Le second marché permet aux petites et aux moyennes entreprises de faire appel au marché financier pour obtenir de nouveaux financements (&L.MABERANLT, 2000). Les conditions d'accès à ce marché sont facilitées sur le second marché et les négociations s'effectuent au comptant.

4.1.1.3- La bourse et le financement de l'entreprise :

Les objectifs recherchés par une entreprise voulant s'introduire en bourse sont multiples :

- . Satisfaire des besoins en capitaux nécessaires pour financer la croissance ;
- . Améliorer sa structure financière (renforcement des fonds propres) et par conséquent accroître sa capacité d'endettement ;
- . Diversification du patrimoine ;
- . Rechercher de la notoriété ;
- . Dégager des plus-values par la vente des titres (réalisation du capital).

Le recours à cette source de financement peut revêtir deux formes :

- . L'emprunt obligataire.
- . L'augmentation du capital par appel à de nouveaux actionnaires.

✓ L'emprunt obligataire :

Dans ce cas, l'entreprise décide d'aller se procurer des ressources financières sur le marché financier en émettant un emprunt obligataire à long terme divisé en un certain nombre de parts qui vont être souscrites par un nombre important de prêteurs. Ceux-ci se portent acquéreurs des titres négociables émis par l'entreprise dans le cadre de son émission d'emprunt. Ils deviennent, par le même, détenteurs d'obligations qui sont assorties d'un coupon représentant le taux d'intérêt de l'emprunt émis par l'entreprise. A l'échéance de l'emprunt, les prêteurs se voient rembourser le capital égal à la valeur de l'obligation acquise. Cette technique n'est pas possible que pour les sociétés par action cotées en bourse.

✓ L'augmentation du capital par appel à de nouveaux actionnaires :

Dans ce cas, l'augmentation du capital ne peut pas être souscrite par les anciens actionnaires. L'entreprise va donc émettre de nouvelles actions contre espèces qui seront acquises par de nouveaux actionnaires, Cette stratégie a comme conséquence l'entrée au capital de l'entreprise de nouveaux actionnaires, ce qui peut entraîner un changement de majorité dans le capital de l'entreprise. Cette technique est notamment mise en œuvre lorsqu'une entreprise s'introduit sur le marché boursier pour financer son développement.

L'augmentation du capital entraîne une diminution de la valeur de l'action. Il se produit une dilution du capital qui pénalise les anciens actionnaires. Pour remédier à cette situation, ils bénéficient d'un droit préférentiel de souscription (DPS). Ce droit à une valeur théorique.

Le droit préférentiel de souscription : C'est un droit négociable accordé aux anciens actionnaires leur donnant la possibilité de souscrire des actions nouvellement émises à l'occasion d'une augmentation de capital à titre onéreux.

4.1.1.4- Les instruments du marché financier : les valeurs mobilières

Les valeurs mobilières peuvent être définies comme étant des titres négociables conférant à leurs détenteurs un droit de propriété ou de créance sur l'émetteur.

❖ Les actions :

Ce sont des valeurs mobilières représentant un droit de propriété. Les actions sont des titres négociables émis par une société par action en représentant une fraction de son capital social. Le détenteur d'une action devient actionnaire de l'entreprise. Les actions peuvent revêtir deux formes :

. Nominative : l'émetteur connaît l'identité des actionnaires.

. Au porteur : le détenteur de ce type d'action reste anonyme vis-à-vis de la société émettrice.

- Caractéristiques des actions :

. Prix d'émission des nouvelles actions : A l'occasion des opérations d'augmentation de capital, les entreprises émettent les nouvelles actions à un prix qui est entre la valeur nominale et le cours boursier.

. La valeur nominale : Représente la borne inférieure. C'est le prix minimum car la loi n'autorise pas des émissions en deçà de cette valeur (article 690 du code du commerce).

. La valeur boursière : Représente la borne supérieure. En réalité, la borne supérieure correspond à la **valeur mathématique comptable** (VMC) de l'ancienne action qui est égale à :

$$\text{VMC} = \text{Fonds propres} \div \text{Nombre d'action} = (\text{Capital social} + \text{Réserves}) \div \text{Nombre d'action}.$$

. La prime d'émission des actions : C'est la différence entre la valeur nominale et la valeur mathématique comptable.

. Dividende : C'est la partie du bénéfice d'une société distribuée à l'actionnaire par la décision de l'assemblée générale.

- Les droits des actionnaires :

La détention d'actions confère à leurs propriétaires les droits suivants :

. Le droit de percevoir des dividendes lorsque l'entreprise réalise des bénéfices ;

. L'action est un titre à revenu variable ;

. Le droit de participation et de vote aux assemblées générales ;

. Le droit d'être informé sur l'activité et les résultats de la société ;

. Le droit sur les actifs ;

. L'actionnaire est tenu de libérer les actions dans les conditions prévues par la loi ;

. Le droit préférentiel de souscription en cas d'augmentation du capital.

-La Classification des actions :

Nous pouvons classer les actions en plusieurs catégories.

. En fonction de la nature des apports, on distingue deux types :

. *Les actions numéraires* : elles représentent des apports en espèces.

. *Les actions d'apport* : elles sont constituées par des contributions en nature (biens meubles, immeubles, terrains, etc.).

. En fonction des droits qui leur sont attachés, on distingue quatre types :

. *Les actions ordinaires* : elles représentent un droit de propriété sur une fraction des actifs nets de la société. Par la suite, elles confèrent à son propriétaire tous les droits reconnus aux actionnaires.

. *Les actions à dividendes prioritaires* : elles donnent à leur détenteur le droit de percevoir de façon prioritaire des dividendes quand l'entreprise réalise des bénéfices. En revanche, le titulaire de ce type d'actions ne dispose pas un droit de vote,

. *Les actions de jouissance* : elles sont des titres dont le montant nominal a été remboursé à l'actionnaire détenteur par voie d'amortissement du capital. Ce remboursement constitue un versement anticipé sur la liquidation future de la société,

. *Les actions de propriété* : en plus du droit de propriété dans les bénéfices, elles confèrent à leurs détenteurs le droit à une part supérieure dans les bénéfices.

- Les facteurs qui influent sur le cours des actions cotées en bourse :

Lorsque l'action d'une société est cotée en bourse, elle peut être achetée et vendue librement dans le respect des règles qui régissent la bourse. Le prix de l'action va donc fluctuer, compte tenu de l'offre et de la demande (A.MOUMNI, 2009). Si les investisseurs croient qu'une entreprise a des chances de progresser, compte tenu de la conjoncture économique du moment, le prix de ces actions aura tendance à augmenter, ainsi les acheteurs intéressés par Des actions se feront plus nombreux (une plus forte demande).

Par contre, si plusieurs investisseurs perdent confiance en leur l'entreprise ou encore estiment que le prix des actions n'a plus de chance de progresser, ils tendront à vendre leurs actions. Les

vendeurs étant plus nombreux (offre plus forte), le cours des actions de cette société aura tendance à baisser.

- Les risques attachés à l'investissement dans les actions :

. **Le capital n'est pas garanti** : Le cours des actions cotées en bourse fluctue compte tenu de l'offre et de la demande et les fonds investis dans les actions cotées ne sont pas garantis. Donc, quelqu'un qui investit dans les actions peut ne pas récupérer ses fonds.

. **Les dividendes ne sont pas garantis** : Puisque les dividendes ne sont pas systématiques, il faut que l'assemblée générale des actionnaires déclare une distribution de bénéfice. Donc, l'investisseur doit mesurer les risques d'engager ses fonds dans les actions.

❖ Les obligations :

Ce sont des valeurs mobilières représentant un droit de créance. Les obligations sont des titres d'emprunt représentant une créance sur l'organisme émetteur (Etat, entreprise et collectivité locale). Ce dernier s'engage vêtu d'un contrat d'emprunt, à payer une rémunération garantie (appelée intérêt ou coupon) pendant une période déterminée et de rembourser le prix à l'échéance.

- Caractéristiques des obligations :

. **La valeur nominale (Vn)** : Lorsqu'un emprunteur émet des obligations. Il les fractionne en petites parts, chaque part appelée obligation comporte une valeur nominale ou fiscale.

. **Le prix d'émission (P)** : représente la somme versée par le souscripteur à l'émetteur. Lors de l'émission trois situations sont possibles :

- L'émission est dite : au pair, lorsque l'obligation est émise à sa valeur nominale ;

- L'obligation est émise avec une prime d'émission lorsque le prix d'émission est inférieur à la valeur nominale ;

- L'obligation est émise avec une prime de remboursement. Le remboursement se fera à un prix supérieur à la valeur nominale.

. **Le montant de l'emprunt (M)** : Il est égal au produit du nombre d'obligation (N) émises par le prix d'émission (P) soit donc :

$$M=N*P$$

. **Le coupon (C)** : Le coupon est l'intérêt obtenu par application du taux d'intérêt à la valeur nominale de l'obligation.

$$C = (V_n * i) \div 100$$

C: coupon

V_n : valeur nominale

j : taux d'intérêt

-Les droits des obligations :

La détention d'obligations confère à leurs propriétaires les droits suivants :

- . Droit au coupon ;
- . Droit au remboursement de l'obligation (capital) à la date d'échéance.

- Les principaux types d'obligations :

On distingue trois types d'obligations selon la façon dont le taux d'intérêt est calculé :

. **Les obligations à taux fixe** : Elles donnent droit au versement d'un coupon fixe, généralement annuel, pendant toute la durée de l'emprunt.

. **Les obligations à taux variable** : Les intérêts sont calculés sur la base d'un taux de référence, généralement un taux de marché actualisé chaque année. Le coupon peut donc varier en plus ou en moins d'une année sur l'autre.

. **Les obligations indexées** : Le taux d'intérêt est actualisé chaque année en fonction d'un indice tel que l'indice de la construction, un indice boursier, etc. Le coupon peut donc varier, là aussi, en plus ou en moins d'une année sur l'autre.

Certaines obligations d'un type particulier peuvent être échangées contre des actions ou des obligations d'un autre type dans des conditions définies lors de l'émission :

Les obligations convertibles en actions : Ces obligations convertibles peuvent être échangées, à partir d'une date donnée, contre des actions du même émetteur selon une parité d'échange fixée à l'émission.

En général, cette conversion est proposée sous forme d'option ; c'est-à-dire qu'on peut décider de ne pas la faire jouer et donc de se faire rembourser le capital au terme de l'emprunt ou bien on peut exercer cette option et devenir alors actionnaire de la société. C'est, bien entendu, le cours de l'action et la parité d'échange qui permet de déterminer s'il est avantageux ou non d'exercer cette option.

Les obligations échangeables : Ces obligations peuvent être échangées à partir d'une certaine date contre d'autres titres (d'autres types d'obligations, des bons de souscription, etc.). L'échange permet, par exemple, de transformer des obligations à taux fixe en obligations à taux variable ou inversement.

En général, si nous anticipons une baisse des taux, il est probablement dans notre intérêt de conserver des obligations à taux fixe et si nous anticipons une hausse des taux, de conserver des obligations à taux variable.

Ces possibilités de changement sont obligatoirement définies lors de la signature du contrat. La contrepartie de ce type d'avantage est en général un taux d'intérêt moins élevé que celui proposé pour une émission obligataire classique.

- Les facteurs qui influent sur le cours des obligations :

Le cours de l'obligation dépend principalement de deux facteurs :

. **Le taux d'intérêt :** Comme l'obligation est un producteur d'intérêt, son cours va s'aligner sur le prix des titres équivalents, c'est-à-dire, qui ont le même intérêt. Si le taux augmente, le cours de l'obligation va diminuer et vice versa.

. **La capacité de remboursement de l'entreprise :** Si l'entreprise est en bonne santé et qu'elle génère suffisamment de liquidités pour financer son activité courante et faire face au paiement de l'intérêt et du principal de son obligation, son cours aura tendance à monter. Par contre si l'entreprise est en difficulté, les investisseurs vendent l'obligation et son cours aura tendance à baisser.

- Les risques attachés à l'investissement dans les obligations :

. **Le taux d'intérêt :** Le cours de l'obligation aura tendance à fluctuer en sens inverse de la fluctuation des taux d'intérêts. Ainsi, on prévoit une baisse des taux d'intérêts et beaucoup d'investisseurs auront tendance à acheter des obligations.

. *L'inflation (niveau du pouvoir d'achat de l'argent)* : Le pouvoir d'achat du fonds investi dans une obligation peut s'éroder fortement entre le moment de l'achat de l'obligation et le moment de son remboursement compte tenu de l'inflation.

. *Le risque de défaut de paiement* : L'entreprise émettrice de l'obligation peut connaître des difficultés dans le futur et faire défaut dans ses paiements, soit dans le paiement des intérêts, soit dans le paiement du principal, soit dans les deux.

Tableau N° 02 : comparaison entre les actions et les obligations

Actionnaire	Obligataire
<p>Il est un associé ;</p> <p>il participe à la gestion de la société ;</p> <p>Il a le droit de perception d'un dividende variable, essentiellement facteur des bénéfices réalisés ;</p> <p>Il a le droit lors de la liquidation de la société à une quote-part indivisé dans l'actif net de la société ;</p> <p>En cas de liquidation, il est remboursé après l'obligataire ;</p> <p>Il est remboursé par le biais de l'amortissement du capital, qui lui confère le droit à une action de jouissance qui lui maintient la qualité juridique d'actionnaire avec toutes les prérogatives y afférentes.</p>	<p>Il est un créancier ;</p> <p>Il ne participe pas à la gestion de la société ;</p> <p>Il a le droit à un revenu fixe quelque soient les résultats sociaux ;</p> <p>lors de la liquidation, il est remboursé avant l'actionnaire ;</p> <p>L'obligataire n'a que rarement une voix consultative aux assemblées générales.</p>

Source : (https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2014/11/publications-guide_valeurs_mobilieres.pdf).

4.1.2- Le marché monétaire :

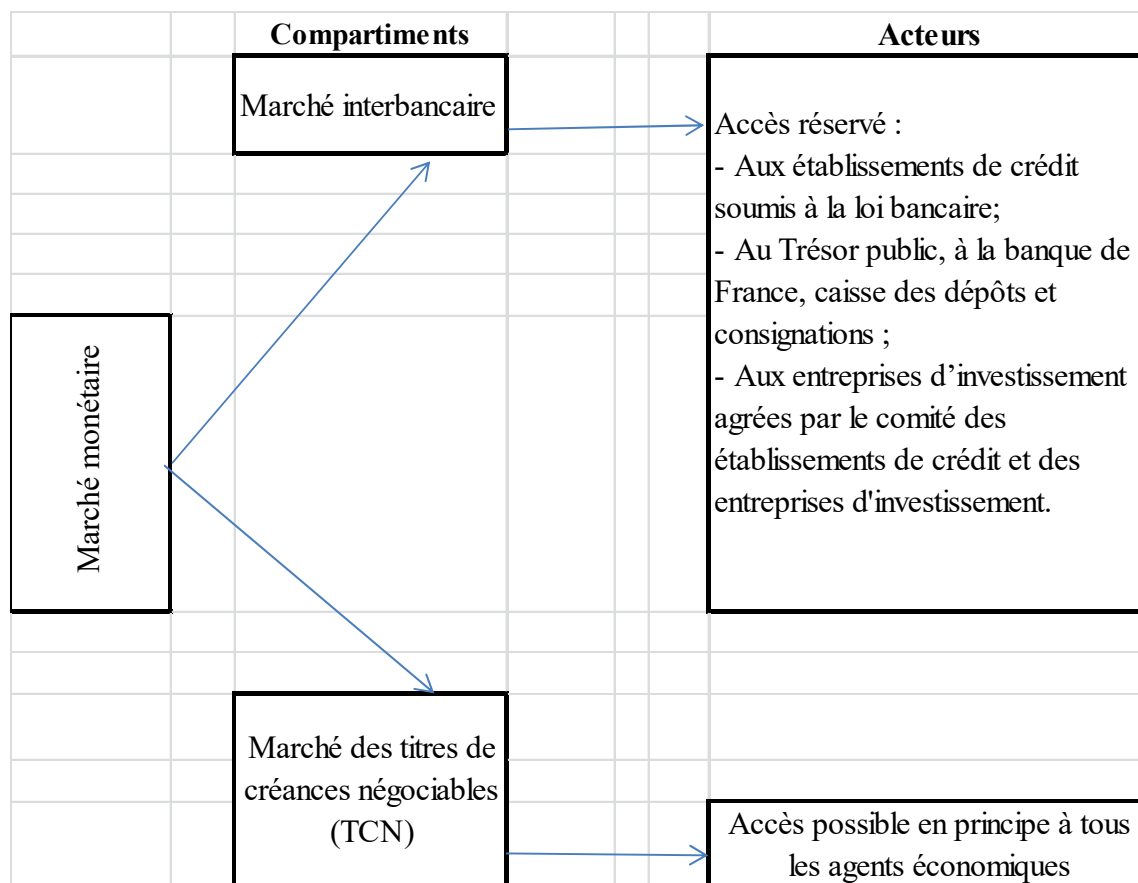
Le marché monétaire est le marché des capitaux à court et moyen terme où s'échangent des titres contre des liquidités. Ce marché permet aux intervenants de trouver des sources de financement pour des besoins liés à des décalages de trésorerie à court et moyen terme. Ce

marché de gré à gré n'est pas localisé dans un endroit précis, les transactions sont réalisées par téléphone ou tout autre moyen télématique.

4.1.2.1- Les acteurs du marché monétaire :

On peut les classer comme suit :

Schéma n° 07 : Les acteurs du marché monétaire



Source : <http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-ZP.html>

4.1.2.2- Les composantes du marché monétaire :

On distingue deux compartiments :

- ✓ **Le premier compartiment - Marché interbancaire:** Le Marché interbancaire a pour objet essentiel l'équilibre quotidien des trésoreries des établissements de crédit en compensant les besoins des uns (emprunteurs) par les excédents des autres (prêteurs).
- ✓ **Le deuxième compartiment - marché des titres de créances négociables :** Ce marché a pour vocation de rendre accessible à tous les agents économiques un marché unifié de capitaux.

4.1.2.3- Les instruments du marché monétaire :

Il existe trois grands types de titres monétaires :

- *Les certificats de dépôts* : Les certificats de dépôts sont émis par les banques à des taux d'intérêt soit fixes, soit variables dans le but de couvrir leurs besoins de liquidité. Une banque va émettre des certificats de dépôts et les vendre à la Banque Centrale en échange de liquidité en monnaie nationale. En échange, la banque devra payer des intérêts (fixes ou variables) à la Banque centrale.

- *Les billets de trésorerie* : Les billets de trésorerie sont émis par les entreprises à des taux fixes, ce qui leur permet d'éviter l'intermédiaire des banques et donc des frais de financement supplémentaires.

- *Les bons négociables ou bons de Trésor* : Les bons de Trésor sont émis par le Trésor ; c'est-à-dire l'administration qui gère la dette de l'Etat vers les investisseurs institutionnels. C'est par l'émission de ces bons que l'Etat assure son refinancement à court terme. On trouve des bons de Trésor à taux fixe, à taux annuel et à taux variable,

4.2- Le financement indirect : la finance bancaire

Le financement indirect de l'activité économique implique la présence d'un agent économique qui fasse le lien entre les divers agents économiques (LATREYTE, 1993). On parle alors d'intermédiation financière. Ce dernier est le fait des institutions financières (les banques) qui d'une part, collectent l'épargne auprès des ménages, et d'autre part. Prêtent aux entreprises les sommes nécessaires au financement de leur activité.

* **Remarque** : Une économie qui fonctionne essentiellement grâce au rôle d'intermédiation des banques est appelée « économie d'endettement ».

4.2.1- La problématique de l'intervention des banques :

La banque joue un rôle primordial dans la relance économique, c'est pour ça que l'entreprise (PME) à la recherche de financement, s'adresse à la banque. L'intervention bancaire pose un problème d'insuffisance des mécanismes de distribution du crédit qui empêche la bonne gestion d'un portefeuille d'emploi :

Au plan macro-économique : généralement, le marché financier est un instrument de la politique économique dont son bon fonctionnement dépend de plusieurs éléments exogènes tels

que l'accèsion de l'entreprise à une partie de marché et la bonne volonté de la banque qui l'accompagne.

Au plan juridique : le droit des sociétés et le droit boursier fixent une règle du jeu complexe et évolutive dont il convient de comprendre certaines finalités afin de mieux en appréhender les opportunités et les contraintes et ainsi gérer efficacement son action.

Au plan financier : il est indispensable de calculer la valeur de l'entreprise et les opérations financières envisagées.

Au plan technique : il convient de ne jamais perdre de vue que les opérations sur fonds propres sont un élément dont lequel l'actionnaire est seul qualifié pour donner des ordres car il est le décideur ultime et ses intérêts ne se superposent qu'à ceux de l'entreprise qu'il contrôle ou à ceux de ses collaborateurs, c'est dans ce cas que les banques interviennent et offrent aux PME de multiples services ou crédits.

4.2.2- Les objets à financer :

A partir des définitions engagées des modes de financement dont le financement bancaire dont il fait partir, il y a une qualification des objets financiers ;

« Ainsi vous êtes financiers par la procédure de crédit à moyen terme :

- Les matériels de production ;
- Les matériels informatiques et bureautiques ;
- Les installations légères, les aménagements de bureaux et d'atelier ;
- Les fonds de commerce et les droits au bail ;
- Les investissements immatériels appelés à être immobilisés (recherche et développement, brevets...).
- Les achats de parts sociales et actions ;
- Le besoin en fonds de roulement, qu'il soit généré par l'investissement ou la croissance de l'entreprise ;
- La restructuration de crédit de fonctionnement normalement à court terme et que l'entreprise pour des raisons à analyser, se trouve dans l'impossibilité de le restituer sur un Seule exercice ».

Le financement sur des durées longues est porté sur actifs dont la durée d'amortissement est supérieure à sept ans. Il n'y a pas de limite maximale établie concernant la durée. Mais en matière de crédit aux PME, l'usage consiste pour le banquier à ne pas collecter un risque sur une durée supérieure à quinze ans.

Les procédures de crédit à long terme financent les investissements lourds (terrains, immeubles, matériels pouvant être immeubles par destination). L'entreprise peut recourir aussi à des crédits à court terme.

4.2.3- Les produits de financement :

Les produits de financement se distinguent de divers éléments qui composent la matière d'un crédit à savoir :

- La durée ;
- La quantité ;
- Les garanties ;
- Les taux ;
- Les ressources bancaires utilisées ;
- La fréquence.

Tous ces produits constituent et figurent parmi les produits de financement pour les PME, leur analyse va permettre de mieux appréhender lequel choisir dans une situation et de préparer les bases des plans de financement pour définir leur besoin de capitaux, évaluer les ressources à mettre en place. Choisir les formes et les modes de ces ressources et faire face aux engagements finalement contractés.

2- Les différents types de crédits:

Introduction :

En absence des marchés de capitaux développés (marché monétaire et marchés financier), la banque reste l'institution privilégiée de financement envers la quelle se tournent les entreprises ayant des besoins des financements. (P.VIZZANOVA, 1996)

De ce fait la banque se présente le bailleur de fonds de l'entreprise. Elle procède à ma mise en place d'une panoplie de crédits adapté à ses besoins. En général, ils sont de deux types :

Chaque type comprend de différentes natures ; Après avoir donné la définition et objectif de crédits nous ne retiendrons les principaux crédits :

- Les crédits d'exploitation ;
- Les crédits d'investissement.

Définition du crédit :

Définition économique :

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec une rémunération de service rendu et les risques en courus.

Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général et pour cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine. En général, le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

Définition juridique :

« Le crédit ce défini comme étant tout titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle- ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées les opérations de crédit les opérations de location assorties d'opérations d'achats ou notamment les crédits-bails ».

L'objectif du crédit :

L'objectif du crédit en général, est le financement des investissements des entreprises et des particuliers. Le crédit d'investissement, en particulier, a pour objet le financement de la production d'un bien déterminé. Son remboursement viendra du bénéfice résultat de la vente de ce bien. Ainsi il peut subvenir aux besoins d'équipements des particuliers, qui anticipent la passibilité d'épargne future par le crédit. En ce sens, Baudinot et Farabot résument l'objet du crédit ainsi : « le domaine du crédit est extrêmement vaste, il s'étale dans le temps, s'étend à toutes sortes d'activités, répond à de multiples besoins économiques.

Le seul objectif du banquier accordeur du crédit est d'avoir des gains, mais à condition de pouvoir couvrir ses frais et s'assurer un bénéfice.

On ne peut pas manquer de signaler qu'il y a un risque couru par le banquier, donc il sera obligé de le prévoir et le limiter.

2.1- Le crédit d'exploitation :

En cours de l'exercice, l'entreprise a besoin de liquidité pour couvrir des dépenses éventuelles, mais pour faire face à la concurrence, l'entreprise se doit d'accorder des délais à ses clients, elle doit parfois subir des retards dans les règlements.

En conséquence, l'entreprise se retrouve dans une situation de besoin de trésorerie, cela va le conduire auprès de son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits consentis à l'entreprise pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux à court terme, leur durée est inférieure à une année et correspond à la nature des besoins financiers, financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de commercialisation.

Dans cette section, nous allons donner un aperçu général sur le crédit d'exploitation mis au service des entreprises.

Les crédits d'exploitations peuvent être classés selon :

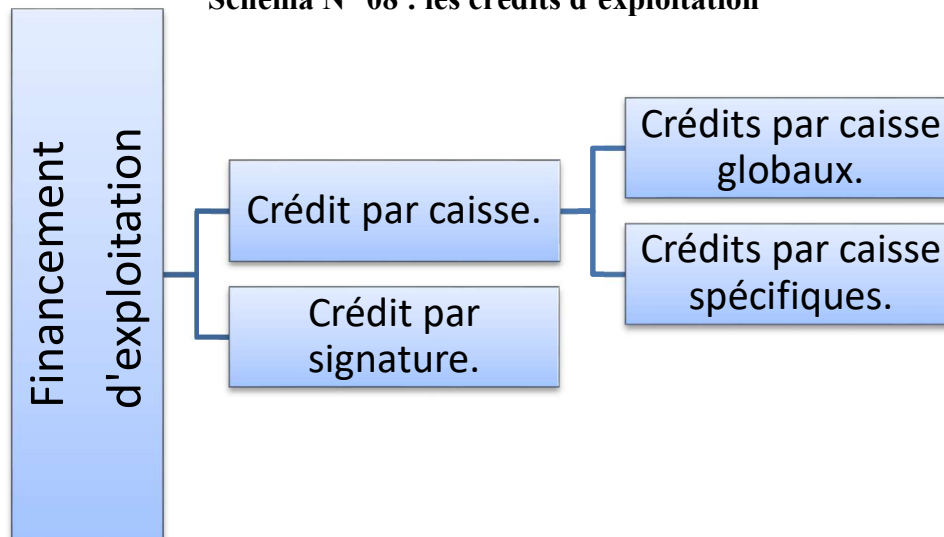
- Le degré du risque ;
- Leur caractère spécifique ou global ;
- Leur caractère mobilisable ou non ;
- Leur mode de réalisation.

On distingue généralement deux grandes catégories de crédits d'exploitations :

- Les crédits discrets ;
- Les crédits indirects ou par signature.

Chaque catégorie comprend différentes natures de crédits ; pour la simplification, nous ne retiendrons ici que les crédits principaux.

Schéma N° 08 : les crédits d'exploitation



Source : réalisé par nos soins.

2.1.1- Les crédits directs :

On distingue :

- Les crédits en blanc par caisse ;
- Les crédits assortis de sûretés réelles.

2.1.1.1 - Les crédits en blanc par caisse :

Dans ce type de crédits, le banquier finance une partie de l'actif circulant de l'entreprise (stocks, créances) pour équilibrer la trésorerie de cette dernière, sans que ce financement ne soit affecté à un besoin bien précis « l'entreprise attend de sa banque une aide qui exclut la recherche d'une cause très précise au besoin exprimé et trouve sa justification dans la structure financière de l'affaire, le sérieux, la moralité et la compétence des dirigeants ... ».

Ces crédits peuvent affecter les formes suivantes :

2.1.1.2- Facilité de caisse :

La facilité de caisse est accordée pour une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme (quelques jours de mois). Ce décalage est dû aux décaissements importants tels que règlement des fournisseurs ou le paiement des salaires. Cette

facilité est accordée par le banquier afin de laisser le compte de son client évoluer en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé à condition que le compte revienne créditeur assez rapidement grâce aux recettes réalisées.

Au plan de l'entreprise, un tel recours se justifie par son cycle de rotation qui joue entre :

- L'actif circulant, amenant les valeurs d'exploitations en valeurs réalisables, puis en valeurs disponibles.
- Le passif avec des échéances à court terme à régler.

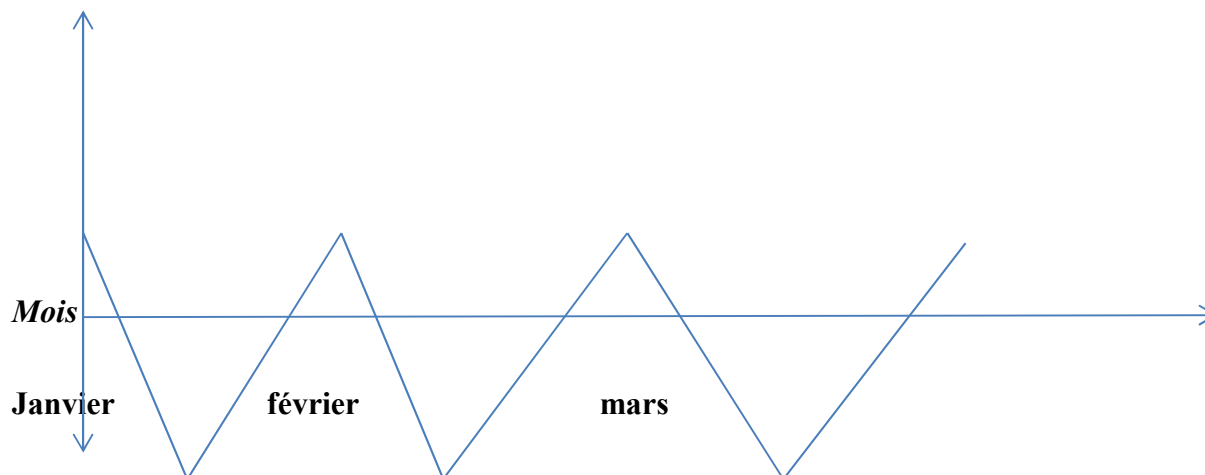
La fixation d'autorisation se fait annuellement en référence avec le chiffre d'affaires mensuel, en tenant compte des besoins pouvant être liés à des activités cycliques ou saisonnières.

S'agissant d'un crédit bancaire, encourageant un risque de non remboursement, il convient de signaler :

- Qu'à première vue, ce risque est limité (quelques jours par mois à surveiller).
- Que le banquier partage avec son client le risque commercial.
- Que la méfiance doit s'accroître, en fonction de la progression du temps d'utilisation dans le mois de cette facilité de caisse.

Graphes N° 09 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'une facilité de caisse.

Solde créditeur



Solde débiteur

Source : Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990, P 53.

Ce graphique montre que le compte peut fonctionner en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé, et ce au moment où les décalages de trésorerie sont importants. Ce compte ne tarde pas à fonctionner en position créditrice grâce aux recettes réalisées.

2.1.1.3- Le découvert :

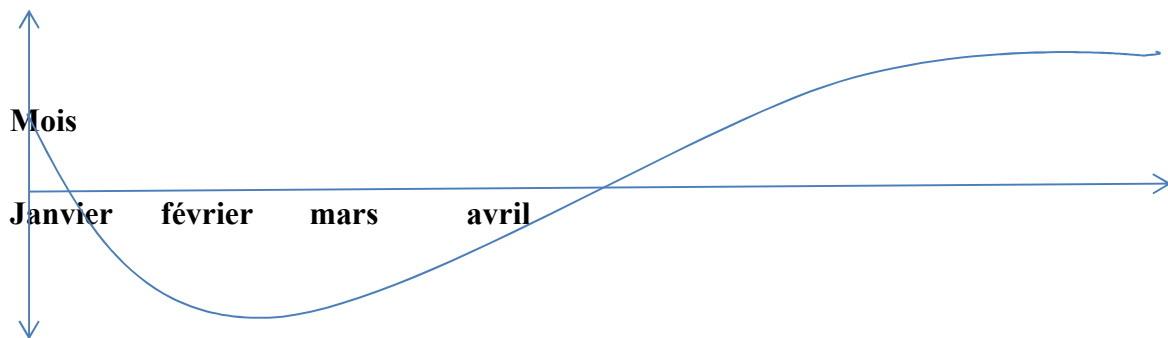
Le principe de découvert est le même que celui que la facilité de caisse à la seule différence que le découvert est accordé sur une période plus longue et répond à d'autres exigences. Il a pour objet de compléter le fonds de roulement insuffisant dans une période donnée allant de 15 jours à quelques mois.

Ce genre de crédit, rentre dans la catégorie des avances mises à la disposition de clientèle, sans autres justifications, que la communication des documents financiers périodiques (bilans) et l'analyse des postes notamment ceux du fonds de roulement. La surveillance du compte avec un examen périodique de la feuille de position, est la base de gestion des crédits accordés en découvert.

- Le banquier procède à l'élaboration d'un plan de trésorerie qui lui permettra de savoir les besoins de son client, et fixer les termes d'utilisation du crédit.

Graphes N°10 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un découvert.

Solde créditeur



Solde débiteur

Source : Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990, P 59.

Ce graphique montre que le compte est autorisé à fonctionner en position débitrice pour une durée de quelques mois, pouvant aller jusqu'à une année.

Diverses conditions sont rattachées à ce genre de crédit :

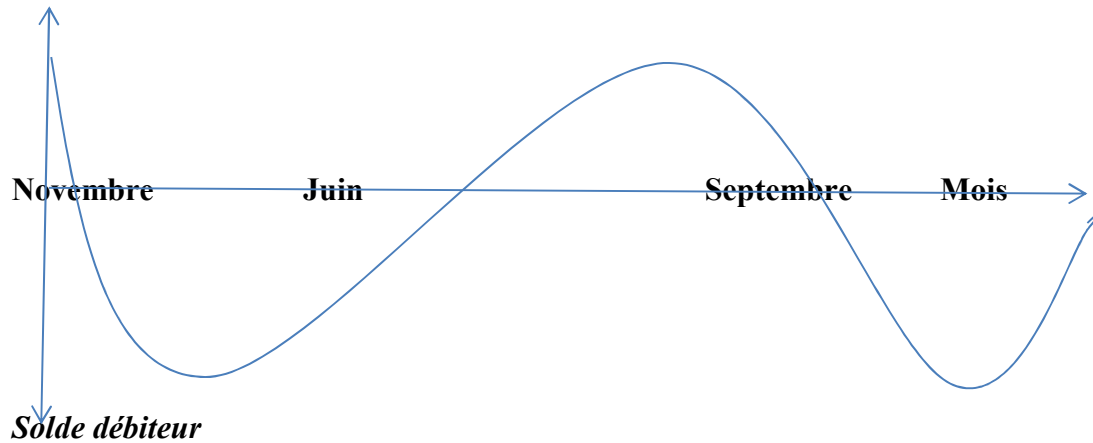
- En matière de durée : généralement d'une année mais toujours assorti d'un suivi du cycle (stock, production, commercialisation) ;
- En matière de garantie : avec un suivi permanent des stocks, de l'utilisation de crédit, des produits à commercialiser, le tout assorti d'un crédit d'assurances. Ces activités saisonnières sont en ce qui concerne la production et la commercialisation de deux types :

2.1.1.4- Le crédit de compagne :

Les entreprises ayant des activités saisonnières se retrouvent généralement dans un besoin de trésorerie engendré par un besoin en fonds de roulement. Un besoin qui sera couvert par la mise en place d'un crédit bien spécifique appelé « crédit de compagne »

Graphe N° 11 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un crédit de compagne.

Solde créditeur



Source : Christian et Mireille ZAMBOTTO, « Gestion financière », Dunod, Paris, 1990, P 67.

Ce graphe nous montre l'allure d'un compte courant d'un client fabricant de tong. Du graph, nous remarquons que le compte du client évolue en position débitrice pour une période importante de l'année et cela est dû à des achats de matières premières qui sont rapides et globaux, puis le compte du client évolue en position créditrice car les ventes en saison festival se concrétisent.

Il s'agit d'un crédit sans garanties apparentes avec des risques accrus, qui fait partager au banquier le risque commercial de son client.

Cette nature de crédit permet au banquier :

- De fixer aisément le niveau des concours ;
- Se suffire des données chiffrées générales ;
- Fixer la durée du crédit et son rythme d'utilisation.
- Le banquier procède à l'élaboration d'un plan de trésorerie qui lui permettra de savoir les besoins de son client, et fixer les termes d'utilisation du crédit.

Diverses conditions sont rattachées à ce genre de crédit :

- En matière de durée : généralement d'une année mais toujours assorti d'un suivi du cycle (stock, production, commercialisation) ;

- En matière de garantie : avec un suivi permanent des stocks, de l'utilisation de crédit, des produits à commercialiser, le tout assorti d'un crédit d'assurances.

- Avantages du crédit de compagne :

- Le banquier connaît la période de besoin ;

- En cas de non remboursement, le banquier prend la marchandise (gage) et surveille les ventes

- Une part est toujours autofinancée par le client.

- Inconvénients du crédit de compagne :

Le risque commercial est supporté conjoncturellement par la banque et le client. Le risque lié au crédit de compagne peut avoir plusieurs causes :

- La forte concurrence, par conséquent le risque de mévente du produit ;

- La compagne peut être perturbé ou même raté, si le produit est tributaire du climat ; - Risque de mévente de produit.

- Précautions de crédits de compagne :

· Faire preuve de vigilance accrue, notamment :

- En visitant souvent les stocks (volume, conditions de stockage...) ;

- En s'assurant du rythme régulier de fabrication,

- En s'assurant d'une vitesse d'écoulement acceptable.

· Eviter le financement des produits périssables, et éviter que les produits soient assurés.

· Procéder s'il y en a eu, à l'étude des compagnes précédentes.

2.1.2- Les crédits par caisse assortis de sûretés réelles :

Certains crédits par caisse font l'objet d'appellation précise évoquant un objet spécifique ou tout au moins l'origine des besoins.

Ces crédits donnent lieu à l'affectation en gage de certains actifs circulant dans le cadre d'opérations spécifiques.

Ils peuvent revêtir les formes suivantes :

- L'escompte commercial ;
- L'affacturage ;
- Les crédits sur marchandises ;
- L'avance sur factures ;
- L'avance sur titres ;
- L'avance sur délégation de marché.

2.1.2.1- L'escompte commercial :

« L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) contre transfert à son profit de la priorité de la créance et de ses accessoires »

Toutefois, l'escompte peut également porter sur des chèques, car bien qu'ils soient payables à une, leur reconnaissance peut nécessiter un délai, surtout si le lieu de leur paiement est éloigné.

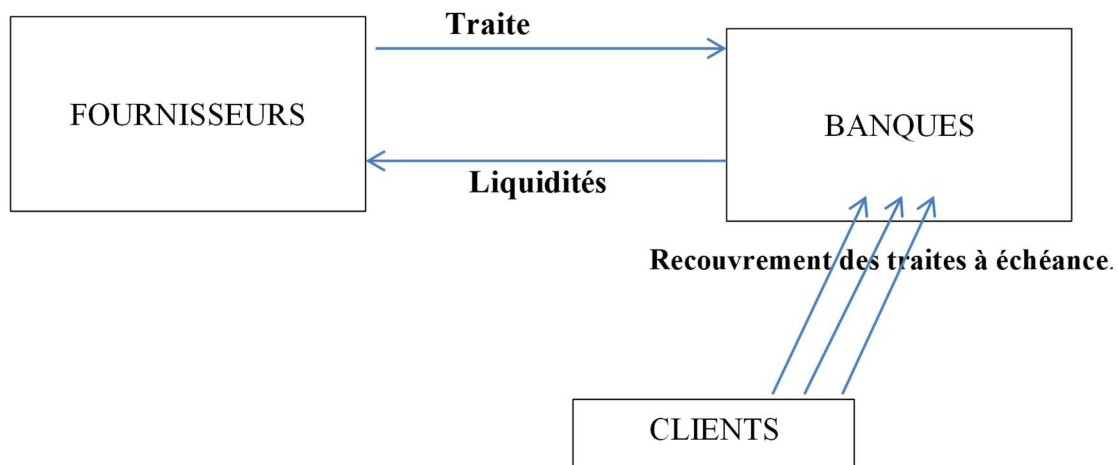
L'escompte permet aussi au fournisseur détenteur d'un effet de commerce de mobiliser immédiatement sa créance, sans attendre la date de règlement initialement convenue avec son client en cas d'escomptant l'effet auprès de son banquier.

L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter d'une entreprise les effets de commerce, dont elle est porteuse, avant l'échéance et moyennant le paiement d'agios, l'escompte fait donc intervenir trois parties :

- Le débiteur de l'effet, appelé « le cédé » ;
- Le banquier, qui est appelé « le cessionnaire ».

Pratiquement, le crédit va remettre l'effet de commerce à sa banque, soit en l'endossant si le nom du bénéficiaire est déjà indiqué, soit en portant son banquier comme bénéficiaire de l'effet.

Schéma N°12 : Le circuit escompte commercial.



Source : réalisé par nos soins.

L'entreprise ne peut porter à l'escompte que les effets qui ont une échéance inférieure ou égale à 90 jours et ne peut pas porter à l'escompte les effets au-delà d'un certain montant global. Ce montant fait l'objet d'une négociation avec la banque (A.SLGNONNET, 1994). En cas de non-paiement de l'effet à l'échéance par le client, la banque a la possibilité de se retourner vers l'entreprise. Les intérêts que le banquier perçoit en escomptant un effet de commerce se calculent de la manière suivante :

$$E = (C * T * N) / 36000$$

E : escompte

C : montant de l'effet.

T : taux d'intérêt en %.

N : nombre de jours restant à courir pour l'effet.

- Les caractéristiques de l'escompte commercial :

L'opération d'escompte présente quelques caractéristiques :

- La compétence des tribunaux de commerce en cas de non-paiement de la traite à échéance. La procédure judiciaire ne pourrait toutefois être étonnée qu'après de l'établissement d'un « protêt faute paiement » ;
- Le transfert juridique de la provision est entre les mains de l'endossataire ;
- La solidarité de la créance. La contre-passations des effets impayés fait perdre à la créance son caractère combiné.

- Les avantages de l'escompte commercial :

L'escompte présente des avantages, certains pour la banque :

- D'abord, c'est une opération de crédit qui est protégée par les dispositions du droit bancaire ;
- La banque a la possibilité, sous certaines réserves de négocier le papier escompté à la banque d'Algérie si elle a des besoins de trésorerie
- uniquement des effets pour les périodes inférieures à 90 jours sont réescomptables.

- Les inconvénients de l'escompte commercial :

Lorsque le banquier accorde l'escompte, il consent un crédit à son client, alors, il ne sera payé qu'à l'échéance de l'effet et par une tierce personne, il doit par conséquent, s'assurer de la qualité de son client (le crédit) et celle de celui qui doit payer (le cédé).

2.1.2.2- l'affacturage :

« L'affacturage (plus communément appelé factoring) est une technique par laquelle l'exportateur cède ses créances commerciales à un affacteur (appelé également factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

La société d'affacturage peut accorder à l'entreprise un crédit dont le plafond évolue parallèlement au montant des factures en cours, par exemple sous la forme d'un crédit de caisse. Le plus souvent, le crédit représente 80 % des factures remises. Le solde de 20 % est remis lorsque le restant des factures est encaissé. »

Services offerts :

La société d'affacturage apporte un service financier complet comprenant :

- **La gestion administrative de la facturation cédée :** gestion des comptes clients (surveillance des encaissements) ;
- **La couverture du risque d'impayé :** si le débiteur s'avère être insolvable, la société d'affacturage paiera à l'exportateur le montant de la facture en prélevant sur ses fonds propres. Elle ne peut cependant pas assurer une couverture illimitée. C'est pourquoi après une étude de solvabilité, elle fixera pour chaque débiteur une limite couverte.

Et, si l'entreprise le souhaite :

- **Le financement des créances :** le factoring peut accorder à l'entreprise le financement total ou partiel des créances, selon les besoins de trésorerie de l'entreprise. Il est généralement accordé sous forme d'un crédit de caisse. La limite supérieure de ce crédit évolue en fonction du montant des factures en cours. Il peut atteindre jusqu'à 85 % des factures remises. Le solde est payé lorsque les factures sont encaissées ;
- **La couverture du risque de change :** les sociétés d'affacturage offrent la possibilité d'obtenir des avances dans la devise des factures.

Si la plupart des sociétés faisant appel à l'affacturage sont intéressées par l'ensemble des services offerts, d'autres par contre choisissent de garder l'une ou l'autre de ces fonctions à leur propre compte.

-Ces avantages :

Gestion administrative, comptable et juridique (en cas d'impayé) simplifiée. Certaines sociétés d'affacturage vont jusqu'à offrir un accès direct à leur ordinateur pour consulter le solde d'un

débiteur, vérifier instantanément le paiement d'une facture, reconstituer un historique de paiement, ...

- Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleur suivi de la gestion des créances.
- Evaluation des risques encourus réalisé par la société d'affacturage : il y a donc une diminution des demandes de renseignements commerciaux par l'entreprise sur ses clients.
- Outil de financement pouvant payer de manière anticipative jusqu'à 85 % du montant des factures.
- Elimination du risque de non paiement par une couverture à 100 % du montant de la facture (sauf en cas de litige commercial entre vendeur et acheteur).
- Possibilité de bénéficier d'avances en devises, couvrant le risque de change.
- Suppression de l'obligation d'exiger un crédit documentaire irrévocable ou une remise documentaire, souvent difficile à demander d'un point de vue commercial (traduit un manque de confiance de la part de l'exportateur).

-Ces inconvénients :

- Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser - voir à ce propos le coût de l'affacturage).
- Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi (même principe qu'en assurance-crédit).
- Limité le plus souvent à des factures à courte échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux.
- Dépersonnalisation de la relation avec le client : les dossiers des clients de l'entreprise répondant aux critères du portefeuille de créances repris par la société d'affacturage sont traités de la même manière et peuvent vous empêcher de personnaliser vos relations avec vos clients.
- Gestion du recouvrement des créances ou des retards de paiement parfois plus brutale que celle que l'exportateur appliquerait en interne, ce qui peut porter à conséquences sur les bonnes relations commerciales entre l'exportateur et ses clients.

2.1.2.3- les crédits sur marchandises :

Le banquier accorde des avances sous forme de fonds sur marchandises lui appartenant. Cela peut se faire soit au moyen d'une avance sur marchandise, soit par escompte de warrants.

2.1.2.3.1- Avance sur marchandises :

L'avance sur marchandises consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier.

L'avance sur marchandises fait l'objet d'une « dépossession du gage » et de la remise de celui-ci soit directement entre les mains d'un tiers détenteur, par exemple un transitaire, qui assure la conservation du gage pendant la durée de l'opération et s'engage par lettre, vis-à-vis du créancier, à ne pas se dessaisir de ce gage sans les instructions formelles de celle-ci.

2.1.2.3.2- Escompte de warrant :

« Le warrant est un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, en garantie de sa signature et dans des magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate »

A- Les magasins généraux :

Les magasins généraux, tiers détenteurs des marchandises, délivrant, en représentation de ces stocks, un récépissé énonçant les noms, profession, domicile du déposant ainsi que la désignation de la marchandise déposée, et un « bulletin de gagé », appelé warrant ou sont portés le montant de la créance garantie (en capital et intérêts), la date de l'échéance, le nom et domicile du créancier. On se remet à ce créancier un document appelé « récépissé-warrant » qui comporte deux parties :

- « le récépissé » qui constate, au profit du porteur ; le droit de propriété sur ces marchandises.
- « le warrant » qui constate, au profit du porteur ; leur mise en gage, le warrant est un moyen de financement alors que le récépissé est un titre de propriété.

B- L 'escompte de warrant :

Lorsqu'une entreprise a déposé des marchandises dans un magasin général, elle peut obtenir de son banquier une avance garantie par les marchandises déposées.

Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant seule (warrant détaché) à l'ordre de sa banque, en s'engageant à rembourser la somme prêtée à l'échéance porté sur le warrant.

Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises et se retourner contre non client et les éventuels signataires (avalistes et endosseurs) par le surplus, si le produit de vente ne suffit pas à rembourser la somme prêtée.

Si le bénéficiaire de crédit veut vendre sa marchandise avant l'échéance du warrant, il y a deux solutions principales :

- Rembourser la banque pour libérer la marchandise ;
- Vendre la marchandise moins chère, à charge pour l'acheteur de régler la banque pour le montant du crédit accordé.

2.1.2.4- L'avance sur factures :

« Dans le cas de contrats de travaux, de fourniture ou de prestation de services non nantissable, la banque peut de façon exceptionnelle, accorder des avantages sur factures (ASF). Ces derniers doivent impérativement être revêtus de l'engagement du débiteur de virer irrévocablement les sommes dues au compte du client ouvert auprès de la banque. Le montant du crédit doit être limité à 50% minimum de celui des factures »

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations.

Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leurs comptes au trésor, ce règlement est certain, mais en pratique, le principe de sa réalisation est long.

Afin de permettre la mobilisation du poste client, même en l'absence d'effets de commerces les banques utilisent la procédure dite « l'avance sur factures ».

Pour s'assurer du caractère certain de la créance, ont demandé au client de fournir pour chaque avance le bon de commande, le bon de livraison et la facture qui est indispensable.

La simple domiciliation de la facture s'avère insuffisante. Par conséquent, le banquier exige que les factures présentées indiquent que :

- La marchandise est livrée ou la prestation est fournie ;
- L'administration débitrice s'engage à régler le montant de la facture aux guichets de la banque concernée.

L'engagement de cette dernière doit être fermé et irrévocable et doit figurer sur la facture comme suite :

Exemple :

« Le paiement de la présente facture s'effectuera de manière irrévocable par virement au compte n°.... Ouvert au nom de l'entreprise.... Auprès de la banque... ».

Cachet et signature de l'acheteur.

Dans l'avance sur facture, le compte du client est crédité par le débit d'un compte spécial « avance garantie ». Le compte de l'avance ne dépasse pas en générale les 50% du montant de la facture, à la réception du virement venant en réglant de la facture.

2.1.2.5- L'avance sur titre :

« Ces avances sont garanties par des titres de négociation faciles, notamment les bons de caisse, l'existence de nantissement atténue le risque de la banque qui peut à suite d'une procédure facile, faire réaliser à son profit les titres nantis et assurer ainsi le remboursement de son crédit.

Précisons que seuls les bons de caisse souscrits dans le réseau BDL peuvent être pris en nantissement. Les avances sur titres doivent être limitées à 80% maximum du montant des créances en garantie ».

L'avance sur titre est un crédit accordé à un client contre remise de valeurs mobilières en garantie. Actuellement, les avances sur titres qui existent en pratique sont les avances sur bons de caisse et sur compte dépôt à terme (Dinars et devises).

Cependant, le banquier doit assurer de l'authenticité du bon, en pratique, la quasi-totalité des avances sur titres accordées sont garanties par des bons de caisse souscrits dans la même agence qui accorde ce crédit.

Le dossier à fournir pour obtenir ce genre d'avance n'est composé que d'une demande manuscrite et pièces justificatives de la situation fiscale et parafiscale du client. L'agence accorde des avances sans aucune étude. Elle ne fait qu'établir une fiche des synthèses qui résumant les caractéristiques de la relation.

2.1.2- Les crédits indirects (engagements par signatures) :

Un crédit par signature se définit comme un engagement donné par la banque sous forme d'une acceptation, d'un aval, d'une caution ou d'un crédit documentaire ; de payer pour compte d'un débiteur si celui-ci s'avérerait défaillant.

Le but recherché par le client en sollicitant la signature de la banque peut être :

- De différer le paiement exigible immédiatement ;
- D'éviter un versement d'espèces à titre de cautionnement.
- D'accélérer une rentrée de fonds.

2.1.2.1- L'acceptation :

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce à échéance. Cet engagement est matérialisé par la mention « bon pour acceptation » précédé par la signature du banquier.

« La banque accepte, tout simplement, à titre de débiteur principal, une lettre de change. Elle perçoit pour ce faire une commission, variable avec le crédit accordé et le risque, et compte sur la provision que lui fournira le tiers pour payer à l'échéance. Ici encore, elle n'engage donc que sa signature. Et c'est bien un crédit puisque le tireur pourra très facilement escompter une traite acceptée par une banque »

Dans ce type de crédits, le banquier devient le principal obligé vis-à-vis des tiers, elle est accordée par le banquier à son client dans les deux cas suivants :

- Dans le cadre du commerce extérieur ou le banquier substitue sa signature à celle de son client (importateur), s'engageant ainsi à payer le fournisseur à échéance ;

- Dans le cas où le banquier ne peut escompter une traite présentée par son client à ses guichets, ceci peut être due à un gêne de trésorerie.

2.1.2.2 L'aval :

Au sens de l'article 409 du code de commerce Algérien, l'aval est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé.

L'avaliseur est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant (débitteur principal), le banquier (avaliste) doit apprécier le demandeur d'aval non seulement à travers sa santé financière, mais aussi à travers les effets déjà avalisés (existence d'incidents de paiement).

L'engagement de la banque est exprimé d'elle pour :

« Bon pour aval de la signature de (Client) du (Montant en chiffres et en lettres) à échéance (Date) »

Signature et cachet de l'avaliste.

2.2- Les cautions :

Avant de détailler ce titre, il convient de distinguer la caution du cautionnement.

- La caution :

C'est la personne qui s'engage envers un créancier à payer la dette du débiteur principal, même à l'issu du dernier ou contre son gré.

- Le cautionnement :

C'est le contrat unilatéral, par lequel la caution garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers les créanciers à satisfaire cette obligation, si le débiteur principal ne la satisfait pas lui-même.

« En se portant caution, c'est-à-dire en prêtant leur signature, les banques font crédit à leurs clients. En effet, tout engagement de caution contient en puissance un engagement de découvert

dans la mesure où, appelées à payer à la place de leurs clients défaillants, elles peuvent rencontrer des difficultés à se faire rembourser. Il leur faut donc faire preuve de vigilance dans l'octroi des lignes de cautions, inscrites hors bilan, qui constituent un important volume de risque, de l'ordre de moitié, voire plus, de l'encours des crédits à court terme chez certaines banques »

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon leur destination. On distingue :

- Les cautions qui permettent au client de différer le paiement ;
- Les cautions qui leur évitent certains décaissements ;
- Les cautions pour accélérer des rentrées de fonds

2.2.1 Les cautions différant les paiements :

Appelées communément cautions fiscales et douanières, elles permettent aux bénéficiaires de disposer d'un délai supplémentaire pour le règlement de la TVA ou des droits de douanes.

2.2.1.1 Cautions douanières :

Les droits de douanes sur les marchandises sont payés généralement en 15 à 30 jours à compter du moment où elles débarquent dans le pays de l'importateur.

Par conséquent, des problèmes de trésorerie peuvent naître, la banque peut intervenir pour résoudre ce problème momentané, elle peut délivrer à la demande de client, une caution qui permettra de décaler le paiement des droits de douanes de quatre (04) mois. Cette dernière portera l'appellation « Obligation cautionnée ».

2.2.1.2 Cautions fiscales :

Les entreprises facturent la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) pour le compte de l'Etat. Cette TVA doit être réservée au comptant ou plus tard le 20 du mois suivant, diminuée de celle qui a été déjà payée selon l'équation suivante.

TVA payée par l'entreprise à l'Etat = TVA collectée par l'entreprise sur ses ventes - TVA payée par l'entreprise sur ses achats

L'administration fiscale peut autoriser les entreprises qui ont fait la demande à payer la TVA par obligation cautionnée à 4 mois.

2.2.1.3 Cautions pour imposition constatée :

Lorsqu'un client conteste une imposition, la redevance peut être suspendue en attendant le règlement du litige. Mais le délai est accordé à une condition qu'une caution bancaire soit fournie.

2.2.1.4 La soumission du crédit à l'enlèvement :

L'Etat permet à l'importateur le retrait de ses marchandises avant la détermination, par l'administration des douanes, des droits dus.

L'administration des douanes accorde à l'importateur un crédit d'enlèvement, dans le cadre d'une autorisation globale appelée « soumission de crédit » à l'enlèvement. Ce crédit lui permet de prendre possession de la marchandise importée sans paiement immédiat des droits.

L'importateur s'engage, auprès de l'opération des douanes, à payer, dans les 15 jours qui suivent l'enlèvement de la marchandise importée sous paiement immédiat des droits.

La soumission de crédit à l'enlèvement, valable une année, doit être cautionnée par la banque. Son plafond est fixé par l'administration des douanes.

2.2.1.5- La caution pour entreprise fictif :

Une entreprise peut également obtenir le différé de paiement des droits relatifs à des marchandises entreposées dans sans local ou celui d'un tiers jusqu'à leur vente. Cet entrepôt est fictif.

L'administration des douanes ne peut donner suite à une telle demande que sur présentation d'une caution bancaire appelée caution pour entrepôt fictif.

2.2.1.6- Les cautions évitant les décaissements :

Ce type de crédits sont délivrés à remplacer des nantissements d'espèces et de garantir la bonne fin d'une opération.

2.2.1.7- La caution pour admission temporaire :

Les marchandises importées en vue d'une réexportation, n'ont pas été acquittées des droits de douanes dans la mesure où elles seront effectivement réexportées.

A cet effet, l'administration des douanes exige qu'il soit délivrée une caution afin de garantir les droits éventuels qu'il y'aurait à payer si l'exportation prévue n'est pas réalisée conformément aux engagements pris.

2.2.1.8- Cautions d'adjudication ou de soumission :

Elle se substitue à l'obligation de bloquer une somme garantissant que le soumissionnaire a bien l'intention d'exécuter le marché. Elle est souvent nécessaire pour obtenir le marché. Elle est souvent nécessaire pour obtenir le marché et éviter un dépôt. Elle représente en général un pourcentage du montant du marché et l'engagement de la banque est limité à ce pourcentage.

2.2.1.9- Caution de bonne exécution :

La caution de bonne exécution (ou de bonne fin) garantit à l'administration s'une entreprise a les moyens techniques et financiers de mener à bien le marché pour lequel elle a été déclassée adjudicataire.

2.2.2.0- Caution de retenue de garantie :

Afin de se prémunir contre la marchandise exécution des travaux et en cas de malfaçons d'exiger les réparations nécessaires, l'administration procède à une retenue sur chaque situation payée. Cette retenue peut atteindre 5 % du montant du contrat.

Pour ne pas graver sa trésorerie, l'adjudicataire demande à sa banque de se porter caution à hauteur de cette retenue de garantie en délivrant cette caution, la banque se trouve engagée à rembourser sur le montant de cette retenue en cas de malfaçons constatées avant la réception.

2.3- Les crédits documentaires :

Le crédit documentaire est un engagement par signature conditionnel. Il constitue à la fois un moyen de paiement garanti et un instrument de crédit il offre au 2 partenaire d'une transaction un haut degré de sécurité.

D'une part, il garantit à l'exportateur le paiement des marchandises une fois livrées, d'autre part, il permet à l'importateur d'être sûr de recevoir ces marchandises (M.MARCIESNAY, 1989). Bien que le crédit documentaire profite essentiellement à l'exportateur qui peut accéder à l'escompte auprès de sa banque, c'est l'importateur qui en demande l'ouverture à son banquier.

2.3.1 les avantages des crédits par signatures :

Le crédit par signature présente pour l'entreprise comme pour la banque un certain nombre d'avantages.

2.3.1.1- Pour l'entreprise :

Un coût moins élevé plus grande et une souplesse que le crédit bancaire directe qui aurait été nécessaire pour atténuer un déficit de trésorerie.

Effectivement, le coût du crédit par signature est beaucoup moins onéreux que le crédit direct. Cependant, la provision de certaines cautions à un objectif financier (différé le paiement ou éviter le décaissement)

2.3.1.2- Pour la banque :

C'est un crédit qui n'implique de sa part aucune création monétaire et non soumise à ce titre aux dispositions restrictives de l'encadrement du crédit.

La banque se trouve subrogé de pleins droits dans le privilège de créancier initial (généralement le trésor) en cas de décaissement. Cette subrogation réduit évidemment le risque de non remboursement.

2.4- Le crédit d'investissement :

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices.

Les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et en crédit à long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le « **crédit-bail** » ou « **leasing** ».

2.4.1- Le crédit à moyen terme (CMT) :

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette 2 ans à 7 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre 8 ans et 10 ans... ».

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée, car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt. Il faut étudier les incidents sur le marché de mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et de ses charges nouvelles (G.PETIT-DUTAILLIS, 1963).

Ceci nécessite l'élaboration d'un plan provisionnel de financement pluriannuel qui mettra en parallèle l'ensemble des ressources et emplois de l'emprunteur, afin de dégager les possibilités futures de l'entreprise à faire face à ses dettes et s'assurer le dénouement normal de l'opération de crédit.

Les crédits à moyen terme constituent un avantage pour la banque, selon la loi 90-10 relatives à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme sont éligibles au refinancement auprès de la Banque d'Algérie.

2.4.2- Les crédits à long terme (CLT) :

Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette 8 ans à 20 ans. Il finance les immobilisations lourdes, notamment des constructions.

Les banques accordent peu de ce type de crédits, en raison de son long délai de remboursement qui nécessite des ressources de durée compatible. Toutefois, les banques font de la transformation en affectant des ressources à court terme dans des financements long terme, dans l'espoir qu'il y aurait toujours de nouveaux dépôts même à vue qui viendraient en substitution à ceux immobilisations dans les crédits à long terme.

Ce genre de crédit est surtout octroyé aux particuliers sous forme de crédits immobiliers, pour l'acquisition de logement.

2.4.3- Le crédit-bail (leasing) :

C'est une technique de crédit d'origine nord-américaine (leasing) apparue en France, au début des années 1960, et permettant à une entreprise d'acquérir des biens d'équipement à l'issue d'une période de location dans des conditions variant selon que le bien est mobilier ou immobiliers.

En Algérie, le crédit-bail est peu utilisé, malgré le fait que la loi 90-10 relatives à la monnaie et au crédit l'ait autorisé, dans les articles 112 et 116.

L'opération de crédit-bail constitue un mode de financement pour l'acquisition d'un bien d'équipement (mobilier), ou bien un bien immobilier. Cette opération nécessite la réunion de 3 éléments essentiels :

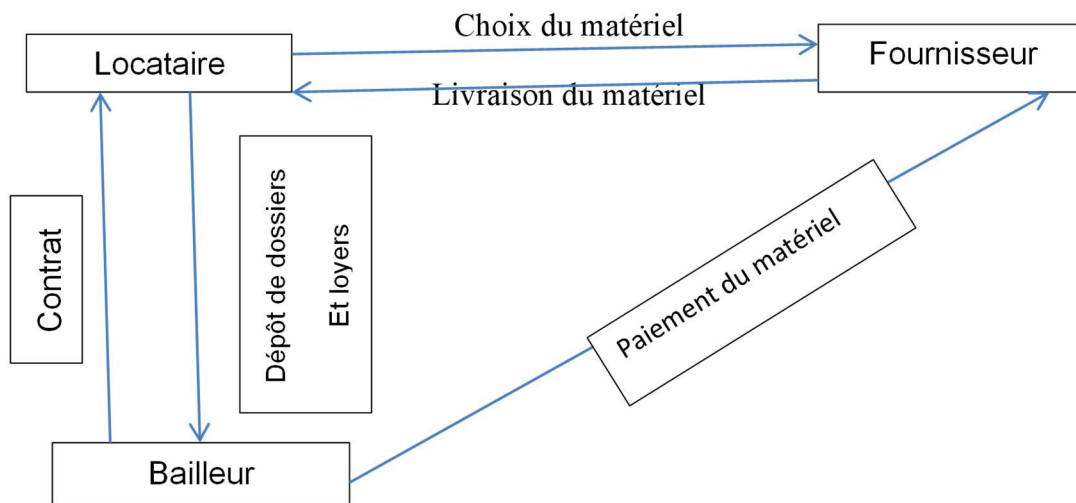
- L'achat en vue de location ;

- La location ;

- La faculté pour la location d'acquérir le bien loué.

Un contrat de crédit-bail est établi entre la société de crédit-bail et le crédit preneur (promoteur) pour garantir au locataire la jouissance du bien pendant un délai fixe et convenu d'avance. La société de crédit-bail ne peut récupérer le matériel avant la fin du contrat ; cependant le contrat peut comporter une option d'achat par laquelle le crédit preneur peut devenir propriétaire.

Schéma N°13 : Déroulement d'une opération de crédit-bail.



Source : réalisé par nos soins.

2.4.3.1- Le crédit-bail mobilier :

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien »

Au terme d'un contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou une partie du bien loué, moyennant au prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

3.4.3.2- Le crédit-bail immobilier :

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ».

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- La location porte sur des biens immobiliers spécialement achetés par le bailleur ou construits pour son propre compte en vue de cette location répondant à ses besoins puisqu'elle est réalisée d'après ses propres plans ;
- Le propriétaire a la faculté de devenir propriétaire de tout ou une partie des biens loués à l'expiration du contrat de bail, selon les modalités et pour un prix prévu au contrat ;
- Le prix de cession est généralement inférieur à la valeur réelle de l'immeuble au moment de la cession ;
- La durée du bail est en général de 15 ans mais elle peut être supérieure ou inférieure ;
- Le loyer comporte généralement une partie fixe et une partie mobile indexée sur divers indices (coût de la construction, chiffre d'affaires... etc.).

2.4.3.3- Autres formes de crédit-bail :

A- Le lease-back :

« Il permet à l'entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissement tout en gardant la jouissance du bien immeuble, par le biais d'une location ».

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totale. Exemple de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.

B- Le leasing adossé :

« C'est l'opération par laquelle un industriel cède le matériel qu'il fabrique à une société de crédit-bail mobilier. Ce matériel lui est ensuite loué dans le cadre d'un contrat de crédit-bail ».

Ce type d'opération porte généralement sur un certain nombre de produits spécifiques, tels que les ordinateurs. Dans ce cas d'espèce, l'industriel devient locataire des ordinateurs qu'il a lui-même fabriqués, pour les louer à son tour à des tiers.

2.4.3.4- Mécanisme :

La technique du crédit-bail (leasing) met en relation trois intervenants :

- Le crédit preneur : C'est le locataire qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur. Il s'adresse ensuite à une banque ou à une société de leasing pour le financement de l'opération.

- Le fournisseur : C'est le vendeur où le fabricant du bien.

- Le bailleur de fonds : C'est la banque ou la société de leasing qui signe le contrat de vente avec le fournisseur, selon le choix du crédit preneur avec qui elle signe un contrat de location du bien financé. Ce contrat fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement, ainsi qu'une période dite « irrévocable » (A.BORDERIE, 1998). Pendant cette période, aucune des deux parties, en particulier le locataire, ne pourra dénoncer le contrat. Cette période est en général proche de la durée d'amortissement fiscal du bien loué.

A la fin de la période de location, le locataire peut :

- Mettre fin au contrat, et la banque récupère le matériel ;
- Acheter le bien à sa valeur résiduelle ;
- Renouveler le contrat avec des redevances plus simples.

2.4.3.5- Avantages et inconvénients du crédit-bail :

a) - Avantages :

- Possibilité d'avoir un financement à 100% contrairement aux crédits à moyen ou à long terme et qui ne nécessite aucun apport personnel ;
- Possibilité d'obtenir du matériel même si la société de leasing se préoccupait beaucoup plus de la possibilité de règlement des redevances ;
- Possibilité de changer le matériel de l'entreprise, lui permettant ainsi de suivre l'évolution technologique (cas du secteur de l'informatique) ;
- Indépendance financière : le crédit-bail ne se traduit par aucune inscription au bilan de l'entreprise, ni par l'apparition d'une dette au passif, ni par l'entrée d'un bien à l'actif. Cette neutralité comptable est souvent comme un avantage essentiel, car elle laisse théoriquement intacte les possibilités et la capacité d'emprunt de l'entreprise.

b) - Inconvénients :

Le coût de cette source de financement est élevé car le montant de la location, comprenant, en plus de l'amortissement du bien loué :

- Les frais généraux de la société locatrice ;
- La rémunération du capital investi ;
- La marge bénéficiaire.

Il fait perdre chaque année à l'entreprise les économies d'impôts liées aux dotations aux amortissements car le bien pris en crédit-bail n'appartient pas à l'entreprise.

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totale. Exemple de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.

Conclusion :

Da ce chapitre nous avons présenté les différentes formes de crédits d'exploitation et d'investissement. Ces derniers sont destinés au financement des équipements qui génèrent par leur fonctionnement les fonds nécessaires au remboursement de l'emprunt.

Ainsi, en traitant le crédit d'exploitation notre objectif était de montré l'importance de la banque dans le financement des entreprises en matière d'exploitation.

En effet, ces crédits sont destinés à financer des biens et des matériels qui à leur tour vont générer à l'entreprise des ressources nécessaires à son fonctionnement et son développement.

Avant d'accorder ces crédits le banquier doit examiner minutieusement le bien fondé du besoin de l'entreprise, afin d'assurer une bonne fin à son engagement dans le projet.

Section 2- Risques et garanties

Introduction :

L'environnement économique est devenu de plus en plus complexe et contraignant pour les banques qui vivent, mais peuvent aussi mourir de leurs risques. Ceux-ci sont liés directement à la fonction d'intermédiation, activité traditionnelle des banques, qui consiste à collecter les disponibilités de certains agents pour les prêter à d'autre.

Lors de l'étude de crédit d'investissement, la décision finale du banquier doit être adossée de garanties dans le cas de satisfaction de la demande de crédit.

Cependant, l'étude de garanties est aussi subordonnée aux risques éventuels qui peuvent être engendrés par celui-ci. Dans ce chapitre, nous allons examiner les risques qui peuvent survenir lors de l'octroi d'un crédit, puis les garanties qui peuvent servir de couverture des risques.

1- Les risques de crédit:

L'octroi d'un crédit est une nécessité sur le plan économique mais il est lié intrinsèquement à la notion de risque. Afin de minimiser ces risques et mettre en place les crédits adéquats, le banquier adopte la démarche suivante :

- Avoir un aperçu sur l'entreprise demanderesse de crédit à travers son historique, son activité, son marché et ses partenaires ;
- Procéder à l'analyse de la situation financière de l'entreprise ;
- Analyser ses besoins de financement d'une manière prévisionnelle et prendre les garanties nécessaires.

1.1-Définition du risque :

« Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles on provoquera des pertes ».

La bonne fin d'un crédit est liée surtout à l'activité future de l'entreprise, sous la contrainte de la réalisation de certains évènements qui empêchent le bar déroulement des choses de la manière souhaitée. C'est ainsi qu'apparaît la notion du « risque de crédit » (GROS, 2012).

Chaque crédit est soumis à des risques : « **Le risque zéro n'existe pas** », qui peuvent être différents d'un crédit à un autre. Ainsi, l'étude des risques présente une importance particulière pour le banquier qui cherche à prévoir les risques de chaque crédit, pour qu'il prenne les précautions nécessaires qui se traduisent par des garanties et des conditions.

1.2- Typologie des risques de crédit :

« On peut distinguer au sein du risque du banquier une « **majeure** » : le risque de non remboursement du crédit, et quatre « **mineures** » : les risques d'immobilisation, de taux, de change et juridique. Ceux-ci concernent plus la gestion interne de la banque que l'entreprise elle-même, mais peuvent constituer des critères de décision non négligeable lors de l'octroi du crédit ».

1.2.1- Le risque de non remboursement :

Ce risque ne peut être considéré comme réalisé que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur défaillant a été épuisé, ceci dans le cadre de deux procédures sensiblement différentes.

Dans les crédits par caisse, où le banquier possède une créance en capital et des intérêts et le débiteur principal n'honore pas ses engagements de remboursement.

Dans les engagements par signature, le banquier accorde un simple crédit par signature, lorsque son client se retrouve dans une situation de défaillance (L.HONORE, 2000). De ce fait, le banquier s'engage à régler le montant de la dette. En cas du non règlement de la dette, le banquier se trouve dans l'obligation d'honorer son engagement en réglant la dette de son client, puis il se retourne contre ce dernier mais souvent celui-ci est déjà défaillant et ne pourra pas régler sa dette dont le banquier est devenu bénéficiaire.

Le risque de non remboursement se réalise en deux cas. Soit à cause de l'insolvabilité du client, donc il ne pourra pas régler sa dette. Ou bien, celui-ci a les capacités de remboursement mais sa moralité et sa mauvaise foi font qu'il ne rembourse pas. C'est pour cette raison que le banquier, dans sa décision, prend compte des éléments objectifs et subjectifs du dossier de crédit.

1.2.2- Le risque d'immobilisation :

Ce type de risque concerne essentiellement les crédits par caisse en blanc, tels que les découverts, qui ne peuvent pas être refinancés par la banque auprès du marché monétaire et de l'institut d'émission. Cela est engendré par des difficultés de trésorerie temporaires, ou à des éléments indépendants de sa volonté ; comme le refus de remboursement d'un concours accordé à un établissement public ou à une activité locale.

1.2.3- Le risque de taux :

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

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

1.2.4-Le risque de change :

C'est un risque lié à des crédits destinés au financement des équipements ou des matières premières importés.

Le risque de change provient de l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale : à une hausse de cours correspond un profit de change, à une baisse une perte.

Ainsi, la banque aura à régler des fonds supplémentaires surgis de l'évolution du cours de la devise.

Le risque de change engendre un problème dans l'estimation des coûts d'une transaction à effectuer avec l'étranger, ce qui fausse ainsi le calcul de la rentabilité.

1.2.5- Le risque juridique :

Le risque juridique intervient, lorsque la banque interrompt le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques. Ainsi, le bénéficiaire concerné peut mener une action en justice en réclamant des engagements de la banque, surtout si celui-ci n'a pas prévenu le client de cette interruption.

Le risque juridique peut aussi survenir de la confiance qu'inspire le crédit entre le client et ses créanciers qui voient en l'engagement de la banque une assurance de solvabilité. En cas de défaillance du client ceux-ci peuvent se retourner contre la banque.

2- Les garanties de crédit:

L'octroi du crédit comporte inévitablement des risques, le banquier recueille des garanties qui lui servent de couverture de sécurité en cas de réalisation de ces risques.

Le travail du banquier consiste à cerner et à limiter au maximum ces risques qui n'empêchent pas de prendre des garanties chaque fois.

Avant de voir les différentes garanties que peut recueillir le banquier, il convient de signaler que parmi les règles de gestion d'une banque, il y a l'application des règles prudentielles édictées par l'autorité monétaire. Celles-ci délimitent la fonction crédit de la banque, ainsi elles limitent le risque que peut encourir une banque, elles déterminent aussi les règles de provisionnement des crédits selon les risques qu'ils encourrent.

Mais dans notre cas, on s'intéresse aux garanties liées directement au montage et l'étude du dossier de crédit. Sachant que la Banque d'Algérie donne le droit aux banques de recueillir des garanties, tel que stipulé dans l'article 175 de la loi 90/10 du 14 Avril 1990.

2.1- Les garanties personnelles :

Les garanties personnelles concernent tous les engagements pris par une tierce personne, autre que le débiteur principal, d'honorer les engagements de celui-ci, s'il ne satisfait pas à ses obligations. Les créanciers disposent ainsi d'un droit de poursuite contre cette personne autre que le principal obligé. On distingue dans les garanties personnelles le cautionnement et l'aval.

2.1.1- Le cautionnement :

C'est l'acte par lequel une tierce personne appelée caution s'engage envers la banque à rembourser le montant de crédit si à l'échéance l'emprunteur ne peut ou ne veut pas le faire lui-même.

L'article 644 du code civil stipule : « le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

Seul un cautionnement pris en écrit est valable, il n'y a pas de présomption dans le cautionnement.

Il y a deux formes de cautionnement : Le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

2.1.1.1- Le cautionnement simple :

Lorsque l'emprunteur ou le débiteur ne satisfait pas son obligation, la banque se retourne contre la caution.

Dans le cas de la caution simple, la caution invoque le bénéfice de discussion ou de division.

2.1.1.1.1- Le bénéfice de discussion :

Il permet à la caution de repousser les poursuites et demander au créancier de discuter au préalable le débiteur dans ses biens avant de faire jouer le cautionnement.

2.1.1.1.2- Le bénéfice de division :

Dans le cas où il y aurait plusieurs cautions, une de celui-ci peut demander au créancier de ne payer qu'une partie de la créance garantie.

2.1.1.2- Le cautionnement solidaire :

Le cautionnement solidaire ne dispose ni du bénéfice de discussion ni celui de division.

Dans ce cas, la banque se trouve en meilleure situation puisqu'elle peut poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

2.1.1.3- L'aval :

L'aval est une sûreté personnelle propre aux effets de commerce. Il se définit comme étant un engagement par une tierce personne appelée « **donneur d'aval** » ou « **avaliste** » en faveur d'un signataire cautionné.

Le donneur d'ordre s'engage par signature, apposée sur l'effet de commerce ou (sur une allonge) ou sur un acte séparé, à payer l'effet de commerce à l'échéance si le débiteur principal qui a précédemment apposé sur sa signature sur le titre se trouvant défaillant.

Contrairement à la caution, l'engagement de l'avaliseur demeure, alors même que l'obligation qu'il garantit serait nulle pour toute autre cause autre qu'un vice de forme. Alors que le cautionnement n'est valable que si l'obligation principale qu'il garantit est valable.

2.2- *Les garanties réelles :*

Les garanties réelles sont constituées par l'affectation d'un bien meuble ou immeuble jusqu'au paiement de la créance. En les comparant avec les garanties personnelles, elles apparaissent plus faciles à mettre en œuvre puisque la banque peut prendre le bien, si à l'échéance l'emprunteur se trouve défaillant.

Les sûretés réelles se subdivisent en deux formes :

- L'hypothèque ;
- Le nantissement.

2.2.1- L'hypothèque :

C'est la sûreté réelle immobilière par excellence, elle s'applique sur les biens immobiliers au terme de l'article 882 du code civil. L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance au droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quel que soit le détenteur de l'immeuble hypothéqué, au moment de la réalisation de l'hypothèque.

2.2.1.1- Les formes de l'hypothèque :

2.2.1.1.1- L'hypothèque conventionnelle :

Elle est conclue par convention entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement d'une créance. Cette convention est concrétisée par un contrat comme le contrat de prêt pour acquérir un immeuble.

« L'hypothèque conventionnelle est un contrat passé, en la forme authentique, par lequel un créancier (la banque) acquiert un droit réel, accessoire à son droit de créance, sur un ou des immeubles affectés en garantie par le propriétaire ».

2.2.1.1.2- L'hypothèque légale :

Cette forme d'hypothèque se passe au niveau de la banque sous seing privé avec la signature d'un bordereau d'inscription à l'hypothèque. Elle est autorisée dans l'article 179 de la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit : « Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux (M.ALBOUY, 1991). L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de (30) ans ».

2.2.1.1.3- L'hypothèque juridique :

Cette hypothèque est ordonnée par le juge par le délivrance d'un acte exécutoire, permettant au créancier de se faire rembourser, en cas de non règlement de sa créance, comme par exemple le cas d'un créancier inquiet voulant conforter sa créance ont vue de la situation préoccupante du débiteur.

2.2.1.2- Les effets de l'hypothèque :

A l'égard du créancier, l'hypothèque lui confère un droit réel. A l'égard des tiers, elle confère un droit de préférence et un droit de suite.

a. Un droit de préférence :

En cas de non-paiement et de poursuites, le créancier procède à la réalisation du bien par vente forcée de l'immeuble saisi, aux enchères publiques

b. Un droit de suite :

Le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans rembourser ou préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

2.2.2- Le nantissement :

Selon l'article 948 du code civile « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette ou celle d'une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chorégraphiques ou aux créanciers inférieurs en rang ».

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de « **gage** » ; si d'un immeuble, on parle « **d'antichrèse** ». Il concerne avec tous ses composants, les actifs financiers et les marchés publics.

Il existe deux catégories de nantissement : le nantissement avec dépossession et le nantissement sans dépossession :

2.2.2.1- Le nantissement avec dépossession :

Le débiteur est dépossédé de son bien, on objet engagé, par remise matérielle de celui- ci an créancier, ou à des tiers désignés à cet effet.

2.2.2.1.1- Le nantissement de bon de caisse :

C'est un contrat, on objet engagé, par remise matérielle de celui-ci an créancier, ou à des tiers désignés à cet effet.

2.2.2.1.2- Le nantissement de marchandises :

Les marchandises entreposées dans les magasins généraux, peuvent être effectuées en garantie. Cette dernière naît dès lors qu'un déposant de marchandise endosse le warrant au nom de la banque, dont le magasin général détient la marchandise gagée pour le compte de la banque.

2.2.2.1.3- Le nantissement des titres :

Toutes les valeurs mobilières, soient actions, obligations ou parts sociales, peuvent être effectuées en garantie des crédits bancaires.

2.2.2.1.4- Le nantissement de marché public :

Le nantissement de marché public se définit juridiquement comme étant l'affectation en garantie au profit de la banque des créances que le titulaire du marché détient envers l'administration contractante au titre du marché, pour couvrir les avances que la banque lui consent dans le cadre du même marché.

2.2.2.2- Le nantissement sans dépossession :

Dans ce cas, le créancier reçoit un titre reconnaissant la garantie du crédit consenti :

2.2.2.2.1- Le nantissement des matériels et outillages :

Le nantissement des matériels et outillages est un contrat passé sous forme authentique, il confère un droit réel sur l'outillage et le matériel d'équipement financé par la banque. Ce droit réel confère la banque la possibilité de faire saisir le matériel et de la vendre par voie de justice.

2.2.2.2.2- Le nantissement du matériel roulant :

Il se réalise lorsque le client affecte son matériel de transport en garantie des crédits consentis.

Il se matérialise par la position de la mention « **véhicule gagé** » sur la carte grise.

2.2.2.2.3- Le nantissement des fonds de commerces :

Le nantissement des fonds de commerce est un contrat par lequel un créancier (la banque) acquiert un droit réel sur le fonds de commerce affecté en garantie.

Quelles que soient les garanties offertes, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une bonne garantie n'est qu'une précaution supplémentaire et ne doit pas être le support d'un mauvais risque. La décision doit reposer sur la qualité du dossier et non sur l'importance de garanties.

La mesure du risque de crédit pose des problèmes. La connaissance des encours de crédit ne suffit pas pour évaluer le risque. Les pertes potentielles dépendent non seulement des engagements mais également de la probabilité de défauts de contre parties.

Or, cette probabilité de défaut n'est pas aisément qualifiable, car elle ne suit pas les lois statistiques habituelles, à la différence des risques de marché.

Conclusion :

La décision d'investir naît de la nécessité ou de l'intérêt à réaliser un investissement les causes de l'investissement dans l'entreprise sont multiples, il peut d'agir de remplacement un équipement défectueux, d'accroître la capacité de production afin de répondre à l'augmentation de la demande, de réduire les coûts en modernisant les installations, de prendre le contrôle d'une entreprise à travers l'acquisition de part en capitale social, etc....

Pour conclure ce chapitre il faut dire que l'étude des projets d'investissements implique des compétences techniques et stratégiques. Leurs évaluations s'inscrivent dans une démarche stratégique de l'entreprise. Néanmoins un investissement ne peut être que réalisé que s'il présente un intérêt certain pour l'entreprise en terme de profit et de rentabilité.

La vie de toute entreprise est très étroitement liée à son financement. Pour créer une entreprise, détenir un capital, la doter de moyens, l'exploiter et la développer, il faut des moyens financiers importants. A travers ce chapitre, nous venons d'exposer les outils et les moyens mis à la disposition des entreprises pour rechercher les financements nécessaires pour maintenir l'activité de l'entreprise et/ou la développer.

Un des aspects déterminants de la stratégie financière est le choix des financements les plus appropriés en matière de remboursement, des délais de remboursement, des intérêts à payer, des risques à encourir, etc. Les moyens de financement de tous types, différents les uns des autres selon les avantages qu'ils offrent et les inconvénients qu'ils génèrent, existent.

L'ignorance des rouages administratifs permettant l'accès au financement, la méconnaissance des textes et surtout les conditions restrictives d'octroi, ainsi que les taux d'intérêts élevés imposés par les prêteurs et les garanties insuffisantes présentées par les emprunteurs, font que bon nombre de demandes de prêts sont avortées engendrant dans leur sillage pour les entrepreneurs des difficultés pour assurer l'activité de leurs entreprises.

Très souvent, les plus-values réalisées en cours d'exercice ne sont pas réutilisées à bon escient pour développer et innover les moyens de production. Conscients de l'importance de l'impact que pourrait avoir une telle situation sur l'économie du pays, l'Etat et les bailleurs de fonds ont mis en œuvre des projets qui ont pour but d'encourager la création et l'octroi de crédits à des conditions avantageuses.

Chapitre 02 : les modes de financement de la PME

En face des risques et afin d'être indépendant par un endettement vis-à-vis des bailleurs de fonds, il nous apparaît fondamental de tout faire pour opter pour l'autofinancement grâce à la plus-value dégagée de son activité. Cela implique bien sur une gestion financière saine, une production et un taux de productivité soutenus et un coût de production le plus bas possible pour faire face à la concurrence.

CHAPITRE 3 : La politique de l'état et son influence sur le développement de la PME

Introduction :

La plupart des études et recherches en matière de développement économique mettent de plus en plus l'accent sur la capacité potentielle des petites et moyennes entreprises (PME) d'être un facteur de croissance économique (CARLOS, 2009). Les raisons en sont pour l'essentiel, la souplesse de leur gestion, la rapidité de leur réaction et leur capacité d'adaptation aux exigences d'un environnement de plus en plus pressant.

Cependant, ces entreprises en Algérie se heurtent encore dans l'exercice de leurs activités à de multiples contraintes liées notamment au monopole des grandes entreprises, des procédures administratives, à la faiblesse et au cloisonnement du marché intérieur, ou encore à la difficulté de disposer des compétences et des qualifications nécessaires, sans oublier le poids de l'informel et de la corruption qui gangrène l'économie de notre pays.

Autant de difficultés qui menacent les performances économiques et financières de la PME. Celle-ci exige, en vue de jouer pleinement son rôle de création de richesse, l'adaptation d'une stratégie adéquate et cohérente en matière de promotion et d'assistance.

Le secteur de la PME en Algérie enregistre ces dernières années un saut quantitatif assez remarquable, force de constater que les petites entreprises sont loin de peser de tout leur poids dans l'économie nationale.

Car si on parle des enjeux actuels sur lesquels on met l'accent ces dernières années on ne pourra se détourner des PME qui sont devenues un enjeu socioéconomique majeur. Le discours politique porte essentiellement sur le rôle des PME en matière d'emploi, en matière de développement local, ou encore en matière d'innovation. Ce regain d'intérêt pour la PME s'étend avec la survenue de la nouvelle économie.

Au niveau de la recherche, il existe une communauté scientifique structurée autour d'associations telles que l'AIREPME (Association Internationale de Recherche sur l'Entrepreneuriat et de la PME) et des revues telles que la revue internationale PME. Beaucoup de travaux nous apprennent que les PME sont devenues un sérieux objet de recherche et marquent l'accent sur les spécificités de cette forme d'organisation.

Au niveau de l'enseignement, on constate l'apparition de nouvelles formations orientées vers la PME ; Cette orientation de la formation résulte de la nécessité de s'adapter aux réalités du marché du travail.

L'intérêt porté à la PME quels que soient les états et les pays considérés, est dû à son importance économique notamment, sa contribution à la réduction du chômage. Cependant l'économie de marché est le milieu le plus naturel pour la promotion des PME, car ce système économique libère et encourage les initiatives individuelles (même les plus petites d'entre elles) d'entreprendre, même les pays les plus communistes tel que la Chine et le Vietnam reconnaissent de nos jours que l'économie de marché est une condition au moins nécessaire, pour une croissance économique durable.

Dès lors si l'on veut promouvoir le développement des PME, il devient nécessaire et indispensable de promouvoir l'économie de marché. Le fait est indéniable (T.PIERRE, 2016) ; Les petites et les moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays.

Le prix du baril de pétrole peut bien s'envoler comme bon lui semble, jamais on ne pourra faire l'impasse sur la première richesse durable, la PME, parce qu'un pays ne peut se construire en ignorant ses potentialités intrinsèques.

L'objectif de ce chapitre est de nous interroger sur l'état des lieux des PME et sur cette situation de conflit d'intérêt qu'existe entre les PME et les banques algériennes, autrement dit, chercher les raisons pour lesquelles les banques algériennes hésitent à satisfaire les besoins de financement des PME qui sont énormes, et nous interroger également sur la contribution des organismes d'aide et de soutien dans la création et le financement de ce type d'entreprises.

Section 1 : Mécanisme traditionnels d'incitation à la création des PME en Algérie.

1- Le Conseil National de l'Investissement:

Créé avec l'ordonnance 01-03. Ce conseil a pour mission de promouvoir le développement des investissements. Le CNI propose les stratégies et les priorités pour les investissements, et toutes les mesures nécessaires pour encourager et développer le système d'investissements. Il se prononce sur les conventions stipulées entre l'ANDI et les investisseurs et sur les zones qui doivent bénéficier d'un régime d'investissements.

Toutes les questions qui se réfèrent à l'application de l'ordonnance 01-03 sont de la compétence du CNI, qui fixe aussi le montant du budget à disposition du Fond pour l'Appui à l'Investissement (Pour une politique de développement de la PME en Algérie, 2012). Le CNI, présidé par le chef de gouvernement, est composé des ministres des Finances, du Commerce, de l'Industrie, des Petites et Moyennes Entreprises, de la Coopération, de l'Environnement, de l'Energie et des Mines, des Collectivités Locales, et le ministre chargée de la réforme des Finances. Le secrétariat est assuré par l'ANDI.

2- Le Fond d'Appui aux Investissements:

Le Fond d'Appui aux Investissements est un fond géré par l'ANDI, en collaboration avec le CNI qu'on définit le montant. Il a le but de la prise en charge, partielle ou totale, des travaux d'infrastructures et des coûts de certains avantages particuliers. Les projets qui peuvent bénéficier du FAI sont les projets dans les zones à développer et les projets soumis à convention.

3-Les régimes d'avantage pour les investissements:

Il existe principalement deux régimes prévus pour l'octroi des avantages pour les investisseurs :

1-*Le régime général* pour les investissements courants.

2-*Le régime dérogatoire* pour les investissements dans les « Zones à Développer » et pour les investissements soumis à convention.

Mais d'autres régimes d'avantages spécifiques coexistent à côté de ces deux régimes pour certains domaines tels que l'agriculture, la pêche, l'aquaculture, l'exportation et les entreprises créées avec le soutien de l'ANSEJ (agence nationale pour le soutien à l'emploi de jeunes).

3.1- Le Régime Général :

Les investissements courants, au-delà des avantages fiscaux et douaniers prévus du droit commun, peuvent bénéficier d'importants avantages. En particulier : taux réduit de droits de douanes sur équipements (Financement des PME, 2001) ; Importés employés directement dans l'investissement (5%) ; franchise sur TVA pour les biens employés directement dans la réalisation de l'investissement ; exemption de droits de mutation sur les acquisitions immobilières effectuée dans le domaine de l'investissement en cours.

3.2- Le Régime Dérogatoire :

C'est le CNI qui définit les zones à développer dont il faut accorder un régime d'investissements avantageux. Le CNI identifie aussi les investissements à financer dans ces zones. On peut distinguer les avantages qui concernent ce régime en deux phases :

Pendant la phase de réalisation du projet les investisseurs peuvent bénéficier de :

- Taux réduit des droits de douanes sur les équipements (5%) ;
- Franchise de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) ;
- Exemption des droits de mutation sur acquisitions immobilières ;
- Droit d'enregistrement au taux réduit (0,2%) ;
- Prise en charge totale ou partielle des travaux d'infrastructure.

Après la vérification du début du projet, dans sa phase d'exploitation l'investissement bénéficie de :

- Exonération pendant 10 ans d'Impôts sur les Bénéfices des Sociétés (IBS), de l'Impôt sur le Revenu Global (IRG), de Versement Forfaitaire sur salaires (VF), et de Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) ;
- Exonération pendant 10 ans de la Taxe Foncière pour les propriétés immobilières qui sont dans le domaine de l'investissement ;
- Possibilité de bénéficier de report des déficits à l'année successive et d'allongement des délais d'amortissement.

Ces dernières conditions sont contenues dans une convention établie entre l'investisseur et l'ANDI. La convention a effet après l'approbation par le CNI et la publication dans le Journal Officiel.

4- Les structures d'aide à la création d'entreprises (activités économiques) :

Comme les PME représentent le principal moteur de l'économie algérienne, elles doivent bénéficier de plusieurs aides, subventions et plans qui prennent en considération leur développement dans l'avenir.

Les structures, publiques, faut-il le souligner, sont des agences chargées de l'exécution des politiques publiques d'aide et de soutien à la création d'entreprises. Ces agences sont censées apporter un appui important en termes d'accompagnement des promoteurs et de formalisation de leurs activités.

En Algérie, nous avons pu assister à la création d'agences et de caisses et de la mise en œuvre de plusieurs dispositifs :

4.1- L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) :

Créé en 1990, elle a permis la réalisation de 7 185 projets d'investissements d'un montant de 1 839 045 MDA dans divers secteurs d'activités ayant généré 164 414 postes d'emploi directs au démarrage à l'échelle nationale.



Créée dans le cadre des réformes de 1ère génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions visant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays (CHALAL, 2001). Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement.

Le passage de l'APSI vers l'ANDI s'est traduit par des modifications des cadres institutionnels et réglementaires :

- Création du Conseil National de l'Investissement, organe présidé par le Premier Ministre, chargé des stratégies et des priorités pour le développement ;
- Création de structures régionales de l'Agence qui contribuent en concertation avec les acteurs locaux au développement régional. Cette contribution consiste notamment en la mise en place des moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier l'acte d'investir ;
- Instauration d'une commission interministérielle de recours chargé de recevoir et de statuer sur les doléances des investisseurs ;
- Clarification des rôles des différents intervenants dans le processus d'investissement ;
- Révision du dispositif d'incitation à l'investissement ;
- Suppression du niveau d'autofinancement exigé à l'éligibilité aux avantages ;
- Simplification des formalités d'obtention des avantages ;
- Allègement des dossiers de demande d'avantages.

Forte d'une expérience et d'une expertise avérée en matière de promotion de l'investissement, l'ANDI s'est assuré une place au sein des réseaux internationaux des agences de promotion des investissements et entretient une coopération notamment avec ses homologues européens, arabes et asiatiques :

- WAIPA, Association mondiale des agences de promotion des investissements qui comprend plus de 150 API dans le monde ;
- ANIMA, réseau euro-méditerranéen des Agences de Promotion des Investissements, des 12 pays de la rive sud de la méditerranée en partenariat avec les agences française, italienne et espagnole ;
- ANIMA Investment Network, Association créée en succession des réseaux ANIMA et élargie à d'autres pays européens ;
- AFRICANET, association des agences de promotion des investissements africaines depuis 2010 ;
- Conclusions de plusieurs accords et conventions bilatérales avec des API visant l'échange d'expérience et de bonnes pratiques en matière de promotion d'investissement.

Afin de fournir des prestations selon les normes et standards internationaux, l'ANDI œuvre avec diverses institutions et organismes internationaux tels que :

- CNUCED pour le conseil et l'expertise, à l'occasion de l'examen de la politique d'investissement en Algérie ;
- ONUDI pour la formation et le perfectionnement des cadres de l'Agence sur les méthodes d'évaluation des projets d'investissements ;
- Banque Mondiale pour l'audit du processus de création d'entreprises et propositions de mesures d'amélioration dans le cadre de son programme DOING BUSINESS.

Durant l'exercice 2016, le nombre de projets d'investissements déclarés par les étrangers auprès de l'ANDI sont au nombre de 170 projets, qui ne représentent que 2,37% du volume global.

L'ANDI a pour principale mission le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprise grâce à un guichet unique décentralisé, au niveau de chaque wilaya et regroupant les représentants locaux de l'agence et les organismes et administrations concernés par l'investissement.

L'ANDI est également habilitée à octroyer les exonérations fiscales et parafiscales prévues par l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001.

Le bilan des déclarations d'investissement de l'année 2016 est constitué d'informations extraites de la base de données de l'ANDI affinées et corrigées en tenant compte des projets annulés.

Il est à rappeler que ce bilan ne tient compte que des projets d'investissement dans les activités de production de biens et services régis par l'ordonnances 16-09 relative à la promotion de l'investissement.

Les autres missions de l'ANDI sont :

- La définition des actions visant à mettre en valeur les avantages comparatifs et concurrentiels de l'économie algérienne ;
- La proposition au gouvernement de toutes mesures légales et économiques utiles pour améliorer l'investissement et réduire les formalités d'engagement des projets ;
- La promotion et l'administration des divers mécanismes d'incitations à l'investissement.
- La gestion et le développement du réseau des guichets uniques régionaux chargés de faciliter pour les entreprises l'accès aux programmes d'incitation en fournissant une gamme de services de soutien en un lieu unique, par exemple pour les impôts, les

douanes, les procédures de création et d'inscription d'entreprises au registre du commerce.

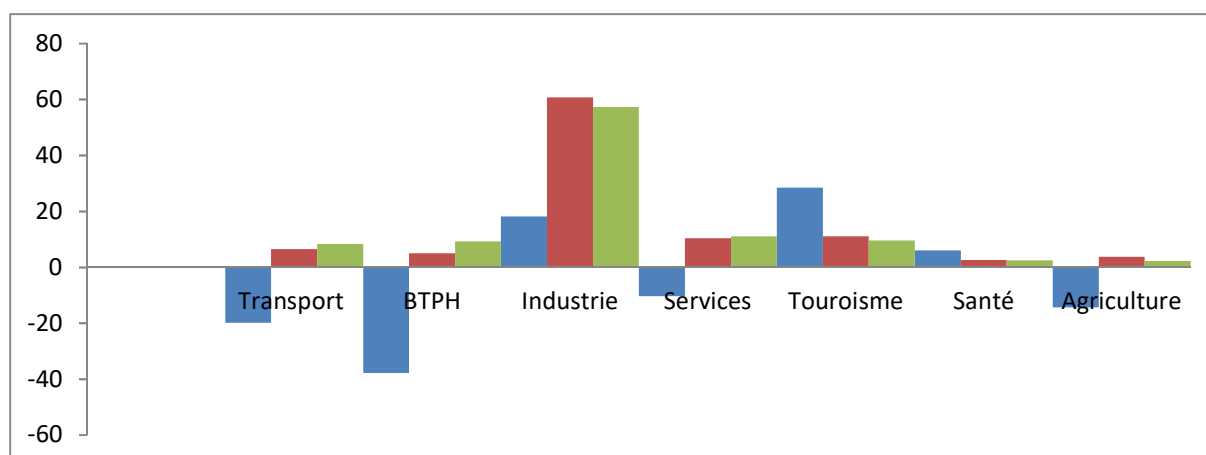
- La promotion de l'Algérie comme destination pour les investissements directs étrangers à travers l'organisation de séminaires et de réunions, la gestion de bases de données de projets et de fournisseurs, la production de matériels de promotion.

Tableau N° 03 : Etats récapitulatifs des projets d'investissement au (S1/2021)

Secteurs d'activités	Projets déclarés	Projets déclarés %	Montant (en Million DA)	Montant (en Million DA) %	Emplois	Emplois %
Agriculture	1484	2,40	355028	2,28	57812	4,63
BTPH	11685	18,87	1447656	9,30	241162	19,32
industrie	14106	22,78	9187906	59,00	574773	46,06
santé	1272	2,05	283933	1,82	30324	2,43
transport	26027	42,04	1063891	6,83	141599	11,35
tourisme	1290	2,08	1372266	8,81	76921	6,16
services	6046	9,77	1862475	11,96	125399	10,05
Total général	61910	100,00	15573155	100,00	1247990	100,00

Source : (information@andi.dz., 2021)

Schéma N°14 : Projets d'investissement déclarés ANDI par secteurs d'activités



Source : information@andi.dz.

4.2- SOFINANCE spa :



SOFINANCE spa, Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 5.000.000.000 DA. En 2017 son capital social est passé à 10.000.000.000 DA.

SOFINANCE a été créée à l'initiative du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) avec comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers (Mesure d'accompagnement de l'entrepreneur, 2015).

Son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiements.

Son champ d'action couvre les activités financières telles que :

- Le financement en crédit-bail (leasing).
- La participation au capital.
- Le crédit classique et les engagements par signature.
- Le conseil et assistance aux entreprises.

Missions et activités :

L'objectif principal assigné à SOFINANCE est de contribuer à la consolidation et à la relance de l'économie en instaurant une nouvelle démarche dans le financement des entreprises. Les principales missions de SOFINANCE sont :

- La modernisation de l'appareil de production par les investissements de mise à niveau et de modernisation,
- La densification du tissu industriel à travers des opérations de filialisation, de cession et de fusion et de création d'entreprise
- Le redressement des entreprises publiques,
- La recherche de partenaires techniques et/ou financiers pour des prises de participation.

La résolution du Conseil des Participations de l'Etat (CPE) du 20 octobre 2003 élargit les interventions de SOFINANCE aux missions suivantes :

- Assistance et conseil aux Entreprises Publiques Economiques (EPE) dans les opérations de privatisation et de cession de la phase d'évaluation à la phase de cession.
- Conseil aux EPE au titre de la promotion de l'outil public.
- Gestion des ressources publiques marchandes non-affectées.
- Développement d'un centre d'Ingénierie Financière pour le CPE au bénéfice des EPE.

Dans ce cadre SOFINANCE intervient :

- En fonds propres en participant au capital des entreprises (en création ou en développement).
- Par des financements en crédit-bail.
- Par des crédits directs et des garanties de prêts.
- Dans l'assistance et conseil aux entreprises.

1- Leasing :

Leasing mobilier : SOFINANCE, acquiert un bien d'équipement, selon la demande du client et le met à la disposition de ce client en contrepartie d'un loyer. Le locataire dispose de la pleine jouissance du bien et en devient propriétaire à la fin de la période de location.

Leasing immobilier : SOFINANCE, acquiert des biens immobiliers, à usage professionnel, selon les besoins des demandeurs (entreprise) et les leur met à disposition en contrepartie d'un

loyer. Le bien est mis à profit du client qui en deviendra propriétaire en fin de période de location.

Avantage :

- Les fonds propres de votre entreprise ne sont pas mobilisés.
- Procédure très simplifiée.
- Délais de réponse réduits.
- Financements de la totalité de l'investissement.
- Loyers fiscalement déductibles.
- Matériels amortissables sur la durée du contrat.
- TVA étalée sur la durée du contrat.
- Cession du matériel en fin de contrat à une valeur résiduelle de 5 000 DA.
- Avantages ANDI : rétrocession au crédit bailleur dans le cadre de l'opération.

Les étapes d'une opération de leasing :

Constitution du dossier.

Notification de l'accord par SOFINANCE.

Choix du matériel et du fournisseur par le client.

Signature du contrat.

Lancement de la procédure d'achat du matériel par SOFINANCE.

Livraison du matériel au client.

Règlement des loyers sur la période convenue.

Fin de contrat = transfert de la propriété du bien au client.

Les modalités de financement :

- 1er loyer modulable.
- Durée de contrat : de 3 à 5 ans.
- Modalité de paiement des loyers : mensuelle ou trimestrielle.

Biens d'équipement financés en leasing mobilier :

- Engins de travaux publics.
- Matériels roulants professionnels.
- Equipements de levage et de manutention.
- Equipements industriels.
- Equipements médicaux.
- Autres équipements.

2- Participation au capital :

C'est un financement qui consiste en des apports en numéraire aux fonds propres des entreprises en création, développement, restructuration ou transmission. SOFINANCE devient un actionnaire actif, et cède ses parts sociales au terme d'une période définie dans le pacte des actionnaires.

Les avantages :

- Des ressources financières supplémentaires pour financer votre projet en dehors de l'emprunt bancaire.
- La capacité d'endettement demeure et augmente vis-à-vis d'autres créanciers (Banque).
- Un partenaire utile à travers le conseil et l'assistance dans la gestion de la société.

Secteur d'activité :

Toute activité de production de biens et de services à l'exclusion des activités de commerce et d'agriculture.

Les modes d'intervention :

SOFINANCE intervient avec ses fonds propres ou sur fonds d'investissement de wilaya.

Modalités de participations :

- Durée de la participation : entre 5 à 7 ans.
- Modalités de prise de participation : pas plus de 49% du capital social de l'entreprise.

Modalités de sortie :

- La sortie de SOFINANCE se fait sur la base de cession de ces actions aux actionnaires ou sur le marché financier suivant le pacte d'actionnaires.

Pour les participations sur fonds d'investissement de wilaya : Le montant est fixé à 50 000 000 DA.

3- CLMT :

Un prêt destiné au financement des projets d'investissement, de création, d'extension ou de modernisation de votre PME.

Avantage :

- Financement sur mesure, selon vos besoins et votre projet d'investissement (Création, extension ou modernisation).
- Modalités de remboursement souples et flexibles.
- Montant : jusqu'à 80% de votre investissement.
- Taux d'intérêt : suivant les conditions de banque.
- Durée : de 3 à 10ans.
- Différé de paiement : vous pouvez bénéficier d'un différé de paiement.
- Garanties : Les crédits peuvent être couverts par :
 - Garanties matérielles : Hypothèque ...
 - Garanties Financières : FGAR (fond de garantie de crédit).
- Taux d'intérêt bonifié : Suivant votre secteur d'activité et votre projet, vous pouvez bénéficier d'une bonification du taux d'intérêt (2%) lesquels sont pris en charge par le Trésor Public.

4- Les cautions :

SOFINANCE, intervient dans le cautionnement des entreprises s'inscrivant notamment dans le cadre de la réalisation des marchés publics (infrastructures, projets économiques, ...).

Le cautionnement est matérialisé sous les formes suivantes :

- Cautions de soumission ou d'adjudication.
- Cautions sur avances (approvisionnement ou forfaitaire).
- Cautions de bonnes exécutions.

- Cautions douanières.

Ces cautions vont permettre aux entreprises bénéficiaires de présenter des garanties pour bénéficier des avances contractuelles, leur facilitant ainsi la réalisation des marchés et commandes publiques.

Secteurs cibles :

Les secteurs ciblés sont :

- Bâtiment
- Travaux publics
- Hydraulique
- Industrie...

5- conseil et assistance :

Le rapprochement et l'évaluation d'entreprises, les études de marchés ainsi que l'accompagnement dans la réalisation d'un projet constituent l'essentiel des métiers développés par SOFINANCE dans le conseil aux entreprises.

SOFINANCE, apporte des solutions adaptées aux besoins spécifiques des entreprises, investisseurs et repreneurs d'affaires sur toutes leurs opérations.

Evaluation des entreprises : selon différentes approches : comptable, patrimoniale, cash-flow...

Fusion & Acquisition : accompagnement juridique et financier dans la rédaction du protocole d'accord, de l'évaluation de la cible...

Rapprochement d'entreprises : mise en relation d'affaires dans le cadre de création de joint-venture, d'accords commerciaux...

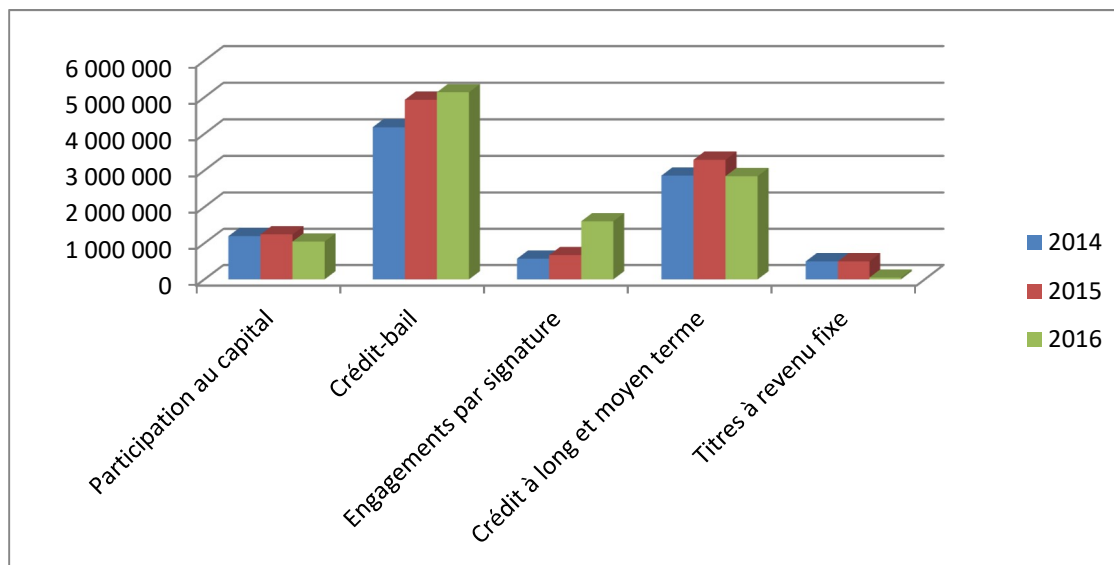
Emissions obligataires : L'emprunt obligataire est un titre de créance qui permet de financer le développement de l'entreprise et d'augmenter les ressources financières en dehors du cadre traditionnel des banques en faisant appel à l'épargne publique ou institutionnelle (<http://sofinance.dz/>, s.d.).

Tableau N° : Evolution des produits financiers fournis

	2014	2015	2016
Participation au capital	1 195 626	1 245 600	1 047 000
Crédit-bail	4 182 943	4 933 000	5 138 000
Engagements par signature	575 000	672 000	1 608 000
Crédit à long et moyen terme	2 859 000	3 292 000	2 845 000
Titres à revenu fixe	500 000	500 000	50 000

Source : SOFINANCE

Schéma N°14 : Evolution des produits financiers



Source : Réalisé par nos soins.

4.3- Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) :

Créé en 1996, elle a permis la réalisation de 367 980 projets d'investissements d'un montant de 1 156 666,45 MDA dans divers secteurs d'activités ayant généré 878 264 postes d'emploi directs au démarrage à l'échelle nationale.



Le rôle de cette agence est de soutenir et conseiller les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement en mettant à leur disposition toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités et en les conseillant dans le programme de montage financier et de mobilisation de crédits. Au plan spatial, la répartition géographique des projets enregistrés se présente comme suit :

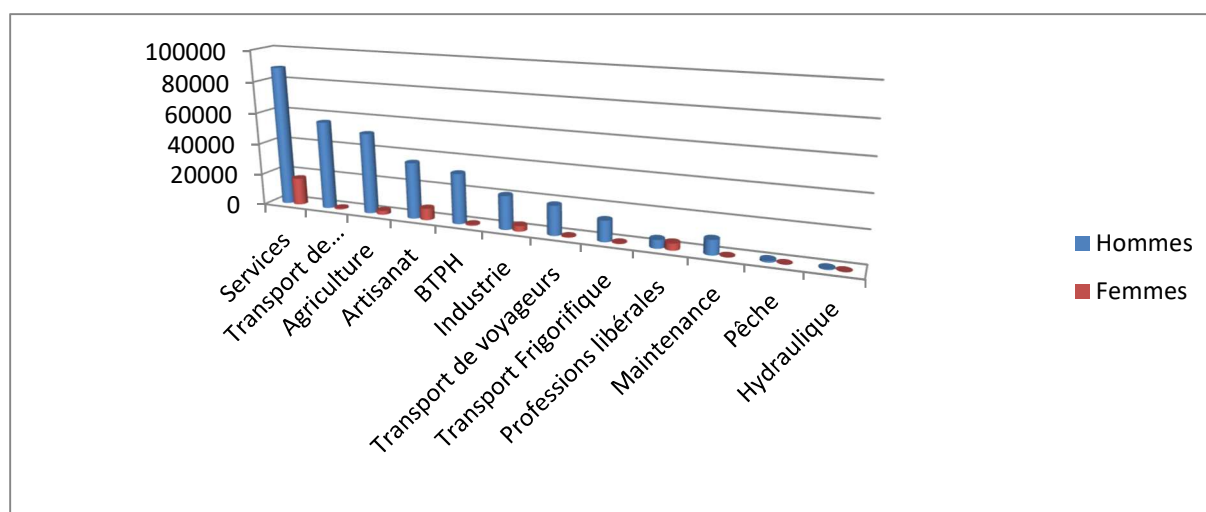
- . Région du Nord : 69.56 %
- . Région des Hauts-Plateaux : 21.82%
- . Région du Sud : 8.61 %.

Tableau N° 05 : Projets financés ANSEJ par genre et par secteur d'activité à la fin 2016

Secteur d'activité	Projets financés	Hommes	Femmes	Taux de Féminité
Services	105 754	88 505	17 249	16%
Transport de marchandises	56 530	55 821	709	1%
Agriculture	53 488	51 009	2 479	5%
Artisanat	42 621	35 322	7 299	17%
BTPH	32 284	31 575	709	2%
Industrie	24 547	21069	3 478	14%
Transport de voyageurs	18 985	18 504	481	3%
Transport Frigorifique	13 385	12 996	389	3%
Professions libérales	9 456	5 257	4 199	44%
Maintenance	9 359	9 102	157	2%
Pêche	1 127	1 111	16	1%
Hydraulique	544	520	24	4%
Total	367 980	330 791	37 189	10%

Source : (<https://www.ansej.org.dz/>, s.d.)

Schéma N°15 : Projets financés ANSEJ par genre et par secteur d'activité à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

Le nombre de projets portés par des hommes est de 330791 contre 37189 projets portés par des femmes soit un taux de féminisation global de 10%. La femme entrepreneure occupe une place importante des activités libérales avec 44% et les activités artisanales avec 17% (<http://www.anade.org.dz/>, s.d.).

4.3.1- Les missions de l'ANSEJ :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs tout au long de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements ;
- Encourager toute forme d'actions et toute mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes ;
- Gérer les dotations du fond National de Soutien à l'Emploi des Jeunes, notamment les aides sous forme de prêts non rémunérés des bonifications des taux d'intérêts des crédits bancaires ;
- Notifier aux promoteurs les différentes aides de l'ANSEJ et autres avantages obtenus ;
- Assurer les jeunes promoteurs auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements.

4.3.2- Les conditions d'éligibilité :

Les jeunes promoteurs de projets d'investissement doivent satisfaire aux quatre conditions d'éligibilité suivantes :

- L'âge (19-35 ans), l'âge du gérant peut être porté à 40 ans si l'investissement génère au moins trois emplois (y compris les associés de la micro entreprise) ;
- La qualité de chômeur ;
- La qualification ;
- L'apport personnel.

4.3.3 Les avantages fiscaux et parafiscaux :

En phase de réalisation :

- Franchise de la TVA pour les acquisitions de biens d'équipements, à l'exclusion des véhicules de tourisme, entrant directement dans la réalisation de l'investissement lorsque ces biens ne sont pas fabriqués en Algérie ;
- Application du taux de 5% en matière de droits de douanes pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exonération de tout droit d'enregistrement pour les actes portant constitution de sociétés créées par des jeunes promoteurs.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux au taux de 8% pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.

En phase d'exploitation du projet :

- Exonération totale de l'IBS, l'IRG, le VF et la TAP pendant trois ans. Cette période est portée à six ans lorsque ces activités sont installées dans des zones à promouvoir ;
- Admission du taux réduit de 7% sur les cotisations patronales au titre des rémunérations versées aux salariés ;
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pendant une période de trois ans à compter de leur achèvement. Cette exonération est portée à six ans lorsque ces constructions sont installées dans des zones à promouvoir.

4.3.4- Les avantages financiers :

- Le crédit sans intérêts octroyé par l'ANSEJ est un crédit à long terme accordé à la micro entreprise et dispensé du paiement d'intérêts ;
- La bonification des taux d'intérêt générés par les crédits bancaires. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

4.3.5- Les types de financements proposés par l'ANSEJ :

- *Le financement triangulaire* : Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur, au crédit sans intérêts de l'ANSEJ et aussi au crédit bancaire. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.
- Le financement mixte : Ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur et au crédit sans intérêts de l'ANSEJ. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.

Le seuil de l'investissement ayant été porté de quatre (4) Millions de DA à dix (10) Millions de DA, le financement des projets d'investissements est arrêté selon deux niveaux :

Pour l'investissement égal ou inférieur à 2.000.000 DA :

- Apport personnel 5 % ;
- Prêt sans intérêt ANSEJ 25% (Prêt Non Rémunéré PNR) ;
- Crédit bancaire 70% au maximum.

Pour l'investissement supérieur à 2.000.000 DA et inférieur ou égal à 10.000.000 DA :

- Apport personnel 10% ;
- Prêt sans intérêt ANSEJ 20% (Prêt Non Rémunéré PNR) ;
- Crédit bancaire 70% au maximum ;
- Taux d'intérêt en vigueur.

Pour ce niveau, l'apport personnel mobilisé par le jeune promoteur est fixé à 8% lorsque l'investissement est réalisé en zones spécifiques.

Constitution du dossier de crédit :

- Demande manuscrite ;
- Copie de la Carte fiscale ou certificat d'existence ;
- Copie du statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale
- Dossier technico-économique confectionné avec l'assistance de l'ANSEJ ;
- Factures pro-forma et/ou devis estimatifs des travaux à réaliser ;
- Evaluation par voie d'expertise des travaux réalisés dans le cas des apports en nature représentant la participation du jeune promoteur.

- Bilan d'ouverture, des bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels sur cinq (05) ans ;
- Attestation d'éligibilité délivrée par l'ANSEJ dans le cas d'une création d'une micro entreprise ou une attestation de conformité aux conditions d'accès à l'extension des capacités de production.

Conditions de blocage du crédit :

- Versement de l'apport personnel du promoteur ;
- Versement du prêt ANSEJ (Prêt Non Rémunéré) ;
- Registre de commerce ou document équivalent ;
- Statuts juridiques ;
- Attestations fiscales et para fiscales ;
- Attestation d'adhésion au Fonds de garanties ;
- Contrat de location de deux années renouvelable ou un titre de propriété du local devant abriter l'activité projeté ;
- Copie du cahier des charges ANSEJ.

Garanties :

- Nantissement des équipements au 1^o rang au profit de la banque et au 2^o rang au profit de l'ANSEJ ;
- Assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties, subrogées au nom de la banque au 1^o rang et au 2^o rang au profit de l'ANSEJ.

Délais :

Le délai de traitement des dossiers déposés par l'organisme concerné (CLEF) est fixé à deux (2) mois maximum.

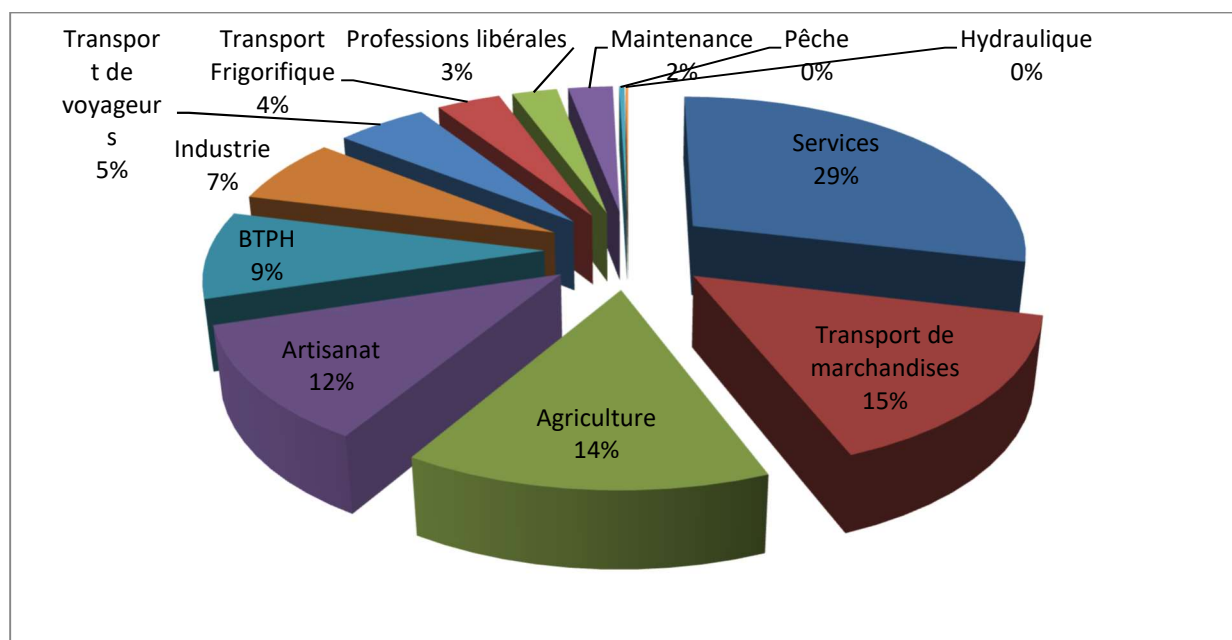
Le dispositif mis en œuvre par l'ANSEJ fait primer l'aspect économique de la micro entreprise sur sa dimension sociale. L'ANSEJ a encouragé une réelle dynamique et réussi à s'accommoder et à s'adapter à tous les particularismes locaux et sectoriels et ainsi qu'à toutes les conjonctures, de par son implantation et l'appui conséquent de l'environnement où elle se nourrit. Son expansion va lui permettre de jouer un rôle décisif dans le développement local et la relance de l'économie nationale et ce dans l'ensemble des secteurs d'activités (efficacité, 2014).

Tableau N° 06 : Projets financés ANSEJ par secteur d'activités à la fin 2016

Secteur d'activité	Projets financés	Part en %	Emploi au démarrage	Montant d'Investissement en MDA
Services	105 754	28,7	245 959	338 511,31
Transport de marchandises	56 530	15,4	96 237	145 557,15
Agriculture	53 488	14,5	136 478	193 349,46
Artisanat	42 621	11,6	125 520	109 526,10
BTPH	32 284	8,8	94 457	127 727,70
Industrie	24 547	6,7	71 442	11 1185,15
Transport de voyageurs	18 985	5,2	43 679	46 624,69
Transport Frigorifique	13 385	3,6	24 132	33 760,56
Professions libérales	9 456	2,6	21 330	22 214,71
Maintenance	9 359	2,5	21 474	23 650,77
Pêche	1 127	0,3	5 536	7 467,97
Hydraulique	544	0,1	2 020	3 190,8
Total	367 980	100	878 264	1 156 666,45

Source : ANSEJ

Schéma N°34 : Projets financés ANSEJ par secteur d'activités à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

4.4- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :

Créée en 1994, elle a permis la réalisation de 138 716 projets d'investissements d'un montant de 449 796,6 MDA dans divers secteurs d'activités ayant généré 288 721 postes d'emploi directs au démarrage à l'échelle nationale.



La Caisse nationale d'assurance chômage est l'organisme en charge de l'indemnisation des salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique ; elle gère un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle participe au service public de l'emploi.

La promotion de l'économie algérienne a franchi aujourd'hui une nouvelle étape après avoir privilégié une frange de la jeunesse algérienne. Un nouveau dispositif a été mis en place, en 2004, permettant aux chômeurs dont l'âge varie entre 35 et 50 ans de postuler à la création de leur propre entreprise (https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Accueil.aspx, s.d.).

Toute en mobilisant les deux conditions d'éligibilité suivantes :

- Etre titulaire d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres en numéraires ou en nature (pour ces derniers cas valorisés par une expertise).

Les bénéficiaires de ce dispositif sont tous les chômeurs âgés de 35 à 50 ans résidant en Algérie, n'ayant pas déjà bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité, n'occupant pas d'emploi rémunéré au moment de la demande. Les jeunes intéressés devraient être inscrits auprès de l'ANEM (Agence Nationale d'Emploi) ou disposant d'une allocation de la CNAC au moins six mois avant la formulation de la demande.

Le seuil de l'investissement a été fixé entre deux (2) Millions et cinq (5) Millions de DA ; le financement des projets d'investissements est arrêté selon deux niveaux :

Pour l'investissement égal ou inférieur à 2.000.000 DA :

- Apport personnel 5 %.
- Prêt sans intérêt CNAC 25% (Prêt Non Rémunéré PNR).
- Crédit bancaire 70% au maximum.

Pour l'investissement supérieur à 2.000.000 DA et inférieur ou égal à 5.000.000 DA :

- Apport personnel 10%.
- Prêt sans intérêt CNAC 20% (Prêt Non Rémunéré PNR).
- Crédit bancaire 70% au maximum.

La CNAC a trois missions :

- 1- L'indemnisation du chômage des salariés qui perdent leur emploi pour raisons économiques ;
- 2- La mise en place de mesure actives d'aide à la recherche d'emploi ou à la reconversion ;
- 3- Le financement de la création d'activités par des demandeurs d'emploi.

Alors que la loi exige la remise de ce document. Certaines banques exigent des stimulants des garanties, ce qui n'est pas prévu par la convention. Les problèmes rencontrés par les futurs investisseurs ne s'arrêtent pas à ce niveau, ils touchent même le côté financement. Les banques ne financent pas, dans certains cas, la totalité de la part du financement du projet au profit des jeunes investisseurs, ce qui dissuade généralement ces derniers, expliquant probablement la réticence des jeunes.

Constitution du dossier de crédit :

- Demande manuscrite ;
- Dossier technico-économique confectionné avec l'assistance de la CNAC ;
- Factures pro-forma et/ou devis estimatifs des travaux à réaliser ;
- Bilan d'ouverture, bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels sur cinq (05) ans ;
- Attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC.

Conditions de blocage du crédit :

- Versement de l'apport personnel du promoteur ;
- Versement du prêt CNAC (Prêt Non Rémunéré) ;
- Registre de commerce ou document équivalent ;
- Statuts juridiques ;
- Attestations fiscales et para fiscales ;
- Attestation d'adhésion au Fonds de garanties ;
- Contrat de location de deux années renouvelable ou un titre de propriété du local devant abriter l'activité projetée ;

- Décision d'octroi des avantages fiscaux et parafiscaux et financiers.

Garanties :

- Nantissement des équipements au 1° rang au profit de la banque et au 2° rang au profit de la CNAC ;
- Assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties, subrogés au nom de la banque au 1° rang et au 2° rang au profit de la CNAC.

Délais : Délai de traitement des dossiers déposés par le comité de sélection et de validation) est fixé à deux (2) mois maximum.

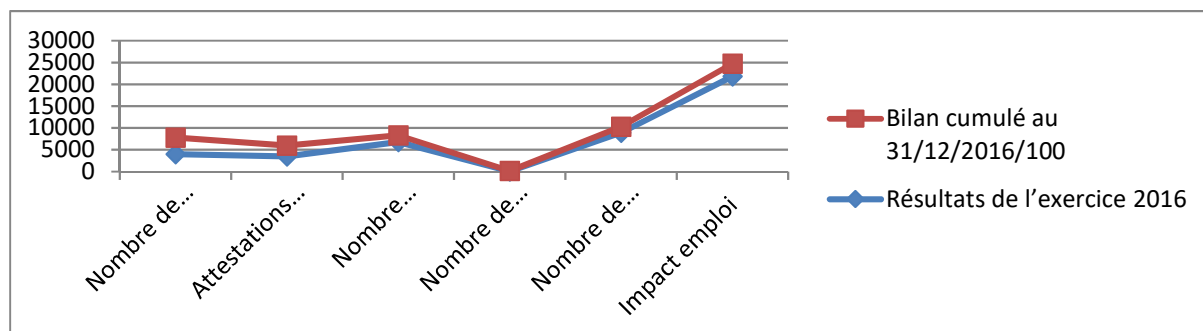
Tableau N° 07 : Principaux agrégats CNAC

Principaux agrégats	Résultats de l'exercice 2016	Bilan cumulé au 31/12/2016
Nombre de dossiers déposés	3981	380 997
Attestations d'éligibilité et de financement délivrées	3469	250 348
Nombre d'accords bancaires	6776	158 469
Nombre de rejets bancaires	74	8 525
Nombre de projets financés	8902	138 716
Impact emploi	21850	288 721

Source : CNAC

Le ministre a rappelé aux responsables de la CNAC la nécessité d'organiser des rencontres périodiques pour l'évaluation des activités et l'étude des dossiers et des projets en vue de concrétiser le programme de l'Etat portant création de postes d'emploi.

Schéma N°17 : Principaux agrégats CNAC



Source : Réalisé par nos soins.

4.5- Agence Nationale de Gestion de Microcrédit ANGEM :



Créé en 2004, elle a permis la réalisation de 785 317 projets d'investissements d'un montant de 48 790 MDA dans divers secteurs d'activités ayant généré 1 177 976 postes d'emploi directs au démarrage à l'échelle nationale.

Le micro-crédit est un prêt accordé à des catégories de citoyens sans revenus et/ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et service (<https://www.angem.dz/>, s.d.)s.

Constitution du dossier de crédit :

- Demande manuscrite ;
- Fiche signalétique et descriptive reprenant toutes les informations relatives au projet confectionné avec l'assistance de l'ANGEM ;
- Attestation d'éligibilité délivrée par l'ANGEM.

Conditions d'éligibilité :

- Etre âgé de dix-huit (18) ans et plus ;
- Etre sans revenus ou disposer de petits revenus instables et irréguliers ;
- Avoir une résidence fixe ;
- Posséder un savoir-faire ou une qualification en relation avec l'activité projetée ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités ;
- Mobiliser un apport personnel d'un niveau correspondant aux seuils repris ci-après :

Cet apport est apporté en numéraires :

Cinq (05) % au titre de la création d'activités par l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage. Ce seuil est ramené à trois (03) % dans les conditions suivantes :

- Lorsque le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent ; lorsque l'activité est implantée dans une zone spécifique, au niveau du sud ou des hauts-plateaux.

- Dix (10) % au titre de l'achat de matières premières et qui ne saurait dépasser trente Mille Dinars (30.000 DA).

Les aides accordées :

Le seuil de l'investissement a été fixé à quatre cent Mille (400.000,00 DA) DA. Le financement des projets d'investissements est arrêté selon deux niveaux :

- Investissement supérieur à 50.000,00 DA ou inférieur à 100.000,00DA :
 - Apport personne 15 %.
 - Crédit bancaire 95% au maximum.
- Investissement supérieur à 100.000,00 DA et inférieur ou égal à 400.000,00 DA :
 - Apport personnel 5%.
 - Prêt sans intérêt ANGEM 25% (Prêt Non Rémunéré PNR).
 - Crédit bancaire 70% au maximum.

L'apport personnel est ramené à 3%, le prêt non rémunéré à 27% et le crédit bancaire à 70% dans les conditions reprises ci-haut (bénéficiaire détenteur d'un diplôme et l'activité implantée dans une zone spécifique).

Conditions de blocage du crédit :

- Versement de l'apport personnel di promoteur
- Versement du prêt ANGEM (Prêt non rémunéré)
- Registre de commerce ou document équivalent dans le cas des activités non soumises au registre de commerce
- Statuts juridiques
- Attestations fiscales et para fiscales
- Copie du cahier des charges ANGEM
- Attestation d'adhésion au Fonds de garanties au titre de la durée intégrale du crédit bancaire accordé
- Contrat de location ou titre de propriété du local devant abriter l'activité projetée
- Décision d'octroi des avantages fiscaux et parafiscaux et financiers au titre de la réalisation annexée à la liste du programme des équipements
- Convention de crédit
- Taux applicable en vigueur.

Garanties :

- Nantissement des équipements au 1^o rang au profit de la banque et au 2^o rang au profit de la CNAC
- Assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des biens de la micro entreprise, subrogée au nom de la banque au 1^o rang et au 2^o rang au profit de l'ANGEM.

Délais :

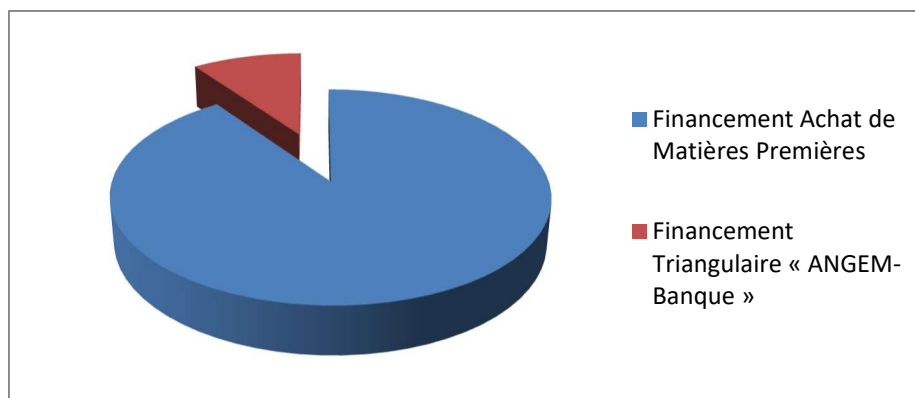
Le délai de traitement des dossiers déposés par l'organisme concerné est fixé à deux (2) mois maximum.

Tableau N° 36 : Crédit ANGEM octroyés par type de financement à la fin 2016

Type de financement	Nombre	%	Emplois créés
Financement Achat de Matières Premières	708 841	90,26	1 063 262
Financement Triangulaire « ANGEM-Banque »	76 476	9,74	114 714
Total	785 317	100	1 177 976

Source : <https://www.angem.dz/>

Schéma N°18 : Crédit ANGEM octroyés par type de financement à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

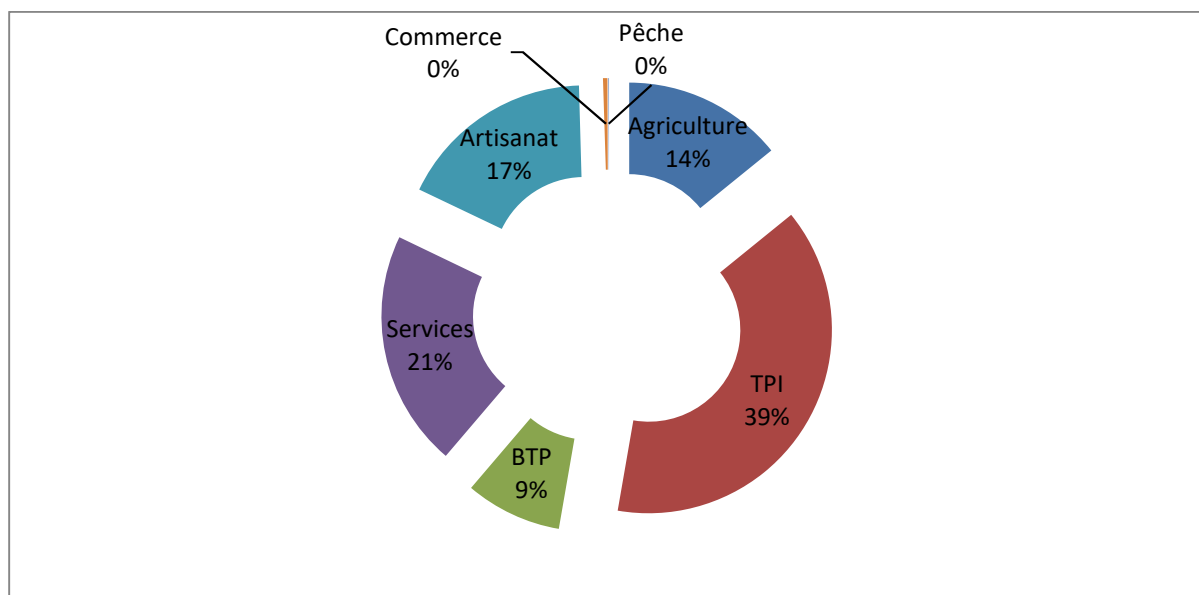
Par secteur d'activité, les TPI (très petites industries), les services, l'artisanat et l'agriculture sont les secteurs ayant bénéficié de la majorité des prêts octroyés avec 91% du total.

Tableau N° 09 : Crédit ANGEM octroyés par secteur d'activité à la fin 2016

Secteur d'activité	Nombre de prêts octroyés	Montants accordés	%
Agriculture	111 351	6 681 431 162,81	14,18
TPI	302 578	14 266 397 322, 82	38,53
BTP	66 884	5 118 075 073, 30	8,52
Services	164 013	14 772 297 657, 04	20,88
Artisanat	136 746	7 140 112 411,86	17,41
Commerce	2 971	726 155 444, 45	0,38
Pêche	774	85 455 795,04	0,10
Total	785 317	48 789 924 867,33	100

Source : <https://www.angem.dz/>

Schéma N°19 : Crédit ANGEM octroyés par secteur d'activité à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

4.6- Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) :

Créé en 2005, elle a permis la mise à niveau de 20 000 projets d'un montant de 385 736 MDA dans divers secteurs d'activités



L'ANDPME est un établissement public à caractère Administrative, elle est sous tutelle du Ministère de l'industrie.

L'agence est dotée d'une Autonomie Financière vue qu'elle est considérée comme l'instrument de l'état en matière de développement de la PME, ainsi elle met en œuvre la Stratégie sectorielle et le programme national de mise à niveau (<http://www.andpme.org.dz/>, s.d.).

L'ANDPME, est tenue de Veiller au Suivi d'exécution de la convention par :

- La mise en place par la PME du plan de mise à niveau ;
- Le respect des délais contenus dans la présente convention
- La réalisation efficiente des missions effectuées par le bureau d'études et de conseil au sein de la PME ;
- La production par le bureau d'études et de conseil de rapports de qualité conformément aux termes de référence annexés à la présente sous le n° 2 ;
- La validation des travaux des bureaux d'études et de conseil

Et dans tous les cas, veiller au contrôle et au suivi de toutes les opérations entreprises dans le cadre de la présente convention.

Suivi de la mise en œuvre des actions :

- La supervision de la mise en place des actions contenues dans le plan de mise à niveau de la PME, à savoir :
- L'ANDPME assure le suivi des missions comme suit :

Pour les études de diagnostic et plan de mise à niveau, conformément aux étapes de déroulement contenues dans les termes de référence, canevas et fiche de synthèse (respectivement annexes n°, 2, 3, 4,5)

Pour la réalisation des actions de mise à niveau, suivant les termes de référence proposés par le bureau d'études et de conseil ayant réalisé le pré-diagnostic et diagnostic et plan de mise à niveau, validés par la PME et par l'ANDPME.

Formalisation du suivi :

Le suivi est réalisé principalement à travers des rapports et contacts formels entre le bureau d'études et de conseil, la PME et les responsables de l'ANDPME chargés du suivi.

Constat de réalisation :

L'ANDPME et/ou le Ministère chargé de la PME se réservent le droit de vérifier la matérialité des actions réalisées.

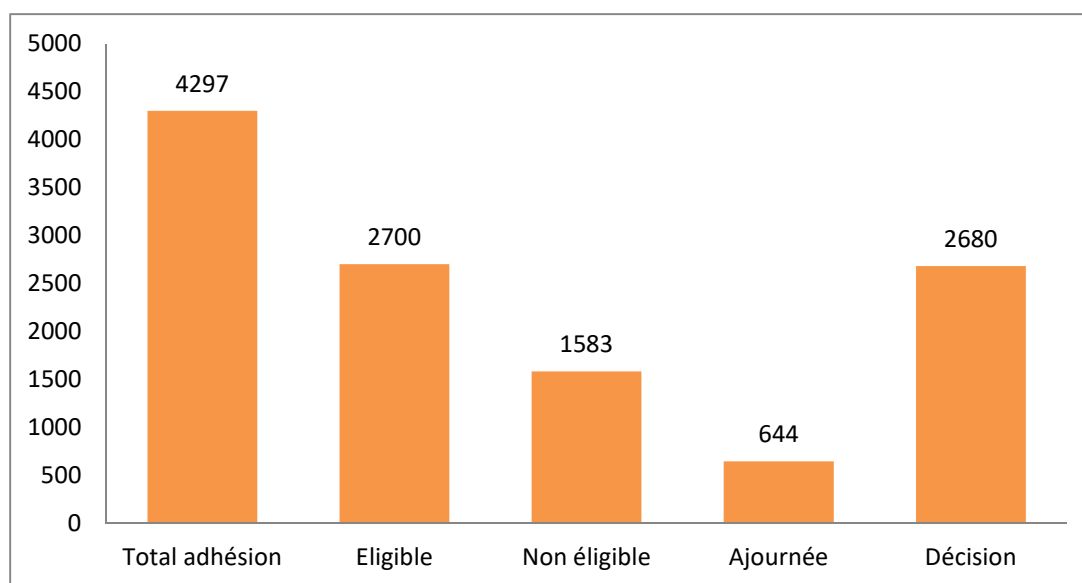
Au titre de l'année 2016, 4 927 PME ont souscrit au Programme National de Mise à Niveau des PME dont plus de la moitié sont éligibles.

Tableau N° 10 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016

Total Adhésion	4297
Eligible	2700
Non éligible	1583
Ajournée	644
Décision	2680

Source : <http://www.andpme.org.dz/>

Schéma N°20 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016



Source : Réalisé par nos soins.

Par typologie de PME, il est constaté que le nombre le plus important des dossiers reçus dans le cadre du programme national de mise à niveau concerne la catégorie PE (les petites entreprises) avec 2 072 entités, soit plus de 42 %, suivie par la TPE (très petites entreprises) avec 1 850 entreprises soit plus de 37 %.

Tableau N° 11 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016 par typologie de PME

Typologie	Nombre
ME	1005
PE	2072
TPE	1850
Total	4927

Source : <http://www.andpme.org.dz/>

Il est relevé que le secteur du BTPH se classe en première position avec 787 conventions, suivi du secteur de l'industrie avec 202 conventions puis les services et l'alimentaire avec respectivement 128 et 100 conventions, Les autres secteurs sont à des niveaux très faibles ; comme évoquée dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 12: Répartition des conventions de mise à niveau en 2016 par secteurs d'activités

Secteurs d'activités	Nombre
BTPH	787
Industrie	202
Agroalimentaire	100
Service	128
Tourisme hôtellerie	22
Transport	34
pêche	04
Total	1277

Source : <http://www.andpme.org.dz/>

L'ensemble du territoire national est segmenté en cinq Délégations Régionales implanté dans cinq wilayas et réparties comme suit :

Tableau N° 13 : Répartition des dossiers de mise à niveau reçus par délégation

Délégations	Nombre
Sétif	1693
Alger	1137
Annaba	1215
Oran	617
Ghardaïa	265
Total	4927

Source : <http://www.andpme.org.dz/>

La région couverte par la délégation de Sétif est la plus dynamique en matière de nombre de dossiers déposés et éligibles.

4.7- Caisse de garantie du crédit d'investissement – CGCI - :

Créé en 2012, elle a permis l'octroi de 811 crédits de garantie d'un montant de 38 307 MDA dans divers secteurs d'activités.



L'activité de garantie de la Caisse qui couvre depuis 2012 deux secteurs importants de l'économie nationale (secteur de la PME et secteur agricole) enregistre depuis ces quatre dernières années (2013 - 2016) une croissance en évolution constante tant en termes physiques que financiers.

❖ Fonds de garantie des PME :

La CGCI est créée à l'initiative des Pouvoirs Publics pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit bancaire (financement des projets d'investissement).

Dans cette optique, la CGCI-PME, organisme de partage du risque bancaire, a pour vocation de couvrir les risques de non remboursement des crédits d'investissement consentis aux PME. Son dispositif de garantie est une réponse aux préoccupations des différents acteurs économiques, partie prenante dans le processus de création et de développement des Pme dans notre pays (<https://cgci.dz/>, s.d.).

La CGCI-PME a pour vocation de couvrir les risques attachés aux crédits d'investissement consentis aux PME. Elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux Pme et complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la Pme constitués par le FGAR et le Fonds de Caution mutuelle.

La limite de la garantie est plafonnée à 250 Millions de DA pour un montant maximum du crédit de 350 millions de DA.

La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par la CGCI. La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

Les réalisations des provisions de production de l'année 2016 laissent apparaître une bonne performance de l'activité par rapport l'exercice 2015, soit un taux de croissance de près de 14%.

Les réalisations 2016 ont, pour la première fois, dépassé le cap des 300 garanties projets depuis plusieurs exercices. (323 garanties délivrées en 2016 contre 284 en 2015)

En termes de performance, il faut également souligner que la croissance enregistrée en 2016 (14%) et en 2015 (27%) a permis à la Caisse, sur ces deux exercices consécutifs, d'améliorer sensiblement le niveau de son portefeuille qui aura ainsi enregistré une évolution appréciable de 45% par rapport à l'année.

Sur un autre plan, le taux d'acceptation s'est sensiblement amélioré en 2016 passant à 94% contre 86 % en 2015 et 76% en 2014.

L'amélioration du niveau de performance et du taux de pénétration de la Garantie financière CGCI à hauteur de 10% au moins du financement PME est à la portée de la Caisse, pour peu que :

- Le recours à la garantie financière par l'ensemble des banques et établissements financiers de la place soit beaucoup plus significatif.

Dans tous les pays qui disposent de cet instrument de partage des risques, les CMT PME sont inscrits dans le processus de décision d'octroi de crédit des banques et adossés quasi systématiquement à la garantie financière. (Tunisie, Maroc, Egypte, France, Portugal, Espagne.)

- La mobilisation de tous les autres acteurs de l'environnement PME soit plus forte, autour de l'objectif d'encouragement et de facilitation de l'acte d'investissement et de l'acte de financement dans notre pays, une finalité au cœur des économies locales de par le monde.

Les missions consistent ont ce qui suit :

Elle s'inscrit dans la stratégie des Pouvoirs Publics pour stimuler la création et le développement de la PME/PMI algérienne.

Elle couvre les risques d'insolvabilité encourus par les banques sur les crédits consentis aux PME.

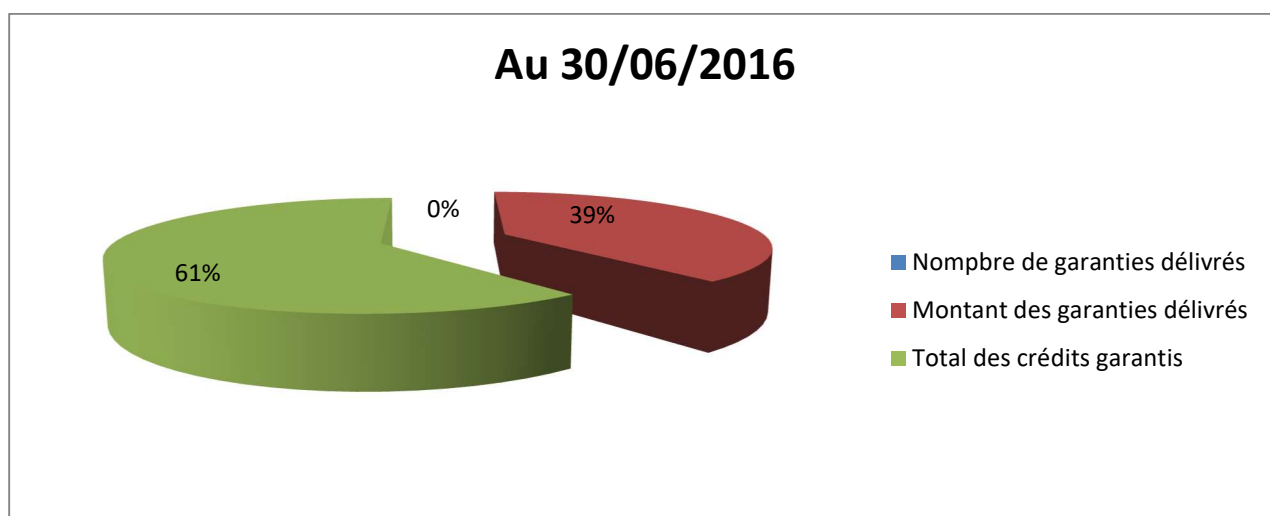
Elle renforce qualitativement le secteur bancaire algérien, dans la mesure où elle constitue un maillon fort de la chaîne de financement des PME.

Tableau N° 42 : Donnée relatives aux garanties octroyées.

Activité	Au 30/06/2016
Nombre de garanties délivrées	811
Montant des garanties délivrées	24 520 365 250
Total des crédits garantis	38 307 729 784

Source : <https://cgci.dz/>

Schéma N° 21 : Donnée relatives aux garanties octroyées par CGCI.



Source : Réalisée par nos soins

4.8- Fonds de garantie des crédits aux PME -FGAR- :

Créé en 2002, il a permis la garanti de 1784 projets d'investissements d'un montant de 150 000 MDA dans divers secteurs d'activités ayant généré 60 000 postes d'emploi directs au démarrage à l'échelle nationale.



Le Fonds de garantie des Crédits aux PME dénommé (FGAR), est créé par décret exécutif n° 02-373 du 6 Ramadhan 1423 correspondant au 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME, ce décret fixe les statuts du Fonds de garantie. Placé sous tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Créé en 2002 et mis sous tutelle du ministère de l'Industrie et des mines, le FGAR a pour missions principales de faciliter aux PME l'accès aux financements des projets d'investissements par l'octroi de garanties, de soutenir directement les PME qui ont un problème d'accès aux crédits bancaires et d'entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de cette catégorie d'entreprises (<https://fgpme.xyz/>, s.d.).

Car L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.

On peut synthétiser ces principales missions en ce qui suit :

- Octroyer la garantie des crédits aux PME ;
- Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales ;
- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds ;
- Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de la PME ;

- Engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.

Le taux de couverture financière consentie par cet établissement public peut atteindre les 80% du principal du financement d'investissement accordé par une banque, mais avec un plafond de 100 millions de dinars.

Le taux de couverture accordé par le FGAR sur les fonds MEDA (programme en partenariat avec l'Union européenne) atteint 60% du principal des financements accordés pour un plafond de 250 millions de dinars.

Avec la convention signée avec Al Salam Bank-Algeria, le nombre de banques conventionnées avec le FGAR est porté, désormais, à dix-neuf (19) banques publiques et privées.

Le Fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR) n'a accordé que 2.000 garanties depuis sa création il y a 15 ans ; « Les résultats sont modestes comparativement à la taille des PME algériennes, le PDG du fonds, au cours de son intervention dans le Forum organisé par le site électronique Algérie-Éco.

« On peut mieux faire », a affirmé le PDG au cours de son intervention, tout en expliquant qu'en comparaison avec le nombre de PME dans d'autres pays méditerranéens, l'Algérie a accusé des retards en matière de création et d'aide aux PME » ;

Car « Certes le bilan est timide, mais il est à noter qu'en termes de valeur, le bilan est conséquent », a précisé le PDG tout en indiquant que « le montant global des garanties est de l'ordre de 150 milliards de dinars, soit 1.5 milliard de dollars ».

Les projets garantis ont permis la création de plus de 60.000 emplois. S'étalant davantage dans les chiffres, le DG a indiqué que 50% du portefeuille du FGAR est destiné à l'industrie, suivie du BTPH avec 28%.

L'hôte du forum a expliqué ces faibles résultats par la méconnaissance de ce produit par les opérateurs économiques qui présentent parfois des études économiques incomplètes. « Notre réseau est timide et ne compte que 4 antennes à l'échelle nationale », a-t-il expliqué, tout en précisant que ces antennes sont situées au niveau des wilayas de Oran, Annaba, Biskra et Ouargla.

D'autre part, il dira que ce timide bilan est justifié aussi par l'appréhension des banques qui refusent d'accorder des crédits à des postulants qui ont pourtant obtenu la garantie du FGAR. « Le capital est frileux en Algérie », a-t-il reconnu.

Cependant, le DG a tenu à noter que le FGAR s'engage à fournir plus d'efforts au cours de l'année 2017, et ce, afin d'accompagner davantage les petites et moyennes entreprises ; « Tout le monde doit mettre la main à la pâte », a-t-il martelé avant de faire état du taux de mortalité de ces PME qui reste minime ; « Au niveau du FGAR, le taux de mortalité des PME ayant bénéficié de garantie se situe entre 6% et 7% », a expliqué l'intervenant.

Toutefois, il reconnaîtra qu'en matière de garantie le FGAR privilégie les petits projets, au détriment des grands projets qui demandent une grande prise de risque. « En cas d'échec du projet, le FGAR s'engage à rembourser 40% du crédit bancaire », a fait savoir l'intervenant qui affirme que la moyenne de garantie ouverte ne dépasse pas les 25 millions de DA.

En ce qui concerne les mesures prises afin d'améliorer le rendement du Fonds, l'hôte du Forum a affirmé que de nouveaux produits seront prochainement mis en place, tout en se focalisant sur le rôle que jouera dorénavant la communication dans la nouvelle stratégie du FGAR. D'autre part, il a fait savoir qu'une joint-venture, sera prochainement signée avec l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) pour s'approcher des jeunes investisseurs et leur faire découvrir ce dispositif.

En effet, pour lui « L'ANSEJ est une niche pour le FGAR ». Abordant la nouvelle loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise, il a expliqué que celle-ci constitue une « aubaine pour l'émergence des PME en Algérie ». En effet, selon ses dires cette loi permet de passer au stade de développement de la PME dans notre pays.

En sus, il notera avec satisfaction la mise en place d'un Fonds d'amorçage afin de favoriser l'émergence de startups innovantes. Ces Fonds permettront de « pallier le défaut de financement de la phase pré-crédation de l'entreprise », a-t-il indiqué dans cette optique, tout en rappelant que le FGAR accompagne ces entreprises dans plusieurs phases.

Durant l'exercice 2016, le FGAR a octroyé des garanties couvrant un montant de 6462,77 Mds de DA de crédits aux PME.

En matière de certificats de garantie, le FGAR a accordé l'équivalent de 12 139,7 Mds DA de crédits aux PME ces montants représentent en moyenne 27,5 Millions de DA par offre de garantie et 19,95 Millions de DA par certificat de garantie.

Durant l'exercice 2016 les engagements cumulés du FGAR ont augmenté de 73% en offres de garantie et 71% en certificats de garantie. Le montant global cumulé des garanties octroyées d'avril 2004 au 31 Décembre 2016, est de 150,10 Mds de DA dont 66,45 Mds de DA en engagements définitifs.

La majorité des projets d'investissement garantis depuis 2004 sont de type extension (55% des projets garantis par le FGAR).

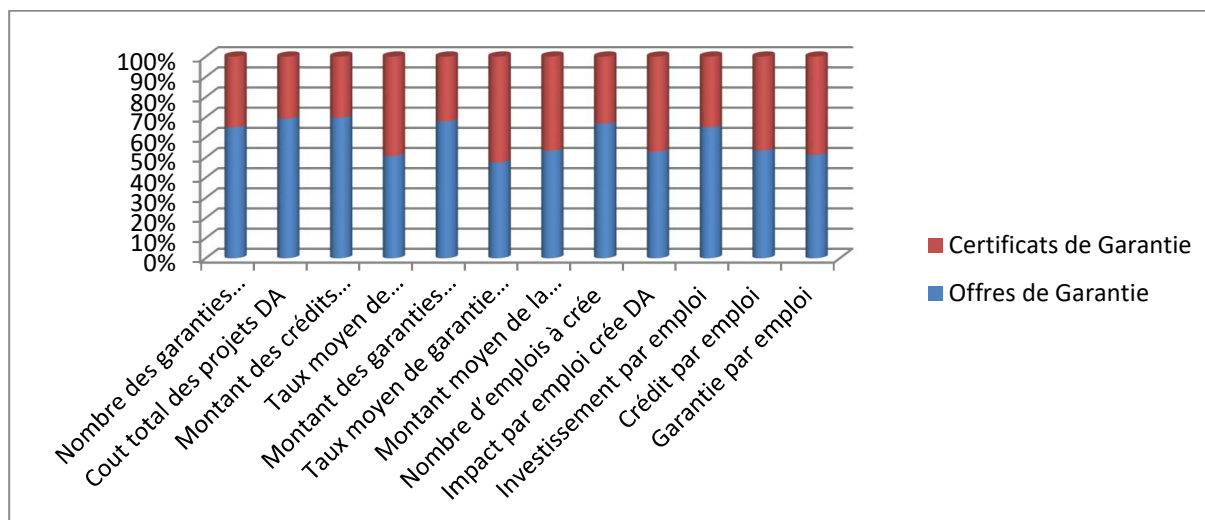
Depuis sa création le Fonds a garanti 714 projets de PME en création pour 61,16 Mds (le DA) et 1070 autres PME en extension pour 88,93 Mds de DA.

Tableau N° 15 : Situation globale des dossiers FGAR traités à la fin 2016

	Offres de Garantie	Certificats de Garantie
Nombre des garanties accordées	1 784	964
Cout total des projets DA	150 103 106 474	66 452 952 070
Montant des crédits sollicités DA	98 389 370 027	42 596 569 006
Taux moyen de financement sollicité	66%	64%
Montant des garanties accordées DA	48 559 917 333	22 893 642 058
Taux moyen de garantie accordée	49%	54%
Montant moyen de la garantie DA	27 219 685	23 748 591
Nombre d'emplois à crée	58 782	29 178
Impact par emploi crée DA	2 553 556	2 277 502
Investissement par emploi	1 784	964
Crédit par emploi	1 673 801	1 459 887
Garantie par emploi	826 102	784 620

Source : <https://fgpme.xyz/>

Schéma N°22 : Situation globale des dossiers FGAR traités à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

4.9- Dispositifs d'appui de Ministère de l'Industrie et des Mines :

Le programme de mise en place de structures d'appui locales prévoit la création de 62 structures soit 34 centres de facilitation et 28 pépinières d'entreprises. A fin 2016, 16 centres de facilitation et 16 pépinières étaient opérationnels.

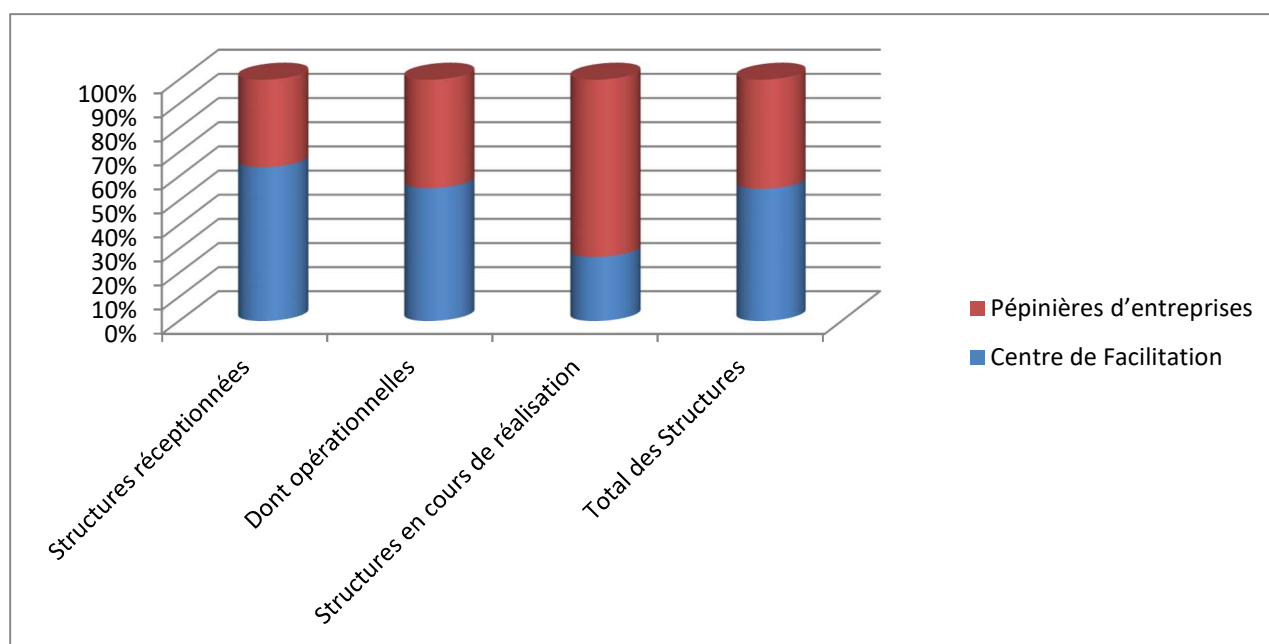
Le tableau suivant illustre l'état des structures opérationnelles, celles réceptionnées et celles en cours de réalisation. Le détail est présenté en annexe.

Tableau N° 16 : structures d'appui opérationnelles

	Centre de Facilitation	Pépinières d'entreprises	Total
Structures réceptionnées	30	17	47
Dont opérationnelles	16	13	29
Structures en cours de réalisation	4	11	15
Total des Structures	34	28	62

Source : (<https://www.industrie.gov.dz/fr/>, s.d.)

Schéma N°23 : structures d'appui opérationnelles



Source : Réalisé par nos soins.

4.9.1- Centre de Facilitation :

Le Centre de Facilitation accompagne les jeunes porteurs de projets, futurs investisseurs, lors des différentes démarches administratives de création de leurs projets d'entreprises et assure une formation dans la gestion de cette dernière y compris la fiscalité et la comptabilité.

Le bilan des centres de facilitation s'évalue sur des indicateurs de performances mesurables mis en place par le Ministère de l'industrie et des mines qui sont :

- Nombre d'utilisateurs accueillis au niveau de ces structures ;
- Nombre de porteurs de projets accompagnés ;
- Nombre de business plans élaborés ;
- Nombre d'entreprises créées ;
- Nombre d'emplois prévus ;
- Evaluation des interfaces opérationnelles des centres de facilitation avec les dispositifs existants de soutien à la création d'entreprises.

A partir de ces indicateurs, le bilan d'activités au titre de l'exercice 2016 restitue les résultats suivants :

Tableau N° 17 : Bilan d'activité du centre de facilitation à la fin 2016

N°	Wilayas	Région	Porteurs de Projets Réceptionnés	Porteurs de Projets Accompagnés	Nombre de Business plan Elaborés	Nombres D'entreprises Créées	Nombre D'emplois Prévus
1	Tipaza	Nord	168	125	63	0	1356
2	Oran		402	402	19	10	150
3	Bordj Bou Arreridj		143	115	23	0	885
4	Jijel		121	10	6	1	2
5	Sidi Bel Abbés		62	20	19	3	305
6	Blida		78	52	10	44	67
7	Bejaïa		14	14	0	0	0
8	Chlef		25	12	12	9	595
9	Naâma	Haut-Plateaux	308	127	14	14	281
10	Djelfa		310	46	3	3	16
11	El Bayadh		44	25	5	2	165
12	Khenchela		74	55	11	0	147
13	Laghouat		32	3	0	0	0
14	Souk Ahras		15	0	0	0	0
15	Adrar	Sud	97	59	13	13	45
16	Illizi		58	48	2	2	11
17	Tamanrasset		69	59	0	7	12
18	Tindouf		81	22	0	10	39
19	Biskra		245	33	0	22	224
20	Béchar		15	0	0	0	0
21	Ouargla		29	29	0	5	15
TOTAL	21		2390	1256	200	145	4315

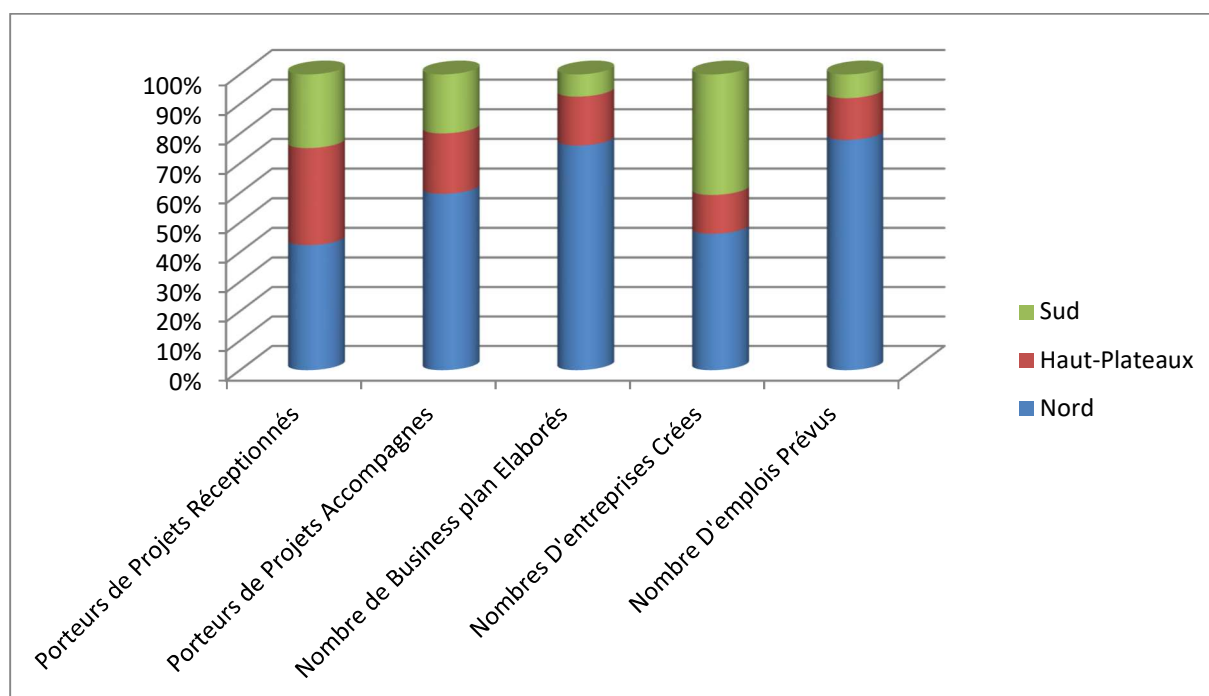
Source : <https://www.industrie.gov.dz/fr/>

NB : les centres de facilitation des Wilayas de MILA, BATNA, OUM EL BOUAGHI, EL OUED et BOUIRA sont des structures nouvelles.

Une analyse dii bilan d'activités des centres de facilitation opérationnels fait ressortir les appréciations suivantes :

- ✓ Le nombre total de porteurs de projets ayant visité les centres de facilitation est de 2390.
- ✓ Le nombre total de porteurs de projets accompagnés est de 1256 contre 1550 en 2015 soit une baisse de -18%.
- ✓ Le nombre de business plans élaborés par les centres de facilitation a atteint 200 contre 301 élaborés en 2015 soit une baisse de 50%.
- ✓ Le nombre d'entreprises créées s'élève à 145.

Schéma N°24 : Bilan d'activité du centre de facilitation par région à la fin 2016



Source : Réalisé par nos soins.

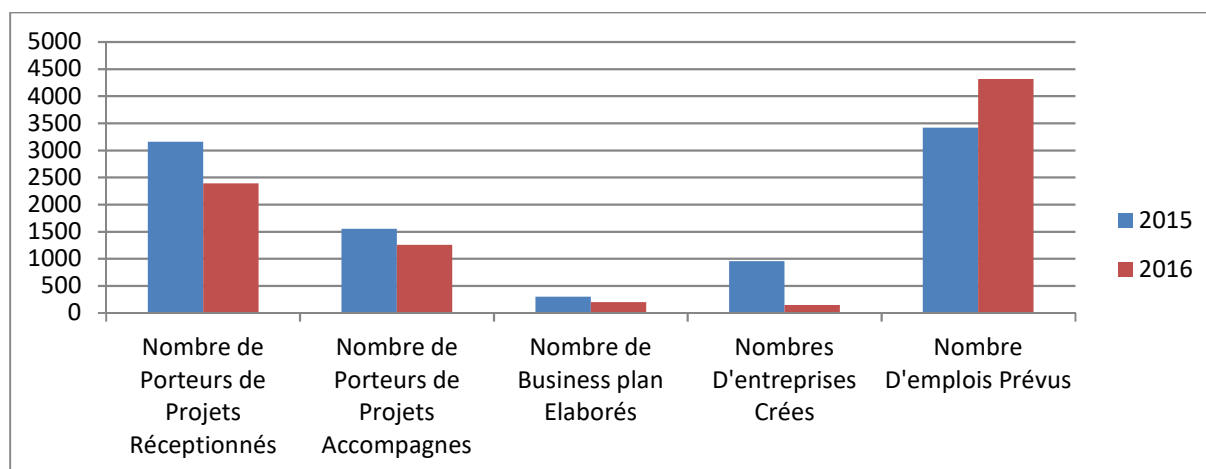
Afin de mieux appréhender l'impact de ces centres de facilitation sur le monde des PME, nous avons choisis de procéder à une analyse dynamique entre les exercices 2016 et 2016 ; synthétisée dans le tableau ci-dessous :

**Tableau N° 18 : Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation
(2015—2016)**

indicateurs de performance	2015	2016
Nombre de Porteurs de Projets Réceptionnés	3158	2390
Nombre de Porteurs de Projets Accompagnés	1550	1256
Nombre de Business plan Elaborés	301	200
Nombres D'entreprises Créés	957	145
Nombre D'emplois Prévus	3418	4315

Source : <https://www.industrie.gov.dz/fr/>

**Schéma N°25 : Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation
(2015—2016)**



Source : Réalisé par nos soins.

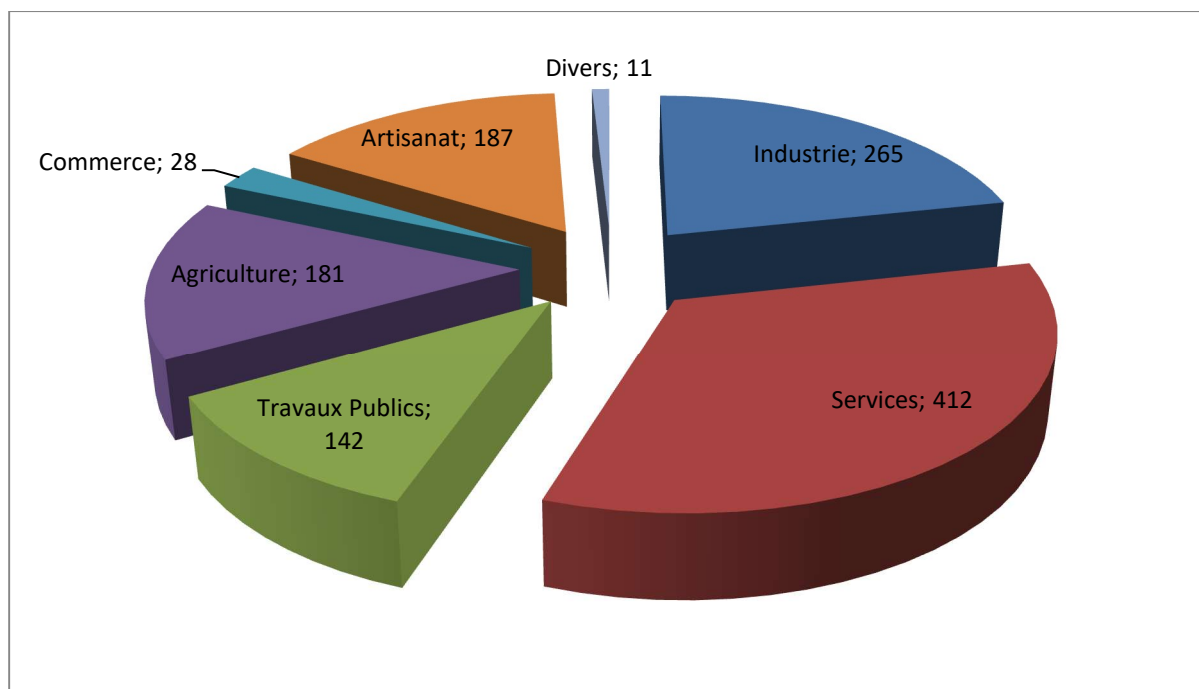
En ce qui concerne la nature des projets accompagnés par les centres de facilitation, les secteurs dominants sont les services, l'Industrie et l'Artisanat. D'autres projets relèvent du secteur de l'agriculture, des travaux publics et du commerce.

Tableau N° 19 : Répartition des projets accompagnés par les centres de facilitation selon le secteur d'activités

Nombre de Porteurs de Projets Accompagnés	Secteurs	Nombre	Taux
1256	Industrie	265	24,56
	Services	412	34,3
	Travaux Publics	142	11,82
	Agriculture	181	15,07
	Commerce	28	2,33
	Artisanat	187	15,57
	Divers	11	0,92

Source : <https://www.industrie.gov.dz/fr/>

Schéma N°26 : Répartition des projets accompagnés par les centres de facilitation selon le secteur d'activités



Source : Réalisé par nos soins.

4.9.2- Pépinières d'entreprises :

La pépinière d'entreprise, dénommée également incubateur est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets, mise en place par le ministère de la PME.

Car c'est un établissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), d'appui, d'accueil, hébergement et d'accompagnement à la création d'entreprises qui permet de passer de l'idée initiale à la réalisation et à la consolidation d'un projet structuré.

Il est à signaler que la durée d'hébergement varie entre 24 et 36 mois renouvelables selon le degré de maturité des projets ainsi que les besoins en accompagnement sollicités par les porteurs de projets (<https://pepiniere-entreprises-oran.dz/>, s.d.).

L'assistance apportée aux promoteurs consistent essentiellement à héberger à durée déterminée les porteurs de projets et leur offrir les services suivants :

- Des bureaux ou locaux à durée déterminée ;
- Un mobilier bureautique et matériel informatique ;
- Documentation,
- Moyens de communication et de reprographie,
- Réseau internet, fax téléphone, photocopie et tirage ;
- Accompagner les promoteurs de projets dans toutes les démarches auprès des institutions financières ; des fonds d'aide et de soutien ; wilayas, communes et autres organismes en rapport avec leurs projets.

Le principal indicateur de performance des pépinières d'entreprises est le nombre de projets hébergés.

Tableau N° 20 : concernant les projets hébergés au sein des pépinières d'entreprises à fin 2016

Année	2015	2016	Evolution %
Nombre de projets hébergés	135	158	17
Nombre d'entreprises créées	84	70	-16

Source : <https://pepiniere-entreprises-oran.dz/>

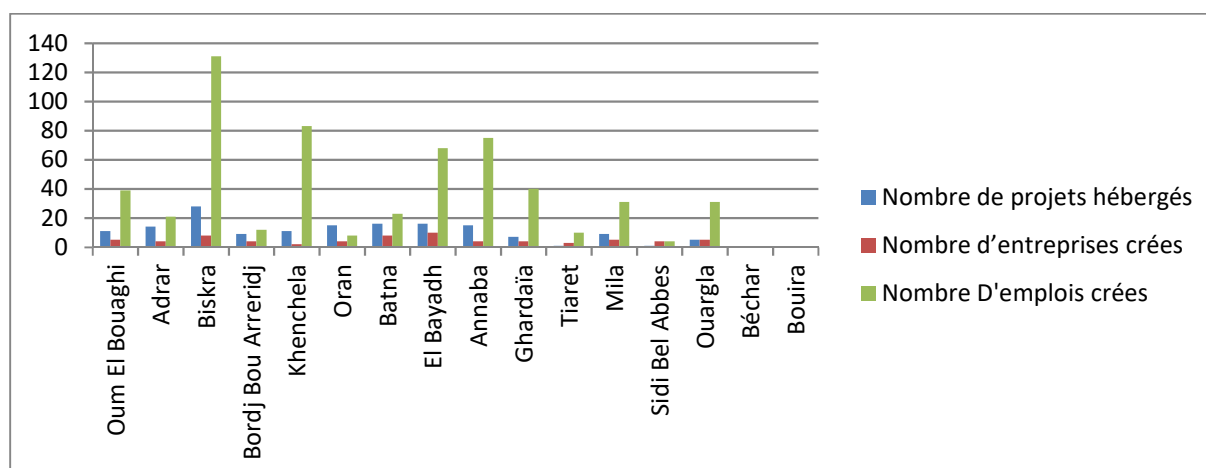
Selon les données recueillies par le MIM auprès des 16 pépinières opérationnelles en 2016, il ressort que le nombre de projets hébergés a atteint 158 dont 70 entreprises ont été créées soit un taux de 44,30% ; Le nombre d'emplois à créer par les 158 entreprises a atteint 576 emplois.

Tableau N° 21 : Bilan des pépinières par Wilaya

Wilayas	Nombre de projets hébergés	Nombre d'entreprises créées	Nombre D'emplois créés
Oum El Bouaghi	11	5	39
Adrar	14	4	21
Biskra	28	8	131
Bordj Bou Arreridj	9	4	12
Khenchela	11	2	83
Oran	15	4	8
Batna	16	8	23
El Bayadh	16	10	68
Annaba	15	4	75
Ghardaïa	7	4	40
Tiaret	1	3	10
Mila	9	5	31
Sidi Bel Abbes	1	4	4
Ouargla	5	5	31
Béchar	0	0	0
Bouira	0	0	0

Source : <https://pepiniere-entreprises-oran.dz/>

Schéma N°27 : Bilan des pépinières par Wilaya



Source : Réalisé par nos soins

En comparaison avec les résultats enregistrés en 2015, il est relevé une évolution de 17% en termes d'entreprises hébergées et une baisse de 16% en termes d'entreprises créées.

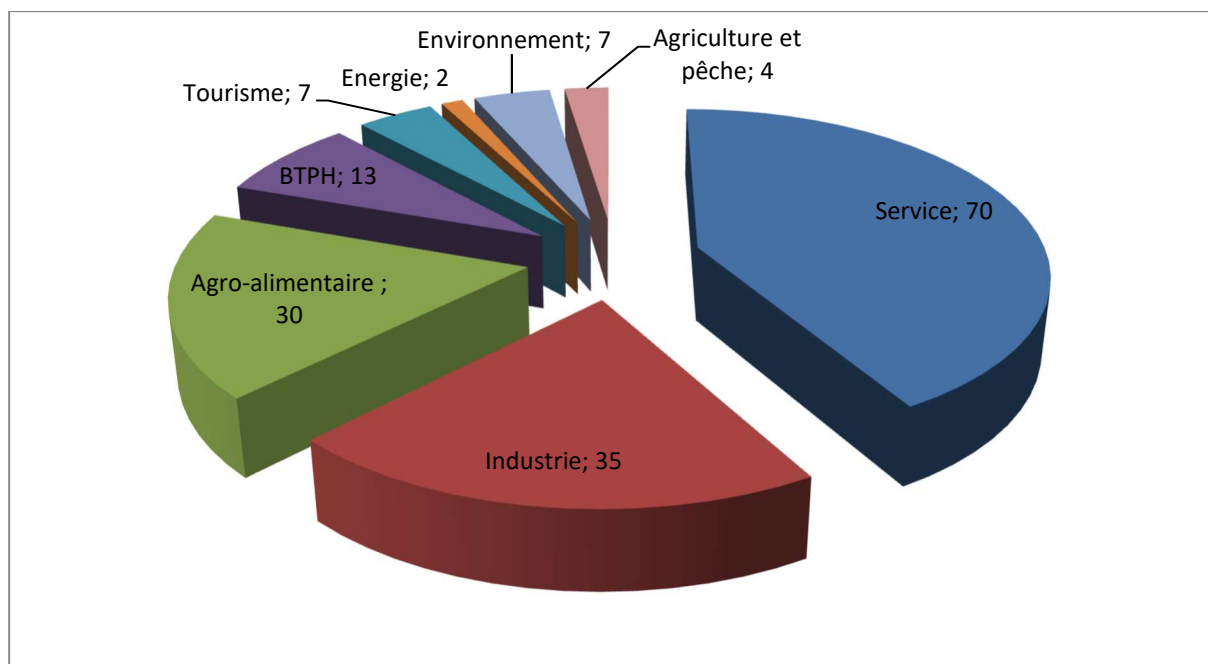
Par secteur d'activité, on enregistre une dominance du secteur « Services » avec 44.3% suivi du secteur de l'industrie avec 22.15%.

Tableau N° 22 : Répartition des projets accompagnés par les pépinières selon le secteur d'activité

secteur d'activité	Nombre de projets	Taux %
Service	70	44,30
Industrie	35	22,15
Agro-alimentaire	30	12,65
BTPH	13	8,22
Tourisme	07	4,43
Energie	02	1,27
Environnement	07	4,43
Agriculture et pêche	04	2,53
Total	158	100

Source : <https://pepiniere-entreprises-oran.dz/>

Schéma N°28 : Répartition des projets accompagnés par les pépinières selon le secteur d'activité



Source : Réalisé par nos soins

4.10- Dispositif du microcrédit :

Le dispositif du microcrédit, mis en œuvre conjointement par le secteur social et les banques, vient compléter la gamme des programmes publics de création d'activité et de lutte contre le chômage.

A la différence des dispositifs de promotion et de soutien de l'investissement gérés par l'APSI et l'ANSEJ, le microcrédit présente la particularité de cibler des catégories sociales les plus démunies et de répondre aux besoins des postulants qui ne s'insèrent pas dans les critères classiques de bancabilité.

S'agissant d'une expérience inédite dans notre pays, il est utile au préalable d'explicitier la notion à la faveur d'autres expériences probantes dans le monde. De manière générale, le microcrédit se définit comme un prêt de petit volume, de durée plus ou moins courte, octroyé selon des modalités adaptées aux besoins et aux contraintes propres aux petites activités de l'économie informelle.

L'activité économique informelle répond, selon la définition du Bureau International du travail (BIT) aux critères suivants :

- ✓ Des opérations à petite échelle ;
- ✓ Le caractère familial de l'activité ;
- ✓ Une qualification acquise hors du système d'éducation et de formation officielle.

L'expérience des dix ou quinze dernières années à travers le monde, atteste qu'un nombre croissant d'institutions de micro-financement s'intéresse aux besoins de cette énorme clientèle mal servie. Les cas de succès sont apparemment très nombreux en Asie et en Amérique latine ainsi qu'en Afrique sahélienne et au Maghreb avec en Tunisie : les banques villageoises et l'office du développement pastoral et au Maroc : l'association AMSED. En Algérie, ce modèle de microcrédit, dont le dispositif a été définitivement adopté le 17mai1999, répond aux caractéristiques ci-après (<https://www.angem.dz/article/le-dispositif-du-micro-credit/>, s.d.) :

- ✓ C'est un crédit de petit montant (50 000 à 350 000 DA), au taux d'intérêt du marché bonifié par l'Etat (l'emprunteur supporte un taux modique de 2%).
- ✓ Les prêts sont accordés par les banques en toute souveraineté sur la base d'une attestation d'éligibilité délivrée les DEJ. Ils sont remboursés sur un délai de 12 à 60 mois.
- ✓ Le microcrédit est destiné à l'acquisition de petits équipements neufs ou rénovés destinés à la création de petites activités de production ou de service ; ii pourra éventuellement s'étendre à l'acquisition de matières premières et d'autres intrants notamment dans le cadre du travail à domicile.
- ✓ Le porteur du projet est tenu d'effectuer un apport initial de 10% du coût, au titre de l'autofinancement du projet.
- ✓ Le fonds de garantie institué par le décret n°99.44 du 13 février 1999, domicilié auprès de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et alimenté par le trésor public, par la CNAC et par les banques, sécurise les banques prêteuses en couvrant 80% du montant du principal en cas de défaillance de l'emprunteur.
- ✓ Le bénéficiaire du microcrédit s'acquittera d'une cotisation d'adhésion de l'ordre de 1% du montant du prêt et supportera une prime de risque annuelle équivalente à 1% du montant de ce prêt. La banque souscrit pour 0,5% du montant du prêt.

Bien que l'Etat ait mis en place des dispositifs visant l'insertion des jeunes par la création de l'emploi voire de micro entreprises. Il demeure nécessaire qu'ils soient renforcés par un système d'information et de formation durable qui contribuera inéluctablement à :

- . La réussite et à la sauvegarde de tout programme ou projet ;

- . L'offre de plus de chances au développement et à l'extension de toute micro entreprise ;
- . La réponse aux perspectives de l'économie du marché ;
- . La stabilité de l'emploi ;
- . La garantie d'une bonne utilisation des crédits de l'Etat.

4.11-Programme d'Appui au développement des PME en Algérie :

Toutes les entreprises, privées et publiques, sont aujourd'hui confrontées au même défi. Pour assurer leur survie et leur expansion, l'action des pouvoirs publics est déterminante quant au renforcement de leur compétitivité et leur accompagnement dans leurs efforts d'adaptation.

A ce titre, un « programme d'appui au développement des PME en Algérie » est engagé ; son premier objectif est de mettre à niveau et améliorer la compétitivité des PME privées algériennes pour une plus grande contribution de leur part à la croissance économique et sociale.

Les objectifs spécifiques du programme visent à :

- Améliorer les capacités des PME pour une meilleure adaptation aux évolutions imprégnées par l'économie de marché ;
- Améliorer l'accès à l'information professionnelle des chefs d'entreprises et des opérateurs économiques publics et privés ;
- Contribuer à une meilleure satisfaction des besoins financiers des PME ;
- Améliorer l'environnement entrepreneurial par un appui aux institutions et organismes directement concernés par le secteur de la PME.

Le programme en question est doté d'une enveloppe globale évaluée à 66 445 000 euros, dont 57 millions débloqués par l'Union européenne pour soutenir le développement des PME.

4.11.1- Les résultats attendus du programme :

- Améliorer la compétitivité de 13 000 PME/PMI par une assistance technique (Conseils, formation, information).
- Mise à niveau d'organismes d'appui devant eux-mêmes offrir des services aux PME/PMI.
- Disponibilité d'un réseau national d'information en matière de gestion et de diffusion d'informations économiques, financières et techniques à destination des PME/PMI.

Outre ce programme, le parlement algérien a adopté le 28-10-2001 une loi d'orientation sur les PME/PMI selon laquelle les entreprises bénéficieront d'un meilleur accès aux marchés publics et d'un fonds de garantie des emprunts bancaires.

Ce texte prévoit la création de centres de facilitation des formalités pour la création d'entreprises et la mise en place de fonds de garantie des emprunts bancaires destinés à leur financement. Il fait par ailleurs obligation aux services de l'Etat de veiller à soumettre une partie des marchés publics à la concurrence entre les PME et d'élargir le champ de la concession de services publics.

La loi prévoit enfin, l'installation d'un conseil chargé de la sous-traitance, un organisme qui devra favoriser l'insertion des PME algériennes dans le courant mondial de la sous-traitance.

4.11.2 Les insuffisances des programmes d'appui :

L'existence de programmes gouvernementaux de promotion des PME n'a pas pourtant enrayé les multiples difficultés que connaissent les entrepreneurs algériens.

Plusieurs rapports de structures indépendantes (CNES, rapports de la banque mondiale, etc.) ont fait le même Constat.

L'un des gros problèmes de ces programmes gouvernementaux est qu'ils sont encore souvent mal adaptés, non pas seulement aux besoins généraux des PME, mais à leur philosophie de gestion et à leur comportement. Ils sont souvent peu conformes aux types de décision des propriétaires dirigeants qui ont très peu de temps à consacrer à la compréhension non seulement du jargon des fonctionnaires, mais de la philosophie des programmes.

Certains programmes demandent d'ailleurs plus d'efforts que les bénéfices que les entreprises peuvent en retirer. C'est pourquoi ils sont peu utilisés.

Dans cette même optique, on soulève un problème fondamental qui freine le processus d'appui à l'entrepreneuriat privé algérien à savoir la prédominance de l'approche financière des dispositifs d'aide, celle-ci s'explique par trois facteurs :

- Le manque d'étude préalable des besoins financiers des publics ciblés ;
- La dépendance des dispositifs vis-à-vis de l'environnement financier ;
- La difficulté pratique et mesurable des dispositifs financiers.

En somme, les résultats insuffisants des programmes de soutien à la promotion de la petite et moyenne entreprise, ont été confirmés à travers les différentes rencontres scientifiques, colloques et séminaires sur le fait de :

- La faible qualification des dirigeants des PME ;
- Le niveau élevé d'esprit de fonctionnariat ;
- L'inefficience des organisations professionnelles d'appui ;
- La méfiance, parfois, exagérée des institutions financières envers les petites entreprises ;
- L'inadaptation des programmes aux besoins des opérateurs ;
- L'inadaptation des technologies et les difficultés de maintenance ;
- D'autres problèmes tels que le détournement de l'aide au profit des intérêts politiques, l'absence de contrôle et de visites régulières et l'absence de suivi peuvent être soulignés.

Section 2 : Implémentation de la nouvelle politique favorisant l'entrepreneuriat inclusif.

1-Startup:

Les premières startups ont vu le jour aux États-Unis dans la Silicon Valley dans les années 20, mais c'est en 1976 que le terme « startup » est utilisé pour la première fois par le célèbre magazine Forbes dans un de ses articles, qui mentionne "le business peu reluisant d'investir dans des startups dans le domaine de l'informatique."

Devenu populaire dans les années 90 avec le boom du numérique, le terme start-up a envahi le paysage économique mondial. À la fin du 20ème siècle, aux États-Unis, ces firmes dynamiques spécialisées dans les TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) ont donné naissance à des grandes inventions numériques. On peut citer par exemple le premier ordinateur Apple ou HP, et la création du premier moteur de recherche Google.

Le mot startup, d'origine anglo-américaine, signifie littéralement « démarrer ». Au fil du temps, le terme « start-up » a été employé pour désigner les jeunes entreprises qui viennent de se lancer sur le marché (<https://startup.dz/>, s.d.).

La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un Business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

Une startup n'est pas une entreprise comme on l'entend habituellement. Le caractère innovant de son offre en fait une organisation temporaire à la recherche d'un business model lui permettant rentabilité et croissance. Il y a donc une différence fondamentale entre entreprise et startup :

- L'entreprise optimise son business model pour un maximum de profit
- La startup expérimente et teste son marché.
- Au terme de la phase d'expérimentation, la startup :
 - Devient une entreprise traditionnelle avec un modèle économique établi,
 - Est absorbée par une entreprise plus grande,
 - Disparaît par manque de trésorerie.
- Les différentes caractéristiques d'une startup sont comme suites :
 - Temporaire : une startup n'a pas vocation à le rester toute sa vie. Être startup n'est pas un objectif en soi. Une startup est une phase particulière, et le principal

objectif est d'en sortir. Il s'agit de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.

- Recherche d'un Business Model : Être une startup c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. Et l'enjeu d'une startup est de trouver et construire le Business Model qui va avec. Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.
- Industrialisable/Reproductible : Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne peut-être réaliser à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres.
- Scalable (extensibilité) : L'autre caractéristique d'une startup, c'est sa scalabilité. Le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique.

La création d'une start-up, en Algérie, passe par différentes étapes importantes, nous les citons :

1. Dénomination : La première étape consiste à donner un nom à l'entreprise. Pour cela, il faut se rendre au Centre National du Registre de Commerce (CNRC), et remplir un formulaire en proposant 4 noms d'entreprises classées par ordre de préférence. Une attestation de dénomination sera délivrée par la suite.

Il est possible d'effectuer, par l'intermédiaire d'un notaire aussi, la demande en ligne sur : <https://sidjilcom.cnrc.dz/>

2. Acte de propriété / bail de location / domiciliation : Une fois l'entreprise nommée, il faudra à présent lui trouver une domiciliation. Pour cette seconde étape, il est important de passer par le notaire afin d'obtenir un bail de location ou acte de propriété, qui doit être au nom de l'entreprise. Le notaire se chargera aussi de formaliser la preuve de dépôt du capital social de l'entreprise.

3. Création du statut de l'entreprise : Cette étape permet la rédaction du statut juridique de l'entreprise. Le statut Personne Physique n'est pas concerné par cette étape.

Seules les autres formes juridiques d'entreprises (SARL, EURL, ...etc.), considérées comme Personne Morale doivent rédiger le statut de l'entreprise chez le notaire.

4. publication au BOAL (bulletin officiel des annonces légales) : La création ou la modification des statuts d'une société doit impérativement paraître sur le bulletin officiel des annonces légales.

Le dépositaire sera notifié de la parution de son annonce et pourra aller le récupérer du service BOAL du CNRC ou le télécharger en ligne du site <https://sidjilcom.cnrc.dz>.

5. paiement du timbre fiscal.

6. paiement des droits d'inscription au registre de commerce.

7. Immatriculation au CNRC : Une étape cruciale dans la création de l'entreprise est l'immatriculation au CNRC.

Après avoir acquitté des frais du timbre fiscal et des droits d'inscription au registre de commerce (étapes 3 et 4), le propriétaire peut obtenir le registre de commerce(RC).

8. Déclaration d'existence aux impôts : Une fois le registre de commerce en poche, le propriétaire peut déclarer l'existence de l'entreprise aux impôts et par conséquent pour obtenir une carte d'identification fiscale de l'inspection des impôts, afin de régler les obligations fiscales de l'entreprise fraîchement créée.

9. Extraction du NIS (numéro d'identification statistique) : Lors de cette étape, il faut obtenir le numéro d'identification statistique (NIS) qui sert à identifier l'entreprise au sein de différents organismes et administrations algériennes notamment les caisses sociales et les services fiscaux. Pour l'extraire, il faut se rendre à l'Office Nationale des Statistiques (ou ses annexes régionales) en présentant le dossier.

10. Déclaration d'activité a la CASNOS : Le dossier d'affiliation doit être déposé auprès de la CASNOS dont relève le lieu d'activité dans les 10 jours qui suivent la création de l'activité. Par la suite, entamer les formalités d'affiliation des employés au régime de sécurité sociale.

11. Compte bancaire : L'étape finale de la création de l'entreprise est l'ouverture du compte bancaire qui lui sera dédié. Ainsi le statut de l'entreprise est publié au Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL).

Le programme *Algeria Disrupt* est un cadre juridique et réglementaire dont le but est de promouvoir les startups et accélérer leur croissance.

Le programme introduit également un nouveau fonds d'investissement public dédié aux start-up.

Le label startup est un document institutionnel qui servira de « passeport » pour accéder à toutes les facilitations que l'état met à disposition des startups. Le label est obtenu lorsque l'entreprise est déjà créée.

Les conditions pour avoir le label sont les suivantes :

- La société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans ;
- La société ne doit pas avoir plus de 250 employés ;
- Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services innovants
- L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important.

Le label « projet innovants » s'adresse aux porteurs de projets n'ayant pas encore créé leur société, il permet au même titre que le label « startup » d'accéder à des avantages.

Depuis l'apparition du concept „Startup“, il est souvent confondu avec le concept « entreprise ». A part le statut juridique, les Startups diffèrent des entreprises sur plusieurs points. Nous sommes face à deux types de structures distinctes.

La différence entre une entreprise traditionnelle et une entreprise startup, c'est que la première prend les commandes de l'exploitation du projet après la matérialisation du modèle économique, alors que la seconde s'est-elle qui en a conçue l'idée.

L'engagement dans une startup, c'est prendre des risques et des enjeux du pari. Les employés ne risquent que bien peu puisque, étant pour la plupart jeunes, célibataires, et fortement employables, ils savent qu'au pire, ils auront perdu leurs temps et leur énergie mais acquis en contrepartie une expérience enrichissante.

Il y a aussi la particularité du modèle économique. La méthode de mobilisation du capital de démarrage est différente des entreprises traditionnelles. En général, lorsqu'elles financent des entreprises traditionnelles, les banques recherchent une garantie minimale avant de prêter. Mais en ce qui concerne les Startups, c'est une autre affaire. Les Startups qui nécessitent de gros capitaux se tournent vers ce qu'on appelle le financement participatif.

En Algérie la différence, entre ces deux organisations, pose un énorme problème pour l'éligibilité des startups aux sources traditionnelles de financement à l'exemple des banques ou des dispositifs d'aides aux jeunes, (ANSEJ, CNAC, ...), du fait que les conditions y afférentes à ces crédits sont généralement orientées vers les entreprises traditionnelles. Seules quelques sociétés de capital d'investissement, au nombre de cinq, se partagent le marché des financements des investissements et disposent d'une dotation en capital de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire.

2- Incubateur:

La croissance des startups en Algérie ces dernières années a vu le développement d'incubateurs et d'accélérateurs dans les entreprises avec l'accès à une gamme de ressources et de services indispensables : espace de travail, accès haut débit, formations aux entrepreneurs.

Toujours soucieux d'accompagner ses apprenants vers le monde du travail, l'université Algérienne, à crée plusieurs incubateurs qui sont mis en place par les établissements d'enseignement universitaire et de la recherche scientifique dont la durée d'incubation est de deux (02) ans. Dans ce cadre, plusieurs incubateurs ont vu le jour en Algérie, nous pouvons citer ci-après (<https://leancubator.co/article/les-incubateurs-en-algrie-liste-complte-2021-2>, s.d.):

- Le cyber parc de Sidi Abdallah 2010,
- L'incubateur d'Ouargla 2012,
- L'incubateur « Techno bridge » de l'INTTC d'Oran 2013,
- L'incubateur de Batna 2013.

Car, Un incubateur d'entreprises est une structure qui accompagne les entreprises en création, jusqu'à leur création et parfois pendant leurs premiers mois d'existence. L'incubateur permet la gestation des projets innovants et les porteurs de projet disposent ainsi d'un hébergement et d'un accompagnement personnalisé.

Le terme incubateur regroupe les différents dispositifs d'accompagnement de projets d'innovations, portant sur trois étapes :

- La pré-incubation : dans cette étape, il y a lieu de faire l'évaluation de l'innovation, le plan d'affaires, l'élaboration et la modélisation de l'entreprise et la formation ;
- L'incubation : cette étape consiste à faire l'accès au financement, l'encadrement, l'hébergement, la commercialisation et la planification des activités de pointe ;
- La post-incubation : elle concerne le diagnostic de l'innovation, le soutien de la technologie, la commercialisation et développement des affaires.

L'ambition de cette pépinière est de permettre à chaque étudiant de conjuguer études supérieures et entrepreneuriat, en leur dédiant un lieu et des ressources autant matérielles qu'humaines.

3- Auto entrepreneur:

La loi n° 22-23 du 24 Joumada El Oula 1444 correspondant au 18 décembre 2022 portant statut de l'auto-entrepreneur apparue dans le journal officiel de la république Algérienne n°85, a pour objet de définir les règles et les conditions applicables à l'exercice de l'activité de l'auto entrepreneur.

Il est entendu par auto-entrepreneur, toute personne physique exerçant à titre individuel une activité lucrative figurant dans la liste des activités éligibles au statut de l'auto-entrepreneur et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas un seuil fixé conformément à la législation en vigueur (BENICHOU, 2022).

Sont exclues de la liste des activités, les fonctions libérales, les professions et les activités réglementées et artisanales ; La liste des activités éligibles au statut de l'auto entrepreneur, sera fixée par voie réglementaire.

Est éligible au statut de l'auto-entrepreneur, toute personne physique remplissant les conditions suivantes (<https://premier-ministre.gov.dz/fr/post/reunion-du-gouvernement-creation-de-l-agence-nationale-de-l-auto-entrepreneur>, s.d.) :

- Atteindre l'âge légal du travail ;
- Être de nationalité algérienne et résidant en Algérie, ou étranger résidant, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;

- Exercer une activité incluse dans la liste des activités éligibles au statut de l'auto-entrepreneur.

Une carte de l'auto-entrepreneur » portant un numéro d'immatriculation national unique, est délivrée à l'auto-entrepreneur par l'établissement. Le modèle de la carte de l'auto-entrepreneur sera fixé par voie réglementaire.

L'auto-entrepreneur bénéficie des avantages suivants :

- De la tenue d'une comptabilité simplifiée sur un registre coté et paraphé par les services des impôts, territorialement compétents, retraçant les recettes et les dépenses liées à l'activité ;
- De la dispense de l'obligation d'inscription au registre du commerce ;
- D'un régime fiscal préférentiel ;
- De l'ouverture d'un compte bancaire commercial.

L'auto-entrepreneur est soumis à l'obligation d'obtention d'un numéro d'identification fiscale et de déclaration auprès de l'organisme de sécurité sociale des non-salariés.

Tout auto-entrepreneur est dans l'obligation :

- De déposer auprès de l'établissement ou à travers la plate-forme électronique de l'auto-entrepreneur créée à cet effet par l'établissement, une demande d'inscription au registre national de l'auto-entrepreneur ;
- D'effectuer une déclaration d'existence auprès des services fiscaux, territorialement compétents, pour l'obtention d'un numéro d'identification fiscale dans les trente (30) jours suivant l'obtention de la carte de l'auto-entrepreneur ;
- De déposer, annuellement, auprès de l'établissement un certificat administratif délivré par le service de l'administration fiscale comportant le chiffre d'affaires annuel réalisé, conformément au spécimen défini par la direction générale des impôts ;
- De déclarer auprès des services fiscaux le chiffre d'affaires et d'effectuer le versement des droits y afférents, conformément à la législation et à la réglementation fiscales en vigueur.

Dans l'exercice de ses activités, l'auto-entrepreneur est soumis aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, En cas de dépassement du chiffre d'affaires annuel défini par la législation en vigueur durant trois (3) années de suite, l'auto-entrepreneur est tenu de s'inscrire au registre du commerce, s'il souhaite poursuivre l'exercice de son activité.

4- Le renforcement du financement des PME:

Le problème de financement constitue dans notre pays avec la difficulté d'accès au foncier et les tracasseries administratives les trois contraintes majeures freinant la relance de l'investissement malgré la contribution importante des PME/PMI au produit intérieur brut.

Pour comprendre les difficultés de financement de la PME, il faudrait cerner les problèmes et les limites de notre système bancaire et financier.

Les banques publiques algériennes vivent une situation financière difficile suite à la gestion d'importants découverts octroyés à un secteur public structurellement déséquilibré dans sa quasi-totalité.

Malgré le début de remboursement des obligations du Trésor public représentant les créances des banques publiques sur les entreprises publiques économiques suite à l'embellie pétrolière, l'amélioration de la trésorerie de ces banques ne s'est pas traduite par une augmentation significative des crédits aux entreprises (PME, s.d.).

Les banques publiques avancent toujours les difficultés relatives à la reconstitution de leur trésorerie par le financement auprès de la banque centrale et du marché monétaire et son coût élevé ainsi que la limite des ressources commerciales collectées.

Ces facteurs se répercutent sur le coût du loyer de l'argent et démotivent les promoteurs de projets d'investissement. Aussi les banques publiques sont-elles tenues de respecter les règles prudentielles arrêtées par la banque centrale.

Cette dernière ayant fixé des seuils maximum d'engagements par rapport aux fonds propres nets pour un seul client d'une part, et pour l'ensemble de la clientèle d'autre part.

La gestion bureaucratique des banques publiques et la centralisation d'octroi des crédits ont porté un préjudice considérable aux promoteurs de projets d'investissement, surtout ceux qui sont domiciliés à l'intérieur du pays, en subissant d'énormes retards dans le traitement de leurs dossiers de crédits.

Un autre facteur contribue à la rigidité des banquiers dans le traitement des demandes de financement de leurs clients est la non évolution de la réglementation et sa non adaptation à l'évolution de l'économie nationale vers l'économie de marché.

Par ailleurs, les banques et établissements financiers privés ayant obtenus leurs agréments suite à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit autorisant la constitution d'institutions bancaires privées, sont toujours au stade de la collecte d'épargne et non pas les ressources et les fonds propres suffisants leur permettant le financement des projets d'investissement, Aussi, ces institutions financières privées souffrent de difficultés pour l'obtention de refinancement des crédits d'investissements.

De ce qui précède, nous ne pouvons que soutenir la politique relative à la réforme du système bancaire financier algérien par le redressement et l'assainissement financier des banques publiques.

4.1- La mise en place d'institutions, de mécanismes et d'instruments de financement adaptés aux besoins spécifiques des PME/PMI :

Dans le but de hisser la petite et moyenne entreprise à un instrument de croissance et de développement économique, l'environnement financier doit être enrichi par d'autres institutions (<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/103/2/2/10252>, s.d.).

4.1.1- Création d'une ou plusieurs banques d'investissement :

Pour répondre aux besoins de financement spécifiques des PME/PMI, il faudrait constituer une ou plusieurs banques de développement spécialisées dans le financement des projets d'investissement et où les décisions de crédit seront prises sur la base de la rigueur de l'équipe dirigeante de l'entreprise, sur la viabilité du projet et selon les capacités de remboursement futures « cash-flow » du projet et non pas sur les seuls critères de garanties (hypothèques, nantissements et cautions).

4.1.2- Multiplication des sociétés financières spécialisées :

La multiplication des sociétés financières spécialisées pour assurer le développement de nouveaux instruments de financement notamment :

4.1.2.1- Le leasing :

Il permet le financement intégral des investissements sans compromettre l'autonomie financière de l'entreprise et sans exiger la mobilisation de garanties réelles ou personnelles puisque les sociétés de leasing restent propriétaires des actifs cédés. Le crédit-bail répond aux besoins de financement des PME qui ne peuvent pas mobiliser de fonds importants au niveau de leurs investissements de départ.

4.1.2.2- Le capital risque :

Il consiste à ce qu'une société financière spécialisée prenne une participation dans le capital d'une PME qui présente un excellent potentiel de croissance et un avantage concurrentiel. Cet instrument de financement permet à l'institution financière de participer dans la gestion de l'entreprise et de contrôler l'utilisation des fonds investis et au promoteur de trouver un financement en fonds propres et un appui en matière de gestion et de management, lui offrant la possibilité d'obtention de crédits bancaires classiques.

4.1.3- Création d'un ou de plusieurs fonds de garantie de crédits :

Par ailleurs, la mise en place d'un ou de plusieurs fonds de garantie des crédits bancaires destinés aux PME/PMI constitue l'un des plus pertinents mécanismes de facilitation d'accès des PME/PMI au crédit bancaire en assurant la satisfaction des conditions de garantie exigées par la banque.

A titre d'exemple et dans le cadre du nouveau dispositif de soutien à l'emploi des jeunes un Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé dans le but de garantir les crédits bancaires accordés aux jeunes promoteurs. Cette garantie supplémentaire vient s'ajouter à celle déjà prévue par le dispositif savoir :

- Nantissement des équipements au premier rang au nom de la banque et au second rang au nom de l'ANSEJ.
- Assurance multirisque subrogée au nom de la banque.

Les autres ressources sont essentiellement les cotisations versées par :

- Les jeunes promoteurs ;
- Les établissements de crédits adhérents.

Le Fonds de Garantie repose sur le principe de la solidarité entre les emprunteurs (les micro entreprises) et les prêteurs (les banques).

4.1.4- La création de structure d'appui et d'aide à la création d'entreprise :

La garantie est un passage obligé pour l'obtention d'un crédit bancaire. Elle est destinée pour couvrir les difficultés futures mais elle n'améliore aucunement la qualité finale du dossier ou des informations nécessaires.

C'est pourquoi, le financement ne peut pas être efficace sans la mise en place des structures d'appuis pour fournir en faveur des promoteurs des services de conseil et d'assistance relatifs aux études de faisabilité des projets d'investissement, au montage financier des dossiers de

demande de financement bancaire, à la bonne tenue de comptabilité et à la formation aux techniques de base de gestion et déménagement.

4.2- La banque Mondiale en Algérie :

Une forte croissance de la production d'hydrocarbures et des dépenses publiques supérieures aux prévisions a sous-tendu une croissance économique solide au début de l'année 2017. Les défis structurels limitent toutefois la croissance des hydrocarbures et l'inflation continue d'augmenter. Un double déficit important persiste, amenuisant l'épargne et les réserves budgétaires.

À moyen terme, la croissance devrait reculer et le double déficit se réduire avec la mise en œuvre par le gouvernement de mesures d'assainissement budgétaire. Les réformes liées aux subventions nécessiteront une gestion prudente pour protéger les acquis en matière de réduction de la pauvreté (<https://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria>, s.d.).

Malgré la faiblesse des cours mondiaux du pétrole, la croissance économique algérienne est bien partie en 2017. Selon les estimations, la croissance du PIB réel a augmenté de 3,7 % au premier trimestre, principalement en raison de la forte production dans le secteur des hydrocarbures, qui a augmenté de 7,1 %.

La croissance dans le secteur hors hydrocarbures a ralenti pour s'établir à 2,8 %, contre 4 % au cours de la même période en 2016. Le déclin a été particulièrement marqué dans le secteur manufacturier, où la croissance est tombée à 3,9 %, contre 5,1 % au premier trimestre de 2016 ; les chiffres correspondants pour l'agriculture sont de 3 % et 4,8 % respectivement. Jusqu'ici, l'inflation se situe au-dessus de 6 % pour l'année.

La croissance devrait accuser un ralentissement net au second semestre de 2017 et en 2018 à mesure que les réformes d'assainissement des finances auront des effets. Avec la stabilisation de la production de pétrole, la croissance globale diminuera et l'impact de la hausse des taxes et des droits d'importation pèsera sur la croissance du secteur hors hydrocarbures.

En conséquence, la croissance du PIB devrait s'établir à 2,2 % pour l'année 2017. Elle peinera à franchir la barre de 2 % en 2018-2019– soit une croissance anémique pour un pays à revenu intermédiaire présentant une prédominance démographique de la jeunesse. Alors que le démarrage de la production à partir de nouveaux puits de pétrole stimulera l'activité économique, la croissance dans le secteur hors hydrocarbures fera les frais des mesures d'assainissement budgétaire découlant de l'aversion du gouvernement aux emprunts extérieurs.

Le double déficit devrait se situer à des niveaux soutenables d'ici à 2020. Si le processus d'assainissement budgétaire se poursuit à un rythme plus lent qu'en 2017-2019 :

- la trajectoire budgétaire présentée dans la loi de finances de 2017 ;
- les réductions des dépenses publiques affecteront principalement les dépenses en capital, atténuant l'effet à court terme, mais assombrissant davantage les perspectives de croissance à long terme.

Dans cette logique et afin de soutenir le développement des petites et moyennes entreprises algériennes, le vice-président exécutif de la Société Financière Internationale (SFI) et directeur général du groupe de la Banque Mondiale (BM), M. Peter WOICKE a signé un programme de développement des entreprises en Afrique du nord (NADEF).

Ce mécanisme effectif sur une période de cinq années est doté d'une enveloppe de 20 millions de dollars destinés à appuyer outre les PME algériennes, celles du Maroc et d'Egypte. Le NADEF se propose de préparer le terrain à de nouvelles opportunités en s'attaquant aux obstacles qui empêchent la croissance des PME à travers, notamment :

- Le renforcement des capacités des institutions financières lourdt-issant (les services aux marchés ;
- L'appui des initiatives prises par les pouvoirs publics pour la promotion des PME ;
- Le renforcement de certaines chambres de Commerce et autres associations professionnelles en vue d'améliorer la qualité des services aux entreprises ;
- La mise en place de programmes de liaison en amont pour les PME dans les secteurs comme les hydrocarbures et les industries extractives.

Dans le cadre de ce programme d'appui aux PME algériennes, il est question de fournir une assistance directe à ces dernières en vue de les aider à formuler des projets, obtenir des ressources financières et améliorer la gestion globale

4.3- L'appui à la garantie des crédits :

Le ministère de la PME et de l'artisanat a pu mettre en œuvre jusqu'à présent deux dispositifs qui interviennent comme effet de levier dans le financement des PME. Il s'agit du fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR) qui a pu intervenir sur 1784 dossiers de garantie de crédits bancaires et de la caisse de garantie des crédits d'investissement des PME qui aura une

capacité d'interventions plus importante compte tenu de son capital qui est de 150 000 milliards de dinars algériens.

Mais les efforts pour la promotion de la PME ne se sont pas arrêtés à ce niveau, il a été introduit depuis 2004 un abattement fiscal sur l'IBS de 15 % sur une période de cinq années pour les PME exerçant dans les hauts plateaux (<https://cgci.dz/garantie-pme/>, s.d.).

En 2005, une nouvelle disposition qui exonère de l'IBS, pour une période de cinq années, les sociétés de capital-risque. La bonification des taux d'intérêt des crédits bancaires octroyés aux PME a été également prise en considération.

5- Les risques de dérapage d'un projet entrepreneurial:

La plupart des projets connaissent en effet des difficultés dues au non prise en compte d'un certain nombre de facteurs ou de dépenses indispensables à sa réalisation ou au démarrage de ses activités ; Dans cette section nous allons voir les points suivants :

- Les causes de dérapage d'un projet en phases de réalisation ;
- Les causes de dérapage d'un projet en phase de démarrage ;
- Les réajustements de l'enveloppe financière.

5.1- les causes de dérapage en phase de réalisation :

Deux raisons principales sont à l'origine ses dérapages à cette phase :

- « L'insuffisance de l'étude technico-économique » ;
- « La sous-estimation des délais de réalisation ».

5.1.1- insuffisance de l'étude technico-économique :

L'absence de rigueur dans la conduite de l'étude technico-économique peut entraîner d'importantes erreurs et omissions qui se traduisent, lors de la réalisation du projet, par des besoins supplémentaires de financements par rapport à l'enveloppe initiale.

a) insuffisance de l'étude des procédés techniques et des besoins en matières premières :

Pour gagner de temps, l'aspect technique, la détermination des besoins en matières premières et leurs sources d'approvisionnement font souvent l'objet d'une étude superficielle.

Le manque de rigueur dans la démarche et l'absence de vision perspective ont souvent été à l'origine de réalisation de projets non retables.

b) absence de variantes en matières de procédés de production et d'équipements :

Les promoteurs se basent sur un seul fournisseur, et n'étudient qu'un seul processus de production, aucune solution technique autre n'est envisagée. Cette pratique peut conduire à des erreurs en matière de choix de procédés techniques et d'équipements.

L'objet d'un promoteur étant de proposer des biens de bonne qualité, à des prix acceptables, à cet effet, il est indispensable d'étudier plusieurs variantes de procédés de fabrications et d'équipements, afin de choisir l'alternative qui répond le mieux à l'objet visé.

c) oubli des éléments secondaires du projet :

Les études techniques ont également tendance à négliger les éléments dits « secondaires » du projet. Ces éléments concernent surtout les capacités de stockage, comme il peut s'agir d'équipements administratifs ou encore de moyens de formations à mettre en place. Le sous-dimensionnement des moyens de stockage entraînent des goulots d'étranglement dans le processus de production et, par conséquent la diminution de la rentabilité.

d) mauvaise évaluation des travaux de réalisations et autres éléments du projet :

L'insuffisance de l'étude technique peut également provenir d'une sous-estimation de certains travaux importants. Ce qui entraîne une augmentation des besoins financiers.

5.1.2- sous-estimation des délais de réalisation :

La sous-estimation de certains travaux entraîne un allongement des délais de réalisation d'où :

- Une évaluation du cout global du projet ;
- Un alourdissement des frais d'établissement ;

- Une augmentation des coûts de résultant du jeu de l'inflation ;
- Le retard dans la réalisation du projet a également comme conséquences :
 - Un report de la date d'encaissement des premières recettes d'exploitations donc bouleversement du schéma d'exploitation ;
 - Le non-respect du calendrier de remboursement des prêts contractés.

5.2- les causes de dérapage d'un projet en phase de démarrage :

Deux raisons principales sont à l'origine des dérapages en phase de démarrage :

- la sous-évaluation des dépenses de démarrage ;
- l'oubli de la prise en compte de certains éléments financiers.

5.2.1- la sous-évaluation des dépenses de démarrage :

a) sous-évaluation des dépenses liées au couple « produit/marché »

Il y a deux cas où les frais réels du démarrage se révèlent plus élevés que ceux qui avaient été déterminés.

Les difficultés d'entrer dans un secteur donné varient en fonction :

- Des délais de mise au point technique du produit ;
- Du type de produit à commercialiser, bien d'équipement, matières premières, produits semi-finis, et/ou finis de conceptions nouvelles ;
- De l'importance du marché et le type de la clientèle qui le caractérisent ;
- Du temps de mise sur marché et les circuits de distributions.

Dans certains cas, et par négligence ou omission, les promoteurs ne prennent pas en compte ces difficultés, par conséquent des surcoûts qui surgissent tel que :

- Ceux liés à des pertes de matières premières lors des essais et la mise au point du produit ;

- Ceux liés à la période de formation et d'adaptation aux postes de travail, à la maîtrise générale du processus de fabrication, et à la période de lancement des produits.

b) Sous-évaluation des dépenses liées au procédé de fabrication :

La production peut être de types différents : soit de type discontinu, soit de type intégré.

b.1-cas d'une production de type discontinu :

Il s'agit d'une opération indépendante réalisée elle-même à des postes de travail indépendants. Ce type de production offre déjà l'avantage d'une grande flexibilité d'investissements. D'autres parts, une panne de machine n'a pas de conséquences graves dans la mesure où elle ne bloque pas totalement la production même si la rentabilité s'en ressent.

b.2-cas d'une production de type intégré :

Il s'agit d'un système où les opérations sont étroitement dépendantes les unes des autres. Dans ce cas tous les investissements doivent être réalisés, tous les éléments de la chaîne doivent fonctionner simultanément pour permettre à l'unité de produire.

Il est clair que les aléas vont en s'accroissant lorsque l'on se déplace sur un axe qui nous fait passer d'un système discontinu non innovant et à adaptation rapide de la main d'œuvre, à un système fortement intégré, présentant des facteurs d'innovations importants et nécessitant une plus grande période d'adaptation.

c) sous-évaluation des dépenses liées au degré d'expérience du chef d'entreprise :

Le promoteur qui se lance dans la création d'une entreprise doit avoir les qualités requises pour diriger ses affaires d'une manière efficace et efficiente, et répondre à certains critères comme :

- L'expérience qui peut se définir comme un ensemble de connaissances et compétences qui se résumant par :
 - La maîtrise effective des techniques mises en œuvre ;
 - La connaissance concrète du marché ;
 - L'exercice antérieur de responsabilités ;
 - Cette expérience contribue à réduire de manière très sensible les aléas du démarrage.

La personnalité, le profil psychologique et la motivation du chef d'entreprise sont aussi des aspects décisifs dans les chances de réussite d'un projet.

5.2.2- Oubli de la prise en compte de certains éléments financiers :

La plupart des projets sous-estiment ou omettent carrément d'intégrer, dans leurs études prévisionnelles, le « besoin en fond de roulement » de l'entreprise.

Dans certains secteurs d'activités, le besoin en fonds de roulement(BFR) peut représenter une proportion importante de l'investissement globale.

Même s'il est difficile d'évaluer le BFR avec précision, il est important de faire une évaluation aussi proche que possible au BFR réel, car une sous-estimation de ce besoin financier entraînerait des difficultés de trésorerie lors de l'exploitation du projet.

5.3- Réajustement de l'enveloppe financière :

Après avoir identifié et présenter les erreurs et omissions les plus fréquentes, à l'origine des dérapages du projet.

On peut dire que ces erreurs et omissions entraînent des écarts entre l'enveloppe financière prévisionnelle et les besoins réels de financement, ce qui nécessite, une révision des couts et une mobilisation des ressources financières complémentaires. Il importe alors pour le banquier, de faire preuve de discernement et de rigueur dans son analyse financière et dans son évaluation du risque.

Conclusion :

Les PME constituent des entités hétérogènes et diversifiées, ce qui explique les multiplicités des définitions, et l'inexistence d'une méthode unique et exacte pour appréhender ce phénomène, par conséquent les PME sont définies selon les périodes et les pays.

Leur importance vient qu'elles sont dotées de certains nombres d'atouts inestimables, ces catégories d'entreprises jouent un rôle important dans le domaine social, surtout dans les pays comme l'Algérie où le problème de chômage tend à prendre des proportions importantes. Les PME consolident le tissu industriel et renforcent les investissements publics par des investissements privés locaux dans un nombre de secteurs.

Cependant ces dernières souffrent d'une sous-capitalisation, cette situation handicape la capacité de croissance, ainsi que la faiblesse de commercialisation et les problèmes qu'elles rencontrent quand elles font appel aux financements extérieurs.

Pour alléger le problème de financement et de promotion de la PME, l'Etat a entrepris des réformes et a mis en place un certain nombre d'organismes pour conseiller et orienter les promoteurs.

Il s'avère que les chantiers ouverts pour l'amélioration de l'environnement de la PME en vue de consolider la croissance et la compétitivité sont encore en phase de réalisation et n'ont pas encore atteint le stade du simple entretien ou de maintenance. Les efforts à consentir sur tous les plans et notamment celui de la « valeur travail » sont énormes.

Certains aspects n'ont pas été soulevés ici, tel que celui de foncier réservé aux activités professionnelles qui est toujours rare et coûteux ou celui du développement régional et de la décentralisation des pouvoirs de décisions toujours faible.

Chapitre 4 : Etude empirique

Introduction :

La stratégie de développement économique qui s'étale de 1963 à 1982, est fondée sur le gigantisme industriel, l'industrie nationale a été appréhendée comme une industrie à tendance lourde, susceptible de jouer un rôle de locomotive dans le cadre de l'économie planifiée.

Le premier Code des Investissements a été promulgué en 1963 pour remédier à l'instabilité de l'environnement d'après-guerre et qui n'a eu qu'un faible impact sur le développement de l'investissement privé en termes de mobilisation du capital national et étranger. Cette approche a justifié en son temps la création de grandes sociétés nationales telles : SNS, SONACOME, SN METAL, SONELEC, SNMC.

Dans ce cadre macro-économique, la PME a été relativement « marginalisée ». Un nouveau Code a vu le jour en 1966, conçu spécialement pour une économie planifiée et qui prévoyait le monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie et rendait obligatoire l'agrément des projets privés par une Commission Nationale des Investissements (CNI) sur la base de critères sélectifs, pour écarter toute concurrence entre le secteur public et le secteur privé, empêcher toute concentration d'activités privées dans certains secteurs ou branches.

De 1962 à 1982, seulement 600 unités par an ont été créés, avec des chances de survie aléatoire et un impact économique limité. Les bouleversements de l'économie mondiale, la mondialisation des affaires et l'adhésion aux principes de l'économie de marché, sont à l'origine du repositionnement du cadre juridique et administratif de la PME, à savoir :

- La période de 1982 à 1988 est caractérisée par un début d'ouverture. La loi du 21 août 1982 relative à l'encouragement et à l'investissement privé vise à insérer davantage le secteur privé dans le système de planification nationale et lui faciliter notamment l'accès au crédit et aux importations. Ce dispositif a renforcé certains obstacles plus particulièrement à travers la procédure d'agrément rendue obligatoire pour tout investissement, le financement limité par les banques et le plafonnement des investissements.
- En 1983, un Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (OSCIP) est créé, ayant pour missions principales d'orienter l'investissement privé et d'assurer son intégration dans le processus de planification.

Si les années quatre-vingt (80) se limitent à la restructuration du secteur public et à la réhabilitation du secteur privé, la décennie 1990 marque certainement une tendance vers le processus de libéralisation de l'économie algérienne. La notion d'économie de marché n'a émergé que très lentement dans les discours politiques et il aura fallu attendre la levée du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur et la libéralisation partielle des prix pour que cette notion soit enfin consacrée et caractérise le modèle économique que les réformes allaient mettre en place.

Le processus de réforme a abouti à la consécration de l'investissement national et étranger par l'adoption du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement, le contenu de ce nouveau cadre s'articule autour des éléments suivants : le droit d'investir librement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés ou étrangers, la création d'une Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique.

Dans les faits, la mise en œuvre des textes de 1993 a été freinée par les lourdeurs bureaucratiques et la gestion du foncier industriel, et pour donner un nouveau souffle à la promotion de l'investissement, les pouvoirs publics ont promulgué en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (n° 01-03 du 20 août 2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Cette loi vise comme objectifs premiers la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique, la création du Conseil National de l'investissement (CNI), la création d'un fonds d'appui à l'investissement pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis et la mise en place d'un Guichet Unique, en la forme d'une Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI).

À la fin de l'année 2009, le nombre de PME privées déclarées, s'élève à 455 398 PME. Ces entreprises privées auxquelles s'ajoutent plus de 169 080 artisans enregistrés auprès des 31 Chambres de l'Artisanat et des Métiers (CAM) constituent la composante majeure de la population des PME et représentent plus de 99 % de l'ensemble. Les PME du secteur public ne représentent qu'une infime partie de la sphère des PME.

De nos jours, la petite et moyenne entreprise (PME) est perçue comme un instrument de la croissance économique. Cette position est due d'une part à la contribution appréciable de la

PME à la production de richesse et la création d'emplois, d'autre part à sa flexibilité d'adaptation aux conditions de l'environnement des entreprises.

Cet environnement particulièrement marqué par la mondialisation croissante des échanges et la globalisation de l'économie qui supprime toutes les frontières physiques grâce à l'utilisation des nouvelles techniques de l'information et de communication (NTIC).

Car, la croissance de l'Algérie a atteint 3,6% en 2016. Depuis 2014, l'Algérie souffre fortement de la chute des cours du pétrole, qui constitue 98% des recettes d'exportation et 60% du budget. Pour faire face à ce problème, l'Etat s'est efforcé de diminuer les importations, qui coûtent environ 60 milliards USD chaque année alors que le FMI prévoit une croissance en légère diminution en 2018.

L'année 2016 était une année charnière puisque le cadre réglementaire et juridique de la PME a connu une reconfiguration profonde pour permettre à ce type d'entreprise de s'adapter plus au contexte économique et de disposer d'outils efficaces lui permettant de affronter la concurrence et mieux se positionner sur les marchés.

Ainsi, une nouvelle loi d'orientation sur la PME « Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME) » a été promulguée, qui est l'aboutissement d'un long processus de concertation avec les parties concernées pour donner un nouveau souffle à ce type d'entreprises pour qu'elle joue pleinement son rôle dans le processus de diversification de notre économie.

Cette nouvelle loi qui définit de nouveaux « les dispositions générales de la PME, des mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME et des dispositions transitoires et finales » introduit plusieurs mesures de soutien à cette catégorie d'entreprises notamment en matière de définition, des principes généraux, de la création et de la croissance de la PME, de la promotion de la sous-traitance et du développement du système d'information économique sur les PME.

Outre cette loi d'orientation pour le développement des PME, le dispositif de soutien aux entreprises sera également renforcé par d'autres textes de lois comme ceux de la normalisation, adopté récemment par le Parlement, et de la métrologie actuellement en cours d'élaboration.

L'année 2018 se présente avec une population globale des PME qui dépasse nettement la barre d'un million d'entreprises avec une prédominance des très petites entreprises du secteur privé.

Avec plus de 108 538 nouvelles PME enregistrées durant l'année 2016, l'accélération des créations d'entreprises a atteint un taux de croissance annuel de l'ordre de 9 %. Ce rythme d'évolution qui résulte des grands chantiers engagés par les pouvoirs publics permet de dépasser à l'horizon 2019 les objectifs tracés par le Programme du Président de la République.

Section 1- Chronique et cartographie spatiotemporelle de la PME Algérienne :

1- Mobilisation de différents agrégats de la PME:

1.1- Définition et Critères d'identification de la PME :

La définition de la PME varie dans le temps et dans l'espace. Chaque pays a sa propre définition selon ses exigences et sa politique. Les critères de définition portent sur des paramètres qualitatifs par exemple : une PME au Japon peut être considérée comme une grande entreprise en Algérie.

Mais, généralement chaque pays prend sa propre définition selon la politique prise par l'Etat souvent toutes les définitions s'appuient sur les critères suivants :

- d'ordre monétaire : comme le montant du chiffre d'affaire, capital fixe, capital social et l'importance de l'endettement.

- d'ordre économique et technique : le nombre de travailleurs, le volume de production et sa diversification.

Parmi les définitions rencontrées, nous citons la suivante : « les petites et moyennes entreprises sont celles dans lesquelles les chefs d'entreprise assument personnellement et directement les responsabilités financière, technique et sociale de l'entreprise, qu'elle que soit la forme juridique de celle-ci. »

Cependant, nous retiendrons la définition suivante qui nous paraît plus complète : « la petite et moyenne entreprise est, avant tout, une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante opérant dans les secteurs primaires manufacturiers ou des services et dont les responsabilités incombent le plus souvent à une personne sinon à deux ou trois personnes, en général seuls propriétaires du capital. » (<https://pme-dz.com/>, s.d.)

Une institution comme l'Union européenne définit ainsi la PME : la micro entreprise est celle qui emploie moins de dix salariés. La petite entreprise est celle qui correspond aux critères de l'indépendance et emploie moins de 50 salariés. La moyenne entreprise est celle qui correspond aux critères de l'indépendance, occupe moins de 250 employés et réalise un chiffre d'affaires annuel de moins de deux milliards de dinars ou dont le total annuel ne dépasse pas les 500 millions de dinars.

Notre pays ne s'éloigne pas de ce contenu puisque, selon la loi en vigueur, la définition algérienne s'appuie sur les mêmes critères. En transcendant le statut juridique, la PME algérienne est une entreprise :

- ✓ Employant d'un à 250 personnes.
- ✓ Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (04) milliards de dinars.
- ✓ Ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard de dinars.
- ✓ Et qui respecte les critères d'indépendance.

Il est entendu par :

- ✓ Personnes employées : nombre de salariés employés à temps plein pendant une année.
 - ✓ Seuil pour la détermination du chiffre d'affaires : seuil afférent au dernier exercice.
 - ✓ Entreprise indépendante : est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus.
- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.
 - **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.
 - **La très petite entreprise** est définie comme une entreprise employant d'un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

❖ **Les limites des définitions de la PME :**

Après avoir exposé les différentes définitions de la PME. On constate qu'il est impossible de dégager une définition orthodoxe valable pour tous les pays ou même pour un seul.

En Algérie, étant donné de développement inégal des différentes régions ainsi que la dissémination très irrégulière de la population sur le territoire national, et le développement disproportionnel d'un secteur à un autre ou d'une branche par rapport à une autre, il est impératif de définir la PME sur la base des critères d'éligibilité dans le cadre général d'une définition par région, zone, branche...etc.

Le chiffre d'affaires de l'électromécanique par exemple ne doit pas être le même que celui de l'agro-industrie, autrement dit, la définition doit prendre en compte plusieurs facteurs socio-économiques (le niveau de vie, le prix, les salaires...) ainsi une telle définition ne devra pas par conséquence retenir simplement des plafonds maximum ou planches minimum, mais prendre en considération les paramètres pris dans notre réalité socio-économique.

1.1.1- Critères d'identification de la PME :

Généralement on distingue notamment deux types de critères : critères quantitatifs et critères qualitatifs :

1.1.1.1- Les critères quantitatifs :

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi eux, nous trouvons soit à titre unique soit combinés entre eux le chiffre d'affaire (CA), la valeur ajoutée (VA), l'effectif et le capital investi.

Tous ces éléments n'ont cependant pas la même pertinence. Certains se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise et d'autres s'avèrent difficile à évaluer.

A- Le chiffre d'affaire :

Le chiffre d'affaire est un critère assez courant, utilisé pour caractériser l'importance d'une entreprise. D'après cet indicateur, l'entreprise pourrait être identifiée à partir d'un chiffre, qui est considéré comme un seuil par lequel l'entreprise peut être classée comme petite, moyenne ou grande.

B- La valeur ajoutée :

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB). Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise.

C- Le capital investi :

Selon ce critère, le capital des PME ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'éléments de production.

D- Le nombre d'employés :

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise afin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voire du secteur d'activité. A côté de ces critères mesurables on trouve autres critères qualitatifs

1.1.1.2--Les critères qualitatifs :

Le critère qualitatif rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

A- La propriété :

En général c'est le secteur privé qui possède les PME « Le patrimoine peut provenir des apports de la famille, épargnes personnelles, prêts d'amis consentis lors du démarrage »

B- La responsabilité :

C'est le propriétaire qui assume la responsabilité directe et finale, c'est lui le directeur et l'organisateur de l'administration, il est chargé de beaucoup de fonction, par exemple ; l'administration, le financement, le marketing..., ces fonctions sont assumées par d'autres personnes dans des grandes entreprises.

C- L'autonomie financière :

L'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus, par une ou plusieurs personnes, ne correspond pas à la définition de la PME.

D- La part de marché :

Les positions de monopole, oligopole ou de concurrence parfaite sont très variables elles dépendent de la façon dont on définit les produits étudiés, de ce fait, cette approche se révèle souvent insuffisante pour séparer la PME de la grande entreprise.

1.1.2- Caractéristiques de la PME :

A- Une faible spécialisation :

Dans la répartition des tâches, tant pour ce qui est du dirigeant qui, tour à tour, oriente, organise, décide, réalise, qu'en ce qui concerne les salariés, voire les équipements. Selon une représentation classique (Mintzberg, 1984), la spécialisation vient avec l'augmentation de la taille puis par la standardisation.

B- Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Les objectifs de base à long terme, les plans d'exécution, les raisons des choix restent, le plus souvent, implicites, dans « la tête du patron » et ne font que rarement l'objet de communication et d'explication autres que celles nécessitées par l'action immédiate, car dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer tout changement de direction.

Alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis, des actions projetées, pour servir de référence à toute l'organisation.

C- Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé :

L'information circule de manière efficace même si elle revêt un caractère informel, elle est souvent partielle, et échangée dans l'action, par contacts directs ou par dialogue par contre les grandes entreprises doivent mettre en œuvre un mécanisme formel et écrit qui permet de transmettre l'information dans le contrôle (<https://www.commerce.gov.dz/fr/code-du-commerce>, s.d.)

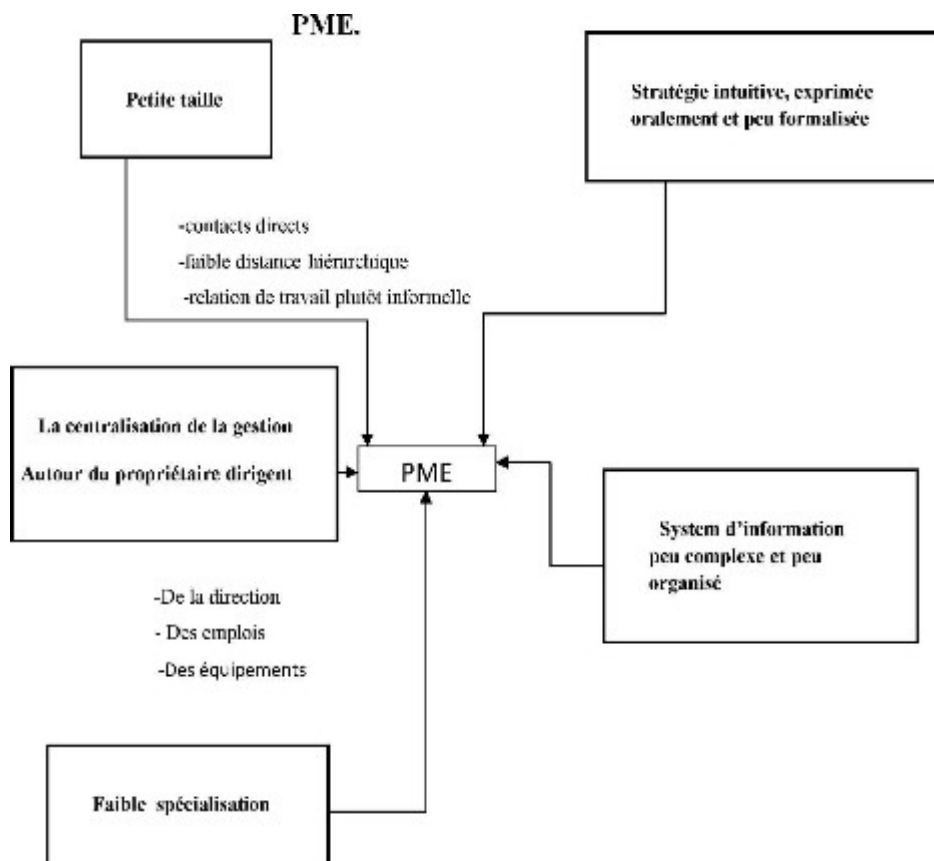
D- Un système d'information externe simple :

Pas d'étude marketing, mais des rencontres et discussion directe du dirigeant avec ses clients afin de connaître leurs goûts, leurs besoins, des échanges avec ses pairs, alors que pour parvenir à ces buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

E- La centralisation de la gestion :

La spécificité psychosociologique de la PME mentionne le rôle dominant de l'entrepreneur et la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant.

Schéma N° 29 : Les caractéristiques de la PME selon P. AJULIEN :



Source : Mémoire, Mlle GANIM, UMMTO, 2010, opt .cit, Page 55.

1.2- Etat des lieux des PME à la fin du 1er semestre 2021 :

Les PME constituent un outil stratégique, vital et primordial dans toute économie qui se donne comme objectifs un développement réel, dynamique et durable.

Elle est l'instrument incontournable pour la création des richesses d'un pays, pour une croissance continue et soutenue, pour la création d'emplois.

Le tissu économique algérien demeure, à l'image de beaucoup de pays, dominé par la TPE (très petite entreprise), qui représente plus de 97,51% des entreprises, avec un effectif entre 0 et 9 salariés. Soit entre 2 et 3 comme nombre moyen de personnes employées par entreprise ce qui explique la grande présence des très petites entreprises dans le parc des PME privées en Algérie.

A la fin du 1er semestre 2021, le nombre des entités industrielles recensées est de 108.762 entreprises, sur une population globale de 1 267 220 PME dont on recense 709 571 personnes morales privées déclarées auprès de la CNAS, 225 PME publiques déclarés auprès de l'ECOFIE et 557424 personnes physiques déclarées auprès de la CASNOS.

Un schéma économique à prédominance des secteurs des services avec 51,39% du total des PME. En effet le secteur du commerce, essentiellement aux mains de très petites entreprises familiales TPE de (0 à 10 salariés), est dominant.

Les PME se caractérisent par densité en deçà de la densité moyenne dans les pays développés, puisqu'elle ne compte que près de 28 entreprises par 1000 Habitants, contre 45 entreprises par 1000 habitants, dans les pays de l'OCDE.

A la fin il y a lieu de signaler, que la conjoncture économique internationale connaît un ralentissement inquiétant dû, en grande partie, à la propagation de l'épidémie du coronavirus.

Cette baisse d'activité, s'est répercutée négativement sur la croissance de la création des PME en Algérie durant cette période.

Tableau N°23 : Population globale des PME ; Chiffres clés au 30/06/2021

Population totale des PME (tous statuts confondus)		1 267 220
PME créées		33 758
Cessations d'activités (PME privés)		7 103
PMI		108 762
PME publiques		225
Densité des PME (Nombre de PME pour 1000 Habitants)	Tous statuts juridiques confondus/ internationale	Moyenne 28/45
	Personnes privées/ internationale	morales Moyenne 16/45
Emplois (agents)		3 083 503
Importations (Millions de \$)		18 779,75
Exportations (Millions de \$)		16 358,05

Source : CNAS, CASNOS et ECOFI

1.2.1- Situation des PME à la fin du 1er semestre 2021 :

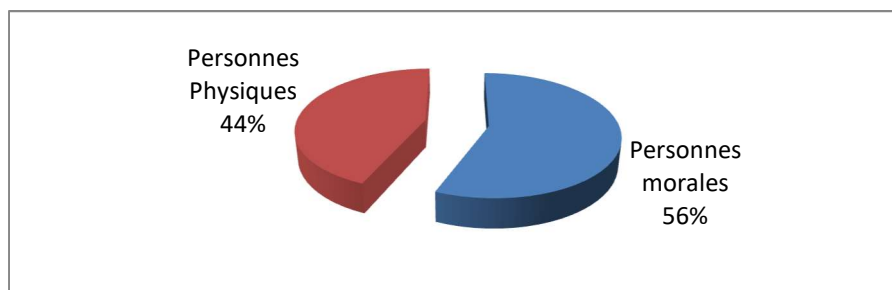
A la fin du 1er semestre 2021, la population globale des PME s'élève à 1 267 220 entêtées dont 56% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 225 Entreprises Publiques Economiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques avec (44%), dont 20,46% de professions libérales et 23,53% d'activités artisanales.

Tableau N°24 : Population globale des PME à la fin du premier semestre 2021

	<i>Types de PME</i>	<i>Nbre de PME</i>	<i>Part (%)</i>
1.	PME privées		
	Personnes morales*	709 571	55,99
	Personnes physiques**	557 424	43,99
	dont <i>Professions libérales</i>	259 236	20,46
	dont <i>Activités artisanales</i>	298 188	23,53
	S/Total 1	1 266 995	99,98
2	PME publiques ***		
	Personnes morales	225	0,02
	S/Total 2	225	0,02
	Total	1 267 220	100,00

Source : CNAS, CASNOS et ECOFI

Schéma N°30 : Population globale des PME à la fin 2016



Source : CNAS, CASNOS et ECOFI.

1.2.2- Classification selon la taille :

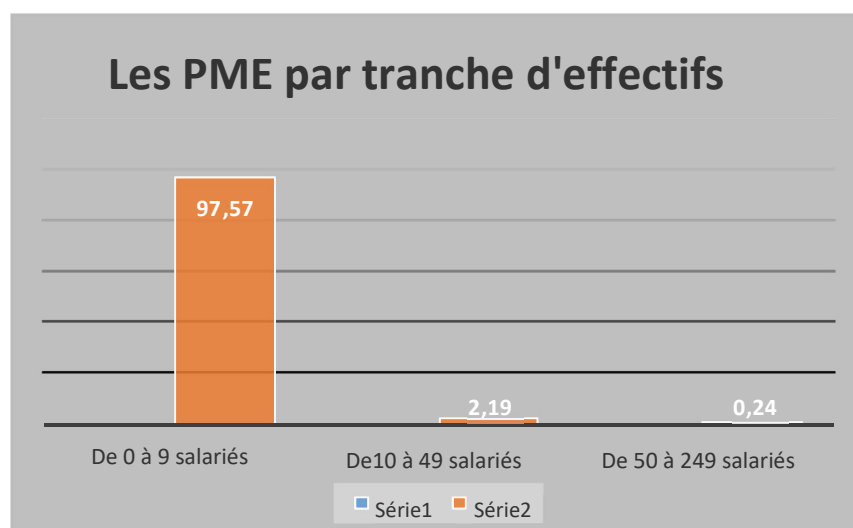
A la fin de l'année 2021, la population globale de la PME était composée de plus 97.57% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés) qui demeure fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,19% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,24%.

Tableau N°25 : Typologie des PME créées

Secteurs d'activités	Année 2020	S1/2021				Cumul Au S1/2021
		de 0 à 9 salariés	de 10 à 49 salariés	de 50 à 249 salariés	Total PME de 0 à 250 salariés	
Agriculture	7 690	210	10	-1	219	7 909
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3 115 74		9	1	84	3 199
BTPH	193 964	3612	327	34	3973	197 937
Industries manufacturières	106 121	2498	115	28	2641	108 762
Services compris les professions libérales	631459	19409	331	26	19766	651 225
Artisanat	288 724	9464	-	-	9464	298 188
Total	1 231 073	35267	792	88	36147	1 267 220
%		97,57	2,19	0,24	100	

Source : CNAS, CASNOS et ECOFI.

Schéma N°31 : Typologie des PME créées



Source : CNAS, CASNOS et ECOFI.

1.2.3- Répartition par nature juridique :

1.2.3.1- Personnes morales :

Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (55,23%), suivi par le secteur du BTPH (27,89%), et en troisième position il y a le secteur de l'industrie avec 15,32%.

Tableau N°26 : Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité

<i>Secteurs d'Activité</i>	<i>PME privées*</i>	<i>PME publiques**</i>	<i>Total</i>	<i>Part en (%)</i>
Agriculture	7827	82	7909	1,11
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3197	2	3199	0,45
BTPH	197925	12	197937	27,89
Industries manufacturières	108689	73	108762	15,32
Services	391933	56	391989	55,23
Total Général	709571	225	709796	100,00

Source : CNAS, CASNOS et ECOFI.

1.2.3.1- Personnes physiques :

Pour la période considérée, le nombre total des personnes physiques a atteint 557 424 PME, dont 259 236 sont des professions libérales et 298 188 sont des activités artisanales (Voir le tableau N°1).

a. Professions libérales :

La catégorie des professions libérales, englobe, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs.

Les professions libérales, au nombre de 259 236, exercent à 67,7% dans l'Agriculture, 20,94% dans le secteur de la Santé et 11,37% dans la justice, tel que repris dans le tableau n°4.

Tableau N°27 : Professions libérales par secteur d'activité

	<i>Santé</i>	<i>Justice</i>	<i>Exploitations agricoles</i>	<i>Total</i>
Nbre au 30.06.2021	54277	29483	175476	259236
Part en %	20,94	11,37	67,69	100

b. Activités Artisanales :

Durant le 1er semestre 2021, la CASNOS a enregistré une évolution de 9464 affiliations, ce qui porte le nombre total des artisans au 30/06/2021 à 288 188 PME.

1.2.4- Répartition par nature juridique et secteur d'activité :

1.2.4.1- PME publiques :

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 225 PME durant le 1er semestre 2021 contre 239 durant le premier semestre 2020 soit un recul de - 5,85%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM).

Tableau N°28 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités

<i>Secteurs d'activités</i>	<i>1 à 9 salariés</i>		<i>10 à 49 salariés</i>		<i>50 à 249 salariés</i>		<i>Nombre global de PME</i>	<i>%</i>	<i>Effectif global</i>	<i>%</i>
	<i>Nombre</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Nombre</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Nombre</i>	<i>Effectifs</i>				
Industrie	4	14	14	376	55	7301	73	32,44	7691	38,42
Services	0	0	9	275	47	6011	56	24,89	6286	31,40
Agriculture	14	71	49	1352	19	2242	82	36,44	3665	18,31
BTPH	0	0	0	0	12	2038	12	5,33	2038	10,18
Mines et carrières	0	0	0	0	2	336	2	0,89	336	1,68
Total	18	85	72	2003	135	17928	225	100,00	20016	100,00

Source : ECOFIE

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, on observe du tableau ci-dessus l'émergence du secteur de l'Agriculture avec 36,44% des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (32,44%) ensuite le secteur des Services (24,89%).

Les PME publiques industrielles emploient 38,42 % des effectifs du Secteur Public Marchand SPM de type PME.

1.2.4.2- PME privées :

Le nombre total des PME privées à la fin du 1er semestre 2021 est de 1 266 995. Elles sont concentrées au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH.

Tableau N°29 : Répartition des PME privées par secteur d'activité

	<i>Secteurs d'Activité</i>	<i>Nombre</i>	<i>Part en (%)</i>
I	Agriculture	7 827	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3 197	0,25
III	BTPH	197 925	15,62
IV	Industries manufacturières	108 689	8,58
V	Services y compris les professions libérales	651 169	51,39
VI	Artisanat	298 188	23,54
	Total Général	1 266 995	100,00

Source : CNAS, CASNOS

1.2.5- Répartition des PME par région :

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME (personnes morales) sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

Tableau N°30 Concentration des PME privées (personnes morales) par région

Région	Nbre de PME S1/2021	Taux de concentration (%)
Nord	493691	69,58
Hauts-Plateaux	156207	22,01
Sud & Grand Sud	59673	8,41
Total Général	709571	100

Source : CNAS

La région du Nord regroupe, 493 691 PME, soit 69,58 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 156 207 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 59 673 PME soit 8,41% du total.

1.2.6- Répartition des PME par densité :

En termes de densité, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie

(44,7 Millions d'habitants en 2021) la moyenne nationale des PME est de l'ordre de 28 PME (tous statuts confondus) pour 1.000 habitants, présentant un écart important d'une région à l'autre du pays (<https://www.agm.net/company/1892478-ECOFIE-societe-d-etudes-economiques-d-analyse-financiere-et,-s.d.>) :

- 32 PME pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 22 PME pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 25 PME pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N°31 Densité des PME privées (personnes morales) par région

Région	Nbre de PME S1/2021	Population par Wilaya (RGPH 2008)**	part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1er janvier 2021	densité
Nord	881 732	21075874	0,618	27624600	32
Hauts- Plateaux	278 915	9765202	0,287	12828900	22
Sud	106 573	3238954	0,095	4246500	25
Total Général	1 267 220	34080030	1	44700000	28

* Source : CNAS ** Source : ONS

Ce ratio national diminue à 16 pour 1.000 habitants pour les PME privées de type « personnes morales » et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N°32 Densité des PME privées (personnes morales) par région

Région	Nbre de PME S1/2021*	Population par Wilaya (RGPH 2008) **	part (RGPH 2008) **	Population par Wilaya au 1er janvier 2021	densité
Nord	493691	21075874	0,618	27624600	18
Hauts-Plateaux	156207	9765202	0,287	12828900	12
Sud	59673	3238954	0,095	4246500	14
Total Général	709571	34080030	1	44700000	16

* Source : CNAS ** Source : ONS

2- Evolution de la population globale des PME:

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2020 et le 1er semestre 2021 est de 4,8 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +57 729 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 4,6 %.

Tableau N°33 évolution de la population globale des PME (S1/2020 et S1/2021)

	S1/2020	S1/2021	Evolution %
Population globale de la PME	1 209 491	1 267 220	4,8
Dont PME privées personnes morales	678 057	709 571	4,6

* Source : CNAS ** Source : ONS

2.1- Evolution des PME (tout secteur confondu) par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte à la fin du premier semestre 2021, restent ceux des services avec 51,39%.

Les PME à caractère industriel sont au nombre de 104 598 entités à la fin du 1er semestre 2020, contre 108 762 entités à la fin du 1er semestre 2021, soit une évolution de 4 %.

Tableau N°34 Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2020/ S1 2021)

<i>Secteurs d'Activité</i>		<i>S1/2020</i>	<i>Parts(%)</i>	<i>S1/2021</i>	<i>Parts(%)</i>	<i>Evolution (%)</i>
I	Agriculture	7540	0,62	7909	0,62	4,9
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3090	0,26	3199	0,25	3,5
III	BTPH	191454	15,83	197937	15,62	3,4
IV	Industries manufacturières	104598	8,65	108762	8,58	4,0
V	Services y compris les professions libérales	622099	51,43	651225	51,39	4,7
VI	Artisanat	280710	23,21	298188	23,53	6,2
Total		1209491	100	1267220	100	4,8

Source : CNAS/CASNOS/ECOFIE

2.2- Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin du 1er semestre 2021, est de 083 503 agents, dont seulement 20 016 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 5,57 % entre le 1er semestre 2020 et le 1er semestre 2021.

Tableau N° 35 Evolution des emplois déclarés par type de PME

<i>Types de PME</i>	<i>1^{er} semestre 2020</i>		<i>1^{er} semestre 2021</i>		<i>Evolution (%)</i>
	<i>Nombre</i>	<i>Parts (%)</i>	<i>Nombre</i>	<i>Parts (%)</i>	
salariés	1 689 980	57,86	1796492	58,26	6,3
employeurs	1 209 252	41,4	1266995	41,09	4,78
S/Total	2 899 232	99,26	3063487	99,35	5,67
PME Publiques	21 537	0,74	20016	0,65	-7,06
Total	2 920 769	100	3 083 503	100	5,57

Source : CNAS / CASNOS

3- Démographie des petites et moyennes entreprises

3.1 Croissance :

Durant le 1^{er} semestre 2021 le nombre global des PME privées est de 1 266 995, soit 36 151 nouvelles PME créées.

Tableau N° 36 Croissance des PME

Nature des PME	2020	Mouvements PME du 1 ^{er} semestre 2021				Croissance (1)+(2)-(3)	Au 1 ^{er} semestre 2021
		Création (1)	Réactivation (2)	Radiation (3)			
Personnes morales	689 383	16720	8160	4 692	20 188	709 571	
Personnes Physiques	541 461	17038	1336	2411	15 963	557 424	
Total PME privées	1 230 844	33 758	9 496	7 103	36 151	1 266 995	

Source : CNAS / CASNOS

3.2 Création de PME

Le nombre de PME privées créées durant le 1^{er} semestre 2021 est de 33 758 PME. Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à la fin du 1^{er} semestre 2021 s'élèvent à 16 720 nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense 17 038 nouvelles PME créées (personnes physiques) durant la même période (<https://teledeclaration.cnas.dz/>, s.d.).

3.3 Réactivation

A la fin du 1^{er} semestre 2021, les réactivations ont touché 8160 PME privées (personnes morales) déclarées auprès de la CNAS, on recense aussi 1336 PME privées (personnes physique) déclarées auprès de la CASNOS

3.4 Radiation (mortalité)

Durant le 1^{er} semestre 2020, 7 103 PME privées étaient radiées, dont 4692 sont des personnes morales et 2 411 PME personnes physiques.

Tableau N°37 Mortalité des PME privées

<i>Types de PME privées</i>	<i>Personnes*</i>	<i>Personnes**</i>	<i>Total</i>
	<i>Morales</i>	<i>Physiques</i>	
Nombre de cessation d'activité	823	3 232	4 055
Parts en %	20,30	79,70	100,00

* Source : CNAS ** Source : CASNOS

3.4.1 Mortalité des PME privées (personnes morales) par secteur d'activité

Les PME de type personnes morales ayant été radiées durant le 1er semestre 2021, sont au nombre de 4 692. Ce nombre est visiblement en hausse par rapport aux 823 enregistrées à la fin du 1er semestre 2020 (voir le tableau n°14).

Tableau N°38 Mortalité des PME privées par secteur d'activité (personnes morales)

<i>Secteurs d'Activité</i>		<i>S1/2020</i>	<i>S1/2021</i>	<i>Evolution en Nbre</i>
I	Agriculture et pêche	14	42	200,0
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	1	11	1000,0
III	BTPH	177	1052	494,4
IV	Industries manufacturières	117	677	478,6
V	Services	514	2910	466,1
	Total Général	823	4692	470,1

Source : CNAS

3.4.2 La mortalité des PME privées (personnes physiques)

Selon les chiffres de la CASNOS, les PME de type personne physique ayant cessé leurs activités durant le 1er semestre 2021, sont au nombre de 2 411. Les activités des artisans sont les plus vulnérables avec 1 108 radiés (soit environ 45,96% du total) et le secteur des exploitations agricoles en deuxième position avec 1 023 PME radiées soit 42,43% du total (<https://damancom.casnos.dz/>, s.d.).

Tableau N°39 La mortalité des PME privées (personnes physiques)

		<i>Santé</i>	<i>Justice</i>	<i>Exploitations agricoles</i>	<i>Artisanat</i>	<i>Total</i>
Nombre d'activité	de cessation	223	57	1 023	1 108	2411
Part (%)		9,25	2,36	42,43	45,96	100,00

Source : CASNOS

Section 2 : La politique de l'Etat et son influence sur le développement de la PME en Algérie

Le rôle et l'importance de la PME dans le développement économique sont encore inachevés en Algérie. Cette situation se traduit d'abord par l'absence remarquable d'une définition opérationnelle de la PME et d'une politique globale et cohérente en matière de développement de la PME. Cette situation constitue un frein à la mise en œuvre de mesures particulières au profit de ce segment d'entreprises.

Les petites et moyennes entreprises algériennes, comme toutes autres structures de cette taille dans les pays en voie de développement se caractérisent par :

Les entraves liées à la situation économique du pays, on cite notamment celles liées au financement qui incite certains entrepreneurs à recourir à l'informel pour faire face à la rigidité du secteur bancaire, elles prédominent dans les secteurs où l'intensité du capital est faible tel que : (le commerce, la restauration, la construction...) ce sont des secteurs caractérisés par l'absence ou une faible présence du secteur public.

Malgré leur croissance rapide et soutenue en termes de créations nouvelles, elles se heurtent, dans leur très grande majorité à des difficultés de survie tout en sachant qu'elles se caractérisent par une forte propriété familiale ce qui les rend généralement peu favorable à l'ouverture de leur capital aux étrangers et souvent cela représente une entrave à leur développement.

Leur gestion est souvent soumise à un modèle de propriétaire unique ou principal entouré de personnels recrutés dans le giron familial qui assure dans une logique patrimoniale et domestique la gestion de l'entreprise car leur marché est principalement local ou national, et rarement ouvert sur l'extérieur, ce qui fait qu'elles sont très peu innovantes puisqu'elles se focalisent surtout dans la production de biens à la consommation locale sans se soucier de l'amélioration de la qualité et encore moins de la conquête d'un marché extérieur.

Il n'existe pas de cohésion entre les agents économiques du secteur des PME privées et les autorités publiques ce qui constitue un obstacle majeur à leur épanouissement.

L'analyse des efforts de développement de la PME en Algérie révèle l'existence d'obstacles réels tant financiers que non financiers. La création de PME se heurte aujourd'hui aux limites des possibilités de financement qui doivent être analysées en liaison avec les capacités de

financement et d'accumulation des agents économiques. On assiste aujourd'hui à une amélioration des capacités de financement.

L'effet d'éviction en matière de financement de la PME a tendance, sous l'effet des réformes du secteur réel et de la réforme du système financier, à disparaître. En matière d'obstacles non financiers, on relèvera notamment l'inexpérience des porteurs de projets et l'existence d'un environnement non favorable à la création d'entreprise.

La création d'entreprise ressemble souvent à un véritable parcours du combattant. L'émergence d'un nouvel état d'esprit en matière de soutien à la création de la PME est nécessaire aujourd'hui.

Les défis et les enjeux liés au développement de la PME sont importants. L'appui à la gestion rationnelle des ressources. Le développement de la PME interpelle tous les acteurs du développement : le gouvernement, la société civile, les banquiers, l'université et centres de recherche, les hommes d'affaires, les grandes entreprises et les porteurs de projets.

1- Création, développement, avantages économiques et force de la PME en Algérie:

1.1- La création de la PME :

La naissance de l'entreprise résulte d'un acte juridique celui-ci matérialise la volonté d'une personne physique ou morale d'exercer une activité commerciale. Chaque création doit être enregistrée dans le fichier de L'INSEE, en contrepartie d'autres formalités d'ordre administratif et de gestion sont nécessaires sur le plan technique, économique, financier, commercial et organisationnel.

En observant la réalité on peut constater qu'il y a plusieurs façons de créer une entreprise.

1-1-1 : l'externalisation :

Est la création par une société mère d'une entreprise économiquement ou stratégiquement complémentaire à son activité par exemple : une société qui va assurer le service informatique, gestion, ...etc.

1.1.2. La transformation :

Concerne généralement le passage d'une entreprise artisanale à une entreprise industrielle, il s'agit parfois d'une entreprise qui se réveille dont seul l'habillage juridique est adopté en nouveaux actionnaire ou en nouvelles orientations stratégiques.

1.1.3. L'acquisition :

Concerne des structures déjà existantes acquises de manière individuelle ou collective. Comme la prise de participation utilisée par les détenteurs des capitaux qui sont des hommes d'affaire plus que créateurs.

1.1.4. La filialisation :

Consiste en la création de franchise, d'agence, de concession, de centre agréé de distribution et autre formes d'entreprise reproduites.

Le capital social est détenu par la société mère à 100% dans le cas d'une succursale et généralement moins dans le cas d'une filiale.

1.1.5. L'essaimage :

Cette façon de création est le résultat d'un partenariat entre une entreprise et un de ses salariés, autrement dit, il existe un lien entre le créateur et l'entreprise en activité. Ce lien peut prendre plusieurs formes : un capital financier, une clientèle mise à la disposition d'un local, des crédits Frs, des cautions bancaires...etc.

1.1.6. La création ex nihilo :

L'a le porteur de projet est souvent seul, c'est-à-dire qu'il doit effectuer toutes les tâches nécessaires au fonctionnement. De l'entreprise naissante, la production, la vente, les travaux administratifs à la différence des autres formes ici rien n'existe au départ.

1.2- Le développement de la PME en Algérie :

L'intérêt porté par les différents acteurs à la promotion de la PME est réel. Pour preuve, les nombreux dispositifs (APSI, ANSEJ, microcrédit...) mis en place pour favoriser l'initiative des porteurs de projets, en leur facilitant l'accès au crédit et en leur accordant toute une série

d'allégements de charges fiscales, parafiscales et financières. A ces allégements fiscaux, il convient d'ajouter les mesures douanières (fela, 2019).

Il renonce aussi à la rémunération des prêts accordés (prêts non rémunérés). Les résultats obtenus restent toutefois mitigés.

On assiste aujourd'hui à l'émergence effective d'un système économique nouveau qui réhabilite la régulation du marché ; même si celui-ci ne dispos pas de toute la maturité et de l'environnement souhaités.

Ces résultats, certes en deçà des attentes et des espérances, sont favorables au développement de la PME en Algérie.

En effet, la stabilisation économique, la libéralisation de l'économie, les réformes des secteurs réels et la privatisation des entreprises ont engendré une modification de l'organisation du tissu économique national, qui offre, aujourd'hui de nouvelles opportunités d'activités et de gains, aux petites et moyennes entreprises :

- La restructuration des entreprises publiques, encore inachevée, a permis aux grandes entreprises d'externaliser certaines de leurs fonctions auprès d'un réseau de petites et moyennes entreprises, qu'elles animent et assistent. La mise en place de la bourse de la sous-traitance est l'expression de cette volonté de faire de la PME un véritable allié au service du développement économique.
- Par ailleurs, de nombreuses PME interviennent dans le domaine des marchés publics.
- Certains programmes publics financés sur budget de l'Etat, contribuent à la consolidation du secteur privé et permettent à la PME de constituer un véritable vecteur du développement, notamment local.
- Le processus de privatisation aura des effets bénéfiques sur la petite et moyenne entreprise.
- La réforme du système financier permettra d'assurer à la PME un financement adapté à ses besoins, par notamment le développement de produits nouveaux : capital risque, leasing, etc.

1.3- Les avantages économiques du développement de la PME

Comme la PME joue un rôle principal dans le développement économique du pays dans tous les secteurs, elle procure un ensemble d'avantages qui participe à relancer la machine économique. Ces avantages sont :

- ✓ La grande contribution des PME dans l'économie nationale à travers la production des biens et services ;
- ✓ Créer plus de la moitié de postes d'emplois avec une possibilité de créer toujours plus dans l'avenir ;
- ✓ Diminuer le coût d'emploi en offrant plus des emplois rémunérés ;
- ✓ Les PME essayent de réduire les écarts de revenu ;
- ✓ La formation des travailleurs à partir de leur expérience dans le travail qui leur sera utile dans l'expansion future ;
- ✓ Apporter un potentiel d'élaboration et d'adaptation des techniques appropriées de chaque PME ;
- ✓ Procurer des avantages de l'éclosion des jeunes talents dans différents domaines qui participent dans le développement des PME ;
- ✓ Encourager le développement rural et favoriser la décentralisation ;
- ✓ L'augmentation des opérations d'investissements locaux et de l'épargne, ce qui implique l'utilisation des ressources ;
- ✓ Apporter des arrangements avec les grandes entreprises ;
- ✓ L'adaptation avec les changements du marché.

En effet, l'originalité de la PME dans l'espace économique fait que :

- Par son adaptation, elle permet très souvent d'amortir les chocs des crises économiques
- Par sa souplesse et son organisation au travail, elle offre dans les réseaux de la sous-traitance un excellent soutien aux grosses entités économiques que sont les grandes entreprises ou les pôles industriels ;

Par sa capacité et sa facilité à s'implanter à moindre coût dans des zones et territoires variés (espaces semi ruraux ou péri urbain), elle acquiert ainsi une dimension sociale importante compte tenu du nombre et de la diversité d'emplois qu'elle peut offrir.

- Cette proximité territoriale, cette interaction avec le tissu social et son évolution prennent une toute autre dimension lorsqu'elle permet dans des circonstances difficiles de restructuration et de mutation économique de préserver le savoir-faire industriel

d'une zone ou d'une région en recyclant les personnels en perte d'emploi (compressions économiques) ou encore en offrant d'excellentes opportunités aux initiatives nouvelles et aux jeunes entrepreneurs notamment universitaires.

- Elle permet également de conduire des politiques audacieuses pour une plus grande insertion des femmes et des jeunes notamment diplômés et des catégories sociales diverses ou défavorisées.
- Elles offrent enfin cet atout important de pouvoir perpétuer les savoir-faire traditionnels qui ont quasiment valeurs de patrimoine national et universel.

1.4- Les forces de la PME en Algérie :

La PME ne peut être considérée comme un simple modèle réduit de l'entreprise ou pire encore comme l'inverse de la grande entreprise. Elle est une entité propre qui possède des atouts originaux, qui sont principalement au nombre de trois :

1.4.1- L'efficacité :

Etant donné que les charges de structure sont plus faibles dans ce type d'entreprise, les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes, de ce fait elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

1.4.2- La flexibilité :

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter aux variations qualitative et quantitatives de l'environnement. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME, cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ils sont souvent handicapés et paralysés par leur bureaucratie interne et la longueur de leur commercialisation. Le tissu de la PME réagit à un déséquilibre économique de manière différente selon des situations respectives des entreprises.

1.4.3- La qualité et la simplicité des relations sociales :

La modestie de la taille des PME leur permet une gestion de personnel plus efficace et plus économe ; plus efficace parce qu'elle se traduit souvent par une grande souplesse d'utilisation de la main d'œuvre et par une meilleure implication de celle-ci, plus économique parce que la

main d'œuvre y est en générale moins qualifiée et peu syndicalisée ce qui tend à réduire le coût du travail.

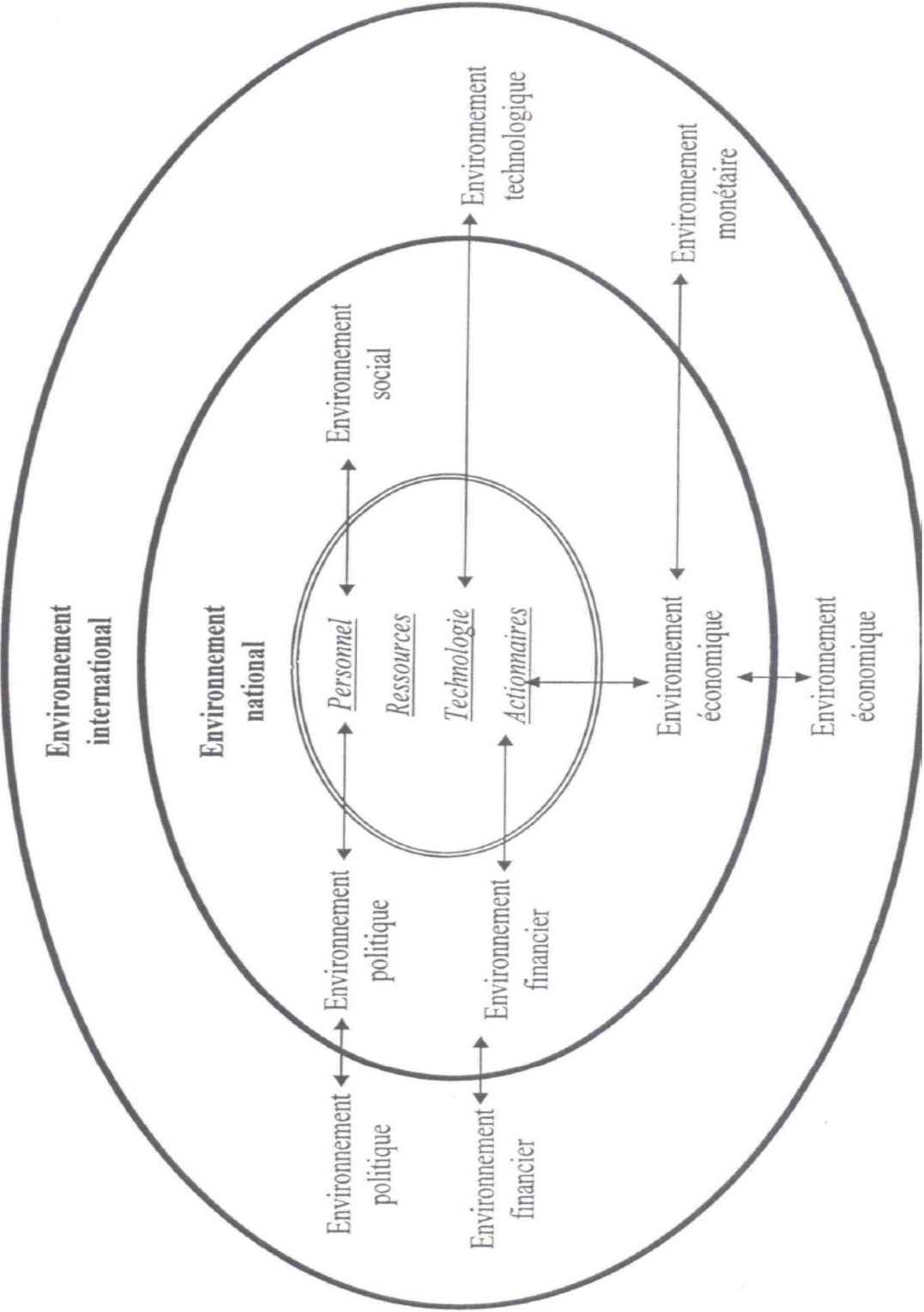
2- Environnement, obstacles et faiblesses de la PME Algérienne:

2.1- L'environnement de la PME :

L'environnement est un facteur essentiel de toute analyse stratégique. En effet, en fonction du fait que cet environnement présente des opportunités ou des menaces, la grande entreprise pourra maintenir ou améliorer ses positions concurrentielles, et donc ses chances de succès. Autrement dit, si la grande entreprise parvient à intégrer les forces environnementales dans son processus stratégique global, elle pourra transformer ces dernières en une source d'opportunités, mettant ainsi en évidence la qualité de ses ressources et de ses compétences.

Qu'en est-il de la petite et moyenne entreprise ? En clair, la PME peut-elle se démarquer de son environnement, ou lui est-elle irrémédiablement soumise ? Selon certaines écoles, les faibles capacités de la PME la rendent incapable d'adopter un comportement stratégique lui permettant de modifier son environnement, ou même de l'influencer. D'autres sauteurs, considèrent que la PME peut en fait développer des stratégies en marge des contraintes imposées par le contexte environnemental et transformer son désavantage (sa petite taille) en tout (la flexibilité au service d'une stratégie).

Schéma N°32 : L'environnement de la PME



Source : (Papillon, 2000)

2.2 Les faiblesses liées au développement de la PME en Algérie :

La PME souffre d'un ensemble d'handicaps aussi multiples que divers qui se situent presque au niveau de toutes ses fonctions et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

Comme, nous pouvons citer l'inégalité du secteur privé et du secteur public devant le crédit. Les entreprises publiques ont des relations bien établies avec les banques et les autorités et leur grande taille elle-même assure bien des avantages dans la chasse aux crédits.

Parmi les autres obstacles qui défavorisent le développement des PME en Algérie nous pouvons citer :

2.2.1- Le rôle du dirigeant :

L'une des caractéristiques propres aux PME Algériennes réside dans le rôle que joue la personne du dirigeant. Non seulement il cumule les fonctions techniques commerciales et financières mais en outre il assume le plus souvent seul la responsabilité de son affaire.

Cette concentration des tâches de gestion entre ses mains le rassure certainement dans la mesure où il est informé de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, mais en contrepartie, elle ne lui permet pas d'optimiser la rentabilité de son temps et par conséquent il devient sous-informé des réelles potentialités de son entreprise, et perd ses premiers objectifs et sa mission initiale d'élaborer ses stratégies de conquête de nouveaux marchés et de développement de son entreprise.

La grande majorité des dirigeants sont des hommes de production ou de commerce sans grande expérience dans le domaine de Finance, Marketing, Comptabilité, Approvisionnement, gestion de stocks. Or, il faut savoir gérer une entreprise dans son ensemble et saisir les interrelations qui existent entre ses diverses fonctions.

Cependant, si actuellement on assiste à une accélération du taux d'échec au niveau des jeunes PME, ceci n'est pas dû seulement à la conjoncture ou à l'environnement économique mais également aux erreurs commises par leurs dirigeants à titre d'exemple :

- La stratégie de se limiter à un seul client alors qu'il faudrait mieux diversifier la clientèle.

- Par son style de management, le dirigeant de la PME instaure inconsciemment un esprit défavorable au développement de l'entreprise (perte de tout comportement créatif de son personnel) et dont les conséquences se traduisent par l'alourdissement des charges, la baisse de la productivité et de la rentabilité de l'entreprise et la détérioration du climat social.

- La négligence du besoin en fonds de roulement. En effet afin d'accrocher des nouveaux clients, le dirigeant leur accorde des délais de paiement plus long, alors qu'il doit régler ses fournisseurs dans un délai beaucoup plus court.

- La peur de travailler dans le « claire » situation qui l'expose au poids de la fiscalité et qu'il qualifie de très pénalisante pour sa société.

- Pour l'amélioration du niveau de formation de son personnel, ni l'importance ni le besoin en formation sont considérés à leur juste valeur.

- Pour des raisons culturelles (crainte de révéler le secret de son affaire), mais aussi financières, le conseil externe sous toutes ses formes (études, consultations pour les questions techniques, financières, juridiques...) est considéré comme peu important et ne mérite pas le prix demandé.

- La décision de recrutement d'un cadre, lorsqu'elle est prise, n'est que rarement accompagnée des tâches qui lui seront confiées.

- L'insuffisance des technologies locales et l'adoption de technologies avancées des pays industrialisés inadaptées aux spécificités locales (fortes intensités capitalistiques, création d'emploi coûteux, surcoûts, gaspillage de ressources).

2.2.2- Les difficultés financières :

Les principales difficultés qu'en souffrent les PME sont de caractère financières, allant jusqu'à menacer leur existence. Car le manque de ressources est le principal défi des PME, souvent les moyens financiers et l'accès limité aux sources de financement appropriées constituent des facteurs restrictifs et le budget d'innovation à disposition est donc souvent restreint, au point de pénaliser les innovations de longue haleine ;

Ces difficultés financières trouvent leurs explications dans plusieurs raisons, d'abord il y'a une relative instabilité de leur autofinancement comparé à celui des plus grandes entreprises.

Ensuite, en ce qui concerne les crédits, la banque intervient dans le financement des projets des PME suivant une étude de faisabilité laquelle est fondée sur des données techniques et économique-financières, si le projet est fiable la banque le finance. Certains promoteurs estiment que la banque refuse de financer leurs projets mais occultent les raisons qui ont motivé le refus.

La profondeur financière (ratio entre le crédit au secteur privé et le PIB) en Algérie ne dépasse pas 12% en Algérie, ratio de solvabilité largement supérieur à la norme prudentielle de 8%.les principaux obstacles financiers sont :

- Un investisseur potentiel doit attendre quatre mois en moyenne pour connaître le sort d'une demande d'un crédit d'exploitation et près de six mois pour un crédit d'investissement.

- Le taux de bancarisation relevé dans notre pays. En effet, il n'est enregistré qu'un seul point bancaire pour 25 000 habitants. Or, la norme est d'un point pour 8 000 habitants. L'octroi de crédits en Algérie, se fait à la moyenne de 53%, (ce qui veut dire qu'une demande de crédits sur deux seulement est acceptée.

Toute en y incluant les contraintes liées aux pertes de change qui ont suivi les différentes dévaluations du dinar algérien et qui ont engendré une augmentation des dettes des entreprises incapables de les rembourser.

Enfin les autres moyens de financement (le capital risque- financement via le marché boursier- le crédit-bail) qui sont presque inexistantes pour les PME Algériennes.

2.2.3- L'insuffisance des fonds propres :

L'insuffisance des fonds propres se manifeste notamment en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite, ainsi les apports des créateurs sont plus ou moins limités (apport familial). Il s'agit pratiquement d'un écart dans le fond propre puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et, par conséquent, augmenter leurs possibilités d'endettement.

2.2.4- Non liquidité des fonds de roulement :

Parmi les caractéristiques des PME on note la tension assez élevée sur les fonds de roulement, ainsi la gestion des liquidités est classée parmi les priorités d'entreprise. Ainsi selon quelques études, il paraît que l'entreprise peut vivre des années sans projets mais pas sans liquidité.

Certains auteurs défendent l'idée que les PME maintiennent plus d'actif liquide que les grandes entreprises, par contre l'idée même est rejeté par d'autre qui ont réaffirmés que si les avances des propriétaires seront déplacées de dettes vers les fonds propres, l'effet de la taille sur le niveau d'endettement sera nul.

2.2.5- Les difficultés de croissance :

Cette situation donne lieu à l'état de stress financier que vit l'entreprise notamment en phase de création. Dans cette phase, les PME n'ont pas l'opportunité de négocier les prix, ainsi elles sont contraintes d'accepter ceux offerts par les marchés.

2.2.6- La sous-capitalisation :

Elle empêche la maturité des PME puisqu'en phase de démarrage et de la croissance, les PME rencontrent d'autres difficultés telles que les recours excessifs aux crédits à court terme, ainsi une croissance rapide pousse l'entreprise à tomber dans ce qu'on appelle l'écart financier, donc elle n'a pas le choix que le recours au financement.

Des études ont aussi montrées que sous-capitalisation due essentiellement à une faible rentabilité, et que les entreprises les plus rentable sont celles qui font recours au financement interne.

2.2.7- Absence de facteurs de compétitivité :

1^{ère} niveau : Manque d'informations

Le contexte économique Algérien se caractérise par le manque d'informations sur son organisation et son fonctionnement. Car le manque d'information et de connaissance ne permet pas aux PME d'avoir une visibilité stratégique.

Cependant Les PME n'ont pas les moyens (humains, financiers, matériels) d'avoir une intelligence économique propre, elles ont pourtant un besoin crucial d'information qui diffère suivant leur objectif : opportunités d'investissement, normes, nouveautés technologiques, marchés et produits nouveaux, etc...

Il est inutile de rappeler l'importance de l'information économique et statistique dans le monde de l'entreprise. L'accès à l'information devra répondre aux préoccupations et attentes aussi bien des chefs d'entreprise, des associations professionnelles et autres utilisateurs.

Le créateur d'entreprise n'a pas d'informations précises sur les branches d'activités et plus particulièrement sur les créneaux qui peuvent l'intéresser sans investigation personnelle. Ces investigations sont généralement partielles, incomplètes et parfois erronées. Il n'existe pas encore en Algérie de base de données informatisées et actualisées.

Très vite les données qui ont pu être collectées dans le cadre des études sectorielles vieillissent et perdent leur intérêt en l'absence de cette actualisation nécessaire.

La PME doit avoir accès à l'information notamment en matière de données relatives aux :

- Banques de données et statistiques sur les entreprises
- Données sur les marchés, au plan national, régional ou local
- Informations sur les pratiques commerciales des opérateurs
- Données sur les opportunités d'investissement
- Faible utilisation de l'outil Internet dans le monde des affaires.

Toutes ces contraintes de différents ordres auxquelles les PME sont confrontées, font d'elles, en dépit de leur importance sur le plan économique et social, une faible structure inexploitée ne résistant pas aux fluctuations de l'environnement. Ces entreprises finissent par connaître un taux d'extinction très élevé.

2^{ème} niveau : Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et l'innovation

L'une des faiblesses aujourd'hui soulignées pour les PME Marocaines et leur accès insuffisant aux technologies nouvelles et à l'innovation, cette faiblesse sera d'autant plus handicapante que l'économie marocaine s'ouvre à la concurrence internationale.

Or, il est également établi que le niveau de développement technologique et scientifique d'un pays est à l'image de son progrès économique et que la volonté d'accroître ce dernier nécessite une intégration et une gestion des technologies nouvelles importées puis régénérées sur place.

L'exemple du Japon des années 60 et plus récemment des pays d'Asie du Sud-Est est édifiant à cet égard.

En Algérie, une déconnexion évidente entre les quelques centres de recherche universitaires et les PME, les moyens matériels et humains sont faibles, l'ouverture et la coopération avec des centres étrangers plus développés sont limitées, les centres de recherche privés ou de grandes entreprises demeurent peu nombreux et à portée réduite.

Le plus grave, semble être un certain désintérêt de la puissance publique et des décideurs des entreprises à l'égard de la recherche et du développement technologique. Sans doute, le manque des ressources humaines suffisamment formées et qualifiées, le faible niveau général de qualification technique et bien sûr l'insuffisance des moyens financiers sont autant de facteurs explicatifs de ce sous-développement technologique et technique de nos PME.

L'innovation, même relative est faible dans nos PME, le financement de cette dernière est inexistant et les structures d'assistance aux innovateurs sont absentes. Il y a un manque de canaux structurels et organisés d'alimentation en informatique et d'apport de connaissances en provenances de l'étranger pouvant nous irriguer avec continuité et permettant aux entreprises d'intégrer ce qui se passe ailleurs.

3^{ème} niveau : le manque de personnel qualifié

Les PME se plaignent d'une manière générale de manque de personnel qualifié notamment dans les services, et surtout de ne pas trouver à l'embauche à presque tous les niveaux des personnes spécialisés correspondant aux emplois offerts. Cette remarque vaut d'ailleurs également pour les grandes entreprises, mais la situation se trouve aggravée chez les PME par les méthodes même de

Caractère passif, qu'elles suivent en matière d'embauche, celles-ci sont faites au coup par coup sous la pression des événements immédiats : par retenue d'une candidature spontanée, recommandé par un membre de la famille, ce qui mène à des erreurs nombreuses, multiples essais, coût et perte de temps.

2.2.8- Faiblesse dans la commercialisation :

La fonction commerciale des PME a présenté et présente encore, malgré une amélioration notable dans les dernières années, des lacunes persistantes.

On rapproche à un certain nombre de PME un manque de connaissance de leurs marchés existants ou potentiels, la programmation insuffisante d'une action commerciale menée au coup par coup, un effort trop modéré de présentation des produits et services à écouler, mais aussi une qualité parfois médiocre de l'accueil et du service après-vente, et une assez forte résistance aux formes modernes de la publicité et des médias.

2.2.9- Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire :

L'expression « obstacles administratifs » est un terme générique qui recouvre une multitude de cas de figures et de situations.

L'offre de service administratif est jugé en deçà des attentes des opérateurs, les remarques récurrentes formulées à l'encontre des procédures administratives identifient des déficits dans la gestion du temps, dans la démarche, dans les procédures et dans la communication, ceci se manifeste par une complexité, lourdeur et retard dans le traitement des dossiers, et dans l'insuffisance de l'information et le manque de coordination.

En revanche la réglementation des entreprises est à l'origine de trois séries d'appréhension liées à la complexité, l'éparpillement des textes, le manque de transparence et à la non prise en compte des spécificités liées à la taille des entreprises.

Finalement, La complexité et la lourdeur du système administratif et juridique du pays pèse de manière négative sur l'essor et le développement des petites et moyennes structures. Parmi les problèmes les plus couramment rencontrés : (Bureaucratie, lenteur dans le traitement des dossiers et accès limité au foncier...).

✓ L'application de la réforme de la justice engagée depuis 2001 souffre d'une insuffisance de procédures, de magistrats qualifiés dans le domaine du droit commercial (notamment le droit des obligations et des contrats) et d'une capacité administrative et technique d'évaluation et de mise en œuvre des décisions de justice.

- Lenteur des procédures.
- Complexité de constitution et fonctionnement des sociétés. -Interprétation étroite des textes.
- Insuffisance du niveau des agents concernés, insuffisance de l'information...etc.

Si on prend l'exemple de la phase de constitution des sociétés, on notera que les procédures sont encore longues, certaines formalités administratives sont assez contraignantes du fait que trop de documents sont exigés, avec au moins 14 procédures bureaucratiques et juridiques.

1-Le droit des sociétés :

Les réformes entreprises par le code de commerce ont prévu la possibilité de la constitution de la société unipersonnelle mais sans toutes fois déterminer la taille de la société considérée, ainsi des sanctions pénales ont été prescrites en cas du non accomplissement d'un certain nombre de procédures, tant en ce qui concerne les formalités à remplir lors de la constitution de la société, ainsi que celles à établir au cours de leur fonctionnement ou lors de leur dissolution.

C'est la raison pour laquelle un nombre significatif de sociétés ont préféré prendre la forme de SARL pour éviter les contraintes que leur exige le statut de sociétés anonymes.

2- le code des douanes :

Les formalités douanières peuvent être raccourcies malgré le souci d'amélioration, car les garanties exigées posent le problème des cautions dont l'obtention nécessite des procédures très contraignantes. Toute on y incluant là l'égalité des tarifs douaniers des biens importés soit de la matière première, soit des produits semi-finis ou bien des produits finis.

Les exigences pour l'importation et l'exportation de certains produits fait que les importations rencontrent souvent des problèmes avec les services douaniers concernant l'évaluation des marchandises, la classification des produits et la préparation des formulaires.

3- la réglementation comptable et fiscale

Le plan comptable n'est pas adapté à toutes les formes des PME, les obligations en termes de production d'information financière sont globalement lourdes.

L'ensemble des obligations déclaratives comptables, fiscales et sociales sont trop complexes et trop nombreuses, il existe par exemple plus de 30 formulaires différents ayant trait impôts au niveau national.

Ainsi les chefs des entreprises doivent soumettre de nombreux formulaires contenant pratiquement les mêmes informations et devant être accompagnés des mêmes pièces. Les investisseurs considèrent que la complexité du système fiscal marocain mène souvent à la confusion et à de nombreuses erreurs dans les déclarations.

Ce qui oblige souvent les investisseurs de recourir aux services des fiduciaires et des cabinets de conseil. Pour les PME, le coût des conseillers est très élevé, ceci incite un bon nombre d'entre elles à l'évasion fiscale, engendrant ainsi de grosses pertes dans les recettes fiscales de l'Etat.

4- La législation sociale

Le droit du travail et de la sécurité sociale en cours, comporte de nombreuses dispositions dont le respect des prescriptions dépasse à la fois les capacités matérielles de la PME (c'est le cas de la représentation du personnel au sein de l'entreprise, du mode de règlement des conflits collectifs, de la flexibilité dans les horaires du travail, de la couverture sociale des salariés).

5- Les procédures administratives et judiciaires

Le problème le plus fréquent mentionné par les investisseurs au cours de chaque étape du processus de démarrage de l'investissement est le manque de transparence des procédures. Cette situation est due à la discordance entre les différentes administrations et parfois au sein d'une même administration.

Le problème de l'enchevêtrement des compétences se manifeste bien clair lors de l'étude d'un dossier ou l'octroi d'une autorisation pour la réalisation ou l'extension d'un projet de PME.

Malgré la volonté simplificatrice des hauts fonctionnaires de l'Etat, malgré les affirmations du gouvernement voulant assister et encourager les créateurs d'entreprises, il semble qu'au niveau exécutif et au niveau des échelons bas de l'administration beaucoup d'efforts restent à réaliser pour traduire le discours au niveau des actes.

2.2.10- Contraintes d'accès aux marchés et aux zones et locaux d'implantation

1- Contraintes liées à l'accès aux marchés

Le soutien pour l'accès au marché constitue un des moyens pour pérenniser la PME, qu'il s'agisse de l'accès au marché local où l'Etat mobilise des ressources budgétaires importantes dans le cadre des marchés publics ou aux marchés extérieures par l'accompagnement de la PME à l'exportation. Mais très souvent les PME évitent d'accéder aux différents marchés (publics, extérieurs) et ce pour plusieurs raisons :

- La plupart des gros donneurs d'ordre privilégient les grandes structures.
- Les dispositions réglementaires inadaptées aux PME.
- Le manque d'informations sur les organismes internationaux à contacter, les opportunités d'affaires....
- Les difficultés d'accès au financement à l'exportation.
- L'insuffisance du concept d'ouverture sur l'extérieur.
- Manque de compétence et d'experts pour des fonctions stratégiques.
- La majorité des propriétaires dirigeants des entreprises préfèrent réserver les postes de - confiance dans l'entreprise à leurs enfants ou à leurs proches.
- L'embauche se fait souvent de bouche à oreille même si cela se fait au détriment de l'intérêt de l'entreprise.
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière de techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

L'analyse de l'état des lieux permet de constater globalement que par sa taille et sa structure, la PME ne peut accéder facilement aux marchés publics et ne peut, à elle seule faire face à la complexité et aux coûts d'approches des marchés extérieurs.

2- Contraintes liées aux zones et locaux d'implantation :

Le développement des PME nécessite la mise en place d'une logistique et des infrastructures d'accueil nécessaires à l'importation des projets.

En effet le montage de tout projet dépend, dans une large mesure de la disponibilité de terrains, de parcs industriels entièrement viabilisés et de locaux à des prix abordables. Le coût élevé de ces derniers présente un réel frein au développement des PME marocaines par rapport à celles des pays concurrents (Turquie, Jordanie, Tunisie.).

Toutes les études sur les investissements dans le pays, qualifient l'accès au "foncier" comme une contrainte majeure à l'investissement :

-Il y a une absence de mécanisme de fixation des prix. "Le promoteur ne peut pas évaluer son projet d'investissement, en plus de l'absence de procédure de mise à disposition, à savoir comment faire pour arriver à acquérir une assiette foncière.

-Les contraintes liées à l'accès au foncier sont en grande partie la raison principale du recul des intentions de l'investissement. D'après une étude de la Banque mondiale datant de 2002, la durée pour l'acquisition d'un foncier se situe, autour de 5 ans.

- Important différentiel de prix entre le foncier public et le foncier privé.

2.2.11- Les contraintes liées au marché du travail :

Les contraintes concernant le marché de travail se résument comme suit :

- Manque de managers, de personnels intermédiaires, de techniciens qualifiés, de profils pointus en marketing, en techniques de vente...etc.

- La gestion du personnel pose problème : contrats, procédures et coût du licenciement.

- L'inexistence de relation entre la formation professionnelle et les attentes des PME, en termes de techniques modernes de gestion de la production, de la qualité.

2.2.12- Les contraintes résultant du poids de l'informel :

Beaucoup de difficultés, notamment, l'accès au financement bancaire, encouragent le recours à l'économie souterraine qui représente 35% de la richesse nationale. L'alourdissement du coût de transaction justifié par le handicap institutionnel, oblige les PME algériennes à se réfugier dans l'informel afin de résister à la concurrence de plus en plus accrue avec l'ouverture au marché extérieur.



Il est clair par ailleurs que les entreprises qui ne déclarent pas le résultat de leur activité ou qui n'en déclarent qu'une partie ont tendance à éviter le système bancaire car il constitue un contrôle à posteriori (<https://ds.univ-oran2.dz:8443/bitstream/123456789/1558/1/Secteur%20Informel%20et%20Emploi%20en%200Alg%C3%A9rie.pdf>, s.d.).

Selon des chiffres d'une enquête réalisée par l'ONS en 2012 l'économie informelle en Algérie représenterait 45% du Produit national brut (PNB), selon cette enquête, l'économie informelle employait 1,6 million de personnes en 2001 avant d'augmenter à 3,9 millions de personnes en 2012 (45,6% de la main-d'œuvre totale non agricole) réparties comme suit: commerce et services (45,3%), BTP (37%) et activités manufacturières (17,7%).

Pour lutter contre ce phénomène, l'Etat a engagé plusieurs actions comme le démantèlement des marchés informels, le renforcement des infrastructures commerciales et l'assouplissement des conditions d'obtention du registre de commerce.

Les opérations de lutte contre les marchés informels se sont soldées, à fin 2016, par l'éradication de 1.035 sur les 1.412 marchés informels recensés (73%) dont 216 ont été éradiqués et réapparus, ainsi que la réinsertion de 21.239 intervenants exerçant à l'intérieur de ces marchés éradiqués sur un total de 49.836 personnes recensées (42%).

Ajoutons à cela, le recours du promoteur algérien à l'épargne intermède et à l'épargne familiale pour préserver le statut de propriété de l'entreprise et garder son caractère familial.

Sur le plan institutionnel, il n'existe pas à proprement parler d'organisation adéquate pour la production et la diffusion de l'information économique et sociale et encore moins de structure de conseil, d'orientation et de suivi de l'investissement.

Le secteur de la PME garde toujours sa caractéristique d'être informel, certes sa taille est méconnue mais, ses manifestations ne sont pas masquées et on note :

- La non facturation est une pratique renforcée.

- La fraude fiscale.

- La sous déclaration de totale ou partielle des ressources (humaine, financière...) et donc de la production et de la vente.

2.2.13- Les contraintes résultant du poids de la corruption :

L'Algérie, qui fait partie des pays les plus corrompus au monde selon Transparency International, est classée 108e sur 176 dans le rapport "Indice de perception de la corruption en 2016", reculant de 20 places par rapport à l'édition 2015 du même classement (https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=NAQD_025_0155&download=1, s.d.).



L'Algérie, qui réalise un score négatif de 34 sur 100 (36/100 en 2015), partage la même performance avec l'Egypte, la Côte d'Ivoire, l'Ethiopie et la Guyane. Le pays est le 3e plus corrompu au Maghreb, se classant derrière le Maroc (90e) et la Tunisie (75e), mais devant la Mauritanie (142e) et la Libye (170).

L'Algérie connaît une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80. Cette mutation est marquée par des changements institutionnels importants. D'où l'intérêt qui devrait être porté à cette dimension, une dimension qui demeure mal documentée en termes d'études empiriques.

Aujourd'hui l'Algérie se trouve dans une situation macroéconomique des plus propices pour s'inscrire dans un sentier de croissance à long terme. Ceci serait possible si les institutions mises en place y sont favorables. En effet, le rôle des institutions est de plus en plus mis en évidence.

Si l'on s'intéresse aux degrés de sévérité des obstacles. On constate qu'en ce qui concerne « l'obstacle majeur » la corruption vient en première position avec 64,6% des répondants. Le taux d'imposition fiscale en deuxième position (46,21%) et l'instabilité politique en troisième position (44,8%). D'où l'intérêt qu'on devrait porter à l'obstacle « corruption ».

3- Les dispositifs législatifs et les structures d'aide et de soutien à la création d'entreprise en Algérie :

La libéralisation de l'acte d'investir a été consacrée en Algérie en 2003 par la promulgation du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement, il s'agit du premier Code de l'Investissement adopté dans le sillage des réformes de libéralisation de l'économie nationale (instauration d'une économie de marché)

Ce code se voulait être « la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement »

Ce nouveau cadre de l'investissement s'articulait autour des éléments suivants :

- Le droit d'investir librement.
- L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers.
- L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investissements, principalement au moyen d'allègement fiscaux prévus par la loi.
- La création d'une Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique.
- L'agrément préalable, plus connu par l'autorisation des institutions administratives pour investir, est supprimé, il est remplacé par une simple déclaration.
- Le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours.

- Le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie.

- La clarification, raffinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier.

- L'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent.

- La modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes : un régime général, un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir et un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones franches.

Cependant la mise en œuvre de ce code a été rapidement confrontée à l'immobilisme de tout un environnement censé être au service de l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel, entre autres, ont rendu pratiquement inopérant le dispositif mis en place.

Devant les maigres résultats enregistrés les pouvoirs publics ont procédé à la révision de ce code en promulguant en 2001 l'Ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement qui demeure à ce jour la principale référence en matière d'investissement en Algérie.

L'importance donnée par l'Etat au secteur de la PME dans la politique de développement en Algérie n'était pas un choix stratégique. Selon les prévisions du Fonds monétaire international (FMI), le taux de chômage devrait continuer à augmenter en Algérie dans les prochaines années. Ainsi, le pourcentage de la population sans emploi passera de 14,86 % en 2022 à environ 17 % en 2024 pour atteindre 19 % en 2026. Soit une progression de 5 points en 5 ans.

L'ONS fait aussi savoir que six (6) chômeurs sur dix (10) en moyenne sont des chômeurs de longue durée, c'est-à-dire que 62,2% cherchent un poste d'emploi depuis une année ou plus. Et nous savons que les PME sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique, la création des richesses et notamment l'emploi.

Tout en sachant que, les efforts soutenus de l'Etat pour promouvoir l'emploi se poursuivent toujours comme on peut le constater à travers les importantes dotations budgétaires allouées pour la lutte contre le chômage et l'encouragement de l'investissement générateur d'emplois

dans le cadre du projet de loi de finances pour 2023. Le programme d'action du gouvernement a fait de l'emploi une priorité.

Néanmoins, la promotion de l'emploi et la lutte contre le chômage s'articulent autour de l'appui à la promotion de l'emploi salarié et le développement de l'entrepreneuriat, en direction des jeunes diplômés ayant un niveau d'enseignement secondaire ou un diplôme de formation professionnelle ainsi que les jeunes sans qualifications ni niveau d'instruction.

Une nouvelle dynamique et plus particulièrement en direction de la jeunesse est impulsée par un renforcement des actions d'encadrement d'entreprise par l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage et l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit.

La mise en place d'instruments de soutien en matière de financement comme le Fonds national d'investissement, les organismes de garantie des crédits ainsi que les bonifications d'intérêts bancaires constituent autant de facteurs de nature à favoriser le climat des affaires et permettre la naissance d'une nouvelle génération de promoteurs.

3.1- Les missions du Ministère de l'Industrie et des Mines sont reprises dans ce qui suit :

1-Dans le cadre de la politique générale du Gouvernement, le ministre de l'industrie et des mines propose les éléments de la politique nationale dans les domaines de la politique industrielle, de la compétitivité industrielle, de la promotion des services d'appui, de la gestion des participations de l'état dans le secteur public industriel, de l'infrastructure géologique, de la recherche géologique et minière, du développement, de l'exploitation et de la valorisation des ressources minières, de la promotion de l'investissement et de la petite et moyenne entreprise. Il suit et contrôle leur mise en œuvre conformément aux lois et règlements en vigueur (<https://www.industrie.gov.dz/fr/>, s.d.).

A ce titre, il propose, en conformité avec le programme du Gouvernement, les éléments de définition de la politique de croissance et de développement industriel et minier.

Il rend compte des résultats de ses activités au Premier ministre et au Conseil des ministres, selon les formes, les modalités et échéances établies.

2-Le ministre de l'industrie et des mines exerce ses attributions en relation avec les institutions, organes de l'État et ministères concernés et en concertation avec les partenaires économiques et sociaux. A ce titre, il a notamment pour attributions :

- ▶ D'élaborer et de proposer les politiques de promotion et de développement de l'entreprise économique industrielle, de la production industrielle nationale, des filières industrielles et de les mettre en œuvre, de veiller à leur application et d'en assurer le suivi ;
- ▶ De développer et de consolider le tissu industriel national ;
- ▶ De favoriser la compétitivité industrielle par la mise en place, en relation avec les secteurs et organismes concernés, d'un système national d'innovation, d'un programme national de mise à niveau des entreprises visant la qualification des ressources humaines et la promotion de l'accès à la technologie et du savoir-faire ;
- ▶ De favoriser le développement de la normalisation, de la propriété industrielle, de la métrologie, de l'accréditation et de la sécurité industrielle ;
- ▶ D'élaborer et de proposer la politique de gestion des participations de l'Etat dans le secteur public industriel et de veiller à sa mise en œuvre ;
- ▶ De prendre toutes mesures de nature à promouvoir l'investissement productif, le déploiement spatial du développement industriel et de veiller à leur application ;
- ▶ D'encourager et d'assurer la liberté et la facilitation dans la réalisation des investissements ;
- ▶ De promouvoir et/ou de participer aux programmes de partenariat industriel, financier, commercial et de service en vue d'améliorer l'efficacité économique et la croissance ;
- ▶ D'organiser le cadre de la prospective et de la promotion de la veille technologique dans les domaines de l'industrie et des mines ;
- ▶ D'encourager l'émergence d'un environnement économique, technique, scientifique et juridique favorable au développement de l'entreprise économique ;
- ▶ De mettre en place les conditions nécessaires à l'émergence de nouvelles petites et moyennes entreprises et de faciliter leur adaptation aux nouvelles technologies ;
- ▶ D'améliorer et de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises à des financements adaptés ;

- ▶ De veiller à la gestion des fonds et mécanismes financiers d'appui et de soutien accordés en vue du développement du secteur de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de l'investissement ;

- ▶ De soutenir et d'encourager les programmes destinés à assurer la promotion de la production nationale et son développement ;

- ▶ De veiller au développement de l'infrastructure géologique, de la recherche géologique et minière et de l'exploitation et de la valorisation des ressources minière.

3- Au titre des politiques industrielles :

Élabore et met en œuvre, en relation avec les parties concernées, les politiques industrielles par filière, en évaluent les impacts et propose les ajustements nécessaires ;

Veille au renforcement des capacités productives des entreprises industrielles ;

Encourage les programmes d'intégration intra et intersectoriels ;

Favorise le partenariat industriel et encourage l'émergence d'activités de la sous-traitance ;

Prend toute mesure de nature à permettre la réalisation des objectifs fixés par les politiques industrielles par filière.

4- Au titre de la promotion des activités industrielles :

- ▶ Veille à la mise en place de toute entité à même de développer et de promouvoir de nouvelles activités industrielles et les nouvelles technologies ;

- ▶ Encourage les programmes de développement des filières et des produits industriels ;

- ▶ Veille à la promotion des centres techniques industriels et à la consolidation de leurs capacités de recherche et de développement.

5- Au titre de la compétitivité et des services d'appui à l'entreprise :

- ▶ Propose, élabore et veille à la mise en œuvre de la politique nationale de normalisation, de propriété industrielle et de métrologie ;

- ▶ Propose et suit l'application de la législation et de la réglementation relatives à la normalisation, à la propriété industrielle et à la métrologie ;

- ▶ Veille à l'organisation, au plan national, de l'accréditation et soutient les actions de promotion de l'accréditation des organismes d'évaluation de la conformité ;
- ▶ Prend, en relation avec les institutions, organes de l'Etat et ministères concernés, toute mesure de nature à conforter les entreprises relevant des filières industrielles que le Gouvernement veut encourager ;
- ▶ Veille à la promotion de la certification, de la qualité et de toutes actions concourant à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité industrielle et minière ;
- ▶ Arrête les normes de qualité des produits, en relation avec les secteurs concernés ;
- ▶ Définit les mécanismes nécessaires à la promotion de l'innovation et du développement technologique dans le secteur industriel et minier et l'accès des entreprises à la technologie ;
- ▶ Développe les programmes de mise à niveau des entreprises industrielles ;
- ▶ Contribue aux actions visant la protection de l'environnement et participe à l'élaboration des normes environnementales avec les secteurs et organismes concernés ;
- ▶ Encourage l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication par les entreprises industrielles et minières ;
- ▶ Propose toutes actions visant le développement des capacités de formation et de management, notamment celles liées à la qualification dans les métiers de l'industrie et des mines et veille à leur mise en œuvre.

6- Au titre de la sécurité industrielle :

- ▶ Propose, en relation avec les secteurs concernés, toute mesure destinée à prévenir les risques industriels et miniers ;
- ▶ Participe à l'élaboration des règles de sécurité industrielle et minière ;
- ▶ Évalue et veille à l'actualisation des normes de sécurité industrielle et minière en vigueur ;
- ▶ Contribue à la définition des règles de sécurité industrielle et de contrôle technique des installations, équipements et matériels et veille à leur application.

7- Au titre de la veille stratégique :

- ▶ Veille au suivi de l'évolution des tendances du marché industriel et minier national, régional et mondial et prend les mesures appropriées pour en assurer l'équilibre et un développement harmonieux ;
- ▶ Veille à la constitution d'une banque de données et à l'élaboration de rapports sur l'évolution du secteur industriel et minier ;
- ▶ Assure l'établissement de situations périodiques et conjoncturelles et veille à la promotion et la diffusion de l'information à caractère industriel, minier, économique, professionnel et technologique, relative au secteur ;
- ▶ Assure la mise en place de tout dispositif de veille technologique dans le domaine des activités industrielles et minières ;
- ▶ Propose toute mesure de nature à faciliter et à permettre aux opérateurs l'accès aux nouvelles technologies ;
- ▶ Veille, en relation avec les organismes concernés, à l'élaboration d'un système d'information industriel et minier ;
- ▶ Veille au renforcement et au développement des capacités nationales de formation et d'études du secteur industriel et minier

8- Au titre de la gestion des participations de l'Etat dans le secteur public industriel :

- ▶ Veille au développement des entreprises publiques industrielles et à l'optimisation des participations de l'Etat dans le secteur public industriel ;
- ▶ Assure la supervision des entreprises publiques industrielles et veille à la préservation des intérêts de l'État conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- ▶ Favorise le partenariat entre les entreprises publiques industrielles et les entreprises privées ;
- ▶ Propose le programme de partenariat des entreprises publiques industrielles et veille à sa mise en œuvre ;

- ▶ Procède au suivi et à l'évaluation de la mise en œuvre des actions de partenariat des entreprises publiques et s'assure du respect des engagements souscrits par les parties ;
- ▶ Assure le suivi de l'application des résolutions du Conseil des participations de L'État ;
- ▶ Organise, coordonne et participe, en relation avec les organismes concernés, au traitement des dossiers d'assainissement financier des entreprises publiques économiques ;
- ▶ Veille à promouvoir et à consolider le partenariat public-privé national et étranger ;
- ▶ Assure la représentation de l'Etat actionnaire dans les organes sociaux des entreprises publiques économiques du secteur industriel.

9- Au titre des activités minières :

- ▶ Élabore et veille à la mise en œuvre de la politique nationale en matière d'infrastructure géologique, de la recherche et d'exploitation minières et des activités para minières ;
- ▶ Veille à l'exploitation rationnelle et à la valorisation optimale des ressources minières dans le cadre du développement industriel ;
- ▶ Initie et veille à la mise en œuvre du programme national d'infrastructure géologique, des études et recherches minières, et de reconstitution des réserves minières ;
- ▶ Veille au développement et l'impulsion du secteur minier

10- Au titre de la promotion et de l'attractivité de l'investissement :

- ▶ Propose la politique nationale liée à la promotion de l'investissement et l'amélioration du climat des affaires ;
- ▶ Veille à la cohérence d'ensemble des mesures et des dispositifs incitatifs en matière de promotion de l'investissement et propose les améliorations nécessaires ;
- ▶ Propose toute action et mesure visant la mise en place des instruments de financement adaptés à l'investissement et leur développement ;
- ▶ Assure le suivi des grands projets d'investissement ;

- ▶ Participe à l'amélioration des conditions d'accès au foncier industriel et veille à la rationalisation de sa gestion ;

- ▶ Veille à la mise en place et au bon fonctionnement des institutions et organismes d'intermédiation et de régulation du marché foncier économique ;

- ▶ Élabore le programme relatif à la création de nouvelles zones industrielles et zones d'activités en liaison avec le développement de l'industrie et des petites et moyennes entreprises ;

- ▶ Met en œuvre un programme d'assainissement, de réhabilitation, de promotion et de gestion des zones industrielles et zones d'activités ;

- ▶ Facilite et améliore l'environnement de l'investissement, d'entrepreneuriat et de la création d'entreprises.

11- Au titre de la promotion et du développement de la petite et moyenne entreprise :

- ▶ Encourage la création de nouvelles petites et moyennes entreprises et l'élargissement de leur champ d'activité ;

- ▶ Modernise l'environnement et les dispositifs d'appui aux petites et moyennes entreprises ;

- ▶ Propose toute mesure visant à soutenir le développement, la pérennité des petites et moyennes entreprises, leur compétitivité et leur rentabilité ;

- ▶ Élabore, en relation avec les parties concernées, la politique d'appui à l'innovation et facilite l'accès des petites et moyennes entreprises aux résultats de la recherche ;

- ▶ Veille à la mise en place des dispositifs et des cadres réglementaires relatifs à l'accompagnement du développement de la petite et moyenne entreprise ;

- ▶ Encourage les petites et moyennes entreprises à s'organiser en réseaux à travers les systèmes productifs locaux ;

- ▶ Élabore le programme de mise à niveau des petites et moyennes entreprises et s'assure de sa mise en œuvre ;

- ▶ Veille à la bonne affectation des fonds d'appui, de soutien et de garantie en vue de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises à des financements adaptés ;

- ▶ Met en place un cadre de concertation avec le mouvement associatif et les organisations patronales des petites et moyennes entreprises.

- ▶ Représente l'Algérie, auprès des organisations internationales et régionales dont les activités sont liées à celles du secteur et veille, dans le cadre de ses attributions, au respect des engagements, accords et conventions internationaux, conclus

12- En matière de coopération bilatérale et multilatérale et en conformité avec les règles et procédures en matière de relations internationales :

- ▶ Représente l'Algérie, auprès des organisations internationales et régionales dont les activités sont liées à celles du secteur et veille, dans le cadre de ses attributions, au respect des engagements, accords et conventions internationaux, conclus

- ▶ Participe à l'élaboration des accords bilatéraux en rapport avec ses missions, notamment les accords relatifs à la protection et à la garantie réciproque des investissements ;

- ▶ Contribue à l'élaboration et au suivi de l'exécution de tout accord gouvernemental ou de coopération avec les organismes et les institutions financières régionales et internationales en vue de mobiliser les ressources financières et les capacités d'appui nécessaires à l'amélioration de l'organisation et du fonctionnement de l'économie nationale ;

- ▶ Organise et assure les activités et événements à l'échelle nationale et internationale à même de promouvoir le partenariat industriel et minier

13- Dans le domaine de ses attributions, le ministre de l'industrie et des mines peut initier tout texte à caractère législatif et réglementaire.

14- Le ministre de l'industrie et des mines s'assure du bon fonctionnement des structures centrales et déconcentrées ainsi que de tout établissement ou institution placé sous sa tutelle.

15- Le ministre de l'industrie et des mines propose la création de toute institution de concertation et/ou de coordination interministérielle et de tout organe de nature à permettre une meilleure prise en charge des missions qui lui sont confiées.

16- Le présent décret sera publié au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire.

Conclusion :

L'Algérie, à l'instar des économies florissantes s'appuie sur le développement durable des Petites et Moyennes Entreprises, c'est-à-dire à leurs activités diversifiées et novatrices car ne disposant pas d'industrie traditionnellement marquée.

Comme en Algérie, le système bancaire a connu réformes ayant pour objectif l'instauration d'un environnement propice aux banques pour qu'elles puissent amplifier le secteur entrepreneurial sous les critères de commercialité (rentabilité et sécurité).

Les PME sont devenues de plus en plus dépendantes des banques dont elles-mêmes subissent l'hégémonie de l'environnement économique international, vu que le nouvel ordre économique, marqué par la Mondialisation de l'économie (systèmes productifs, marchés, biens et services, capitaux et main-d'œuvre) impose des règles de gestion (planification et contrôle) plus strictes aux entreprises, catégories, tailles et secteurs confondus.

Sous l'autoritarisme des impératifs macro-économiques, le développement et/ou la survie des PME Algérienne sont étroitement liées au contexte législatif, financier et social du pays.

Les autorités doivent également favoriser les relations entre les PME et les grandes entreprises en développant les relations de sous-traitance, de partenariat qui permettront une croissance de ces dernières et assurera une meilleure relance économique dans nos pays en voie de développement.

En effet, lorsqu'ils remplissent les conditions, les IMF n'arrivent pas toujours à les satisfaire dans les moindres détails. Par exemple, les délais de mise en place des crédits ne sont pas toujours en adéquation avec la planification des promoteurs.

Cet écart crée parfois des déconvenues qui ne permettent pas aux bénéficiaires de ces crédits de jouir pleinement des avantages liés au financement. Dans certains cas, le crédit n'arrive pas à temps pour permettre de mettre en œuvre l'idée d'entreprise.

Ils se heurtent à des difficultés qui prennent racine dans la faible diversification et le manque d'originalité de leur idée d'entreprise.

Elles sont parfois aggravées par la complicité qui s'observe au niveau du suivi des activités menées par les promoteurs. En effet, les investigations ont montré que les suivis ne se font pas dans les conditions optimales d'efficacité et d'efficience. Dans ces conditions, les promoteurs d'entreprise qui n'ont pas une culture rigoureuse de gestion détournent ces financements à d'autres fins. Ainsi naissent les difficultés liées au non-respect des échéances de remboursement.

Vu l'importance qu'elles occupent dans l'économie et particulièrement dans le tissu industriel surtout dans un pays en voie de développement comme l'Algérie, Les PME largement répandues d'après les études et les constatations souffrent beaucoup plus de faiblesses et ceux pour plusieurs raisons, soit internes, c'est à dire propres à l'entreprise, soit externes liées à son environnement.

Et ce, malgré les efforts menés par les organismes nationaux et internationaux pour préparer un climat favorable aux PME, il reste beaucoup à faire de la part de l'Etat et de la part des bailleurs des fonds tant que les PME réclament une assistance accrue, l'assouplissement des procédures, la diversification des techniques bancaires et l'accompagnement assidu pour les entreprises en phase de lancement ;

Cependant, il est évident que, malgré les aspects abordés et les différentes insuffisances des servantes qu'elles que approches de solution proposées par notre étude de cas, le sujet n'est pas épuisé ; Beaucoup de travaux de recherche ont été certes effectués sur les institutions de microfinance et sur le financement des initiatives des jeunes. Nous pensons que l'originalité de notre travail réside dans le fait que nous vous proposons une analyse tangible, d'actualité et suivie de qu'elles que recommandations qu'à défaut qu'elles soit optimales elles restent pertinentes, qui sont :

- Instaurer dans la durée des réformes économiques pragmatique afin de fédérer l'économie informelle qui *représente presque la moitié de l'économie réel*, dans l'économie réel du pays, en les juxtaposant par la force du droit institutionnel d'une part et part une négociation ferme dans le fond et souple sur le fond avec les différents protagonistes « une main de fer dans des gants de velours » ;
- Poursuivre avec dextérité, vigueur/rigueur et apathie le plan pluriannuel du gouvernement Algérien initié par Monsieur le ministre de la Justice Belkacem Zeghmati, qui vise à réaffirmer la volonté du Gouvernement de lutter sans relâche contre la corruption mais il s'inscrit aussi dans le cadre de la relation de confiance portée par

le Président de la République qui tend à synchroniser l'ensemble des actions de prévention et d'accompagnement qui devront être mises en œuvre, au bénéfice des entreprises et des administrations.

- Promouvoir des modalités d'accès -conditions - au crédit en adéquation avec les attentes des jeunes entrepreneurs ;
- Instaurer, vulgariser et évaluer à posteriori les séminaires « d'assistance financière accrue », pour les jeunes entrepreneurs, dédiés à la compréhension des procédures de financement ainsi qu'à la diversification des techniques bancaires
- Veiller à ce que les délais de mise en place des crédits soit toujours en adéquation avec la planification des promoteurs, car dans certains cas, le crédit n'arrive pas à temps pour permettre de mettre en œuvre l'idée d'entreprise ce qui risque de mettre fin au projet ;
- Veiller à l'exactitude par le contrôle des études de marchés élaborées par les bureaux d'études ;
- Implanter un système d'information dédié au reporting périodique de l'ensemble des institutions implanter dans la promotion économique des entreprises Algériennes ;
- Elaborer un renoncement national synergique, qui inclus, entre autres, les secteurs d'activités, le critère social et la prévision de rentabilité Marché, afin d'orienter les nouveaux entrepreneurs dans des secteurs économiques méconnues de leur part, vu que les différents conseillers de la banque ou des institutions d'aides ne se contentent que d'indiquer la liste des projets complètement saturés.
- Veiller à la stricte application des procédures de suivi afin que le suivi se fait dans les conditions optimales d'efficacité et d'efficience ; Car dans certains cas, les promoteurs d'entreprise qui n'ont pas une culture rigoureuse de gestion détournent ces financements à d'autres fins. Ainsi naissent les difficultés liées au non-respect des échéances de remboursement / tombent dans le cercle infernal de l'insolvabilité ;
- Favoriser les relations entre les PME et les grandes entreprises en développant les relations de jumelage, sous-traitance, assistance et/ou de partenariat qui permettront une croissance de ces dernières et assurera une meilleure relance économique due à la capitalisation du retour d'expérience des grandes entreprises ;
- La PME doit faire face à une compétitivité multidimensionnelle impliquant toutes ses fonctions et domaines d'activités. Elle doit s'organiser pour mieux agir, exploiter rationnellement ses ressources, diffuser à grande échelle ses produits, anticiper le comportement des différents intervenants et faire défendre ses intérêts dans le but de continuer à assurer son existence.

- Impulser une politique de collaboration palpable et transparente entre les banques, les institutions de micro financent et les mécanismes innovants, mais aussi une implication continue de l'Etat et du développement des Petite et Moyenne Entreprise permettra de résoudre le problème fondamental qui réside dans l'inadéquation entre l'offre et les demandes de crédit.
- Nous osons espérer que par ces recommandations, qui ne représentent pas encore une fois un plan d'action optimale, nous apportons notre humble pierre à cet honorable édifice qui concrétise la promotion économique des entreprises Algériennes.

CONCLUSION GENERALE

La place de l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne semble devenir une préoccupation majeure et récurrente. Le nombre de mesures mises en place par l'état algérien ces dernières années en atteste ;

Des formations en entrepreneuriat voient le jour dans l'enseignement supérieur et des colloques autour des thématiques entrepreneuriales sont organisés. Cette effervescence autour des pratiques de l'entrepreneuriat résulte d'abord d'une amélioration des conditions sécuritaires et politiques dans le pays et d'une prise de conscience du gouvernement quant à l'importance de la création d'entreprise pour la relance économique ;

En effet, l'entrepreneuriat serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel. Pour autant, quels sont les déterminants qui influencent le financement des initiatives entrepreneuriales des jeunes Algériens comme nous l'avons suggéré ;

Afin de répondre à notre problématique, nous proposons une analyse institutionnelle de l'entrepreneuriat en Algérie, dans la mesure où certaines institutions sociales ont une influence sur la manière dont les individus perçoivent le rôle social d'un entrepreneur et leur ambition à devenir entrepreneur ;

Le gouvernement algérien a engagé un certain nombre de réformes économiques s'éloignant du modèle socialiste qui a prévalu jusque-là, et qui s'est caractérisé par « un mécanisme de gestion et de coordination de type planifié, et la propriété publique sur l'outil de production et de distribution », ainsi que par un monopole exercé par les entreprises publiques dans le secteur de l'industrie.

Ce changement introduit est basé sur la libéralisation des marchés. L'initiative entrepreneuriale privée est dès lors encouragée. L'Etat algérien prend conscience du rôle important des PME/PMI dans le développement de la croissance économique algérienne. Des initiatives sont prises pour encourager leur extension, notamment par le biais de la loi d'orientation sur la promotion de la P.M.E ;

Conclusion générale

En 2001, l'Etat donne une forte impulsion politique, en créant un Ministère délégué, une Agence Nationale pour la Promotion des PME, ainsi que des fonds de Caution et de Promotion. Les PME/PMI connaissent un essor considérable ;

Par ailleurs, l'économie algérienne a la particularité d'être une économie rentière qui dépend à plus de 90% des ressources d'hydrocarbures ; En 2007, l'Algérie a réalisé des recettes en devises excédant les 60 milliards de dollars et des réserves en devises dépassant les 100 milliards de dollars, qui lui ont permis d'assainir sa dette externe. Cela ne suffit toutefois pas à améliorer la croissance économique du pays ;

Les entrepreneurs algériens proviennent essentiellement du secteur privé, car les employés du secteur privé en Algérie, sont plus susceptibles d'être impliqués dans des activités entrepreneuriales naissantes que les employés du secteur public. Ce constat est directement lié à la motivation première des entrepreneurs dans la mesure où une majorité d'entre eux est motivé par l'opportunité plutôt que par la nécessité lors d'une création d'entreprise. En effet, la majorité des entrepreneurs en phase de démarrage d'une activité entrepreneuriale appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur en Algérie ;

Les sources de financement externe sont les membres de la famille immédiate, Les investisseurs informel sont des adultes ayant personnellement apporté des fonds pour la création d'une nouvelle entreprise par une autre personne au cours des trois dernières années, jouent un rôle important dans le soutien aux efforts de démarrage des entrepreneurs Ils sont estimés à 6,6 % de la population âgée entre 18 et 64 ans, en Algérie.

Par ailleurs, afin de faciliter l'accès au financement des PME, l'Etat algérien a mis en place un certain nombre de dispositifs. Ces dispositifs sont soutenus par la création d'agences nationales pour aider au financement des projets entrepreneuriaux, principalement lorsqu'il s'agit de micro-financement.

Ces agences ont été créées au début des années 1990, avec pour objectif principal de faciliter l'accès au financement pour les entrepreneurs. Ces derniers peuvent bénéficier d'un crédit pour lequel ces agences se portent garantes, ainsi que des prêts non rémunérés et une bonification de taux d'intérêts pour les autres types de crédits bancaires. Ces agences diffèrent principalement par rapport à leur clientèle cible.

Parmi ces agences, nous pouvons citer l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ). Créée en 1990, elle cible les jeunes chômeurs entre 19 et 35 ans, qui souhaitent

créer leur propre micro entreprise. Un dispositif d'autant plus pertinent en sachant que 70% des chômeurs sont âgés de moins de 30 ans (données CNES). La limite d'âge du candidat peut être portée à 40 ans, si le projet proposé génère au moins trois emplois permanents.

A travers des agences réparties sur tout le territoire algérien, l'ANSEJ offre des aides au financement à travers des crédits accordés par des banques nationales conventionnées, auprès desquelles elle dépose elle-même les dossiers validés des jeunes porteurs de projets. Un fond de garantie a également été créé en 1998 afin de donner plus de facilités aux PME pour l'accès au financement.

A la fin du mois d'août 2011, l'ANSEJ a reçu 165 258 dossiers de candidature pour la création de PME par le biais du dispositif ANSEJ. Le nombre de projets financés est en constante évolution, passant de 8500 dossiers lors de sa création, à 20 848 en 2009, à 22 641 en 2010 pour un nombre total de 61 118 PME financées, qui ont permis la création de 72 942 emplois directs (Maghreb Emergent, édition du 14 septembre 2011).

D'autres agences peuvent également être citées telles que l'Agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit (ANGEM), créée en 2004, et qui a pour mission de favoriser la création de micro entreprises dans les zones urbaines et rurales, et d'encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles génératrice de revenus dans les zones rurales.

Par ailleurs, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) propose aussi une aide à la création d'activité, pour les chômeurs âgés entre 30 et 50 ans. A travers des partenariats avec des ministères et institutions étatiques, la CNAC s'assure que toutes les conditions sont réunies afin de permettre la concrétisation du plus grand nombre de projets. Les services qu'elle propose portent aussi bien sur des aides financières qui se rapprochent beaucoup de ce que fait l'ANSEJ (prêt triangulaire mettant en relation le jeune entrepreneur, la CNAC et une institution bancaire), que sur l'accompagnement à toutes les phases du projet.

Dans une vision invente, futuriste et futuriste qui consiste en la création en décembre 2009 d'un un incubateur crée au Cyber parc de Sidi Abdellah, dans la wilaya d'Alger. Placé sous la tutelle de l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques, cet incubateur est spécialement dédié aux startups, et offre aux entrepreneurs innovants l'opportunité de démarrer leur projet dans un environnement dynamique, orienté vers l'innovation. Des formations et un accompagnement sont assurés tout au long du projet, jusqu'à son lancement. L'incubateur joue également le rôle d'intermédiaire auprès des banques et des agences de promotion de l'entrepreneuriat, telles

que l'ANSEJ ;

Car les porteurs de projets doivent soumettre un dossier de candidature, et soutenir leur projet devant un jury, qui décidera de la recevabilité de leurs candidatures. L'incubateur héberge une vingtaine de projets par an, pour une période allant de 24 à 30 mois. Il se donne également pour objectif la création de 15 startups par an. Dans le même esprit, un second incubateur a été inauguré en juin 2011 à Annaba (dons nous n'avons pas eues malheureusement des réponses à nos trois emails amicalement professionnelles).

Il existe également des initiatives provenant d'acteurs économiques privés, avec, à chaque fois, un objectif similaire, celui de la promotion de l'intention et l'action entrepreneuriale. Des initiatives à l'image de l'Académie Algérienne de l'Entrepreneuriat, créée en octobre 2010 (dont le site officiel est en perpétuel dérangement), qui tente par des actions de sensibilisation et par voie de concours, de donner une visibilité à de jeunes porteurs de projets issus du monde universitaire, toutes filières confondues.

Dans une perspective similaire, la diaspora algérienne aux Etats-Unis joue également un rôle actif. L'Algerian Start up Initiative (ASI) a été créée en 2009, par le biais d'un partenariat entre des entreprises algériennes et des sociétés leaders dans le domaine des NTIC aux Etats-Unis. ASI organise annuellement un concours du meilleurs business plan, destinés aux porteurs de projets de startups. Les lauréats du concours bénéficient d'une incubation à l'incubateur de Sidi Abdellah à Alger (cf. ci-dessus), de séances de conseils et de coaching et d'un fonds d'investissement de la Silicon Vallès.

Cette même diaspora a annoncé en octobre 2011 la création d'un fonds d'investissement Algéro-américain appelé « Casbah Business Angel », introduisant ainsi un nouveau mode de financement en Algérie.

Lors de notre préparation de notre mémoire de magister, on put scinder l'environnement de l'entrepreneuriat en trois couches complémentaire et superposées qui sont :

- 1- Niveau cognitif: il concerne l'entrepreneur en termes de savoir, de vision, d'apprentissage (Normes, Traditions, Religions...) et de capacité à faire appel à la matière grise relative à la personne entreprenante. Ce niveau est le plus intéressant et le plus complexe à étudier car il fait appel à la personne même de l'entrepreneur ce qui le rend délicatement susceptible à tendre vers l'infini car chaque personne à ses propres pensées, réflexions, cursus, motivation, comportement, trajectoire, profil en plus de l'improvisation qui fait le charisme de l'entrepreneur.

Ces résultats concordent avec ceux développés par Calza *et al* (2010) qui démontrent que la culture algérienne manque d'orientation vers la performance. En ce sens, elle ne permet pas aux individus de s'orienter vers une performance compétitive qui leur permettrait de tendre vers l'excellence en étant innovants et ouverts vers l'extérieur. De plus, les auteurs montrent que la culture algérienne encourage l'aversion au risque et à l'incertitude. Leurs résultats stipulent que l'aversion au risque est inversement proportionnelle à la capacité d'innovation. Les acteurs n'aimant pas prendre de risques sont par conséquent peu innovants et peu créatifs.

Benredjem (2010) arrive à la même conclusion concernant la peur de l'échec et l'aversion pour le risque. En effet, 63% des personnes interrogées dans son étude identifient la peur de l'échec comme un obstacle à la création d'entreprise.

2- Le deuxième est praxéologique : « Les règles du jeu » il concerne le savoir-faire de l'entrepreneur face à l'organisation qu'il impulse. Il représente la modélisation du niveau cognitif au sein du niveau structural, cette appréhension du processus qui est en perpétuel interaction s'engage à nous présenter une configuration de sous-système dynamique dont le tout est un système représentatif du niveau praxéologique.

Car pour pouvoir créer ma propre entreprise -en simulation- « Pépinière Agricole » j'ai dû malgré des muletts péripétie réalisé 14 procédures différentes dans une démarche relativement longue qui peut se finalisée entre 45 jours « si on a les ressources nécessaires » et en moyenne six mois « selon mais entretien »

Le coût de l'enregistrement d'une entreprise par le rapport du produit national brut par habitant (PNB/habitant) s'élève à 12,1 % en Algérie. A titre indicatif, le coût d'enregistrement est quasiment nul dans les pays développés (notamment 1,1% en France et 0,9% au Canada) et s'élève à 11,5% au Maroc et 8,3% en Tunisie.

En ce qui concerne l'apport minimum du capital de l'entreprise, le calcul est également en pourcentage du PNB/habitant. L'Algérie avec un apport minimum de 30,6% du PNB/h se place devant le Maroc avec 59,8% du PNB/h. La Tunisie réduit l'apport à 25,3% du PNB/h alors qu'en France et au Canada l'apport est quasiment nul.

Finalement, on remarque que les conditions de création d'entreprise sont loin d'être optimales en Algérie et l'activité entrepreneuriale diffère d'un pays à l'autre. Une étude récente⁸ montre que l'Algérie possède un taux d'entrepreneuriat naissant de 11,6% avec un taux de propriété de 5,6%.

Tout en sachant que, l'Algérie est classée à la 153ème place en termes de facilité de création d'entreprise. Aucune réforme n'a toutefois été engagée depuis 2009, pour améliorer ce classement L'une des difficultés majeures mises en perspective dans la littérature est la

corruption camouflée par la lenteur administrative.

3- Le troisième est structural : L'analyse du terrain montre qu'il y a un manque d'alignement entre les structures de gouvernance et les transactions, principalement en ce qui concerne les institutions d'aide au micro-financement mises en place par l'Etat, l'accès au financement par les porteurs de projets ainsi que le système d'éducation.

Signaler comme l'épine au pied de l'entrepreneur émergent, L'accès au financement soulève des difficultés en termes de garanties, d'exigences administratives et de procédures demeurant trop longues et compliquées ; Un système de financement efficace est pourtant indispensable car le pourcentage d'entrepreneurs naissants nécessitant un financement au-delà de leurs ressources personnelles s'échelonne de près de 70 % en Algérie.

En Algérie, une option beaucoup plus répandue pour les nouveaux entrepreneurs est le financement bancaire mais la situation n'est pas des plus favorables pour autant. Pour ce qui est de l'octroi de crédit, l'Algérie est classée 150^{me} (Mondiale.) par le pour un total de 183 pays. Elle se place respectivement à la 79^{me}, 164^{me} et 127^{me} place pour ce qui est de la protection des investisseurs, le paiement des taxes et le commerce extérieur. Le seul paramètre financier où l'Algérie est relativement bien classée (59^{me} rang) est celui de l'insolvabilité.

Cependant, les banques et organismes de prêts restent très prudents lors de l'octroi de crédits. La principale cause à cela n'est pas le manque de liquidité, mais une aversion au risque très importante dans la mesure où la **gestion du risque** n'est pas bien maîtrisée par ces organismes. Face à une telle situation, d'autres modes de financement priment sur le financement bancaire, à savoir l'aide financière que le porteur de projet peut espérer trouver dans son réseau social (Niveau Cognitif). Dans cette perspective, la notion de réputation, l'historique et l'étendu du réseau qui t'adopte prend tout son sens.

Une autre raison qui freine l'accès au financement « hormis l'aspect religieux) est que le taux de recouvrement par les organismes prêteurs reste relativement faible. Dans un entretien avec le directeur d'une agence de la Banque BDL qui était en charge d'examiner les dossiers déposés dans le cadre des différents dispositifs d'aide au micro-financement initiés par l'Etat, ce dernier m'a confié que, depuis quelques années, les demandes de financement dans certains secteurs d'activités comme le transport et les services étaient presque systématiquement

refusées. Pour cause, le taux de recouvrement dans ces secteurs est le plus faible.

Or, c'est souvent les secteurs les plus demandés, car le manque d'imagination et l'absence d'étude socioéconomique pousse la majorité des nouveaux entrepreneurs Algériens à s'engouffrer dans les mêmes projets.

De ces agrégats ne nous pouvons pas faire l'impasse de l'état des lieux des compétences intrinsèques des entrepreneurs Algériens, car l'importance du facteur psychologique dans la réussite entrepreneuriale et montre que les jeunes entrepreneurs ont une perception positive à l'égard de leurs possibilités de réussite mais dénoncent un manque de formation (notamment dans le domaine de la gestion et de la comptabilité).

L'étude de cas mener par nos soins pour l'obtention du magister, à révéler que la grande majorité des entrepreneurs Algériens n'ont pas fait des études Universitaires et que personne d'entre eux n'a investie dans la recherche et développement et que la formation à un aspect pratique et non théorique,

En effet, très peu d'institutions d'enseignement supérieur étatiques (universités et écoles) proposent de formation en entrepreneuriat en post-graduation. Le constat est encore plus alarmant lorsqu'on sait que celles qui proposent un module d'entrepreneuriat avant la post-graduation sont encore moins nombreuses. Sur la wilaya d'Alger, seule EHEC Alger propose le module d'entrepreneuriat pour des étudiants de troisième année. Il faut généralement attendre la post-graduation pour que les étudiants puissent accéder à cette matière. Le constat est un peu plus rassurant dans les institutions d'enseignement supérieur privé, où des masters en entrepreneuriat sont développés. Cependant, l'accès à ces formations coûte généralement assez cher, en moyenne 500 000 DA TTC par an, ce qui reste largement au-dessus de ce que peuvent se permettre les ménages moyens.

Par ailleurs, malgré les nombreuses initiatives prises par l'Etat pour la promotion de l'entrepreneuriat, la réalité ne représente pas toujours pas les résultats escomptés car ses institutions étatiques ont constitué un cadre d'analyse pour le Ministère de l'entreprise qui a étudié la dimension psychologique dans la réussite entrepreneuriale. Cette étude démontre que ses institutions ne prennent pas en considération la connaissance approfondie des caractéristiques psychologiques du jeune porteur de projet. Or, ces caractéristiques, telles que la motivation et les traits de personnalité, jouent un rôle important dans la réussite d'un projet entrepreneurial. Dans le même temps, il semble difficile pour les jeunes porteurs de projets de trouver des interlocuteurs compétents au sein de ces agences.

Afin de répondre à notre souhait d'étudier un entretien entre un entrepreneur novice et un cadre financier chargé d'étude de dossier de financement, nos investigations ont menées à la compréhension que le manque de suivi des dossiers validés par des dispositifs est souvent pointé du doigt. Aujourd'hui, il est très difficile d'avoir un état des lieux précis concernant le devenir des projets créés dans le cadre de ces dispositifs. Car près de la moitié des entrepreneurs répondants estiment que ces dispositifs sont des pièges à endettement, à cause du manque d'accompagnement des projets retenus, et l'absence de chiffres fiables.

Finalement notre étude montre que l'entrepreneuriat fait face à des contraintes importantes en Algérie. Qu'il s'agisse d'informel, de financement, de corruption, de compétences ou de formation, les mesures mises en place semblent avoir du mal à trouver écho dans la réalité.

Car tous les efforts du gouvernement pour encourager et faciliter les démarches de l'entrepreneur commence à porter leurs fruits, vu que l'Algérie a amélioré son score en gagnant neuf places dans le classement Doing Business 2019 (https://archive.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Fact-Sheets/DB19/FactSheet_DoingBusiness2019_SSA_Fr.pdf) de la Banque Mondiale avec un score de 49,65 points sur cent, l'économie Algérienne s'est ainsi hissée à la 157ème place cette année, après avoir occupé la 166 ème en 2017.

LISTE DES SCHEMAS

Schéma N°01 : La pyramide de Maslow.....	23
Schéma N°02 : Le rôle économique de la banque.....	47
Schéma N°03 : La structure actuelle du système bancaire algérien.....	64
Schéma N°04 : Les types de financement.....	80
Schéma n° 05 : La formation d'autofinancement.....	83
Schéma n° 06 : Le financement externe.....	86
Schéma n° 07 : les acteurs du marché monétaire	97
Schéma N°08 : les crédits d'exploitation.....	103
Schéma N° 09 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'une facilité de caisse.....	105
Schéma N° 10 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un découvert.....	106
Schéma N° 11 : Allure d'un compte courant d'un client bénéficiaire d'un crédit de compagne	107
Schéma N°12 : Le circuit escompte commercial.....	110
Schéma N°13 : Déroulement d'une opération de crédit-bail.....	125
Schéma N°14 : Evolution des produits financiers	156
Schéma N°15 : Projets financés ANSEJ par genre et par secteur d'activité à la fin 2016.....	158
Schéma N°16 : Projets financés ANSEJ par secteur d'activités à la fin 2016.....	163
Schéma N°17 : Principaux agrégats CNAC.....	166
Schéma N°18 : Crédit ANGEM octroyés par type de financement à la fin 2016.....	169
Schéma N°19 : Crédit ANGEM octroyés par secteur d'activité à la fin 2016.....	170
Schéma N°20 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016.....	172
Schéma N° 21 : Donnée relatives aux garanties octroyées par CGCI.....	177
Schéma N°22 : Situation globale des dossiers FGAR traités à la fin 2016.....	181
Schéma N°23 : structures d'appui opérationnelles.....	182

Schéma N°24 : Bilan d'activité du centre de facilitation par région à la fin 2016.....	185
Schéma N°25 : Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation (2015— 2016)	186
Schéma N°26 : Répartition des projets accompagnés par les centres de facilitation selon le secteur 'activités.....	187
Schéma N°27 : Bilan des pépinières par Wilaya.....	189
Schéma N°28 : Répartition des projets accompagnés par les pépinières selon le secteur d'activité.....	190
Schéma N° 29 : Les caractéristiques de la PME selon P. AJULIEN.....	223
Schéma N°30 : Population globale des PME à la fin 2016.....	226
Schéma N°31 : Typologie des PME créées.....	227
Schéma N°32 : L'environnement de la PME.....	244

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Avantages et inconvénients du financement interne.....	86
Tableau N°02 : comparaison entre les actions et les obligations.....	96
Tableau N° 03 : Etats récapitulatifs des projets d'investissement au (S1/2021).....	149
Tableau N°04 : Evolution des produits financiers fournis.....	156
Tableau N° 05 : Projets financés ANSEJ par genre et par secteur d'activité à la fin 2016...157	
Tableau N° 06 : Projets financés ANSEJ par secteur d'activités à la fin 2016.....	162
Tableau N° 07 : Principaux agrégats CNAC.....	166
Tableau N° 08 : Crédit ANGEM octroyés par type de financement à la fin 2016.....	169
Tableau N° 09 : Crédit ANGEM octroyés par secteur d'activité à la fin 2016.....	170
Tableau N° 10 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016.....	172
Tableau N° 11 : Répartitions des dossiers de mise à niveau reçue en 2016 par typologie de PME.....	173
Tableau N° 12 : Répartition des conventions de mise à niveau en 2016 par secteurs d'activités.....	174
Tableau N° 13 : Répartition des dossiers de mise à niveau reçus par délégation.....	174
Tableau N° 14 : Donnée relatives aux garanties octroyées.....	177
Tableau N° 15 : Situation globale des dossiers FGAR traités à la fin 2016.....	181
Tableau N° 16 : structures d'appui opérationnelles.....	182
Tableau N° 17 : Bilan d'activité du centre de facilitation à la fin 2016.....	183
Tableau N° 18 : Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation (2015-2016)	185
Tableau N° 19 : Répartition des projets accompagnés par les centres de facilitation selon le secteur d'activités.....	186
Tableau N° 20 : concernent les projets hébergés au sein des pépinières d'entreprises à fin 2016.....	188
Tableau N° 21 : Bilan des pépinières par Wilaya.....	188
Tableau N° 22 : Répartition des projets accompagnés par les pépinières selon le secteur d'activité.....	190

Tableau N°23 : Population globale des PME ; Chiffres clés au 30/06/2021.....	224
Tableau N°24 : Population globale des PME à la fin du premier semestre 2021.....	225
Tableau N°25 : Typologie des PME créées.....	226
Tableau N°26 : Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité.....	227
Tableau N°27 : Professions libérales par secteur d'activité.....	228
Tableau N°28 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités.....	229
Tableau N°29 : Répartition des PME privées par secteur d'activité.....	230
Tableau N°30 Concentration des PME privées (personnes morales) par région.....	230
Tableau N°31 Densité des PME privées (personnes morales) par région.....	231
Tableau N°32 Densité des PME privées (personnes morales) par région.....	232
Tableau N°33 évolution de la population globale des PME (S1/2020 et S1/2021)	232
Tableau N°34 Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2020/ S1 2021).....	233
Tableau N° 35 Evolution des emplois déclarés par type de PME.....	234
Tableau N° 36 Croissance des PME.....	234
Tableau N°37 Mortalité des PME privées.....	235
Tableau N°38 Mortalité des PME privées par secteur d'activité (personnes morales).....	236
Tableau N°39 La mortalité des PME privées (personnes physiques).....	236

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- &L.MABERANLT, B. (2000, 2eme édition). Dictionnaire de la bourse et des marchés. *Finance & Monnaie*, p. 121.
- A.BORDERIE. (1998). *Financer les PME autrement*. paris: MAXIMA.
- A.LAMIRI. (1999). *Crises de l'économie Algérienne, causes, mécanismes et perspectives de redressement*. ALGER: Les presses d'Alger.
- A.MOUMNI. (2009, Juin). Quelles ressources pour financer le développement du secteur de lamicro finance. *Proparco*, p. 228.
- A.NAAS. (2003). *Le systeme bancaire Algérien* . PARIS: Maison Neuve & La rose.
- A.SLGNONNET. (1994). *La PME et son financement*. paris: Organisation.
- B.A.IBRAHIMA. (1997, Avril). PME et institutions financières islamiques. *ADA Dialogue*, p. N°02.
- BA.IBRAHMIA. (1996, AVRIL). PME et institutions finncières islamiques. *ADA DIALOGUE*, N°08.
- BENICHOU, A. F. (2022, N°01). Informations relatives aux parties liées (IAS/SCF). *Revue des science humaine*, pp. 874-892.
- C.LOUIS. (2004). *Les finances des entreprises émergentes*. paris: DALLOZ.
- C.MARMUSE. (1990). *Stratégie du redressement d'entreprise*. PARIS: VUIBERT.
- CARLOS, J. (2009). *Financement d'entreprise - les techniques de jeu*. paris: organisation.
- CHALAL. (2001). Communication sur le dispositif ANDI/ANSEJ. *CINAF*. ALGER.
- Coli, B. Y. (1998). *Dictionnaire économiques et financier*. paris: Economica.
- D.HELLRIEGEL. (1993). *Management des organisations*. CALAIS: DEBOECK.
- D.UZUNIDIS, S. e. (2006). *L'aventure des entrepreneurs*. PARIS: Studyrama perspectives.
- D.UZUNIDIS, S. e. (2006). *L'aventure des entrepreneurs*. PARIS: Studyrama perspectives.
- E.COHEN. (1997). *Gestion financière et développement financier*. paris: La rose.
- efficacité, L. P. (2014). SAIDA: Centre universitaire.
- F.BOUYACOUB. (2000). *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger: Casbah.
- F.MAKHLOUF. (2006). *L'entreprise organisation et gestion*. Alger: OPU.
- fela, A. (2019, N°02). Les facteurs impactant la qualité du commissariat aux comptes. *Revue Algérienne d'économie et de gestion*, pp. 52-68.

Financement des PME. (2001). *SEMINAIRE*. ORAN: PHENIX.

G.BRESSY. (2000). *Economie d'entreprise*. PARIS: DALLOZ.

G.PETIT-DUTAILLIS. (1963). *Le risque du crédit bancaire*. paris: Economica.

GROS, P. (2012). *Capital développement*. paris : DALLOZ.

H.BENISSAD. (1982). *Economie du développement bancaire en Algérie*. Alger: OPU.

H.BENISSAD. (1993). *Algérie : restructuration est réforme économique*. Alger: OPU.

H.BENISSAD. (1994). *Restructurations et réformes économiques*. ORAN: OPU.

H.FAYOL. (1916). *Administration industrielle et générale*. belgique: Economica.

H.MINTZBERG. (1984). *Le manager au quotidien : les dix roles du cadre*. paris: organisation.

HOUARIE, B. H. (2015). *Mesure d'accompagnement de l'entrepreneur, expérience du CNEPD*. ALGER: CINAFA.

<http://sofinance.dz/>. (s.d.).

<http://www.anade.org.dz/>. (s.d.).

<http://www.andpme.org.dz/>. (s.d.).

<https://cgci.dz/>. (s.d.).

<https://cgci.dz/garantie-pme/>. (s.d.).

<https://damancom.casnos.dz/>. (s.d.).

<https://ds.univ-oran2.dz:8443/bitstream/123456789/1558/1/Secteur%20Informel%20et%20Emploi%20en%20Alg%C3%A9rie.pdf>. (s.d.).

<https://fgpme.xyz/>. (s.d.).

<https://leancubator.co/article/les-incubateurs-en-algrie-liste-complte-2021-2>. (s.d.).

<https://pepiniere-entreprises-oran.dz/>. (s.d.).

<https://pme-dz.com/>. (s.d.).

<https://premier-ministre.gov.dz/fr/post/reunion-du-gouvernement-creation-de-l-agence-nationale-de-l-auto-entrepreneur>. (s.d.).

<https://startup.dz/>. (s.d.).

<https://teledclaration.cnas.dz/>. (s.d.).

<https://www.agm.net/company/1892478-ECOFIE-societe-d-etudes-economiques-d-analyse-financiere-et>. (s.d.).

<https://www.angem.dz/>. (s.d.).

<https://www.angem.dz/article/le-dispositif-du-micro-credit/>. (s.d.).

<https://www.ansej.org.dz/>. (s.d.).

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/103/2/2/10252>. (s.d.).

<https://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria>. (s.d.).

https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=NAQD_025_0155&download=1. (s.d.).

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Accueil.aspx. (s.d.).

<https://www.commerce.gov.dz/fr/code-du-commerce>. (s.d.).

<https://www.industrie.gov.dz/fr/>. (s.d.).

<https://www.industrie.gov.dz/fr/>. (s.d.).

information@andi.dz. (2021).

J.POERRE, P. e. (1994). *Finance d'entreprise & Finance de marché*. paris: Economica.

JA.SCHUMPTER. (1972). *Théorie de l'évolution économique*. Paris: DALLOZ.

JC.COLI, B. e. (1996). *Dictionnaire économique et financier*. paris: Seuil.

JM.FILLEAU, M. e. (1999). *Les théories de l'organisation et de l'entreprise*. paris: ELLIPSES.

L.HONORE. (2000). *Gestion financière*. paris: Nathan.

LATREYTE, J. &. (1993). *Finance d'entreprise*. paris: Economica.

M.ALBOUY. (1991). *Financement et cout du capital de l'entreprise*. paris: Eyrolles.

M.BELAIBOUD. (2005). *Gestion stratégique de l'entreprise algérienne*. Alger: OPU.

M.HAROUN, P. e. (2004, Septembre-Octobre). Financement des projets par financements islamiques. *Banque & Droit*, p. N°97.

M.LAFLAMME. (1981). *Le management : Approche systémique, théories et cas*. Québec: GAETAN MORIN .

M.MARCHESNAY. (1980, 1er trimestre). La théorie financière de la PME rest à élaborer. *Economie industrielle*, p. N°11.

M.MARCIESNAY, P.-R. A. (1989). *La PME*. PARIS: Vuibert.

MARC, M. (2010). *Les grandes figures en organisation*. paris: Alternatives économiques.

- Mesure d'accompagnement de l'entrepreneur. (2015). ALGER: CINAF.
- N.EQUILBEY, L. e. (1991). *Histoire du management*. paris: Organisation.
- N.STOLOW. (2003). *Le monde entrepreneuriale*. Belgique: VUIBERT.
- O.GARNIER, J. e. (2002). *Dictionnaire d'économie et de science sociale*. paris: Economica.
- P.LOUART. (1999). *Entrepreneur "Encyclopédie de la gestion et du management"*. PARIS: DALLOZ.
- P.MORIN. (1997). *L'art du manager, de babylone à internet*. paris: organisation.
- P.VIZZANOVA. (1996). *Gestion financière*. Paris: ATOL.
- PME, L. r. (s.d.).
- Pour une politique dedéveloppement de la PME en Algérie*. (2012). ORAN: CNES.
- SHEID, J. C. (2002). *Les grands auteurs en organisation*. paris: organisation.
- SHEID, J.-C. (2002). *Les grands auteurs en organisation*. PARIS: Organisation.
- T.ATHOS, R. e. (1981). *Le management est'il un art japonais ?* PARIS: ORGANISATION.
- T.PIERRE. (2016). *Analyse financière de l'entreprise*. paris: Economica.
- ZAMBOTTO, C. e. (1997). *Gestion financière*. paris: SEUIL.

TABLE DES MATIERES :

Chapitre 01 : Démarche Descriptive Des Différents Agrégats Entrepreneurials Et Bancaire En Algérie	10
Introduction :	11
Section 1 : Fondements Conceptuel De L'environnement Entrepreneuriale Des Pme Algériennes :	12
1- L'entreprise:	12
1.1-Définition :	12
1-2 Classification Des Entreprises :	12
1.2.1- Classification Economique :	12
1.2.2-Classification Dimensionnelle :	13
1.2.3- Classification Juridique :	13
1.2.4- Classification Selon Le Marché :	13
2 - Entrepreneur:	14
2.1- Définition :	14
2.2-Profil :	14
2.3- Le Passage De L'entrepreneuriat Au Management :	15
2.4- L'entrepreneur Est A La Fois Acteur Et Victime De L'évolution De Son Entreprise :	16
2.5- De Nouveaux Pouvoirs Externes A L'entreprise Affaiblissent La Fonction Entrepreneuriale :	17
3- La Place Du Manager Dans Les Différentes Théories Et Courants De Pensée:	18
3.1 Les Prémisses De L'analyse Des Organisations Comme Mécanisme Simple :	18
3.1.1- La Vision De L'organisation Selon L'école Classique :	19
3.1.1.1- La Vision De L'organisation De L'école Classique :	20
3.1.1.2- La Rationalité Administrative De Fayol :	21
3.1.1.3- La Rationalité Structurale De Weber	22
3.1.2 La Vision D'organisation Selon L'école Des Relations Humaines :	22
3.1.2.1- George Elton Mayo (1880-1949)	23
3.1.2.2- Kurt Lewin (1890-1947).....	24
3.1.2.3- Abraham Maslow (1908-1970) :	25
3.1.2.4 Frederick Herzberg :	26
3.1.2.5 Rensis Likert :	27
3.1.2.6 Douglas Mcgregor :	28
3.2- Les Prémisses De L'analyse Des Organisations Comme Mécanisme Complexe :	28

3.2.1 La Vision De L'organisation Selon Le Processus Décisionnel :	28
3.2.1.1- Herbert Alexandre Simon.....	29
3.2.1.2- Richard Cyert Et James March :	30
3.2.2 La Vision De L'organisation Selon La Théorie Des Systèmes :	31
3.2.2.1- L. Von Bertalanffy,	32
3.2.2.2- Daniel Kast Et Robert Kahn :	32
3.2.3 La Vision De L'organisation Selon La Théorie De La Contingence :	33
3.2.3.1- P.R. Lawrence Et J.W. Lorsh :	33
3.2.3.2- T. Burns Et G.M. Stalker, Mintzberg Et D'autres :	34
3.3- Vision Du Manager Japonais Selon Aoki :	34
4- Apprentissage Primaire De La Singularité De La Personne Morale Dans Le Phénomène Entrepreneurial:	37
4.1-Introduction :	37
4.2 : Les Conditions Générales :	37
4.3- Les Conditions De Formation Du Contrat De Société :	38
4.4 -Les Règles Propres A Chaque Forme De Société :	39
4.4.1-Les Sociétés De Personnes :	39
4.4.1.1- La Société En Nom Collectif (S N C) :	39
4.4.1.2- La Société En Commandite Simple (Scs) :	40
4.4.2-Les Sociétés Hybrides Ou Mixtes :	41
4.4.2.1-Les Sociétés A Responsabilité Limitée (Sarl) :	41
4.4.2.2-L'entreprise Unipersonnelle A Responsabilité Limité (Eurl) :	42
4.4.3-Les Sociétés De Capitaux :	42
4.4.3.1-Les Sociétés Par Action (Spa) :	42
4.4.3.2-Les Sociétés En Commandite Par Actions (Scpa) :	43
Section 2- Vision Paradigmatique Du Secteur Bancaire En Algérie :	44
1- La Banque Algérienne:	44
1.1- Définition De La Banque :	44
1.2- Définition De L'établissement financier :	46
1.3- Mission De La Banque :	46
1.3.1- Le Service Caisse :	46
1.3.2- Le Service Portefeuille :	47
1.3.3- Le Service Crédit :	47
1.3.4- Le Service Etranger :	47
1.3.5- Le Service Contrôle :	47

1.4- Le Rôle De La Banque :	47
1.5- Les Ressources De La Banque :	49
1.5.1- Les Ressources Internes :	49
1.5.1.1 - Capital Versé :	49
1.5.1.2 - Report A Nouveau :	49
1.5.1.3 - Les Provisions :	49
1.5.2- Les Ressources Externes :	49
1.5.2.1 - Les Dépôts :	49
1.5.2.1.1 – Dépôts A Vue :	49
1.5.2.1.2 – Dépôts A Terme :	49
1.5.2.2- Les Dettes :	50
1.6- Classification Des Banques :	50
1.6.1- Banque De Dépôts :	50
1.6.2- Banque D'affaires :	50
1.6.3- Banque De Crédits A Long Et Moyen Terme :	50
1.7- L'émergence Des Banques Islamiques :	50
1.7.1- Les Principales Ressources financières Des Banques Islamiques :	52
1.7.1.1- Les Dépôts :	52
1.7.1.2- Les Comptes D'investissement :	52
1.7.1.3- La Zakat Ou Compte De Service Social :	52
1.7.1.4- Les Autres Services Bancaires :	52
1.7.2 Les Principaux Types De financement Des Banques Islamiques :	52
1.7.2.1- La Moudaraba :	52
1.7.2.2- La Mousharaka :	53
1.7.2.3- La Mourabaha :	53
1.7.2.4- L'ijara :	53
1.7.2.5- L'ijara Wa Iktina Ou Location-Vente :	53
1.7.2.6- Kard Hassan :	54
1.7.3- Contraintes Et Opportunités Des Banques Islamiques :	54
1.7.3.1- La Politique Fiscale Et Réglementaire :	54
1.7.3.2- La Politique Monétaire :	54
1.7.3.3- Le Dialogue Entre Les Banques Islamiques Et Classiques :	55
1.7.4- Les Institutions financières Islamiques A La Portée Des Pme :	55
1.7.4.1- Les Investissements :	55

1.7.4.2-	La Rentabilité :	56
1.7.4.3-	Les Risques :	56
2-	Evolution De La Structure Du Système Bancaire Algérien:	57
2.1-	Première Phase « 1966-1970 » :	57
2.2-	Deuxième Phase « 1971-1986 » :	59
2.2.1-	En 1971 Deux Organes Consultatifs Ont Eté Créés :	59
2.2.2-	La Réforme De 1986 :	60
2.3-	Troisième Phase « 1987-1992 » :	60
2.3.1-	Les Autres Institutions financières :	62
2.3.1.1-	Banques Publiques, Elles Sont Au Nombre De 6, A Savoir :	62
2.3.1.2-	Banques Privées, Elles Sont Au Nombre De 14, A Savoir :	62
2.3.1.3-	Etablissements Financiers, Elles Sont Au Nombre De 09 :	63
2.4-	La Structure Actuelle Du Système Bancaire Algérien En 2017 :	64
3-	La Restructuration De Système Bancaire Algérien :	65
3.1-	La Réhabilitation Des Banques :	65
3.1.1-	Les Mesures D'assainissement Financier :	65
3.1.2-	Les Résultats De La Démarche D'assainissement :	65
3.2-	Le Désengagement De L'état : La Privatisation :	66
3.2.1-	Le Programme De La Privatisation :	66
3.2.2-	La Privatisation Des Banques Publiques :	66
3.2.3-	Les Méthodes De Privatisation :	67
4-	Modernisation Et Ouverture Du Système Bancaire Algérien :	68
	Conclusion :	70
	Chapitre 2 : Les Modes De Financement De La Pme	71
	Introduction :	72
	Section 1 : Le Financement Des Entreprises & Les Différents Types De Crédits	74
1-	Le Financement Des Entreprises :	74
1-	Notion De Financement :	75
1.1-	Définition Du Financement Des Entreprises :	75
1.2-	Les Besoins De Financement D'une Entreprise :	75
1.2.1-	Un Besoin De Financement A Long Terme :	76
1.2.2-	Un Besoin De Financement A Court Terme :	76
2-	Les Différents Types Et Les Principales Sources De Financement:	76
2.1-	Les Différents Types De Financement :	77

2.1.1-	Le Financement D'investissement :	77
2.1.2-	Le Financement D'exploitation :	78
2.1.3-	Le Financement D'innovation :	79
2.2-	Les Principales Sources De Financement :	80
3-	Le Financement Interne:	81
3.1-	L'autofinancement :	81
3.2-	La Cession D'actif :	84
3.3-	La Mise En Réserve Du Résultat De L'exercice :	84
3.4-	L'augmentation Du Capital :	85
3.5	Avantages Et Inconvénients Du Financement Interne :	86
4-	Le Financement Externe:	87
4.1-	Le Financement Direct :	87
4.1.1-	Les Marchés Financiers :	87
4.1.1.1-	Les Intervenants Sur Le Marché Financier :	88
4.1.1.2-	Les Composantes Du Marché Financier :	88
4.1.1.3-	La Bourse Et Le Financement De L'entreprise :	89
4.1.1.4-	Les Instruments Du Marché Financier : Les Valeurs Mobilières	90
4.1.2-	Le Marché Monétaire :	96
4.1.2.1-	Les Acteurs Du Marché Monétaire :	97
4.1.2.2-	Les Composantes Du Marché Monétaire :	97
4.1.2.3-	Les Instruments Du Marché Monétaire :	98
4.2-	Le Financement Indirect : La Finance Bancaire	98
4.2.1-	La Problématique De L'intervention Des Banques :	98
4.2.2-	Les Objets A Financer :	99
4.2.3-	Les Produits De Financement :	100
2-	Les Différents Types De Crédits:	100
Définition Du Crédit :		101
Définition Economique :		101
Définition Juridique :		101
L'objectif Du Crédit :		101
2.1-	Le Crédit D'exploitation :	102
2.1.1-	Les Crédits Directs :	103
2.1.1.1 -	Les Crédits En Blanc Par Caisse :	103
2.1.1.2-	Facilité De Caisse :	103

2.1.1.3- Le Découvert :	105
2.1.1.4- Le Crédit De Compagne :	106
2.1.2- Les Crédits Indirects (Engagements Par Signatures) :	117
2.1.2.1- L'acceptation :	117
2.1.2.2 L'aval :	118
2.2- Les Cautions :	118
2.2.1 Les Cautions Différant Les Paiements :	119
2.2.1.1 Caution Douanière :	119
2.2.1.2 Caution Fiscale :	119
2.2.1.3 Cautions Pour Imposition Constatée :	120
2.2.1.4 La Soumission Du Crédit A L'enlèvement :	120
2.2.1.5- La Caution Pour Entreprise Fictif :	120
2.2.1.6- Les Cautions Evitant Les Décaissements :	120
2.2.1.7- La Caution Pour Admission Temporaire :	121
2.2.1.8- Cautions D'adjudication Ou De Soumission :	121
2.2.1.9- Caution De Bonne Exécution :	121
2.2.2.0- Caution De Retenue De Garantie :	121
2.3- Les Crédits Documentaires :	121
2.3.1 Les Avantages Des Crédits Par Signatures :	122
2.3.1.1- Pour L'entreprise :	122
2.3.1.2- Pour La Banque :	122
2.4- Le Crédit D'investissement :	122
2.4.1- Le Crédit A Moyen Terme (Cmt) :	123
2.4.2- Les Crédits A Long Terme (Clt) :	123
2.4.3- Le Crédit-Bail (Leasing) :	124
2.4.3.1- Le Crédit-Bail Mobilier :	125
2.4.3.2- Le Crédit-Bail Immobilier :	125
2.4.3.3- Autres Formes De Crédit-Bail :	126
2.4.3.4- Mécanisme :	126
2.4.3.5- Avantages Et Inconvénients Du Crédit-Bail :	127
Conclusion :	128
Section 2- Risques Et Garanties	129
1- Les Risques De Crédit:	129
1.1-Définition Du Risque :	129

1.2- Typologie Des Risques De Crédit :.....	130
1.2.1- Le Risque De Non Remboursement :.....	130
1.2.2- Le Risque D'immobilisation :.....	131
1.2.3- Le Risque De Taux :.....	131
1.2.4-Le Risque De Change :.....	131
1.2.5- Le Risque Juridique :.....	132
2- Les Garanties De Crédit :.....	132
2.1- Les Garanties Personnelles :.....	132
2.1.1- Le Cautionnement :.....	133
2.1.1.1- Le Cautionnement Simple :.....	133
2.1.1.1.1- Le Bénéfice De Discussion :.....	133
2.1.1.1.2- Le Bénéfice De Division :.....	133
2.1.1.2- Le Cautionnement Solidaire :.....	133
2.1.1.3- L'aval :.....	134
2.2- Les Garanties Réelles :.....	134
2.2.1- L'hypothèque :.....	134
2.2.1.1- Les Formes De L'hypothèque :.....	135
2.2.1.1.1- L'hypothèque Conventionnelle :.....	135
2.2.1.1.2- L'hypothèque Légale :.....	135
2.2.1.1.3- L'hypothèque Juridique :.....	135
2.2.1.2- Les Effets De L'hypothèque :.....	135
2.2.2- Le Nantissement :.....	136
2.2.2.1- Le Nantissement Avec Dépossession :.....	136
2.2.2.1.1- Le Nantissement De Bon De Caisse :.....	136
2.2.2.1.2- Le Nantissement De Marchandises :.....	136
2.2.2.1.3- Le Nantissement Des Titres :.....	137
2.2.2.1.4- Le Nantissement De Marché Public :.....	137
2.2.2.2- Le Nantissement Sans Dépossession :.....	137
2.2.2.2.1- Le Nantissement Des Matériels Et Outillages :.....	137
2.2.2.2.2- Le Nantissement Du Matériel Roulant :.....	137
2.2.2.2.3- Le Nantissement Des Fonds De Commerces :.....	137
Conclusion :.....	139
Chapitre 3 : La Politique De L'état Et Son Influence Sur Le Développement De La Pme....	141
Introduction :	142

Section 1 : Mécanisme Traditionnels D'incitation A La Création Des Pme En Algérie.	144
1- Le Conseil National De L'investissement :.....	144
2- Le Fond D'appui Aux Investissements :	144
3- Les Régimes D'avantage Pour Les Investissements :	144
3.1- Le Régime Général :.....	145
3.2- Le Régime Dérogatoire :	145
4- Les Structures D'aide A La Création D'entreprises (Activités Economiques) :.....	146
4.1- L'agence Nationale De Développement De L'investissement (Andi) :.....	146
4.2- Sofinance Spa :	150
4.3- Agence Nationale De Soutien A L'emploi Des Jeunes (Ansej) :.....	157
4.3.1- Les Missions De L'ansej :.....	158
4.3.2- Les Conditions D'éligibilité :	158
4.3.3 Les Avantages Fiscaux Et Parafiscaux :.....	159
4.3.4- Les Avantages Financiers :.....	159
4.3.5- Les Types De Financements Proposés Par L'ansej :	160
4.4- La Caisse Nationale D'assurance Chômage (Cnac) :.....	163
4.5- Agence Nationale De Gestion De Microcrédit Angem :.....	166
4.6- Agence Nationale De Développement De La Pme (Andpme) :.....	170
4.7- Caisse De Garantie Du Crédit D'investissement – Cgci - :	174
4.8- Fonds De Garantie Des Crédits Aux Pme -Fgar- :	177
4.9- Dispositifs D'appui De Ministère De L'industrie Et Des Mines :	181
4.9.1- Centre De Facilitation :	182
4.9.2- Pépinières D'entreprises :.....	187
4.10- Dispositif Du Microcrédit :	190
4.11-Programme D'appui Au Développement Des Pme En Algérie :	192
4.11.1- Les Résultats Attendus Du Programme :	192
4.11.2 Les Insuffisances Des Programmes D'appui :.....	193
Section 2 : Implémentation De La Nouvelle Politique Favorisant L'entrepreneuriat Inclusif.	195
1-Startup :	195
2- Incubateur :	199
3- Auto Entrepreneur :.....	200
4- Le Renforcement Du Financement Des Pme :.....	202
4.1- La Mise En Place D'institutions, De Mécanismes Et D'instruments De Financement Adaptés Aux Besoins Spécifiques Des Pme/Pmi :	203

4.1.1- Création D'une Ou Plusieurs Banques D'investissement :	203
4.1.2- Multiplication Des Sociétés Financières Spécialisées :	203
4.1.2.1- Le Leasing :	203
4.1.2.2- Le Capital Risque :	204
4.1.3- Création D'un Ou De Plusieurs Fonds De Garantie De Crédits :	204
4.1.4- La Création De Structure D'appui Et D'aide A La Création D'entreprise :	204
4.2- La Banque Mondiale En Algérie :	205
4.3- L'appui A La Garantie Des Crédits :	206
5- Les Risques De Dérapage D'un Projet Entrepreneurial :	207
5.1- Les Causes De Dérapage En Phase De Réalisation :	207
5.1.1- Insuffisance De L'étude Technico-Economique :	207
5.1.2- Sous-Estimation Des Délais De Réalisation :	208
5.2- Les Causes De Dérapage D'un Projet En Phase De Démarrage :	209
5.2.1- La Sous-Evaluation Des Dépenses De Démarrage :	209
5.2.2- Oubli De La Prise En Compte De Certains Eléments Financiers :	211
5.3- Réajustement De L'enveloppe Financière :	211
Conclusion :	212
Chapitre 4 : Etude Empirique	213
Introduction :	214
Section 1- Chronique Et Cartographie Spatiotemporelle De La Pme Algérienne :	218
1- Mobilisation De Différents Agrégats De La Pme:	218
1.1- Définition Et Critères D'identification De La Pme :	218
1.1.1- Critères D'identification De La Pme :	220
1.1.1.1- Les Critères Quantitatifs :	220
1.1.1.2--Les Critères Qualitatifs :	221
Le Critère Qualitatif Rejoint Plus La Réalité Socio-Economique Par Son Caractère Descriptif. Les Différentes Définitions Qualitatives De La Pme Mettent L'accent Sur La Relation De L'entreprise Avec Son Environnement. Il S'agit D'une Approche Beaucoup Plus Managériale Et Organisationnelle.	221
1.1.2- Caractéristiques De La Pme :	222
1.2- Etat Des Lieux Des Pme A La Fin Du 1er Semestre 2021 :	223
1.2.1- Situation Des Pme A La Fin Du 1er Semestre 2021 :	225
1.2.2- Classification Selon La Taille :	226
1.2.3- Répartition Par Nature Juridique :	228
1.2.3.1- Personnes Morales :	228

1.2.3.1- Personnes Physiques :	228
1.2.4- Répartition Par Nature Juridique Et Secteur D'activité :	229
1.2.4.1- Pme Publiques :	229
1.2.4.2- Pme Privées :	230
1.2.5- Répartition Des Pme Par Région :	230
1.2.6- Répartition Des Pme Par Densité :	231
2- Evolution De La Population Globale Des Pme :	233
2.1- Evolution Des Pme (Tout Secteur Confondu) Par Secteur D'activité	233
2.2- Evolution De L'emploi Par Type De Pme	234
3- Démographie Des Petites Et Moyennes Entreprises	235
3.1 Croissance :	235
3.2 Création De Pme	235
3.3 Réactivation	235
3.4 Radiation (Mortalité)	235
3.4.1 Mortalité Des Pme Privées (Personnes Morales)	236
3.4.2 La Mortalité Des Pme Privées (Personnes Physiques)	237
Section 2 : La Politique De L'Etat Et Son Influence Sur Le Développement De La Pme En Algérie	238
1- Création, Développement, Avantages Economiques Et Force De La Pme En Algérie:	239
1.1- La Création De La Pme :	239
1.1.1 : L'externalisation :	239
1.1.2. La Transformation :	240
1.1.3. L'acquisition :	240
1.1.4. La Filialisation :	240
1.1.5. L'essaimage :	240
1.1.6. La Création Ex Nihilo :	240
1.2- Le Développement De La Pme En Algérie :	240
1.3- Les Avantages Economiques Du Développement De La Pme	242
1.4- Les Forces De La Pme En Algérie :	243
1.4.3- La Qualité Et La Simplicité Des Relations Sociales :	243
2- Environnement, Obstacles Et Faiblesses De La Pme Algérienne:	244
2.1- L'environnement De La Pme :	244
2.2 Les Faiblesses Liées Au Développement De La Pme En Algérie :	246

La Pme Soufre D'un Ensemble D'handicapes Aussi Multiples Que Divers Qui Se Situent Presque Au Niveau De Toutes Ses Fonctions Et Réduisent De Ce Fait Ses Capacités De Production Et De Commercialisation.....	246
2.2.1- Le Rôle Du Dirigeant :	246
2.2.2- Les Difficultés Financières :	247
2.2.3- L'insuffisance Des Fonds Propres :	248
2.2.4- Non Liquidité Des Fonds De Roulement :	248
2.2.5- Les Difficultés De Croissance :	249
2.2.6- La Sous-Capitalisation :	249
2.2.7- Absence De Facteurs De Compétitivité :	249
2.2.8- Faiblesse Dans La Commercialisation :	252
2.2.9- Les Obstacles D'ordre Législatif, Administratif Et Judiciaire :	252
2.2.10- Contraintes D'accès Aux Marchés Et Aux Zones Et Locaux D'implantation	255
2.2.11- Les Contraintes Liées Au Marché Du Travail :	256
2.2.12- Les Contraintes Résultant Du Poids De L'informel :	257
2.2.13- Les Contraintes Résultant Du Poids De La Corruption :	258
3- Les Dispositifs Législatifs Et Les Structures D'aide Et De Soutien A La Création D'entreprise En Algérie :	259
3.1- Les Missions Du Ministère De L'industrie Et Des Mines Sont Reprises Dans Ce Qui Suit :	261
Conclusion :	269
Conclusion Generale.....	273
Liste Des Schemas	281
Liste Des Tableaux	283
References Bibliographiques :	285

« Financement des initiatives entrepreneuriales : cas des PME Algériennes »

Résumé :

Depuis son indépendance, l'Algérie s'est engagée dans une série de réformes économiques, partant de la nationalisation des entreprises coloniales héritées vers une autonomie des entreprises EPE. Cette réforme matérialisée par la promulgation de la loi 88-01.

Depuis l'Algérie s'est engagée dans un ambitieux programme de privatisation de ses entreprises publiques (1995-2001). Cette privatisation est justifiée par l'inefficacité productive et les déficits financiers de ces entreprises.

La place de l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne semble devenir une préoccupation majeure et récurrente. Le nombre de mesures mises en place par l'Etat algérien ces dernières années en attestent.

Cette étude s'articule sur les leviers déterminants qui caractérisent le financement des initiatives entrepreneuriales chez les jeunes ; afin de proposer des solutions managériales aux contraintes organisationnelles d'une part et de contribuer à l'amélioration du système de financement des initiatives entrepreneuriales des jeunes Algériens d'autre part.

Mots clés : Initiatives entrepreneuriales, réformes économiques, crédit d'investissement, financement des PME.

« Financing of entrepreneurial initiatives: the case of Algerian SMEs »

Abstract:

Since its independence, Algeria has launched a series of economic system, starting from the nationalization of acquired colonial companies towards autonomy for EPE companies. This reform materialized by the promulgation of law 88-01.

Since then, Algeria has embarked on a purposeful plan of modernization or what is called "privatization" of its public enterprises (1995-2001). This latter is defended by the productive ineffectuality and the financial undersupply of these corporations.

The place of entrepreneurship in the Algerian economy seems to have a significant and repetitive attention. The number of measures put in place by the Algerian state in recent years proves and attests to this.

This research highlights and emphasis on the decisive levers that characterize the financing of entrepreneurial initiatives among young people; so as to suggest managerial solutions to the organizational constraints on the one hand and to contribute to the progress of the financing system of the entrepreneurial initiatives of young Algerians, on the other hand.

Key words: Entrepreneurial initiatives, economic reforms, investment credit, financing of SMEs.

«تمويل المبادرات الريادية: حالة الشركات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة»

المخلص:

الاستقلال شرعت الجزائر منذ استقلالها في سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية، بدءاً من تأميم الشركات الاستعمارية الموروثة وصولاً إلى الذاتي... تجسد هذا الإصلاح بإصدار القانون 88-01 منذ ذلك الحين، شرعت الجزائر في برنامج طموح لخصخصة مؤسساتها العامة (1995-2001). تبرر هذه الخصخصة عدم الكفاءة الإنتاجية والعجز المالي لهذه الشركات. يبدو أن مكانة ريادة الأعمال في الاقتصاد الجزائري أصبحت مصدر قلق كبير ومتكرر. يشهد على ذلك عدد الإجراءات التي اتخذتها الدولة الجزائرية في السنوات الأخيرة. تركز هذه الدراسة على العوامل المحددة التي تميز تمويل المبادرات الريادية بين الشباب؛ من أجل تقديم حلول إدارية للقيود التنظيمية من جهة والمساهمة في تحسين نظام تمويل المبادرات الريادية للشباب الجزائري من جهة أخرى.

كلمات مفتاحية :

مبادرات ريادة الأعمال، والإصلاحات الاقتصادية، والائتمان الاستثماري، وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة.