

UNIVERSITE DE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERS ET COMPTABILITE



Mémoire de fin de cycle



En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences
financières et comptabilité

Option : Finance Et Banque

Thème

Le Financement D'une Entreprise En Phase de Création

Cas de La BADR De Tizi-Ouzou

Réaliser par :

- KHEMMAR Kamélià.
- LOUIFI Zahra

Dirigé par :

Mr ACHIR Mohamed

Devant le jury composé de :

Président : Mr OUALIKENE Selim, Professeur à UMMTO

Examineur : Mr ABIDI Mohamed, MCB à UMMTO

Rapporteur : Mr ACHIR Mohamed, MCB à UMMTO

Promotion : 2018

Remerciement

Un grand merci à notre Dieu le tout puissant, pour nous avoir guidé dans la bonne voie et d'arriver jusqu' au beau, Dieu est grand.

*Tout d'abord, nous tenons à exprimer un profond remerciement aux membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail ainsi que notre promoteur **Mr ACHIR Mohamed** d'avoir accepté de nous encadré et pour son aide précieuse, le suivi et l'intérêt qu'il nous a apporté durant l'encadrement.*

*Nous adressons tous nous remerciement les plus chaleureux à notre dirigeant de la direction de la BADR de Tizi-Ouzou **Mr ZERRAF Youcef** durant notre stage pratique pour son précieux apport, surtout ses orientations, ses inestimable conseils et pour tous nos connaissances acquises.*

Merci beaucoup Monsieur pour votre aide.

Nous tenons aussi à remercier le Directeur de la direction de la BADR de nous avoir accepté de réalisé notre stage pratique. Un grand merci pour tout le service crédit et commerce extérieur ainsi que tout le personnels de la BADR.

Nous nous acquittons, volontiers d'un devoir de gratitude et de remerciement à tous nos enseignants de la faculté des sciences Economique, gestion et science commerciales pour les enseignement qu'ils ont bien voulu nous donner durant notre cursus universitaires. Ils ont fait de leurs mieux afin de nous fournir un enseignement efficient

Nous ne manquerons pas de remercier tous les collègues, amis et famille notamment la promotion de 2018 Finance et Banque et nos plus sincères remerciements sont adressés à tous ce qui a contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail, nous leur exprimons notre profonde gratitude.

Dédicace

A ma mère et mon père à qui je dois celle que je suis,

*Qui ont su me donner tout ce qu'une personne peut souhaiter dans le monde et
qui ont toujours été là pour me soutenir,*

*A ma très chère sœur qui a toujours trouvée les mots qu'il fallait pour m'aider à
toucher mon rêve du doigt et qui m'a toujours encouragé dans tous ce que
j'entreprenais,*

*sans oublier mes tantes : Yamina, Laiela, Fatima et Aicha, mes oncles; mes
cousins, cousines et mon grand-père grâce auxquelles j'ai pu faire tout ce chemin
avec un état d'esprits paisible et joviale.*

A mes précieux amis qui m'ont tant accompagné (Didich).

A la mémoire de ma tendre et chère grand-mère que j'ai tant aimé.

*A la mémoire de ma tante Tita et mes oncles Youyou et Ali qui m'ont apporté tant
de bonheur et que j'oublierai jamais*

Aucune dédicace ne pourrait exprimer mes sentiments,

*Que Dieu vous préserve et vous procure santé et longue vie et pour ceux qui nous
ont quitté paix a votre âme.*

Kamélia.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail...

A mes exemples éternel, mes soutiens morale et source de joie et de bonheur, ceux qui ont toujours s'sacrifié pour me voir réussir, ils s'ont su m'inculquer le sens de responsabilité, de l'optimisme et de la confiance face aux difficultés de la vie que dieu le tout puissent vous préserve et vous accord la sente, bonheur et vous protège de tout mal

A vous Papa et Maman.

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, mon bonheur, tu as fait plus qu'une sœur pour moi, aucun dédicace ne serait assez éloquente pour exprimer ce que tu mérites pour tous les sacrifices que tu n'as cessé de me donner Depuis notre enfance, je n'oublierai jamais les moments qui nous ont réuni depuis que tu as tenu ma main. Que dieu t'accord et te réserve une vie plein de bon chose et beaucoup de joie et bonheur avec ta famille Boumrrar mon beau-frère Makhlouf et ma petite Lina

A toi Sonia.

En témoignage de l'attachement, de l'amour et de l'affection que je porte à vous mes sœurs Sarah et Katia.

Quand je t'ai connu, J'ai trouvé l'homme de ma vie, mon âme sœur et la lumière de mon chemin, ton encouragement ton soutien et tes conseils était la bouffée d'oxygène qui me ressourçait dans les moments difficiles, Merci d'être toujours à mes côtés, que dieu réunisses nos chemins pour une longe vie commune serait et au nom de toute ma belle future famille Belghanem.

A toi Hacem.

A tous les membres de ma famille, petit et grand qui m'ont toujours aidés et encouragé et qui m'ont accompagné durant mon chemin d'Etude, mes aimables Amis, collègue...

A toute la famille.

A tous ce qui, par un mot m'ont donné la force de continuer.

Zahra.

Liste des abréviations :

ADPSDV : Action à dividende prioritaire sans droit de vote.

ASBA : Action à bon de souscription d'action.

ANSEJ : Agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes.

ANGEM : Agence nationale de gestion de microcrédit.

ANDI : Agence nationale de développement de l'investissement.

AND : Agence nationale de développement.

ALE : Agence locale de développement.

ALP : Agence locale d'exploitation.

APSI : Agence de promotion de soutien et de suivi de l'investissement.

BADR : Banque de l'agriculture et du développement rurale.

BDL : Banque du développement locale.

BEA : Banque extérieur d'Algérie.

BFR : Besoin de fond de roulement.

BNA : Banque nationale d'Algérie.

CA : Chiffre d'affaire.

CAF : Capacité d'autofinancement.

CASNOS : Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés.

CIR : Crédit d'impôt recherche.

CLT : Crédit à long terme.

CMT : Crédit à moyenne terme.

CGI : Caisse de garantie des crédits à l'investissement.

CGNC : Code générale de normalisation comptable.

CNAS : Caisse nationale des assurances sociales.

CNAC : Caisse nationale d'allocation chômage.

CNC : Chambre nationale de commerce.

CNI : Conseil nationale de l'investissement.

CPA : Compte populaire d'Algérie.

DA : Dinars algérienne.

DC : Direction centrale.

DGA : Direction générale adjointe.

DCT : Dette à court terme.

DLMT : Dette à long moyenne terme.

DPS : Droit préférentielle de souscription.

DR : Délaite de récupération du capital investie.

EBE : Excédent brute d'exploitation.

FCMGR : Fonds de caution mutuelle de garantie.

FGACR : Fond de garantie de crédit aux PME.

FR : Fond de roulement.

FRN : Fond de roulement net.

GRE : Groupe régionale d'exploitation.

HT : Hors taxe.

IP : Indice de profitabilité.

LMC : La monnaie et au crédit.

PAS : Plan d'ajustement structurelle.

PME : Petite moyenne entreprises.

PMI : Petite moyenne investisseurs.

PDG : Président directeur générale.

RN : Résultat nette.

SARL : Société à responsabilité limité.

SCS : Société en commandité simple.

SIG : Solde d'intermédiaire de gestion.

SNC : Société non collectifs.

SPA : Société par action.

TAP : Taxe sur activité professionnels.

TCR : Tableau des comptes de résultat.

TN : Trésorerie nette.

TR : Taux de rentabilité.

TRA : Taux réel actualisée.

TRI : Taux de rentabilité interne.

TTC : Tout taxe comprise.

TVA : Taxe sur valeur ajoutée.

VA : Valeur ajoutée.

VAN : Valeur actuelle nette.

VRI : Valeur réel interne.



SOMMAIRE

SOMMAIRE

Introduction Générale.....	01
CHAPITRE N °I : Création d'Entreprise en Algérie.....	05
Section n°1 : Notion d'Entreprise.....	05
Section n°2 : Entrepreneuriat / Création d'Entreprise.....	08
Section n°3 : L'entrepreneuriat en Algérie.....	19
CHAPITRE N° II : Financement d'entreprise en phase de création	
Section n°1 : Les besoins de financement d'une Entreprise.....	23
Section n°2 : Les principales sources de financement.....	24
CHAPITRE N° III : Le montage financier d'un projet de création d'entreprise.....	55
Section n°1 : Evaluation de la demande d'un crédit d'investissement.....	55
Section n°2 : Etude technico-économique (La viabilité).....	58
Section n°3 : Etude financière (rentabilité).....	61
Section n°4 : La mise en place du crédit.....	68
CHAPITRE N°IV : Etude pratique sur le financement bancaire de projet de création d'Entreprise.....	72
Section n°1 : Présentation de la BADR Banque.....	72
Section n°2 : Les différentes produit et services de la BADR.....	78
Section n°3 : Montage et Etude d'un dossier de crédit d'investissement.....	85
Conclusion Générale.....	111
Bibliographie.	
Table de Matières.	
Annexes.	



Introduction Générale

Le financement a toujours été au centre des débats et des préoccupations des entreprises pour la création de ces dernières et ainsi assurer leurs croissances. Dans les pays développés, plusieurs modes de financement ont été mis à la disposition des entreprises. Au-delà de leurs ressources internes, qui ont la possibilité de recourir au marché financier, chaque entreprise adopte un ou plusieurs modes de financement, selon ces besoins et ses stratégies qui vont l'aider à minimiser les coûts relatifs aux capitaux investis.

La loi sur la monnaie et le crédit a été élaborée autour du principe directeur devant consacrer l'indépendance de l'institution d'émission et la réorganisation du système bancaire en Algérie afin de revaloriser les établissements de crédits, notamment les banques, en redonnant un sens à leur rôle d'intermédiaires financiers, intervenant de façon accrue, voire totale dans le financement de l'économie nationale.

Les entreprises constituent la forme dominante d'organisations. Elles forment la pierre angulaire de toutes les économies, et sont reconnues dans le monde entier comme une source essentielle de dynamisme, d'innovations et de souplesse. Répandue en masse dans les pays traditionnellement industrialisés ainsi que dans les économies émergentes et en développements, les entreprises notamment les PME sont responsables de la majorité des créations nettes d'emplois dans le monde et contribuent d'une façon importante à la croissance économique. Toutefois, des financements sont nécessaires pour les aider à créer et élargir leur activités, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production.

En Algérie, le développement de la population des PME a connu une expansion importante depuis les années 1990. Mais ce n'est qu'au début des années 2000, que l'Etat a instauré une politique de soutien des entreprises en s'engageant dans le programme de relance économique du secteur privé et en particulier celui des PME. Cette évolution est le résultat d'un passage d'une économie à la gestion administrative à une économie de marché. Ainsi, de nos jours, la caisse nationale de l'assurance sociale à titre d'exemple compte près de 300 000 PME. Ces statistiques demeurent faibles par rapport à d'autres pays pour diverses raisons en l'occurrence les différentes insuffisances et contraintes internes et externes du climat des affaires.

En effet, la banque dans sa fonction d'intermédiaire financier, joue un rôle capital dans la promotion et le développement de toute activité. C'est en exerçant son double rôle de collecteur de ressource, et de distributeur de crédit que le banquier accomplit sa véritable tâche d'acteur économique car, en permanence, les différents agents économiques non financiers, disposent de ressources de financement ou alors éprouvent des besoins de

financement. C'est la raison pour laquelle la banque s'impose sur l'échiquier économique comme partenaire incontournable et indispensable au développement par ses attributions d'intermédiaires agréée et plus sa fonction d'établissement de crédit.

C'est ainsi que les banques sont en quête permanente de nouveaux clients, essentiellement les petites et moyennes entreprises ou industrie, En effet aux différentes étapes de leur cycle de vie, ces entreprises sont souvent confrontées à des besoins de financement. Ces besoins de financement destiné soit à leurs créations, extension, ou besoins de financement liés aux cycles d'exploitations ou d'investissement. Elles sont donc obligées de recourir au marché bancaire pour couvrir leur besoin de financement à court, moyen, et long terme.

Le crédit bancaire est donc incontournable pour les entreprises de nos jours qui sont souvent fragiles dans leurs environnements très concurrentiels, avec des ressources limités pour le démarrage, la relance ou le développement de leurs activités.

Cependant, octroyer un crédit c'est faire croire en un projet, en une personne et une réussite future, c'est aussi risquer de se tromper sur ces mêmes points. L'octroi de crédit constitue le métier de base d'un établissement de crédit, et le risque qui en découle, notamment le risque de crédit, réside au cœur des préoccupations bancaires. Aussi, la qualité des crédits octroyés par les banques commerciales constitue donc un aspect décisif dans la viabilité, et la performance de celles-ci.

Pour cela l'accès au crédit bancaire est donc une condition essentielle du développement de ce secteur mais en Algérie, elles sont confrontées à une multitude de tracasseries administratives pour obtenir un crédit.

Par ailleurs, en matière de financement, le banquier procède à toute une étude de la demande de crédit dans le but d'identifier les besoins de financement du demandeur.

La problématique du financement bancaire des entreprises met en relation contractuelle entre l'entreprise, d'un côté, et le banquier de l'autre côté. Dans le cadre d'octroyé d'un crédit, cette condition crée les conditions d'un problème d'Agence, ce dernier pratiquement existe dans tout sorte de relation contractuelle. Cette problématique est traitée à travers la théorie d'agence.

Dans ce présent travail nous cherchons à savoir les différents types du financement accordés par la banque destinée aux entreprises en phase de création.

L'intérêt de ce sujet est de répondre à la problématique suivante :

- **Comment la banque participe-t-elle aux besoins de financement lié à la création d'une nouvelle entreprise ?**

Cette question principale soulève des interrogations subsidiaires :

- Quelles sont les différents modes de financement destiné aux entreprises ?
 - Quelle est l'étude que doit faire le banquier pour l'accord d'un crédit de projet de création d'une nouvelle entité (*Entreprise*) ?
 - Comment évaluer un projet d'investissement avant de le réaliser ?
- **Intérêt, objet de recherche et choix de sujet**

Les banques font partie de notre quotidien, donc c'est un sujet d'actualité et il est évident que l'on cherche à utiliser les services et les produits qu'ils proposent aux financements des entreprises. Ainsi, l'objet de ce thème est de montrer que le financement par les banques Algériennes à effet essentiel et positif lié aux besoins des entreprises en phase de créations.

Le choix porté sur ce secteur comme objet de recherche, car il est au cœur des profondes mutations dues aux financements des entreprises nouvelles c'est-à-dire pour leur création.

A la lumière de ce qui précède, nous nous appuyons sur les hypothèses de travail suivantes :

- **Hypothèse 01 :** L'étude d'un projet de création d'entreprise se fait en prenant en considération son aspect Economique et Financier ;
 - **Hypothèse 02 :** La banque finance un projet d'investissement une fois que sa rentabilité est vérifiée.
- **Méthodologie de recherche**

Afin de répondre aux différentes questions posées précédemment et vérifier la validité des hypothèses, notre méthodologie de recherche est axée sur deux étapes : une approche théorique portée sur la recherche, dans le cadre de la littérature économique, des différents modes de financement liés aux besoins d'investissement et d'exploitation, méthode d'évaluation des projets des demandeurs de crédit. Ensuite l'approche empirique sera consacrée au cas pratique, effectué au sein de la banque BADR direction de Tizi-Ouzou, une étude qui sera consacrée sur un dossier de demande d'un crédit d'investissement destiné à la création d'une nouvelle entreprise.

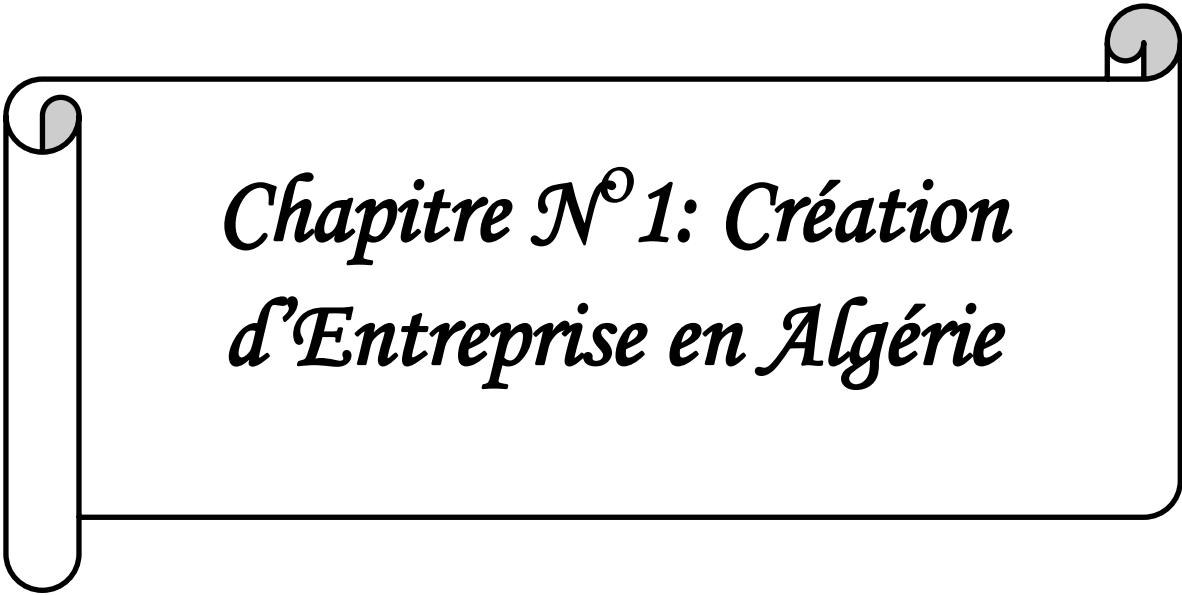
▪ Plan de travail

Notre travail sera articulé autour de quatre chapitres ; les trois premiers sont théoriques, en fin le dernier est consacré au cas pratique. De ce fait nous essayerons dans le premier de présenter, la création d'entreprise en Algérie tout fois nous citons les étapes de naissances d'une nouvelle entité accompagnée par les différents modes de financement bancaire qui répond à la nécessité des besoins de financement d'exploitation ainsi que d'investissement.

Ensuite, le second est consacré au financement d'entreprise en phase de création quant au troisième au montage financier d'un projet de création d'entreprise par la banque. Cette étude vise à analyser l'aspect économique et financière d'une entreprise.

De plus, dans le dernier chapitre nous avons centré notre travail sur un cas de traitement d'un dossier de la demande d'un crédit d'investissement.

En fin une conclusion générale qui permettra les éléments de vérification de réponse et des hypothèses recherchés.



Chapitre N°1: Création d'Entreprise en Algérie

Introduction

De nos jours, les entreprises notamment les PME est perçu comme instrument de la croissance économique. Cette position est due d'une part à la contribution appréciable de la PME, la production de richesses et la création d'emplois, d'autre part à sa flexibilité d'adaptation aux conditions de l'environnement des entreprises.

Donc dans ce présent chapitre nous allons définir l'entreprise comme agent économique et l'ensemble d'étapes de phase de création d'une entreprise, ainsi que aux facteurs de réussite ou l'échec de ce dernier. Quant à la troisième section nous allons procéder à l'entrepreneuriat en Algérie.

Section N° 01 : Notion d'Entreprise

La notion d'entreprise évoque pour chacun de nous des noms d'entrepreneurs célèbres, des capitaines d'industries qui ont manqué l'histoire économique contemporaine et atteint les sommets et la notoriété.

Certes, leur réussite pousse à l'admiration, car chaque création d'entreprise est une aventure, une véritable épopée dans un contexte politique, économique et sociale particulier. Mais le halo magie qui a souvent entourée la réussite et la montée en puissance des plus grands d'entre eux n'est autre que le fruit d'une imagination collective, démultipliée par l'émerveillement.

La création d'entreprise découle de la décision d'une personne ou d'un groupe de personnes physiques ou morales portant sur le choix d'investir leurs capitaux dans la réalisation d'un projet économique.

1.1 Définition de l'entreprise

Selon Pierre LAUZEL (*comptabilité analytique et gestion – Editions SIERY donne deux définitions de l'entreprise*).

La première présente l'entreprise comme : « *un ensemble coordonné d'organes, agencés selon des finalités spécifiques pour remplir certaines fonctions, en exécutant des opérations plus ou moins complexes et répétitives qui aboutissent à la livraison au marché d'objet ou présentations de services dont la vente est génératrice d'un résultat* ».¹

Dans la second, l'entreprise est considérée comme : « *un groupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers, pour extraire, transformer, transporter, distribuer des richesse ou produire des services conformément à des*

¹ PIERRE L ; «Comptabilité analytique et gestion ».édition SIERY, 2003. Page37.

*objectifs définis par une direction, personnelle ou collégiale, en faisant intervenir, à des degrés divers, les motivations de profit et d'utilité sociale ».*¹

Cette définition attribue à l'entreprise une triple fonction sociale, économique et financière qui pose le problème de la conciliation de ses objectifs traditionnels de maximisation du profit et ceux, plus actuel, d'utilité sociale.

En effet, ce groupement de différents éléments oblige l'entreprise à entretenir plusieurs relations avec son environnement lequel peut être :

- Un environnement commerciale : lorsqu'il s'agit des relations avec des clients et les fournisseurs ;
- Un environnement socio-culturel : dans le cadre de ces relations avec le personnel ;
- Un environnement administrative : relations avec l'Etat ;
- Un environnement financier : lorsqu'il s'agit de ses relations avec les banques et établissements financiers ;
- Un environnement social et politique : relations avec les actionnaires.

Ainsi, il peut être affirmé que le développement économique et social, ainsi que la prospérité d'un pays dépendent essentiellement du niveau de croissance de l'entreprise apte générer des richesses, créer des emplois et à en tirer profit.

Selon F.PERROUX : « *l'entreprise est une organisation de la production dans laquelle on combine les prix des divers facteur de la production apportés des agents distincts du propriétaire de l'entreprise en vue de vendre un bien ou des services sur le marché pour obtenir par différence entre deux prix (prix de revient et prix de vente) le plus grand gain monétaire possible ».*²

On trouve différentes taille d'entreprise on peut les répertoriées dans le tableau suivant :

Tableau N°1 : La typologie des PME en Algérie

Entreprise	Effectifs	Chiffre s'affaires (DA)	Totale bilan on (DA)
Micro-entreprise	1 à 9	Inférieur à 40 millions DA.	N'excède pas 20 millions DA.
Petite entreprise	10 à 49	N'excède pas les 1 milliards DA.	Inférieur ou égale 100 millions DA.
Moyenne Entreprise	50 à 250	200 millions – 4 milliards DA.	De 100 à 500) millions DA.

Source : loi de l'orientation sur la promotion de la PME du décembre 2001.

² CRUTZEN C ; et, DEHALLE C ; « *cours d'économie politique* », édition VUIBERT, 2004, p.75, 77.

1.2 Rôle de l'entreprise

L'entreprise possède trois rôles principaux à s'avoir :

- **Son rôle technique** : est de produire dans les meilleures conditions, par une bonne organisation ;
- **Son rôle économique** : est adapté la production aux besoins de la consommation ;
- **Son rôle social** : est de répartir équitablement les revenus de la production.

1.3 Les différentes formes commerciales des entreprises³

On distingue 5 différentes formes commerciales pour une société,

- **Les sociétés à responsabilité limitée (S.A.R.L)** : C'est une forme commerciale qui limite la responsabilité des associés, dont le nombre peut d'ailleurs varier de 2 à 9. A noter qu'il faut prévoir un capital social minimum de 100 000 DA (*qui vous sera rendu une fois le registre de commerce créé*).

N'oublier les frais de notaire lors de la création du statu (ils ne dépasseront pas 30000 DA. exemple : j'ouvre un café-théâtre, mais je décide de vendre des t-shirts au même endroit, il faudra donc payer cet ajout.

Dans une SARL, la responsabilité des associés est limitée à concurrence des apports dans un capital social, en clair si la société venait à maitre la clé sous la porte les autorités ne saisiraient pas les biens personnels des gérants. Il faut également savoir que dans une SARL, tous les associés peuvent être gérants.

- **Les sociétés en nom collectif (SNC)** : société souvent créée par les membres d'une même famille (SNC Achour, Hocine & fils etc.).
 - La responsabilité est illimitée dans une SNC (*les biens personnels peuvent être saisis*) ;
 - Tous les associés ont la qualité de commerçants.
 - Pas de capital social minimum exigé par la loi.
- **Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : c'est une SARL dont le nombre d'actionnaires est limité à un. Elle favorise l'initiative privée des entrepreneurs individuels auxquels elle permet d'accéder aux mêmes types d'activités que la SARL, y compris le commerce extérieur, tout en préservant leur patrimoine personnel qui reste indépendant de celui de la société.
 - Capital social : 100 000 DA.

³ <http://www.aiadz.com/index.php/9-non-categorise/84-cr%C3%A9er-son-entreprise-en-algerie-les-formalit%C3%A9s-et-les-aides-%C3%A0-conna%C3%ACtre>.

▪ Les sociétés par action (SPA)

- Capital social minimum : 1 million de DA, 5 millions de DA pour être ouverte à l'épargne publique, à l'image d'Alliances Assurances, dernièrement.
- Deux formes de contrôle : un conseil d'administration et un directoire.
- A noter que la SPA est dirigée par un conseil d'administration qui désigne :
 - Un président et un directeur général, ou un président directeur général.

- **Les sociétés en commandite simple (SCS) :** Forme très peu usitée en Algérie, elle ressemble en de nombreux points à la SNC. Elle est composée des commandités dont le statut est identique à celui des associés d'une société et non collectif, et les commanditaires qui ne répondent du passif social qu'à concurrence de leurs apports. Les commandités font office de commerçant et les commanditaires de bailleurs de fonds.

Ainsi, toute société qui emprunte l'une des quatre formes est nécessairement commerciale et elle est soumise au droit commerciale quel que soit son objet, c'est-à-dire son activité ; que celle si soit artisanale, libérales ou autres. Cette commercialité formelle s'étend à tous les actes qu'accomplissent ces sociétés.

Lors de la création du statut de la société (*deuxième étape après la dénomination de la société*), sa forme et ses activités seront mentionnées, de façon à mettre en place une sorte de carte d'identité de cette entité, l'entreprise étant une personne morale comme une autre...

Section 2 : Entrepreneuriat / Création d'entreprise

L'entrepreneuriat est un champ disciplinaire à part entière. Il a connu un développement important et un intérêt croissant depuis le début des années 80 et 90 avec une multiplication des travaux et la création de revues académiques.

L'étude de ce champ est aujourd'hui au cœur des débats dans plusieurs pays au monde. La création d'entreprise s'est avéré un moteur pour le développement des économies de ce pays.

Dès lors, beaucoup d'auteurs la considèrent comme un élément fondamental de la croissance économique et de la création d'emplois d'un pays. Ils avancent que les similitudes et des différences entre les divers pays dépendent essentiellement des écarts de leur taux d'emploi et du développement de nouvelles entreprises, souvent de taille petite ou moyenne.

Mais créer son propre business demande beaucoup d'efforts, en temps et en énergie. Même si le fait de créer une entreprise semble évident, nombreux sont ceux qui ne savent pas par quel bout commencer.

Ils ne savent pas réellement pourquoi, mais ils brûlent d'envie de créer leurs business. Devenir indépendant, excité à l'idée de se mettre en danger, soif d'apprendre, ou encore quitter leur statut salarié : de nombreuses raisons peuvent expliquer cette envie. Mais certains entrepreneurs se demandent quel chemin emprunter, et dans quel ordre, pour réussir sa création de PME.⁴

En Algérie, comme d'autres pays les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité.⁵

2.1 Définitions de l'entrepreneuriat

Le concept entrepreneurial reste difficile à définir puisqu'un flou entoure à la fois la graphie du mot et la délimitation des activités qu'il recouvre.

A. « *Entrepreneuriat* » ? « *Entrepreneriat* » ? « *Entreprenariat* » ?...

Alors que l'« *entrepreneurship* » est passé dans le vocabulaire quotidien dans le monde anglo-saxon, son équivalent français - l'entrepreneuriat - n'a pas encore connu le même succès. D'ailleurs, son orthographe semble incertaine : « *entrepreneuriat* » ? « *entrepreneriat* » ? Ou « *entreprenariat* » ?

Le petit robert ne saurait servir d'expédient puisqu'il ne mentionne aucun des trois mots. Pourtant le terme vient à l'évidence du français « *entreprendre* » ou « *entrepreneur* ».

Selon le rapport de 2000 du GREM⁶, « *au 19^e Emme siècle, l'entrepreneur était une personne qui identifiait une opportunité et la développait, en réunissant des ressources et en mettant sur pieds une entreprise* ».

Pour ne pas apporter plus de confusions à une notion déjà floue, il est possible de privilégier le terme entrepreneuriat puisque, comme le précise l'Office québécois de la langue française, il dérive bien de celui d'« *entrepreneur* » contrairement au terme secrétariat / (*secrétaire*). Selon l'office québécois de la langue française : L'entrepreneuriat est défini comme « *la fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises* ».⁷

⁴ CHRONIQUE A, et BOUGEROL., « *créer son entreprise pas à pas : les étapes pour y parvenir* », édition L'ECONOMIE DE DEMIN, France, P. page 8.

⁵ BERREZIGA Amina ; Mémoire de master sur le thème « *La culture entrepreneuriale chez les entreprises Algériens* », FSEGC, Université Kasdi merbah ouargla, 2012, page.7.

⁶ Le rédacteur du supplément « *Entreprendre, la vraie vie* » du n°59 d'Acteurs de l'économie Rhône- Alpes utilise différemment les trois orthographe.

⁷ MEZZOUR F et MEDJDOUB N ; Mémoire de master sur le thème « *Conception d'entreprise de conditionnement de pomme de terre* » ; Université Abou Bekrbelkaid Tlemcen ; 2013-2014, p.13.

Et pour Karim Messeghem et Sylvie Sammut : « *l'entrepreneuriat peut être analysé en distinguant quatre niveaux : la formation, la recherche, l'impulsion politique et les organisations professionnelles impliquées* ». ⁸

Les définitions qui ont été données du concept d'entrepreneur peuvent être, presque toujours, mise en perspective avec des mutations culturelles et/ou économiques qui ont traversé des pays et affecté le fonctionnement de leurs sociétés. Les changements politiques, technologiques et démographiques ont poussé les entrepreneurs à adopter de nouvelles attitudes et aptitudes, plus conformes à la nature et à l'intensité des modifications et des évolutions apparues dans leur environnement.

B. Importance de l'entrepreneuriat

L'importance de l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques économique revient essentiellement aux intérêts qu'il apporte à l'économie et à la société :⁹

- **Entrepreneuriat et croissance économique** : l'activité entrepreneuriale n'a pas pu être un effet direct sur la croissance économique mais l'accélère, grâce à la présence d'une population nombreuse d'individus entrepreneurs et ce résultat était prouvé par une étude de GEM : qui a proposé un modèle comparant entre différents pays sur diverses dimensions sociales et culturelles. Ce programme a montré que dans les pays à activité entrepreneuriale élevée, la proportion du PIB qui provient des projets entrepreneuriaux progresse chaque année ;
- **Entrepreneuriat et création d'emploi** : l'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage. Il est considéré comme l'entrepreneuriat est devenu une nécessité pour l'intégration sociale pour l'entrepreneur et pour ses membres de famille ;
- **Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise** : l'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu économique par création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par la réactivation et le redémarrage d'entreprises ce qui permet de constituer un contre-poids et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes ;
- **Entrepreneuriat et innovation** : la fonction d'innovation est importante, d'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et on développe les technologies et les concepts qui vont donner naissance à nouvelles activités économiques.

⁸ MESSAGHEM K et SYLVIE S, « *L'entrepreneuriat* », édition management et société EMS, France, 2011, page.10 et 11.

⁹ VERSTRAET T ; « *Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat* », Editions Management et société, Paris, 2000, page.22.

C. L'entrepreneur : l'agent central de l'entrepreneuriat

Le phénomène entrepreneurial est constitué de trois dimensions permanentes, à savoir l'organisation créée, l'environnement et l'entrepreneur. Ce dernier constitue le sujet et l'acteur du phénomène, c'est de son action et de ses caractéristiques et compétence que résulte l'émergence d'une organisation.¹⁰

Pour J-B. Say l'entrepreneur est « *celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque* ».

Joseph Schumpeter, estime que l'entrepreneur et l'investigateur de l'innovation au sein de l'organisation : « *l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise...* ». L'entrepreneur peut introduire l'innovation au moyen de nouvelles méthodes de production, d'une nouvelle offre, de nouvelles règles de gestion...etc.

Ces différents concepts de l'entrepreneur nous permettent de retenir que l'entrepreneur est « *le produit de son milieu économique et culturel qui cherche à créer une organisation pour son compte pour ses fins socioéconomique en accomplissant les fonctions suivantes : prendre de risque, de décision innover, identifier les opportunités d'affaires, employer des facteurs de produits...* ».

- J –B SAY le définit comme : *son propre patron qui prend des risques et qui veut créer des profits.*
- Frank Knight définit l'entrepreneur comme : *l'agent économique qui assure le risque dans un environnement incertain.*
- Joseph Schumpeter voit l'entrepreneur comme : *un innovateur, qui met en œuvre une technologie.*
- Pour M. Casson : « *un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décision (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares* ».

2.2 Les étapes de création d'entreprise

Le processus de création d'entreprise se caractérise par le fait qu'il est organisé en étapes qui sont au nombre de 6.¹¹

A- Valider son idée de projet de création : Généralement la recherche de l'idée d'un produit ou d'un service servant à la création d'une entreprise, peut se faire dans trois directions : la vie quotidienne, la vie économique ou la vie professionnelle.

¹⁰ http://dspace.univouargla.dz:8080/jspui/bitstream/123456789/2705/1/BERREZIGA_AMINA.pdf.

¹¹ ZAMMAR Rachid, Conférence sur le thème « Initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed Agdal Faculté des sciences, Rabat, 2009, pag.5.

- **La vie quotidienne :** En observant son quotidien, on peut facilement trouver l'idée du projet qu'on veut mettre en place. Ainsi, on peut identifier certains besoins pouvant être satisfaits par la mise en place de produits ou services non commercialisés, ou copier une idée réussie et qui a été réalisée par un ami, un voisin ou un parent ;
- **La vie économique :** La consultation des revues et magazines nationales et internationales peut constituer une source d'idées pour des opportunités nouvelles.

Ainsi des idées pouvant être transposées d'un pays à un autre, en l'état ou adaptées, en fonction du contexte de ce pays ;

- **La vie professionnelle :** Présente la troisième source possible d'identification des idées entrepreneuriales puisque l'observation de son milieu professionnel peut permettre de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son patron.

De même, on peut trouver une idée d'un projet entrepreneurial en empruntant les quatre voies suivantes :

- La commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché ;
- La mise en place d'un nouveau produit ou d'un nouveau service ;
- L'acquisition d'une franchise ;
- La reprise d'une entreprise.

Le tableau ci-après expose les avantages et les inconvénients de chaque option.

Tableau N°2 : Avantage et inconvénient des étapes d'un projet entrepreneurial.

Option	Avantage	Inconvénients
Commercialisation d'un produit ou service déjà existe sur le marché.	-Disponibilité des statistiques sur le produit ou service. -Possibilité d'amélioration de l'existant.	-Risque d'être copié. -Risque de saturation du marché.
Mise en point d'un nouveau produit ou service.	-Bénéfice de la nouveauté. -Coût peut élever.	-Possibilité d'une mauvaise réaction du marché. -Absence de données chiffrées sur le produit ou le service.
Acquisition d'une franchise.	-Avantage de l'expérience et de la notoriété du franchiseur. -Mise en place rapide.	-Dépendance vis-à-vis de la franchise par marché. -coûts élevés.
Reprise d'une entreprise.	-Gain du temps. -Activité déjà opérationnelle.	-Risque de changement des attitudes des partenaires : Banque, fournisseur, client. -Possibilité d'entage d'une mauvaise marque.

Source : <https://www.captaincontrat.com/articles-creation-entreprise/6-etapes-creation-d-une-entreprise>.

▪ Méthodologie de recherche et de validation d'idée de création d'entreprises

Le processus de recherche d'idée comporte 4 étapes :

- Sélection d'un axe de recherche On peut s'inspirer :
 - de son savoir-faire professionnel ;
 - de sa personnalité ;
 - des opportunités ;
 - des problèmes rencontrés.
- La recherche des idées On applique les techniques de créativité à l'axe de recherche retenu :
 - Le brainstorming.

Cette technique consiste à produire en groupe et spontanément le plus grand nombre possible d'idées sur un sujet donné (*5 participants au minimum et idéalement 8-12*) :

- sans retenue ;
- sans se soucier du réalisme des idées dans un premier temps ;
- en s'interdisant toute critique, toute justification ;
- La défectologie.

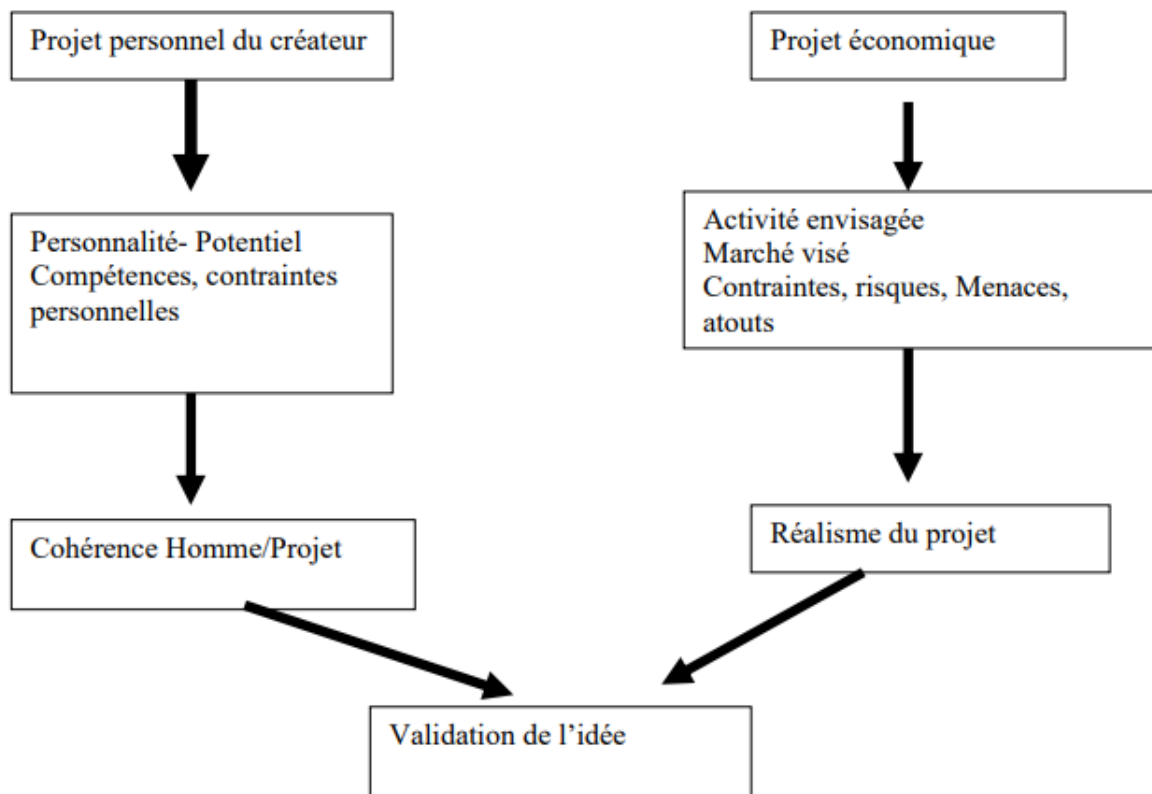
Cette technique consiste à :

- Recenser tous les défauts, inconvénients ou faiblesses d'un produit ou d'un service ;
- Les classer en fonction de critères choisis ;
- Rechercher des solutions d'amélioration ou de suppression de ces éléments insatisfaisants ;
- Sélection de certaines idées.

La sélection de certaines idées se fait à travers une analyse objective et subjective du réalisme des idées en tenant compte :

- des compétences indispensables ;
- des moyens financiers, humains et techniques ;
- du contexte juridique ;
- du temps disponible ;
- Conclusion finale sur la validation de chaque idée retenue.

Schéma N° 2 : conclusion final sur validation de chaque idée



Source : <https://www.captaincontrat.com/articles-creation-entreprise/6-etapes-creation-d-une-entreprise>.

▪ L'étude de marché

L'étude de marché doit permettre de répondre aux questions suivantes :

- Quelle sera ma clientèle (*taille, catégorie socio-professionnelle, âge*) ?
- Comment mon entreprise peut-elle s'accaparer une part de marché ?
- Quels sont les atouts de mon produit ou de mon service ?
- Comment mon produit ou mon service va-t-il être commercialisé et sous quelle forme ?
- Quelle est la réglementation du secteur, voire, du produit ou du service à commercialiser ?
- Quels seront les concurrents actuels et futurs de mon produit ou de mon service ?

▪ Méthodologie de réalisation d'une étude de marché

Pour réaliser une étude de marché, On recourt aux trois outils suivants :

- La recherche documentaire via les sources et canaux d'informations : contact direct, journaux et magazines, sites internet ;
- L'étude qualitative visant l'obtention d'informations de qualité sur un secteur d'activité: entretiens semi-directs, focus group,...

- Les études quantitatives pour mieux cibler les préférences d'un acteur du marché, notamment les clients : sondage par questionnaire, test de dégustation, marché témoin...

B- Le financement des activités

Comment prévoir le financement de son activité ?

Grâce à l'étude de marché, faire examiner la faisabilité et la viabilité de l'activité.

ainsi monter un plan prévisionnel financier. Cela va consister dans un premier temps à prévoir l'ensemble des dépenses et des gains l'activité.

A côté de l'étude de marché réalisé, le plan prévisionnel financier va mettre en avant la viabilité financière de projet ainsi que sa rentabilité économique.

Cette étude financière va mettre en avant les besoins de financement de activité. Il s'agit ici de faire ressortir les financements dont nous avons besoin.

C- Le business plan

Phase primordiale dont le résultat écrit il sera exigée par les partenaires financiers, notamment les banques. Le business plan permet de :

- Évaluer la clientèle potentielle ;
- Évaluer le futur chiffre d'affaires ;
- Évaluer la future part de marché captée.

Avant la rédaction du business plan, il est nécessaire de se poser les bonnes questions. Le business plan est un document important, et cela même si on ne le compte pas le montrer à des investisseurs ou au banquier. Il y a quelques erreurs à éviter au sein du business plan, ainsi lors de sa rédaction, il forcera à poser les bonnes questions :

- Qui sont nos clients et comment allez-vous leurs faire connaître le produit/les services ?
- Quels volumes de clients devez-vous avoir atteint à la fin de notre première année ? A la fin de la deuxième année ? De la cinquième ?
- Quelles sont les ressources dont nous aurons besoin pour démarrer la création de notre entreprise ?
- Quels sont les éventuels obstacles que nous pourrions rencontrer ? Comment les surmonter ? Quel est notre plan ?

Le business plan doit ainsi être parfaitement adapté à notre entreprise, à sa structure, à son contenu et à nos attentes pour le développement de notre entreprise.

Il reflète la crédibilité, la pérennité et la rentabilité de notre projet. Il est ainsi conseillé de s'entourer de professionnels du métier pour rédiger le business plan parfait.

D- Le choix de la forme sociale de son entreprise

Il est souvent compliqué de choisir parmi toutes les formes juridiques existantes. Le choix d'une structure juridique va engendrer un certain nombre de conséquences en terme de régime social, fiscalité, rémunération ou encore responsabilité.

De plus le choix va aussi dépendre de l'activité, des besoins ou encore de la situation personnelle et financière. Un tableau comparatif des différentes formes juridiques permet d'y voir plus clair.

Tout d'abord un choix entre entreprise individuelle et entreprise sociétaire est une première étape.

L'entreprise individuelle à la particularité d'une entreprise ne forme qu'une seule et même personne. L'entreprise individuelle a des avantages et des inconvénients qu'il est nécessaire de connaître afin d'éviter de mauvaises surprises.

Une grande liberté dans des actions et dans la gérance d'une entreprise, cependant il sera seul et unique responsable des dettes de l'entreprise. De plus les patrimoines personnel et professionnel seront confondus. Heureusement une déclaration d'insaisissabilité dans le cadre de l'EURL est possible mettant ainsi à l'abri de patrimoine personnel des dettes contractées par une entreprise. Notamment la possibilité d'opter pour le régime d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (*EIRL*). D'autres conséquences découlent du choix de cette forme sociale.

Il est aussi possible de choisir la forme sociétaire. La création d'une société donne naissance à une nouvelle personne morale. Il existe d'importantes différences concernant le régime social, fiscal, la responsabilité des associés selon la forme de la société. Parmi les sociétés qui rencontrent le plus de succès, la SARL et la SAS ont de nombreux avantages.

Il est ainsi nécessaire de connaître ces différences pour adopter la forme sociale la plus adaptée à vos besoins et à votre activité.

E- La rédaction des statuts : étape cruciale pour la création d'une entreprise

L'étape de la rédaction des statuts est une étape cruciale lors de la création d'une entreprise. Les statuts sont le squelette de une entreprise, car l'ensemble des règles la concernant y sont posées : la détermination des pouvoirs, son objet social, les apports, le montant du capital social, le siège social, sa dénomination sociale ...

Les statuts s'apparentent à un contrat de société et sont ainsi nécessairement établis par écrit. Il ne s'agit pas d'une condition de validité mais plutôt d'une preuve afin d'authentifier l'existence d'une société.

Il est recommandé d'établir les statuts de façon assez courte et de les compléter par la rédaction d'un pacte d'associés, car la modification des statuts est une lourde formalité, qu'il convient d'éviter dans la mesure du possible.

L'accompagnement d'un professionnel pour la rédaction non seulement des statuts mais aussi du pacte d'associé est conseillé pour n'oublier aucune mention et pour qu'ils correspondent au mieux à votre société et à vos besoins et désirs.

F- Commencer les démarches pour créer une entreprise

Enfin commencer en toute tranquillité les démarches pour créer officiellement une entreprise. Une fois tous ces éléments en main et parfaitement maîtrisés, la société est prête à être créée. Prenez le temps pour chaque étape, sans les négliger pour mettre toutes les chances de côté pour réussir.

2.3 Les facteurs de réussite ou causes de défaillance des jeunes entreprises en création ¹²

A. Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise

Les facteurs qui prédisent le succès futur de l'entreprise sont :

▪ Une bonne dose de motivation

On ne crée pas une entreprise sans raison précise. Il faut donc se poser, en toute conscience, la question : « *Pourquoi je souhaite créer ?* ».

- Pour résoudre un problème personnel ?
- Pour vivre un partenariat ?
- Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?
- Pour mettre en pratique une idée qui obsède depuis un certain temps ?
- Pour acquérir une indépendance ?
- Pour atteindre une certaine position sociale ?
- Pour exploiter un savoir-faire ?...
- Pour exploiter une opportunité de marché ?

Certaines raisons sont gage de succès, car il s'agit de motifs impérieux pour lesquels on est prêt à tous les sacrifices. D'autres motivations risquent au contraire de se révéler néfastes pour la bonne préparation du projet, car elles pousseront à monter l'entreprise, quoi qu'il arrive, sans tenir compte de la réalité.

¹² YVON PESQUEUX ; « *Entrepreneur, entrepreneuriat et entreprise : de quoi s'agit-il ?* » édition CNAM ; version 1, France, 2011, page.16.

- **Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée :** Trouve le projet qui convient à son profil et à ses capacités d'évolution est une bonne façon d'appréhender une situation de création d'entreprise ;
- **Une localisation proche :** Ne pas s'éloigner de ses bases et ne pas se couper de ses réseaux de proximité ;
- **L'expérience du métier et du management est un facteur de succès :** L'expérience permet d'obtenir facilement la confiance des partenaires indispensables (*clients, fournisseurs, banquiers...*) car on a déjà fait ses preuves. La connaissance du métier permet d'avancer rapidement et sûrement ;
- **L'accompagnement :** être entouré de professionnels, pouvoir bénéficier de leurs conseils et de leurs aides et se former au contactes de spécialistes de la création de l'entreprise sont autant de conditions permettant au créateur de bien préparer et lancer son projet dans les meilleures conditions.

Selon Alain Fayolle il existe trois facteurs clés de réussite :¹³

- **Facteurs liés à l'entrepreneur à savoir :**
 - Avoir des parents entrepreneurs ;
 - L'expérience ;
 - La capacité d'apprentissage ;
 - La perception du contrôle de la situation ;
 - La gestion efficace du temps.
- **Facteurs liés à l'environnement à savoir :**
 - L'étude de marché ;
 - Le suivi ;
 - La gestion efficace de l'information.
- **Facteurs liés à l'organisation à savoir :**
 - La division du travail ;
 - La spécialisation des tâches ;
 - La participation à la prise de décision.

B. Principales causes de défaillance des jeunes entreprises de création

- Les événements accidentels pouvant affecter l'individu : accident, maladie, décès, disparition d'un être cher, etc. et remettre en cause ses motivations et ou ressources (*un équipier ou un partenaire se retire, hostilité de l'environnement*) ;

¹³ FAYOLLE A ; « *L'entrepreneuriat* » ; édition DUNOD, 2004, page.43.

- Le projet peut être abandonné parce que son initiateur vient de découvrir une opportunité qui li apparait meilleure, ou car il est incapable de trouver une idée rentable ou les moyens techniques, financiers et commerciaux nécessaires ;
- La compétitivité du produit proposé est médiocre ou mauvaise ;
- Le potentiel du marché a été surestimé ;
- Le marché n'existe pas ou est de plus long à démarrer que prévu ;
- Le délai de pénétration des nouveaux produits sur le marché a mal été évalué ;
- La difficulté d'accès aux circuits de distributions ;
- L'absence d'efforts commerciaux ;
- Un mauvais positionnement marketing ou une mauvaise politique de communication ;
- L'insuffisance des fonds propres.

Section 3 : L'entrepreneuriat en Algérie

L'entrepreneuriat en Algérie est qualifié comme un entrepreneuriat de survie où l'entrepreneur crée son entreprise par contrainte sociale, il crée par nécessité et non pas pour exploiter une opportunité.

Dans le passé (1967-1987) il a été question de la plus grande usine, de la plus grande entreprise, université... ; les petites structures étaient à peine tolérées dans la plupart des domaines.

Ensuite, l'ouverture de l'économie, amorcée dès 1989, a mené à un développement important de la PME et du secteur privé. Ce développement à concerner é à la fois le nombre et le poids des entreprises dans les différentes branches économiques et la plupart sont des entreprises familiales. Tous ces changements et développements ont été le fait de personnes qualifiées d'entrepreneurs.

Actuellement le gouvernement accorde de plus en plus une importance accentue au développement des PME, ces dernières étaient auparavant marginalisées dans les politiques économiques.

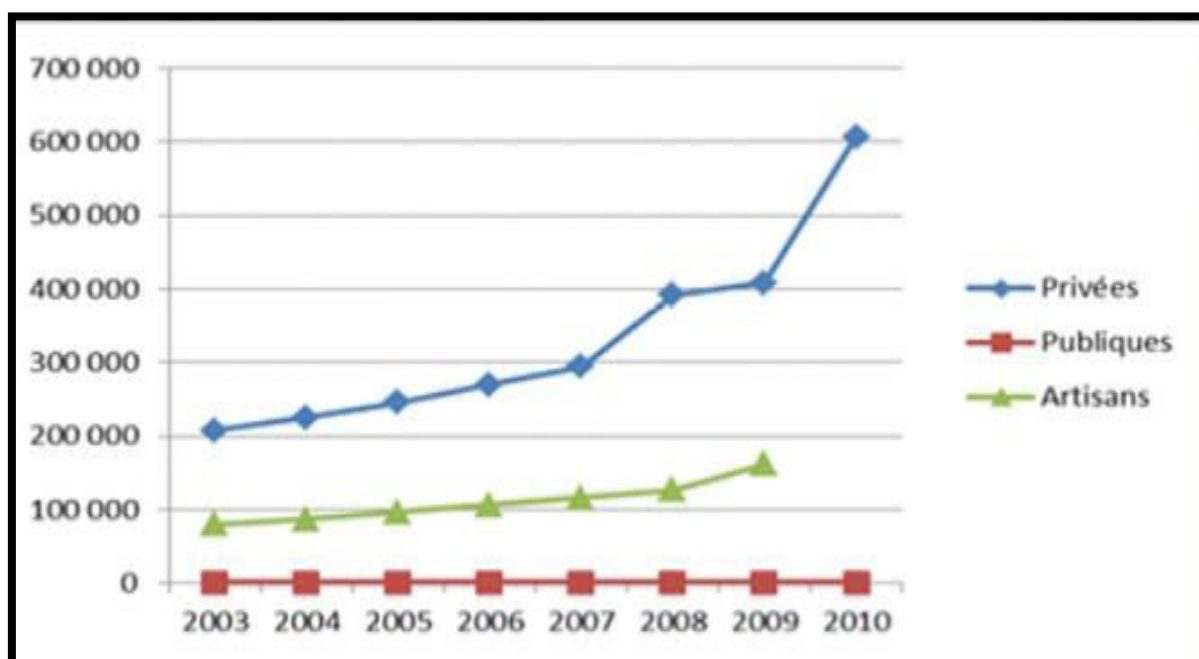
3.1 Evolution des PME/PMI en Algérie

En vingt ans, l'Algérie a pratiquement triplé son nombre de PME qui sont passées de 120 000 en 1990 à près de 700 000 en 2011, soit près de 40000 PME sont créés chaque année une moyenne de 17 PME pour 1000 habitants.¹⁴Ces statistiques montrent clairement une hausse remarquable et une croissance des PME, on passe maintenant à l'évolution du secteur PME/PMI.

¹⁴ <http://mouqawalati.net/the-news/504-entrepreneur-en-algerie-secrets-de-la-reussite>.

Le secteur privé, et les artisans ont connus une forte croissance qui contrairement au secteur public qui a enregistré tout au long de la période 2004/2010 une particulière diminution, dû en premier lieu à la privatisation dictée par la loi de l'économie de marché. Pour bien illustrer l'évolution d'emplois créés par le secteur des PME/PMI, on a opté pour le graphique suivant :

Graphique N° 1 : Evolution des PME / PMI en Algérie durant 2003-2010



Source : Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et la promotion de l'investissement année 2011.

3.2 Importance et rôle des PME/PMI pour le développement économique Algérien

Nul ne peut nier le rôle de l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par :

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

3.2.1 Entraves du secteur PME/PMI en Algérie

Les difficultés inhérentes aux PME/PMI (*financement, innovation, productivité et compétitivité*) sont plus pénalisantes dans une économie émergente et en développement ou l'initiative privée n'a pas été suffisamment valorisée et accompagnée. Les faiblesses des PME/PMI algérienne trouvent certainement leur source de cet état de fait leur nécessaire mise à niveau selon les standards et les normes internationaux de gestion de management.¹⁵

¹⁵ http://dspace.univ-ourgl a.dz:8080/jspui/ bitstream/123456789/2705/ 1/BERREZIG A_AMINA.pdf.

De multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement :

- La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives ;
- La lenteur des financements bancaire ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises ;
- La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante et la corruption administrative est de plus en plus généralisée ;
- Insuffisances des infrastructures de base, de réseau bancaire, des structures hôtelières, des restaurants et lieux de détente, des parkings, etc.

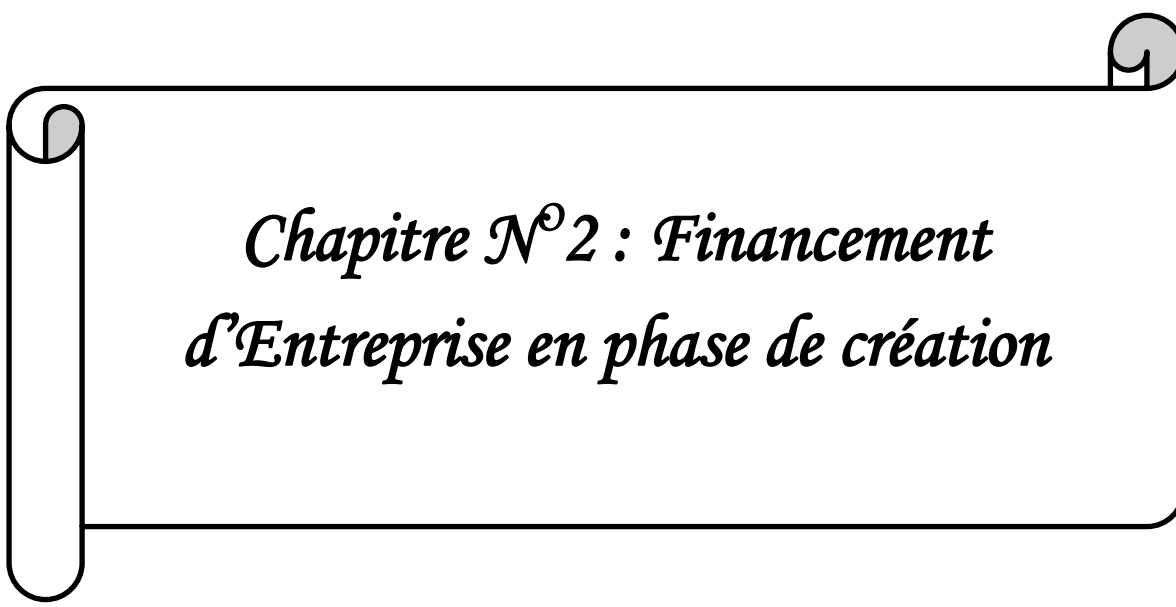
L'incertitude que vit le quotidien économique algérien, menaçant toute tentative d'entreprendre a donné des PME/PMI fragiles, n'ont pas les moyens pour affronter les secousses et les bouleversements économiques qui les menacent dans chaque stade, commençant par la création, passant par la survie en voie de croissance ou dans la majorité des cas vers la disparition

Le développement économique et social de notre pays algérien dépend de sa capacité à créer et à développer des produits et services nouveaux.

Cela a mené plusieurs entrepreneurs à créer un nouveaux processus de conditionnement, qui veille à respecter la qualité des produits travaillés.

Conclusion

Les PME font depuis quelques années, l'objet d'une attention croissante de la part tant des pouvoirs publics que des économistes. Elle incarnant le tissu productif du pays en véhiculant du savoir faire et de l'innovation pour les fins de la création de l'emploi et de soutenir de la croissance. Cependant comme tout agent économique. Elles sont soumises à la contrainte de financement affectant leurs capacités productives, elles pourraient donc être plus performantes et compétitive si elles parvenaient à trouver les moyens de financement ainsi qu'un environnement propice à leurs développements.



*Chapitre N°2 : Financement
d'Entreprise en phase de création*

Introduction

Les entreprises sont souvent évaluées par un manque de fonds propres, qui augmente leurs dettes, et elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent leurs développements. Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME. Pour cela la banque intervient en tant qu'un agent à capacité de financement pour combler les différents besoins des entreprises qui ont un manque ou un besoin de financement qui sont liés à leurs activités, création ainsi qu'au développement.

Section 1 : Les besoins de financement d'une Entreprise**1.1 Notion de financement**

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 argent ou en moyens de paiement. Une partie de 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* ». ¹

1.2 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.

1.3 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 intégrés dans le processus de production. C'est ce qu'on appelle en comptabilité l'actif circulant.

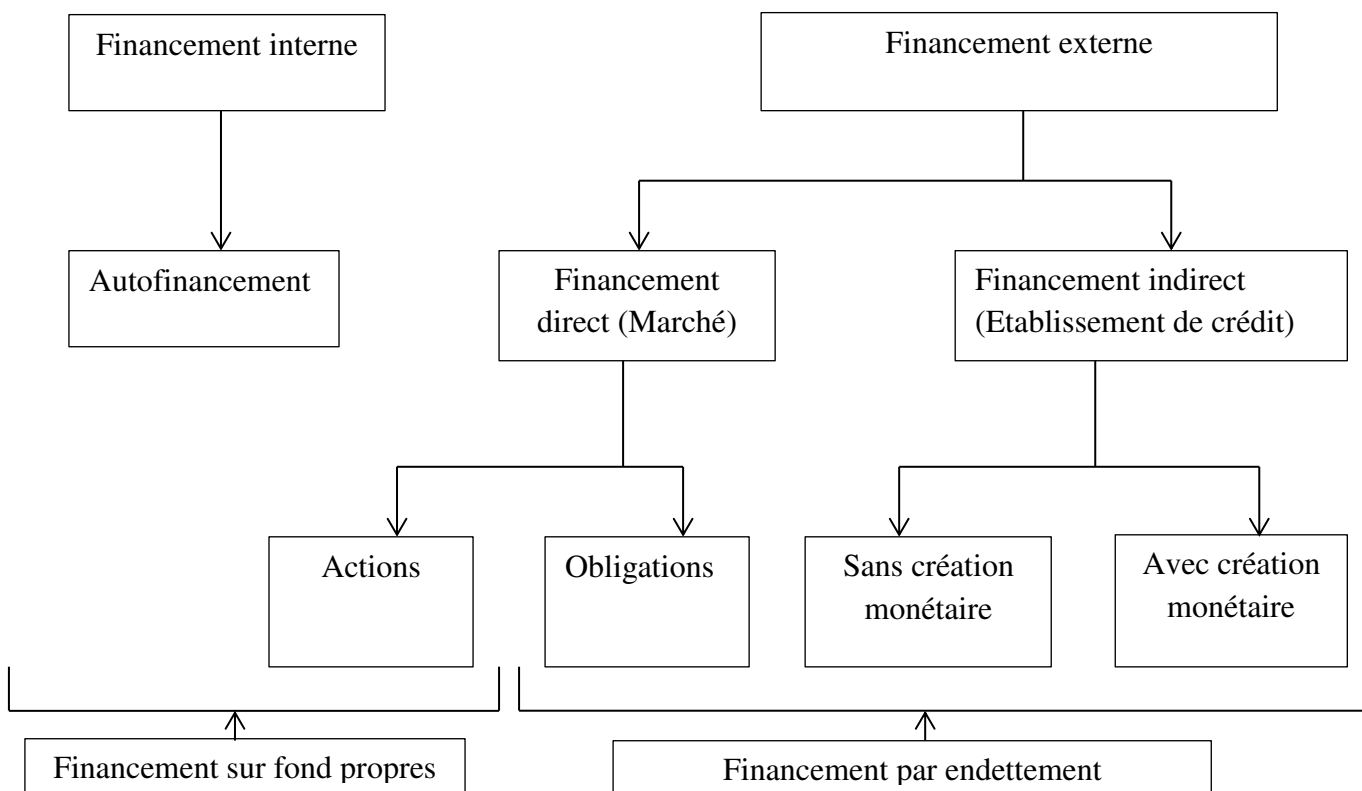
¹ BERNARD Yves et JEAN Claude Coli ; « *Dictionnaire économique et financière* », Seuil, Paris, 1996, p.698.

Section 2 : Les principales sources de financement

Le choix le mieux approprié représente un aspect déterminant de la stratégie financière de l'entreprise. Cependant, afin de réussir ce choix, l'entreprise doit connaître, au préalable, les différentes sources de financement existantes. Pour faire face à ces besoins, 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, lorsque elle n'arrive pas à satisfaire ces 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 présente les différents modes de financements.

Schéma N°2 : Les différents modes de financements.



Source : BERNET ROLLANDE L, «Principes de technique bancaire», 24ème édition DUNOD, 2002.

2.1 Le financement interne

Le financement interne consiste l'entreprise à utiliser ses propres sources pour financer son activité. Nous distinguons :

2.1.1 L'autofinancement

Selon le code général de normalisation comptable (C.G.N.C), l'autofinancement constitue le surplus monétaire (*ressource*) généré par l'entreprise et conservé durablement pour assurer le financement de ces activités. En effet, il s'agit de financer des projets de l'entreprise en décidant la mise en réserve d'une partie ou de la totalité des bénéfices.

L'autofinancement joue un rôle fondamental dans la croissance de l'entreprise.

« L'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'il est généré par l'activité de l'entreprise ». ² Par l'autofinancement, il y a une réalisation au sein de l'entreprise de l'épargne et d'investissement, l'entreprise évite ainsi de recourir au financement externe. « L'autofinancement est égal à la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes prélevés sur le résultat de l'exercice. » ³ C'est-à-dire :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes}$$

- **Les éléments de l'autofinancement** : L'autofinancement est composé de trois éléments essentiels : ⁴
 - 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. » ; ⁵
- **Les amortissements** : les amortissements constituent l'élément de plus important de l'autofinancement ; on distingue habituellement trois conceptions différentes : ⁶
 - **La conception juridique et 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 ;
 - **La conception économique** : Amortissement = Répartition.
L'amortissement est une procédure de la répartition du coût d'un investissement sur la durée d'utilisation de cet investissement.
 - **La conception financière** : Amortissement = Renouvellement.

² HONORE L ; « *Gestion financière* », édition NATHAN, Paris, 2000, p. 84.

³ *Ibid.* ; p.84.

⁴ CHRISTIEN LOUIS ; « *Les finances des entreprises publiques* », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974, p.223.

⁵ *Ibid.*, P. 228.

⁶ PALLENS G et JOBARD J-P ; « *Gestion financière de l'entreprise* », édition SIREY, Paris, 1997, page.189.

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 l'entreprise pour faire 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.* »

Remarque

- 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 développement car ils participent au financement du développement et de la croissance de l'entreprise.
- **Le rôle de l'autofinancement**

L'autofinancement 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.

2.1.2 Les cessions d'actif immobilisés

Il s'agit d'opération de désinvestissement, la plus-value de la cession après impôt constitue également une ressource de financement interne obtenu suite à la cession des actifs immobilisés de l'entreprise. Cette cession qui peut être résultat d'une réorientation stratégique de certaines activités ou tout simplement de renouvellement d'immobilisation.

Cependant, « *les cession ne peuvent constituer une ressource récurrente significatifs sans que l'on se pose la question de la pérennité de l'entreprise risque de liquidité* ». ⁷

⁷ CABAN P ; « *L'essentiel de la finance à l'usage des managers* » ; Maitriser les chiffres de l'entreprise ,2 Emme édition REVEAU ET AUGMENTER ; Eyrolles éditions d'organisation, 2014, p.14.

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.

2.1.3 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 déséquilibrée ;
- 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.

2.1.4 L'augmentation du capital

L'augmentation du capital constitue une création de nouvelles actions achetées par des actionnaires déjà présents dans l'entreprise ou bien par de nouveaux actionnaires. Lorsque les fonds supplémentaires sont apportés par de nouveaux actionnaires, cela signifie l'ouverture du capital et donc un partage de pouvoir et de bénéfices avec les nouveaux souscripteurs.

Cependant, contrairement aux sociétés cotées en bourse où l'augmentation du capital est ouverte. Au niveau des PME, elle est généralement fermée, étant donné que « *les actionnaires majoritaires sont souvent soucieux de la préservation de leur indépendance et de leur contrôle* ». ⁸

2.1.5 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 :

⁸ PATRICE Vizzavona ; « *Gestion Financière* » ; édition ATOL ; paris ; 1996, p.393.

Tableau N°3 : Avantages et inconvénients du financement interne

Financement Interne	Avantages	Inconvénients
L'autofinancement	<p>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 financière et d'autre prêteurs (banque, client). Obtenir à coût de réalisation très bas ou nul. Si l'entreprise à 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.</p>	<p>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 de programme de financement.</p>
L'augmentation du capital	<p>Ne se traduit pas par une hausse de l'endettement 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 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.</p>	<p>- le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur aux 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.</p>

Source : Patrice VIZZAVONA, « *Gestion Financière* », ATOL, paris, 1996, p.393.

2.2 Le financement externe

Les ressources internes aux entreprises sont généralement insuffisance pour couvrir leurs besoins de financement, dans ce cas le chef de l'entreprise s'adresse à des agents économiques externes. Le financement externe de l'entreprise se réalise directement par émissions des titres ou indirectement par emprunt auprès des banques et des organismes spécialisés dans l'octroi de crédits à long terme.⁹

⁹ JOSETTE Pil Verdier-Latrete ; « *Finance d'entreprise* » ; édition ECONOMICA ; Paris, 1993, p.173.

2.2.1 Le financement externe direct

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

2.2.1.1 Les marchés financiers

Les institutions financières font payer leurs services d'intermédiation financiers 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. Ceux-ci donc sont amenés à rechercher des modalités leur permettant de ne pas avoir à faire appel à ces intermédiaires financiers. Pour ce 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 par les agents économiques souhaitant faire fructifier leur épargne disponible.

A- Les intervenants sur le marché financier

- **Les émetteurs :** les demandeurs de capitaux à long terme sont les entreprises du secteur industriel, commercial et du 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 cas 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.

B- Les composantes du marché financier

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

▪ Le premier compartiment : marché primaire (*marché 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. 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 (*marché de l'occasion*)**

Le marché secondaire est le marché des titres ou de 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 ce mêmes titres. Un marché secondaire doit être plus 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. Les conditions d'accès à ce marché sont facilitées sur le second marché et les négociations s'effectuent au comptant.

C-La bourse et le financement d'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 les plus-values par la vente des titres (*réalisation du capital*).

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

- L'emprunt obligatoire ;
- 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 marché financier en émettant un emprunt obligataire à long terme devisé en un certain nombre de parts qui vont être souscrites par un nombre important de prêteurs. Ceux-ci 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 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 lorsque 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 l'occasion d'une augmentation de capital à titre onéreux.

D- Les instruments du marché financier : les valeurs mobilières

Les titres émis par les entreprises et administrations sur les marchés financiers des actions et des obligations

- **Les actions** : une action est un titre de propriété qui correspond à une part du capital social d'une société. Les actions sont émises lors de la constitution des sociétés ou de l'augmentation du capital. Elles sont la contrepartie d'un apport de fonds propres, et donnent droit aux actionnaires :
 - de participer à la gestion de la société (*présence du conseil d'administration où ils ont droit de cote au prorata de leur apport*) ;
 - de percevoir des dividendes lors de la réalisation de bénéfices par la société.

On distingue les actions à bons de souscription d'action (ASBA) émises à un prix supérieur à leur cote (*permettant d'acheter ultérieurement d'autres titres de la même société*) ; les actions à dividende prioritaire sans droit de vote (ADPSDV) ; les dividendes titres ou actions accumulant dont les dividendes sont payés en actions et non en monnaies (*cette procédure permet aux sociétés d'augmenter leurs capitaux propre sans puiser dans leur capacité d'autofinancement*).

- **Les obligations** : ce sont des titres de créance émis par les entreprises publiques ou privées, l'Etat ou les établissements de crédit. Pour les souscripteurs, il s'agit de créances sur les émetteurs, donnant droit à une rémunération en principe fixe, déterminée par le taux d'intérêt en vigueur au moment de l'emprunt. Sur le marché obligatoire de la place de paris, l'Etat est généralement le principal émetteur d'obligation. On distingue les obligations à taux variable, les obligations indexées, les obligations convertibles en actions et les obligations à bons de souscription.

Tableau N°4 : Comparaison entre les actions et les obligations

Actions	Obligations
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'actionnaire est un associé ; ▪ L'actionnaire participe à la gestion de la société ; ▪ L'actionnaire a droit à un dividende variable, essentiellement facteur des bénéfices réalisés ; ▪ L'actionnaire, lors de la liquidation de la société, a droit à une quote-part indivise dans l'actif net de la société ; ▪ L'actionnaire, en cas de liquidation, est remboursé après l'obligataire ; ▪ L'actionnaire a droit de vote aux assemblées générales ; ▪ L'actionnaire, remboursé par amortissement du capital, a droit à une action de jouissance qui lui maintient la qualité juridique d'actionnaire avec toutes les prérogatives y afférentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'obligataire est un créancier ; ▪ L'obligataire reste en dehors de l'administration de la société ; ▪ L'obligataire a droit à un revenu fixe quelque soient les résultats sociaux ; ▪ L'obligataire à la liquidation de la société, n'a aucun droit dans l'actif, s'il a été remboursé de son prêt ; ▪ L'obligataire, lors de la liquidation, est remboursé avant l'actionnaire et au même rang que les créanciers ; ▪ L'obligataire n'a que rarement une voix consultative aux assemblées générales. Il n'a aucun droit de vote ; ▪ L'obligataire remboursé n'a aucun lien avec la société.

Source : COSOB, « Guide des valeurs mobilières », p.22.

2.2.1.2 Le marché monétaire

Le marché monétaire est le marché des capitaux à court et moyen terme où s'échangent des titres contre les 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 n'est pas localisé dans un endroit précis, les transactions sont réalisées par téléphone ou tout autre moyen télématique.

A- 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 composant 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.

B- 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 trésoreries

Les billets de trésoreries sont des crédits de trésoreries non spécialisés qui constituent « *un titre de créance négociable au porteur, émis par un entreprise, constatant une créance productif d'intérêt que l'émetteur s'engage à rembourser à une échéance déterminée* ». ¹⁰

▪ 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.

2.2.2 Le financement externe indirect (*financement par les banques*)

En plus de leurs ressources internes, les nouvelles entités notamment les PME peuvent se financer également en recourant à la banque. Cependant le recours à l'emprunt bancaire est en forte relation avec la capacité de remboursement et d'endettement et le risque encouru par le prêteur¹¹. Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises.

Cette dernière est le fait des institutions financières (*les banques*) qui collectent l'épargne auprès des ménages (*elles prêtent aux agents à besoin de financement l'épargne constitué par les agents à capacité de financement*). Ce type de crédit n'engendre à priori pas de création monétaire puisqu'on prête de l'argent sur la base d'une épargne préalable (*on parle de financement non monétaire*), cependant, le financement non monétaire est insuffisant, car l'épargne disponible ne permet pas de satisfaire tous les besoins de financement.

¹⁰ SAUVAGEOT G ; « *précise de finance* » ; Édition NATHAN, 2003, p.120.

¹¹ BARNETO P et GREGORIO G ; « *Finance DSCG 2 Manuel et application* » ; Edition DUNOD, 2009, p.109.

A- Les crédits d'exploitation

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme, il permet le financement des besoins courants et d'exploitations de l'entreprise, il est d'une durée inférieure à deux ans¹².

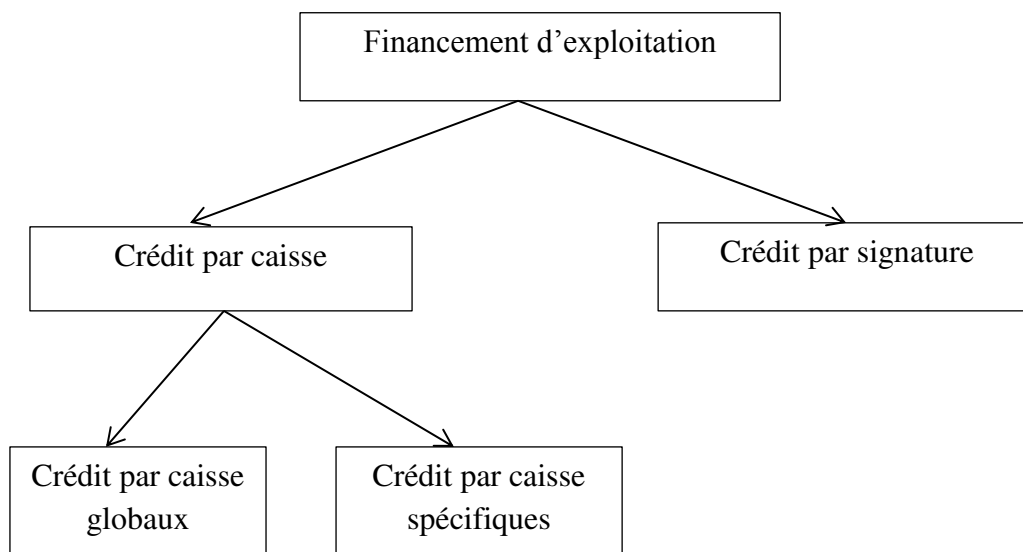
Il a pour objet, le financement d'une insuffisance de fonds de roulement ou un accroissement du besoin de fonds de roulement, afin de faire face aux frais d'exploitations et aux ralentissements saisonniers des affaires, ou encore financer des comptes clients.

Une entreprise qui exerce des activités peut se trouver à tout moment en situation de déficit de trésorerie, et pour remédier la situation, elle doit trouver des crédits de financement qui ont pour vocation principale le financement d'exploitation. Les crédits d'exploitation sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

- Les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux ;
- Les crédits par signature qui s'engagent que la signature du banquier.

Le crédit d'exploitation peut être schématisé de la manière suivante¹³ :

Schéma N° 4 : Les crédits d'exploitation



Source : FAROUK Bouyacoub ; « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah, Alger, 2000, p.234

A- Les crédits par caisses

Les crédits par caisse sont utilisés pour la réalisation d'un équilibre entre les encaissements et des décaissements qui demeurent l'objectif de toute les l'entreprises.

¹² BDELJALIL N ; « Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : Manuel et étude de cas » ; Edition Consulting ; 2002, p.118.

¹³ Idem, p.7

Nous distinguons :

- Les crédits par caisse globaux ;
- Les crédits par caisse spécifiques.

A.1 Les crédits par caisse globaux

Généralement, les crédits par caisse globaux ne sont pas liés au financement d'un poste actif ou d'une opération particulière, c'est-à-dire ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants du bilan, c'est de là qu'ils ont leur qualification « *globaux* ».

Ils se répartissent en :

- **La facilité de caisse**

« *La facilité de caisse permet à l'entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes.* » Cette facilité de caisse est une ouverture de crédits de très brève durée généralement accordée en fin de mois pour les quelques jours qui séparent les échéances de paiement et les échéances d'encaissement. Un compte assorti d'une facilité de caisse doit présenter alternativement des positions créditrices et des positions débitrices. Les positions débitrices négatives doivent être inférieures à un moi. « *Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise, en général, il représente 60 à 70% de ce chiffre d'affaires* »¹⁴.

- **Le découvert**

Le découvert autorise l'entreprise à présenter un compte débiteur, pour une durée plus longue et plus continue que la facilité de caisse. « *Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement* ».¹⁵

Il constitue une forme de financement par crédit de trésorerie, non spécialisé et non mobilisable. Le découvert est caractérisé par une position débitrice sur le compte courant bancaire de l'entreprise, tolère par la banque pour une durée de quelques mois il devient une facilité de caisse accordée pour des échéances difficile, qui accord un plafond de découvert modifiable à tout moment, ce type de financement bancaire se matérialise par un taux d'intérêt élever suit à l'absence de garantie et un manque d'adossement à un bien.

L'entreprise doit trouver une justification du découvert pour saisir une opportunité (*acquisition de matière première ou de marchandise, etc.*) autorisée sur une période s'étalant de quelques semaines à une année.

¹⁴ FAROUK, B. *Op.cit.* p.234.

¹⁵ *Idem* ., p.234.

Le montant de découvert et fonction de chiffre d'affaires dégagé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants. Le graphe ci-dessous représente les soldes successifs d'un compte courant fonctionnant avec un découvert.

▪ **Le crédit relais**

« Comme son nom indique, le crédit de relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. » Le crédit relais lié à une opération ponctuelle hors exploitation est également appelé « *crédit de soudure* », il concerne la réalisation d'une opération extérieure à l'activité de la société. Est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds à provenir soit la cession d'un bien (*immeuble ou fonds de commerce*), soit d'une opération financière (*augmentation du capital*).

Remarque : Ce type de crédit se rencontre peut en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger.

▪ **Le crédit de campagne (*saisonnier*)**

Le crédit de campagne est utilisé par les entreprises dont l'activité est saisonnière. Il permet de financer les désajustements saisonniers entre le cycle de production et de commercialisation. Il existe deux types d'entreprises dont l'activité est saisonnière :

- Celles qui à l'entrée de cycle supportent de très importants décaissements puis réalisent des ventes échelonnées, exemple : un fabricant de sucre ;
- Celles qui décaissent pendant un temps prolongé mais revendent d'un coup leur produits en fermant le cycle, exemple : un fabricant de jouets.

Le crédit saisonnier est un crédit sans garanties avec des risques accrus, qui fait partager au banquier le risque encouru par son client ; mais le suivi permanent des stocks, de l'utilisation du crédit et des produits à commercialiser peut constituer une garantie pour la banque. Pour cela, il est nécessaire voire indispensable pour d'établir un plan de financement qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se déterminer. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. Le banquier analyse ce plan dans le cadre notamment d'une étude de marché qui lui permet de se faire une idée quant aux chances de réussite de la compagnie et de remboursement du crédit. Les graphes ci-dessous représentent les soldes de deux comptes courants fonctionnant avec un crédit de campagne.

▪ Crédit d'embauche

Le crédit d'embauche est un crédit de compagnie particulier accordé à une entreprise agricole pour financer l'achat de détail maigre et leur nourriture jusqu'à la revente.

Il se concrétise par l'escompte de billets à ordre souscrits par le bénéficiaire du crédit billets qui peuvent être mobilisés sur le marché monétaire.

Le risque du crédit d'embauche tient à la durée de l'opération, aux fluctuations des prix de la viande ainsi qu'aux possibilités de mortalité élevée. Mortalité due aux maladies.

A.2 Les crédits par caisse spécifiques (les crédits d'exploitations spécifiques)

Il s'agit de crédit finançant des actifs circulants spécifiques soit les stocks, soit les créances. Ces techniques de financement supposent l'existence d'une garantie réelle prise sur un acte circulant.

▪ L'avance sur marchandises (ou avance sur stock)

C'est un crédit par caisse qui finance un stock, qui constitue-t-on lui-même une garantie remise au créancier.

La banque a recours à cette technique lorsqu'elle n'a guère d'autre solution. C'est souvent le cas avec les affaires de négoce internationale dont la seule richesse est un stock impressionnant de marchandises provenant ou expédié aux quatre coins du monde.

Il faut s'assurer de la nature et de la qualité de la valeur des marchandises qu'on finance (*fiabilité, risque, d'obsolescence,...*) le risque est d'autant plus important que les avances portent le plus souvent sur des matières premières, certaines périssables d'autres sujettes à des fortes fluctuations de cours.

En Algérie elles portent sur des produits finis ou semi-finis l'avance se fait par dépossession des marchandises offertes en gage dans les mains du banquier ou dans celles d'un transitaire habilité à les stocks dans ces entrepôts pendant la durée de l'opération et qui les tient à la disposition du créancier.

Le banquier prévoit une marge (*quotité*) entre le crédit consenti et la valeur de gage qui lui est remise l'importance de la marge est fonction de la marchandise en gage et du secteur d'activité de l'entreprise.

▪ L'avance sur Escompte du warrante

Dans ce cas les marchandises gagées sont déposées dans des entrepôts contrôlés par l'Etat et que l'on appelle magasins généraux ceux-ci gardent les marchandises et assurent leur conservation, lors du dépôt des marchandises il est établi un effet de commerce en deux parties appelé récépissé-warrant.

Le récépissé, est un reçu qui atteste du dépôt des marchandises énonçant les non, profession, domicile du déposant ainsi que la désignation de la marchandise déposée. C'est un titre de propriété. Le warrant permet à l'entreprise d'obtenir un financement, on dit alors des stocks qu'ils sont warrant.

C'est un « *bulletin de gage* » où sont portés le montant de la créance garantie (*en capital et intérêt*) la date de l'échéance les noms et domicile du créancier.

Le propriétaire qui met en gage sa marchandise remet le warrant à son créancier mais conserve le récépissé. La marchandise peut être vendue par endossement du seul récépissé mais le nouveau propriétaire sait que celle-ci est grevé en gage puisque le warrant de son côté, le warrant peut circuler par endossement comme un simple billet à ordre, il peut être escompté auprès du banquier. Les magasins généreux ne peuvent se dessaisir de marchandise qu'exigeant un justificatif du remboursement de dette.

A l'échéance, le porteur de warrant le présente à la conscription pour paiement. A défaut de règlement du montant de warrant, le porteur le celui-ci peut faire vendre la marchandise aux enchères publiques. Dans la plus part de cas, le concours du banquier ne dépasse pas les 70% de la valeur de la marchandise car le coût de cette dernière peut baisser, donc les 30% restant servent de marge de sécurité.

Si à l'échéance, le banquier n'est pas remboursé, il fait dresser un protêt qui lui permettra, dans un délai assez court (*quelques jours*) de se faire rembourser sur le produit de la vente aux enchères de marchandise

▪ **L'avance sur marché public**

Appelé aussi « *la mobilisation du droit à paiement* ». Sont des contrats passés par les collectivités publiques en vue de réalisation de travaux fournitures, il y a pour objet de mobiliser les créances nées sur des contrats passés entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics, à caractère administratifs et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue d'exécution de travaux publics et de réalisation de marchés de fournitures, de prestations de services ou de bâtiments et travaux publics.

Dans ce cadre les administrations règlent leurs fournisseurs par situation à chaque réalisation d'une partie du marché, l'entrepreneur établit une situation de travaux réalisés sur laquelle il décrit en valeur ce qu'il a réalisé, ceci lui permet d'être payé au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

En ce qui concerne les garantisses (*le client et la banque*) signent un acte de nantissement qui doit être signifié aux comptable payeur de l'administration.

En pratique, l'agence permet au client d'avoir son compte de bien du montant de l'avance, le remboursement se fait par le règlement des situations. Le risque à prendre en considération dans ce genre de crédit, est celui d'immobilisation car les retards de paiement des collectivités locales peuvent atteindre plusieurs mois voire plusieurs années les entreprises qui détiennent des « *marchés nantissables* » peuvent prendre :

- à la mobilisation des droits acquis ;
 - aux crédits par signature ;
 - à des crédits de préfinancement.
- **L'avance sur titre**

Ce sont des avances garanties par des titres facilement négociables permettent au bénéficiaire de faire face à un besoin urgent. Ces avances sont remboursables soit par versement en espèce ou bien par la négociation des titres nantis. Le montant de l'avance peut atteindre 80 % de la valeur des titres. Les titres sont remis au banquier avec un acte de nantissement.

▪ **L'escompte commercial**

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (*lettre de change, billet à ordre*), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit. Cela permet d'obtenir des liquidités dont le montant correspond à celui de la créance moins les agios perçu par la banque au titre du service rendu, des commissions et frais se rattachant à l'opération.

*« L'opération d'escompte est matérialisée par un effet de commerce qui est un acte juridiques qui engage généralement trois partie : le fournisseur, le client et le banquier. Le tireur (le client) s'engage à posséder le fonds au moment où la traite sera présentée par paiement. La lettre de change engage un fournisseur qui tire une traite sur son client (le tireur), alors que pour le billet à ordre, c'est le client qui signe une reconnaissance de dettes ».*¹⁶

L'escompte se déroule de la manière suivant :

- L'entreprise remet à sa banque les effets de commerce ;
- La banque crédite le compte de l'entreprise pour un montant correspond à celui de l'effet de commerce moins une rémunération ;
- Le client règle la banque.

¹⁶ HERVE Ghannad ; « *Les modes de financement de l'entreprise* », édition DEVECCHI, Paris, 2002, p.83.

▪ L'affacturage

Technique de financement par laquelle, un client appelé adhérent transmet ses créances à un « factor » généralement un établissement de crédit qui moyennant rémunération. Se charge de recouvrement de ces créances et lui paie soit à l'échéance soit avant. Ainsi que du risque de non remboursement dû à la défaillance du débiteur.

Pour éviter que le factor ne reçoivent que des créances compromises, les conventions de factoring comprennent dans la plus part des cas la clause de globalité, c'est-à-dire l'adhérent doit transmettre au factor toutes ses créances sans faire de tri.

De cela le factoring est à la fois une opération de crédit de recouvrement et une opération de prise en charge des risques de carence des débiteurs.

▪ Avantages et inconvénients du factoring pour l'entreprise**Avantages pour le client**

- Le paiement comptant des factures approuvées quel que soit le type de clientèle en allégeant les emplois cyclique, l'affacturage diminue le besoin met de l'exploration et réduit d'autant le recours à des ressources complémentaires de trésorerie ;
- L'élimination des impayés : l'affacturage n'est pas une avance de fonds, un paiement anticipé, le factor règle irrévocablement avec la subrogation de la créance et s'interdit de se retourner contre l'entreprise s'elle n'est pas factor.

Le recours à l'affacturage apporte à l'entreprise un allègement de charge ou de risques à caractères :

- Financier : disposition des affaires d'encaissement, moindre recours du découvert bancaire, plus de risque d'impayés ;
- Administratif : poste client par le factor.

Avantages de factoring pour le banquier

Pour la banque, le recours de l'entreprise à l'affacturage, ne peut qu'alléger son intervention au niveau de trésorerie et la simplifier au niveau de cycle de l'exploitation. Cet allègement peut s'accompagner d'une garantie plus ou moins entendue sur le dépôt confié au factor.

▪ L'avance sur facture

*« L'avance sur facture est un crédit par caisse consentie contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse ».*¹⁷

¹⁷ BOUKROUS Djamilia ; Mémoire de fin d'étude sur le thème ; « Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie » ; FSEGC, université d'Oran, 2007, p.112.

Est une opération qui consiste, pour la banque à mobiliser le poste clients des entreprises qui travaillent avec les administrations même en absence de l'effet de commerce. Face à cette opération, le banquier est tenu de veiller à ce que pour chaque avance l'entreprise présente bien :

- Un bon de livraison ;
- Un bon de commande de l'administration ;
- Une facture.

La facture remise par l'entreprise devra mentionner l'engagement ferme de l'administration de payer de manière irrévocable la dite facture au compte de l'entreprise ouvert sur les livres de la banque qui consent l'avance.

La banque vise par cet engagement, qui est formulé de la manière suivant : *« le paiement de la présente facture s'effectuera de manière irrévocable pour virement au compte N°... ouvert au nom de l'entreprise Y auprès de la banque X »*, à désintéresser le client bénéficiaire de l'avance d'intervenir pour un motif quelconque auprès de l'administration pour changer la destination du règlement sans l'accord préalable de la banque. Le montant de l'avance ne dépasse pas généralement 70 % du montant de chaque facture. L'avance sur facture administrative doit remplir les trois conditions fondamentales suivantes :

- La réalité de la créance ;
 - La certitude qu'elle ne sera pas réglée dans les guichets autres que ceux de la banque prêteuse ;
 - La certitude qu'elle ne sera amputée ou partie en totalité.
- **Le crédit de préfinancement**

Il s'agit d'avance de démarrage consenties avant même que les droits à paiement ne soient nés pour l'entreprise. Les crédits doivent être considérés par le banquier comme un découvert au blanc car dans ce sens le nantissement de marché procure peu des garanties.

▪ **La mobilisation de droit acquis**

Il y a créance nées sur l'administration lorsque le titulaire du marché livre une partie de travaux ou une certaine quantité de fournitures, une avance peut être consentie alors par le banquier sur les créances, en attendant le règlement. Ces avances sont de deux formes :

▪ **Avances sur créances nées non constatées**

Il s'agit de crédits consentis sur la base de créance qui relèvent, un caractère d'incertitude puisque les droits à paiement ne sont pas encore constatés par l'administration.

- **Avances sur créances nées constatées**

Les droits à paiement constatés engagent l'administration et mettent le banquier dans de meilleures dispositions, dans la mesure où la sortie du crédit est théoriquement assurée.

L'avance que le banquier pourra faire peut atteindre les 80% du montant des créances.

B- Les crédits par signatures (*les cautions*)

Les crédits par signature sont connus généralement sous le nom d'engagement par signature. Ce dernier est un prêt de signature de la part du banquier, qui par sa signature garantit l'engagement de son client envers un tiers. Le banquier n'avance pas de fonds mais, il soutient par son propre engagement la confiance qu'inspire son client. Cependant, un engagement par signature peut donner lieu à un décaissement si le débiteur s'avère défaillant à l'échéance.

B.1 L'aval

L'aval est défini, selon l'article 409 du code de commerce, comme un engagement fourni par un tiers (*la banque*) qui se porte garant de payer tout ou partie d'un montant de créance, généralement en effet de commerce. Il peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé. L'aval se traduit par la mention suivante « *Bon pour aval en faveur de Mr à concurrence du montant...* »¹⁸ Et suivie de la signature.

B.2 L'acceptation

Lors d'une transaction commerciale (*vente à crédit*), le vendeur tire une lettre de change sur son acheteur pour matérialiser sa créance. L'acheteur, en guise de reconnaissance de sa dette accepte la traite tirée sur lui en apposant au recto sa signature précédée de la mention « *bon pour acceptation* ».

L'acceptation bancaire est l'engagement donné par la banque d'honorer à échéance la lettre de change tirée sur elle. Cet engagement donné par le banquier permet au client de renforcer sa confiance auprès de ses fournisseurs et lui facilite l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque dans le cas où sa banque se trouvait face à des contraintes d'encadrement de crédit par exemple. Par différence de l'aval, l'acceptation place le banquier comme principal obligé vis-à-vis du créancier.

B.3 Les cautions

Le cautionnement bancaire est un prêt de signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenue si celle-ci se trouve défaillant.

¹⁸ BOUKROUSE, DJ. *Op.cit.* pages.113.

Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier. Il existe plusieurs types de cautions bancaires que nous pouvons classer de la manière suivante :

- Les cautions fiscales ;
- Les cautionnements en douane ;
- Les cautions administratives ;
- Autres cautions.

▪ **Les cautions fiscales**

Les cautions fiscales permettent aux bénéficiaires de disposer d'un délai supplémentaire pour le paiement de la T.V.A. elles sont au nombre de deux :

- **Obligation cautionnée pour le paiement de la T.V.A :** Dans ce type de caution l'intervention du banquier permet à l'entreprise de quatre mois le paiement de la T.V.A dont elle est redevable au lieu d'en effectuer le règlement le 20 du mois suivant. Cette caution est matérialisée par le tirage d'un billet à ordre sur le client.

Cautions pour impôts contestés : lorsqu'un client conteste une imposition, l'administration fiscale peut suspendre temporairement la redevance afin de faire le décompte et de contrôler la déclaration. Par cette caution, la banque s'engage à payer le montant contesté dans le mois qui suit la date de notification de la décision finale. Cette dernière pouvant prendre du temps, le banquier ne cautionne, par prudence, que de très bons clients.

▪ **Le cautionnement en douane**

Les cautions de douane permettent aux bénéficiaires de disposer d'un délai supplémentaire pour le paiement de droits de douane. Elles sont au nombre de sept :

- **Obligation cautionnée pour paiement des droits de douane :** les droits de douane sont redevables en général à 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut faire appel à sa banque qui le cautionnera et lui permettra de différer le paiement de ces droits de douanes de quatre mois. Ces caution sont matérialisées pour un billet souscrit par le principale obligé et le cautionné par la banque.

▪ **Caution pour admission temporaire**

Les marchandises importées dans le but, par exemple, de subir une transformation pour être ensuite exportées dans les six mois qui suivent leur admission temporaire, sont admises en suspension des droits de douane, sur présentation d'une caution bancaire appelée caution pour admission temporaire. Cette dernière évite donc de décaisser des droits dans l'attente de la réexportation de la marchandise ou des équipements.

La banque se porte garante pour paiement des droits de douane à l'échéance ainsi, que de pénalités s'il n'y a pas de réexportation, ou si cette dernière est partielle. Caution pour exploration temporaire : même principe que précédemment, mais dans le sens d'une exploration. La caution bancaire garantit dans ce cas la réimportation d'une marchandise (destinée à être transformée) ou d'un matériel (pour réparation) dans un délai fixe.

- **Soumission de crédit à l'enlèvement** : l'administration des douanes peut autoriser un importateur à prendre la livraison des marchandises avant le calcul et le paiement effectif des droits. En contrepartie, elle exige du client redevable de fournir une caution bancaire qui garantit que les droits sont payés au moment où ils auront été calculés et deviendront exigibles.

- **Caution pour l'entrepôt fictif**

Une entreprise peut obtenir le différé de paiement des droits relatifs à des marchandises entreposées dans son locale ou celui d'un tiers jusqu'à leur vente.

L'administration des douanes ne peut donner suite à une telle demande que présentation d'une caution bancaire.

- **Caution pour soumission**

La caution pour soumission est une caution bancaire qui couvre l'engagement d'une entreprise à produire un document ou à accomplir une formalité.

- **Caution pour soumission contentieuse**

Délivrée par la banque couvre l'engagement d'une entreprise, qui a fait une fausse déclaration en douane, à s'en remettre à la décision de l'administration des douanes à payer à la première demande la somme que cette administration réclamera, jusqu'à concurrence du montant intégral des pénalités légalement encourues.

- **Les cautions administratives**

Ce sont les différentes cautions exigées par les administrations lorsqu'elles confient l'exécution des marchés à des privées. Ces cautions sont octroyées par la banque aux entreprises soumissionnaires et titulaires d'un marché public qui leur y confie par l'administration. Elles sont de nombre de quatre :

- 1. Caution d'adjudication** : la caution d'adjudication est destinée à garantir la moralité, la compétence et les moyens professionnels : techniques, matériels et humaines pour la réalisation du marché de l'entreprise adjudicataire à l'effet de prémunir l'administration du désistement du fournisseur déclaré adjudicataire. En cas de défaillance de l'entreprise, la banque est engagée à hauteur de la caution qu'elle fournit ;

2. **Caution de restitution d'acomptes** : le cahier des charges prévoit souvent le versement d'une avance dès la signature du contrat. Cette avance peut représenter 10 à 20% du montant du marché et sera remboursé au fur et à mesure des encaissements des situations. En délivrant cette caution, la banque se trouve ainsi engagée à honorer le remboursement en cas de non-exécution du contrat ;
3. **Caution de retenue de garantie** : dans le cadre des marchés publics, l'administration se réserve le droit de retenir sur chaque paiement 5% du montant dans le but de couvrir le risque de malfaçon ou de défaut de fabrication, autrement dit, la réception définitive des travaux qui a lieu généralement un an après la fin des travaux. L'administration est donc en droit, si les conditions du marché la stipulent, de retenir un certain pourcentage (5%) sur les sommes dues à l'entrepreneur dans le cadre de la réalisation du marché. La caution bancaire fournie à l'administration permet à l'entreprise de percevoir l'intégralité des sommes dues. En contrepartie, le banquier est tenu, si les malfaçons apparaissent dans la période mentionnée, de réserver à l'administration la somme qui aurait dû faire l'objet d'une retenue de garantie.
4. **Caution de bonne exécution** : cette caution est mise en place par la banque à l'effet de garantir l'administration contre les mauvaises exécutions ou l'abandon du marché avant achèvement par l'entreprise adjudicataire. Elle reste valable jusqu'à réception définitive des travaux dont la date est arrêtée contractuellement.

B.4 Le crédit documentaire

C'est la forme de crédit la plus courante en matière de commerce internationale. Il s'agit d'une opération par laquelle est indiqué par l'importateur de prendre l'engagement de payer le créancier exportateur et cette en mettant un crédit en sa faveur. La banque de l'importateur contracte la banque de l'exportateur et cette dernière informe son client et lui modifie l'ouverture de crédit, l'exportateur procède alors à l'expédition des marchandises et remet les documents à l'importateur qui peut prendre enfin réception de la marchandise. Autrement, le crédit documentaire est un engagement de garantir à son exportateur le paiement de marchandises ou l'acceptation d'une traite contre la remise des documents attestent l'expédition de la qualité de marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est :¹⁹

- **Révocable** : lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant l'expédition des marchandises ;

¹⁹ BOUKROUS, DJ. *Op.cit.*, p.115 et 116.

- **Irrévocable** : lorsque le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties ;
- **Notifier** : lorsque le banquier de l'importateur est seul engagé ;
- **Confirmé** : lorsque l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

Le crédit documentaire est « *une promesse donnée par le banquier de l'importateur à l'exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apport à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateur, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis* ». ²⁰

Les risques encourus sur les opérations documentaires : ²¹

Contrairement aux opérations d'encaissement documentaire, la banque court un risque financière dans la gestion du crédit documentaire. Ces risques sont de plusieurs ordres :

- **Le risque prise par la banque émettrice (banque de l'acheteur)** : le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client. Elle court aussi un risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutes les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever. Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans les crédits à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque dans un deuxième temps ;
- **Le risque pris par la banque du vendeur** : le risque est de nature différente selon que la banque appose sa conformation ou qu'elle s'en tient à une instruction de simple notification du crédit. En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n' a pas d'obligation absolus de vérification. Son risque financier est donc la mesure ou le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sue deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque

²⁰ GEORGE Feger, BERTRAND Jaquillat ; « Finance Internationale » Edition DALLOZ, 1982, p.26.

²¹ PHILLIPPE Garsuault et STEPHANE Priami ; « Les opération bancaire à l'internationales », Edition CFPB, Paris, 1999, p.123 et 125.

d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque de non transfert. Dans la situation où les documents remis techniques lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve ;

- **Le risque pour le vendeur :** la technique du crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation du crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation du crédit et payer la commission prélevée par la banque ;
- **Le risque pris par l'acheteur :** La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commerciale pur régler un tel différend.

B.5 Avantages et inconvénients des crédits par signatures

Les crédits par signatures présente des avantages et des inconvénients pour le banquier et même pour le client.

▪ **Pour le banquier**

Avantage

- Au moment de sa mise en place, un crédit par signature évite toute sortie de fonds ;
- Il évite les contraintes en cas d'encadrement du crédit ;
- Il permet la perception de commissions sur l'autorisation voire sur l'utilisation ;
- Enfin, le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement.

Inconvénients

- Le risque est difficile à évaluer ;
- Le suivi des engagements est lourd à gérer ;
- Il y a souvent décalage des engagements dans le temps.

▪ **Pour le client**

Avantage

- Ce type de concours permet une meilleure gestion de la trésorerie ;
- Il y a souvent abaissement des coûts financiers ;
- Enfin, les engagements pris par la banque valorisent l'image de marque de l'entreprise.

Inconvénients

- Il y a paiement de commission même en cas de non utilisation ;
- L'entreprise doit souvent apporter des garanties ;
- Les concours sont parfois mis en place contre blocage de fonds.

2.2.2.2 Les crédits 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 crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéficiaires. Le crédit type de crédit sert souvent d'investissement peut servir à financer l'investissement en actifs fixes comme des bâtiments, des machines de l'équipement, etc. comment il peut aussi financer la reprise ou le rachat des entreprises commerciales. Ce à reconstituer le fonds roulement afin de conférer à l'entreprise une structure financière saine.

A- Les crédits classiques

Les crédits sont des concours direct qui entraînent un décaissement pour la banque, leur durée de remboursement est, au minimum, deux (02) ans. Ils sont classés en deux groupes.²²

A.1 Les crédits à long termes (CLT)

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes de l'entreprise : terrains, bâtiments, usines, agencements et installations...etc. leur durée est comprise entre 07 et 20 ans, accompagnés d'un différé aux choix de (02) à quatre (04) années.²³ Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue. En effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment pour réclamer leurs dépôts, que la banque ne pourra pas satisfaire, elle se retrouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra la conduire à la faillite.

On constate donc que les banques non spécialisées n'ont pas les moyens d'assurer ce type de financement, elles ne jouent la plus part du temps, que le rôle d'intermédiaire entre le client et les établissements financiers spécialisés.

A.2 Les crédits à moyen terme (CMT)

Ces crédits sont destinés à financer les investissements légers tels que les véhicules et les machines, et d'une façon plus générale la plupart des biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise, sont accordés soit par une banque seule, soit par une banque en

²² LUC BERNET.R : principe de technique bancaire : 25^{ème} Edition : Dunod, Paris, 2008.P.342.

²³ *Idem* .P.343.

concours avec un établissement spécialisé. Leur durée est de 2 à 7 ans, le banquier accorde des différés allant de six (06) à douze (12) mois, où le client ne paye que les intérêts.²⁴

Financement par crédit à moyen terme ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement. Ça va de soi qu'une entreprise qui désire s'équiper doit faire un effort d'autofinancement. Ce concours couvre en général entre 50% et 75% du montant TTC de l'investissement. Ils existent deux types à moyens terme :

▪ **Les crédits à moyen terme réescomptable**

C'est la forme la plus utilisée au sein des banques Algériennes²⁵, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit. Le banquier utilisera un billet à ordre souscrit par l'investisseur pour pouvoir le²⁶ réescompter auprès de la banque d'Algérie.

▪ **Les crédits à moyen terme direct**

Dans cette forme de crédit, les fonds employés seront uniquement assurés par la trésorerie de la banque ; il ne peut faire l'objet d'un refinancement. Les billets à ordre créés à l'utilisation de ce type de crédit ne seront qu'une reconnaissance de dettes des clients vis-à-vis de sa banque.²⁷

B. Le crédit-bail (*leasing*)

Le leasing est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible (1%).²⁸

Le crédit-bail n'est pas une simple location car le contrat est assorti d'une promesse de vente. Ce n'est pas une vente à tempérament du moment que c'est la banque qui est propriétaire du bien financé et non l'utilisateur. Ce n'est pas non plus une opération location-vente, car l'utilisateur n'est pas astreint à acquérir le bien après un certain délai.

B.1 Les type de crédit-bail

Le leasing est un mode de financement des investissements qui peut être classé selon plusieurs critères.

On distingue :

²⁴ I LUC BERNET.R *Op.cit.* P.342.

²⁵ OUADA.Y : Financement bancaire ; Les crédits bancaire à moyen terme.2011 ; In.www.ouadayazid.org.com

²⁶ La loi 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

²⁷ OUADA.Y ; *Op.cit.*

²⁸ LUC BERNET.R ; « *Principal de technique bancaire* » ; 25^{ème} Edition ; DUNOD, Paris, 2008.p.344.

▪ Le leasing financier

Est la formule la plus courante et la plus assimilable au crédit-bail. C'est un accord sans clause d'annulation qui prévoit le transfert au locataire de tous les avantages et inconvénients et risques inhérents à la propriété du bien. Le leasing financier caractérisé par les particularités suivantes :²⁹

- Le locataire prévoit d'acquérir le matériel à l'expiration du contrat. Il assume le risque d'obsolescence et prend et prend en charge la maintenance et l'assurance, il s'agit en conséquence pour le locataire d'un financement acquisition ;
- Le bailleur structure le contrat de manière à récupérer intégralement le coût initial de l'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire.

▪ Le leasing opérationnel

Le leasing opérationnel est une formule de financement qui accompagne une offre de service complémentaire (*assurance, maintenance, remplacement...*). Elle est généralement pratiquée par des loueurs professionnels éventuellement associés à des sociétés financières spécialisées dans le leasing. Le leasing opérationnel est spécifié par les caractéristiques suivantes :³⁰

- Il s'agit donc pour le locataire d'un financement d'utilisation, car l'équipement loué n'est financé que pour une partie de sa durée de vie économique ;
- Le bailleur couvre ces coûts grâce aux nombreuses locations et à la vente finale du bien, il assume ainsi un risque marché car les loyers ne permettent qu'un amortissement partiel du capital investi.

▪ Le leasing mobilier

Il s'applique aux biens mobiliers neufs ou d'occasion comme des machines et équipements industriels, les ordinateurs et matériels de bureau, les véhicules utilitaires, les voitures de tourisme, les bateaux, avions et matériel ferroviaire.³¹

▪ Le leasing immobilier

Il porte sur des immeubles à usage professionnel ; il concerne aussi la construction d'immeubles neufs que l'acquisition d'immeubles anciens. On retrouve dans cette catégorie les immeubles industriels, les magasins, les immeubles de bureau, les hôtels et les loisirs, les

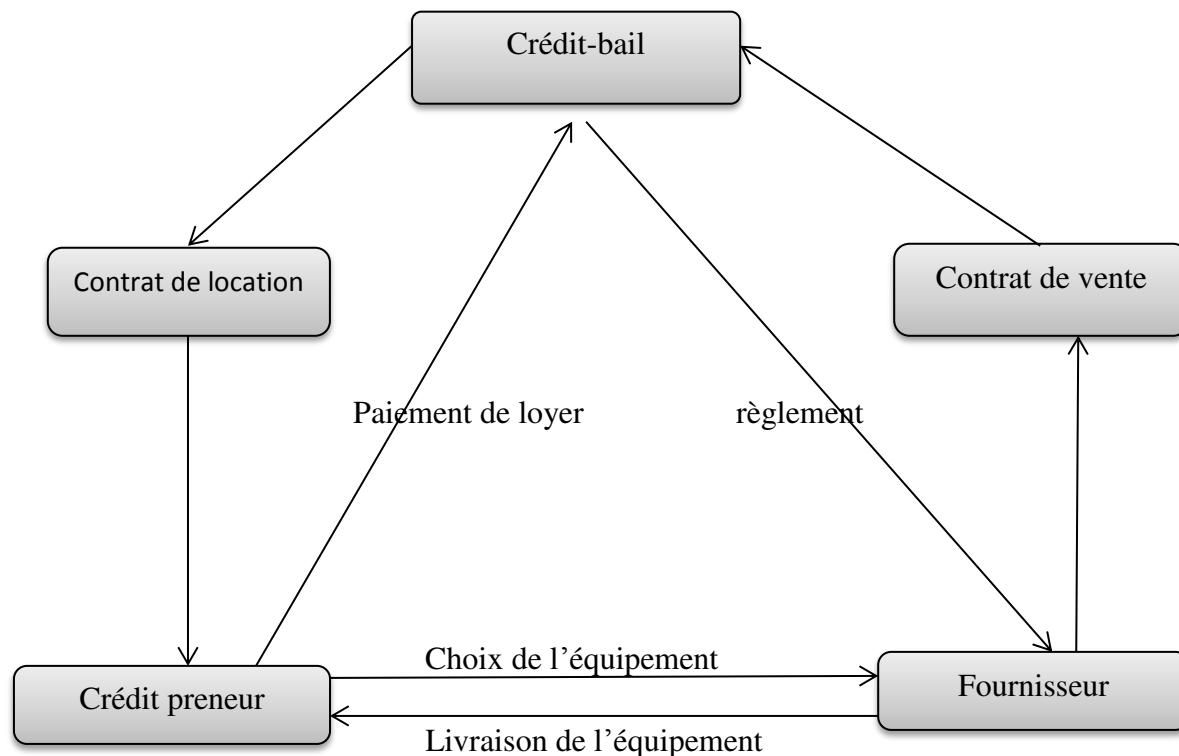
²⁹ ZELLEG.L et SEBA.A ; Mémoire de licence sur le thème ; « *Le crédit-bail : un nouveau mode de financement des PME* » ; Université de Bejaia, 2009.P.9.

³⁰ *Idem.*

³¹ CHAMBOST.I et CUYAMBERE.T ; « *Gestion financière* » ; 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 008, P.379.

services publics. Peuvent également être pris en charge les frais annexes, tels les honoraires (*architecte, promoteur, notaire...*) ou les droits d'enregistrement.³²

Schémas n°5 : Mécanisme d'une opération de leasing.



Source : BERNET – ROLLAND : « *principe de techniques bancaires*, éd DUNOD, paris, p 263.

▪ 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 ou le fabricant du bien.

Le bailleur du fonds : c'est la banque ou la société 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* ». Location du bien financé. Ce contrat fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement, ainsi qu'une période dite « *irrévocable* ». Pendant cette période, aucune des deux parties, en particulier le locataire, ne pourra dénoncer le contrat. Cette période est en générale proche de la durée d'amortissement fiscal du bien loué.

³² LUC BERNET.R : *Op.cit.*P.344.

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.

B.2 Les avantages et les inconvénients du leasing

Les effets de crédit-bail sont les suivants :

▪ Les avantages du leasing

Ces avantages sont présentés comme suit :

- L' n'y a pas d'immobilisation au bilan puisqu'il s'agit de location ;³³
- Le leasing n'exige aucun autofinancement ;³⁴
- Le leasing permet un autofinancement à 100% ;³⁵
- On n'en trouve pas trace au bilan et donc, il n'affecte pas la capacité d'endettement de l'entreprise ;³⁶
- Il permet aux PME qui ont de faibles capacités d'endettement, mais qui sont rentables, de financer leur développement.³⁷

▪ Les inconvénients du leasing

Le leasing contient les inconvénients suivants :

- Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué ne lui assurera pas forcément une couverture totale de la dette ;³⁸
- Si l'entreprise n'est pas en mesure de bénéficier des économies d'impôt, c'est un moyen coûteux ;³⁹
- L'entreprise ne peut acquérir le bien par anticipation, ce qui l'oblige à attendre la fin du contrat pour pouvoir le faire ;⁴⁰
- Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge du loyer de la location ;⁴¹
- Les biens financés ne peuvent être donnés en garantie.⁴²

³³ LUC BERNET.R ; *Op.cit.* P.345.

³⁴ *Idem.* P.345.

³⁵ CHAMBOST.I et CUYAMBERE.T ; *Op.cit.* p.345.

³⁶ *Idem.*

³⁷ *Idem.* P.380.

³⁸ ZELLEGL.L et SEBA.A ; *Op.cit.* p.10.

³⁹ CHAMBOSTI.I et CUYAAMBERE.T ; *Op.cit.*P.380.

⁴⁰ ZELLEGL.L et SEBA.A :*Op.cit.*P.17.

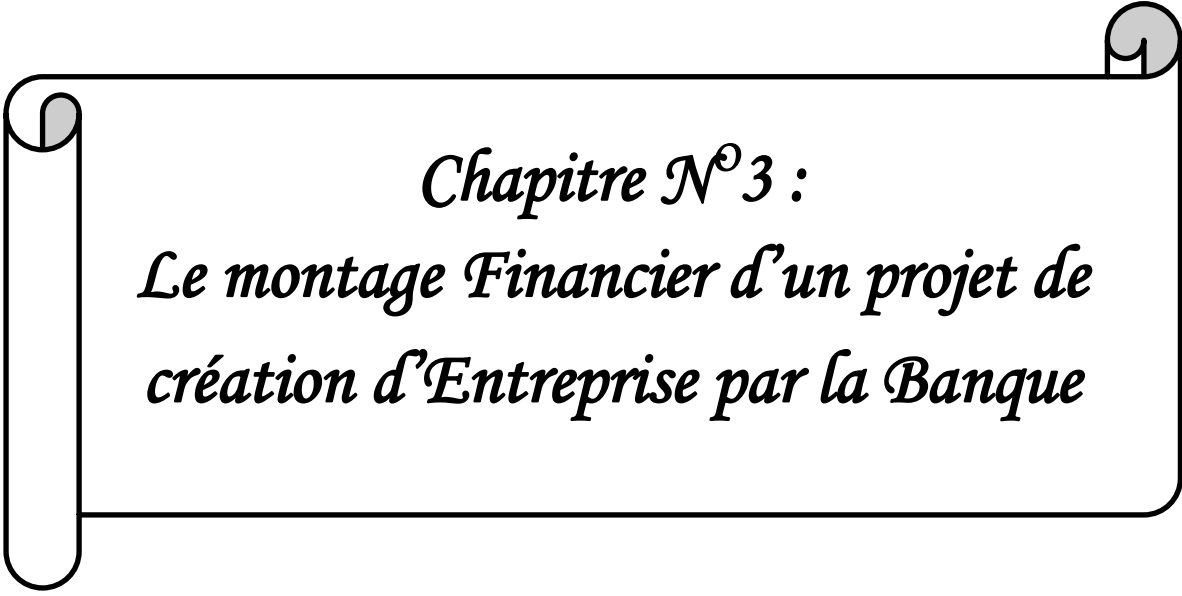
⁴¹ *Idem.*

⁴² LUC BERNET.R ; *Op.cit.*P.345.

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 du 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.

Conclusion

L'entreprise, en sa qualité de leitmotif de la croissance économique, assure la réalisation de tous les investissements. Toutefois, cela ne peut se faire qu'avec la contribution des autres agents économiques qui lui rendent disponibles les moyens humains et les moyens financiers nécessaires. Les moyens financiers propres que dispose l'entreprise ne sont souvent pas suffisants pour le financement perpétuel de ses investissements. Pour cela, elle se trouve dans l'obligation de recourir aux institutions financières entre autres banque, afin d'alimenter financièrement son actif.



Chapitre N°3 :
*Le montage Financier d'un projet de
création d'Entreprise par la Banque*

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Introduction

Pour assurer le remboursement du crédit à terme, le banquier est tenu de mener une étude très poussée à la demande d'un crédit, en appréciant les conditions techniques et économiques pour la réalisation de ce projet, d'une part, et les gains potentiellement générés par ce dernier, d'autre part. En fait il serait irraisonnable de mener une étude de rentabilité pour un projet qui n'est pas viable. Ce titre présente la constitution, étude et mise en place d'un dossier de crédit.

Section 01 : Evaluation de la demande d'un crédit d'investissement

Pour le bon déroulement d'un projet, la banque doit acquérir toutes les informations concernant le client demandeur de crédit telles que : la forme juridique de l'entreprise et les bilans des dernières années afin d'effectuer son étude.

1.1 La candidature au crédit

Un projet d'investissement peut être décomposé en plusieurs étapes, mais pour le bon déroulement du projet, le banquier doit acquérir les informations concernant l'entreprise souhaitant investir. Il est aussi amené à vérifier que les dépenses engagées pour la réalisation des travaux n'excèdent pas les prévisions. Les éléments suivants permettent au banquier de construire le dossier de crédits¹.

1.2 L'identification du demandeur de crédit et son environnement

Afin d'éviter tout conflit², le banquier devrait avoir tous les matériel intellectuel, technique et statistique pour une identification multidimensionnelle (*juridique, économique, social, ...*) tout en tenant compte du contexte dans lequel évolue sa clientèle. Les moyens permettant à la collecte d'information sont les suivants :

A. L'entretien avec le client

Après la réception du dossier de crédit, le banquier se basant sur son expérience dans le domaine peut fixer la moralité du client, son expérience de gestion, ses performances, et ses espérances. L'entretien permet au banquier d'avoir une idée plus claire sur le projet à financer, et de se renseigner plus sur la stratégie envisagée par l'entreprise sollicitant le crédit.³

¹ BOUYACOUB.F ; « *L'entreprise et le financement bancaire* » ; édition CASBAH, Alger, 2001.p.143.

² *Idem*

³ ADOURA.A ; Mémoire de fin de cycle sur le thème ; « *Le financement par le crédit bancaire* ». Ecole supérieure de banque.2007.p.71.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

B. La consultation du service renseignements commerciaux :

Pour avoir des informations plus précises sur les clients qui viennent solliciter des crédits, le banquier peut s'adresser au service des renseignements commerciaux de la banque, qui est chargé de la collecte des informations sur les entreprises de la localité.⁴

C. La consultation des fichiers de la BADR

Afin de connaître l'évolution de la conjoncture économique, de la monnaie et du crédit, la BADR, conformément à l'article 56 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit peut demander aux banques et établissements financiers de lui fournir toutes les statistiques et informations qu'elle juge utiles.

Pour cela, le banquier a l'obligation d'informer la BADR de sa clientèle, entreprises et particuliers, et en cas de nécessité et afin d'avoir les informations concernant son client, il peut consulter les fichiers centraux suivants :

▪ La centrale des impayés

Elle est chargée pour chaque instrument de paiement et/ou de crédit :⁵

- D'organiser et de gérer un fichier central des incidents de paiement et des éventuelles suites qui en découlent ;
- De diffuser périodiquement auprès des intermédiaires financiers et de toute autre autorité concernée la liste des incidents de paiement avec leurs éventuelles suites.

Le banquier doit s'assurer que son client demandeur de crédit n'a pas enregistré d'incidents de paiement, et qu'il n'est pas frappé d'interdiction d'émettre des chèques.

Ainsi, la BADR tient à ce que les banques et établissements financiers déclarent à la centrale tout impayé que ça soit des incidents de paiements survenus sur les crédits octroyés ou sur les instruments bancaires.

▪ La centrale des risques

Son rôle est la collecte, la centralisation et la diffusion des risques bancaires et des opérations de crédit-bail faisant intervenir un organisme de crédit (*banque, établissement financier et tout autre établissement de crédit*).⁶

La BADR a mis l'obligation de la consultation de la centrale risques par les banques et établissements financiers, pour l'appréhension de la situation d'endettement des clients.

⁴ ADOURA.A ; *Op.cit.*, p.71 et 72.

⁵ Article 03 du règlement 92/02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.

⁶ Article 02 du règlement 92/02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement des centrales des impayés.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Par ailleurs, la banque doit obtenir une autorisation écrite par le client pour pouvoir se renseigner sur lui.⁷

▪ **La centrale des bilans**

La centrale des bilans a pour mission la collecte, le traitement et la diffusion des informations comptables et financières des entreprises ayant obtenu un crédit auprès des banques et établissements financiers.⁸

D. La consultation des services de renseignements juridiques

La consultation passera par les deux services suivants⁹ :

▪ **La consultation des services des hypothèques**

A titre de garantie, le client peut proposer au banquier des biens immeubles. Le banquier doit donc s'adresser aux services des hypothèques pour s'assurer que les biens proposés en garantie n'ont pas été préalablement hypothéqués, il est délivré à cet effet un certificat négatif. Dès que le client procède à l'hypothèque du bien en faveur de la banque, le banquier doit aussi vérifier l'existence de cette hypothèque dans les registres des services concernés.

▪ **La consultation du greffe du tribunal**

Ainsi qu'à titre de garantie le banquier doit consulter le greffe du tribunal pour s'assurer que les biens proposés par le client en garantie n'ont pas été préalablement donnés à d'autres créanciers.

E. La visite sur site

Pour vérifier que les informations fournies par le client sont proches de la réalité, le banquier doit effectuer une visite des locaux de l'entreprise. Elle ne lui permet non seulement de découvrir la réalité, mais aussi de compléter ses informations à travers l'appréciation du patrimoine de l'entreprise, de la fonctionnalité des locaux, l'état des installations, l'efficacité dans la gestion des moyens matériels et les ressources humaines, ainsi que les perspectives d'évolution de l'entreprise.¹⁰

F. Etude de la dimension historique et culturelle de l'entreprise

L'histoire de l'entreprise peut éclairer le banquier sur la culture de l'entreprise, la motivation et l'impact des décisions marquantes prises par ses dirigeants.

⁷ Article 06 Article 02 du règlement 92/01 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques.

⁸ Le règlement 96/71 du 03 juillet 1996 relative à la monnaie et au crédit.

⁹ ADOURA.A; *Op.cit.*p.74.

¹⁰ BOUYACOU.B.F ; *Op.cit.*p.138.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Avoir une idée sur le passé de l'entreprise permet au banquier d'apprécier l'évolution de celle-ci dans le temps. Il pourra s'intéresser notamment à la date et le contexte de sa création, aux modifications de sa forme juridique, et l'histoire et le portrait de ses hommes. Les documents du dossier de crédit varient selon la forme juridique de l'entreprise et le type de la relation qu'elle a avec la banque.¹¹

Section 2 : Etude technico-économique (*La viabilité*)

Après s'être assuré de la conformité et l'authenticité des documents présentés par le client demandeur de crédit, le banquier s'attellera à analyser la validité ou la faisabilité du projet d'investissement. Cette analyse se fera à travers les étapes suivantes :

- Analyse du marché ;
- Analyse commerciale ;
- Analyse technique ;
- Analyse des coûts.

2.1. La viabilité du projet d'investissement

C'est la phase de l'étude d'un projet qui permet d'analyser si ce projet est viable, et dans quelle condition, compte tenu des normes et des contraintes qui lui sont imposées et à partir des études techniques et économiques déjà réalisées. L'étude se fera selon les étapes suivantes :

2.2. Etude du marché (*Etude de la demande*)

Tout investissement doit être sous-tendu par une étude technico-économique dans laquelle on retrouve une étude de marché, qui est une analyse quantitative d'un marché, elle consiste à analyser l'offre et la demande (*passé, présent et future*) d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration de décisions commerciales. Il est donc important pour le banquier de connaître le marché pour lequel la production envisagée sera destinée dont l'objectif est de prévoir le volume de marchandises ou de services pouvant être vendus sur le marché.¹²

Ce volume dépend de :¹³

- La taille, la structure et l'évolution du marché ;
- Niveau de production et les prix de vente que l'on peut espérer pratiquer ;
- Lieu et le secteur de marché visé et la zone d'implantation ;

¹¹ BOUYACOUB.F ; *Op.cit*,p139.

¹² MADRY.P ; « *Créer son commerce* » ; édition DUNOD, Paris.2006.P44.

¹³ LASARY ; « *Evaluation et financement de projet : la collection de l'étudiant* » ; Edition DAR EL OTHMANIA, Alger.2007.P.32.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

- La politique commerciale à adopter.

La recherche des informations suivantes permet au banquier de distinguer son analyse :¹⁴

A. Les informations qualitatives

L'information qualitative concerne le type de produit, le mode de distribution, la commercialisation, les clients potentiels, le rôle des pouvoirs publics.

B. Les informations quantitatives

L'information quantitative regroupe les critères suivants :

- Les ventes (*globales, par secteur, par clientèle, par gamme*) ;
- Les coûts de production pratiqués ;
- Les prix et marges réalisés (*par gamme de produit*).

C. Les sources d'informations

Les informations requises pour analyser ces deux volets (*quantitatif et qualitatif*) s'appuie sur la documentation qui concerne tous les documents de statistiques publiés par les douanes, la chambre nationale de commerce (C.N.C) et les enquêtes spécifiques qui sont réalisées sur le terrain par des entretiens, des réunions de groupes, des questionnaires ou enquête par sondage (*interviews*).

2.3. L'analyse commerciale

Les éléments qualitatifs sur lesquels doit réfléchir un banquier pour la réalisation de cette analyse ont été définis par les « 4P » de Mc McCarthy (*dans une thèse de doctorat 3^{ème} cycle de l'université de Minnesota*), il s'agit :

1. Production (*le produit*) ;
 2. Price (*le prix*) ;
 3. Place (*la distribution*) ;
 4. Promotion (*la commercialisation*).
- **En matière de produit, il s'agira de s'intéresser**

A la gamme, la qualité, les produits de substitution et à l'obsolescence du produit.

- **En matière de prix, il faudra penser**

Aux prix pratiqués par la concurrence et aux éventuelles contraintes réglementaires.

- **En matière de distribution on pensera**

A déterminer le mode et le réseau de distribution et prévoir un service après-vente.

¹⁴ LASARY, *Op.cit* p.32, 33.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

- **En matière de promotion, il faudra penser**

Au type des supports publicitaires utilisés pour faire connaître le produit et comparer leurs couts par rapport à ceux de la concurrence.

2.4. L'analyse technique

La viabilité d'un projet d'un projet dépend dans une large mesure de l'analyse technique, qui portera sur les volets suivants¹⁵ :

A. Le processus et moyens de production

Le banquier doit vérifier que le procès de fabrication retenu est le choix optimal pour atteindre les résultats déterminés

Les moyens de productions choisis doit être compatibles avec le procès retenu, choix de ces moyens doit répandre à une analyse des conditions ultérieurs de fonctionnement pour leur assurer une souplesse d'exploitation future.

B. Les besoins de l'entreprise

Le processus de production étant choisi et les caractéristiques des moyens de production étant définis, les techniciens ont à déterminer de de manière précise les besoins de l'entreprise, tant pour la période d'investissement (*bâtiment et matériel divers*) que pour celle de l'exploitation (*matières premières, eau, énergie et main-d'œuvre,...*)

C. La localisation de l'unité de production

Le problème de la localisation de l'unité de production se pose en termes fort différents d'une activité à l'autre. Pour minimiser les couts d'approvisionnement d'une part et les couts de distribution d'autre part, le projet doit être biens implanté (*il ne faut pas s'éloigner des fournisseurs qui est la source d'approvisionnement ni des clients pour l'écoulement de la production*).

2.5. Analyse des coûts

Cette analyse vise à déterminer l'exhaustivité et la fiabilité des couts, qu'il s'agisse de ceux se rapportant à l'investissement ou à l'exploitation.

Après l'analyse de tous ces éléments, le banquier doit aboutir à une conclusion :

- Le projet n'est pas viable, il arrête son analyse sans passer à l'étude de la rentabilité car il est inutile de mener l'analyse de rentabilité d'un projet si déjà il n'est pas viable ;
- Le projet est viable. il passe donc à l'analyse de la rentabilité.

¹⁵ LASARY; *Op.cit.* p 45.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Section 3 : Etude financière (*Rentabilité*)

Sur la base d'un dossier présenté à la banque par l'entreprise et après la vérification de la viabilité du projet. L'évaluateur procède à une analyse de la rentabilité financière du projet, car un projet ne peut pas être rentable s'il n'est pas viable.

3.1 Etude de la rentabilité

A. Analyse par le bilan

Le bilan comptable est un tableau qui présente la situation patrimoniale de l'entreprise à un moment donné, il recense les ressources de la société et les emplois de ces ressources. Il se compose de deux rubriques, l'actif (*ce que l'entreprise possède*) et le passif (*ce que l'entreprise doit*).¹⁶

- **L'actif** : se compose de trois classes sont :
 - **Classe 2 « Immobilisation »** : représente l'ensemble des biens et des valeurs acquises ou créés par l'entreprise, qui sont des biens durables ;
 - **Classe 3 « Stocks »** : représente l'ensemble des biens acquis ou créés par l'entreprise qui sont destinés à être consommés par des besoins de fabrication ou d'exploitation. ;
 - **Classe 4 « Créance »** : elle contient l'ensemble des droits acquis par l'entreprise.
- **Passif** : se compose de deux classes sont :
 - **Classe 1 « Fonds propre »** : représente les moyens de lancement apportés à la disposition de l'entreprise par les propriétaires ;
 - **Classe 5 « Dettes »** : elle contient l'ensemble des obligations contractées par l'entreprise à la suite de ses relations avec les tiers.

Tableau N°4 : Présentation du bilan comptable.

Actif	Passif
Actif immobilisé (durée de vie > 1 an) <ul style="list-style-type: none">- Immobilisations incorporelles (brevets, fonds de commerce, frais d'établissement).- Immobilisations corporelles (terrains, constructions, matériel, installations, outillages).- Immobilisation financière (participation dans d'autres sociétés, prêt octroyés).	Capitaux propres <ul style="list-style-type: none">- Capital.- Réserve.- Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte).- Provision pour risques et charges.
Actif circulant (durée de vie < 1 an) <ul style="list-style-type: none">- Stock (matière première, en cours de production, marchandises).- Créances (client).- Disponibilités (caisse et banque).	Dettes <ul style="list-style-type: none">- Emprunt (obligataire, auprès des banques).- Dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales.
TOTAL ACTIF	TOTAL PASSIF

Source : SYLVIE de COUSSERGUES, gestion de la banque, 2^{me} Edition DUNOD, paris, 1996, p.53.

¹⁶ HUBERT DE LA BRUSLERIE, « *Analyse financière* », 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2010, pp.47 et 77.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

B. Analyse par les équilibres financière

Elle permet d'apprécier la capacité et l'attitude de l'entreprise à partir du fond de roulement, besoins de fond de roulement et la trésorerie.

▪ Le fond de roulement (FR)

Le FR est un paramètre essentiel dans l'analyse financière de l'entreprise, représente le volume de trésorerie disponible. On peut le calculer de deux façons :

OU

$\text{FR} = \text{Capitaux permanents} - \text{actif immobilisé.}$
$\text{FR} = \text{Actif circulant} - \text{dettes à court terme.}$

Un fond de roulement excédentaire signifie que les immobilisations sont suffisamment couvertes par les capitaux permanents, dont une partie reste donc disponible pour couvrir d'autres dépenses. C'est une réserve d'argent qui apporte une certaine sécurité. Un fond de roulement négatif signifie au contraire que les immobilisations pompent sur la trésorerie, c'est une situation qui doit trouver une solution sous peine de grever le fonctionnement. Il faut alors réduire les immobilisations, renforcer les fonds associatifs ou faire un emprunt à long ou moyen terme.

▪ Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Le BFR représente le volume de trésorerie nécessaire au fonctionnement quotidien de l'entreprise : loyers, salaires, factures courantes. On le calcul de la façon suivante ¹⁷ :

$$\text{BFR} = (\text{Stock} + \text{Créances}) - \text{dettes à moins d'un an}$$

S'il est négatif, tout va bien, le fonctionnement est couvert par l'ensemble des ressources de l'entreprise, un BFR positif signifie un besoin de trésorerie.

▪ La trésorerie nette (TN)

La situation de la trésorerie se calcule par la soustraction suivante :

$$\text{TN} = \text{fonds de roulement} - \text{besoin en fond de roulement}$$

La trésorerie est l'ensemble des sommes d'argents mobilisables à court terme, elle est un indicateur de santé financière d'une entreprise. Elle est positive lorsque le montant est supérieure à 0, ce qui signifie que l'entreprise peut couvrir ses propres besoins, elle est donc économiquement saine.

¹⁷ ALAIN.M. « Analyse financière », 4ème édition, DUNOD, Paris, 2007, p.37.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Et quand elle est nulle, ce qui revient à dire qu'elle ne dispose pas de la moindre marge de manœuvre, elle est toutefois à l'équilibre financière. Une trésorerie négative ne dispose pas de ressources pour faire face à ses besoins, sa situation est déficitaire, ce qui l'oblige à recourir à un découvert bancaire.

C. Analyse et évolution des comptes des résultats

Il permet de dégager le résultat financier en fin d'exercice et les éléments qui suivent. L'élaboration du tableau des comptes de résultat (*TCR*) permet de déterminer annuellement l'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise, celle des consommations des matières, et de dégager les soldes intermédiaires de gestion dont le résultat net et enfin la CAF (*capacité d'autofinancement*).

Tableau N°5 : Présentation de compte de résultat

Charges			Produits		
	N	N-1		N	N-1
Charges d'exploitation			Produits d'exploitation		
- Achat de biens et services.			- Vente de biens ou de services (ressources propre).		
- Service extérieurs.			- Subventions d'exploitation.		
- Impôt et taxes.			- Cotisation et dons.		
- Salaires et cotisation sociales.			- Autres produits.		
- Dotation aux amortissements.			Produits financières		
- Autres charges.			- Intérêt et produits assimilés.		
Charges financières			- Produits sur cession de valeurs.		
- Intérêt et charges.			Produits exceptionnels		
- Assimilées.					
- Charges sur cession de valeurs.					
Charges exceptionnelles					
Résultat (excédent)			Résultat (déficit)		

Source : SYLVIE de COUSSERGUES, p.54.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

▪ Solde intermédiaire de gestion

Les soldes intermédiaires de gestions permettent de mieux cerner les causes du résultat (*excédent*). Il s'agit d'une succession d'opération simples qui décomposent le résultat afin de déterminer si par exemple, l'activité en tant que telles quoi est rentabilisée par les produits qu'elle génère. Ils permettent aussi de vérifier l'indépendance de l'association par apport aux subventions et aux aides à l'emploi.

Tableau N°6 : Présentation du tableau des soldes d'intermédiaires de gestions.

Soldes d'intermédiaires de gestion (SIG)
+ produits d'exploitation bancaire
-charge d'exportation bancaire
+/- dotation ou reprise nettes aux provisions pour dépréciation des titres
-intérêt sur créances douteuses
= PRODUIT NET BANCAIRE
+/- Plus ou moins-value sur cession d'immobilisation corporelle et incorporelle
+ produit accessoires et produits divers
-charge diverses
+/- quote-part dans le résultat des sociétés mises en évidence
+/- dotation ou reprise nettes aux provisions des immobilisations financières
= PRODUIT GLOBALE D'EXPOILTAION
-Frais personnels
- Impôt et taxes
-Services extérieurs
+/- dotations nettes aux amortissements
= RESULTAT COURANT AVANT IMPOT
+ Produits exceptionnelles
-charges exceptionnelles
+/- dotation nettes sur FRBG
-Impôt sur les bénéfices
= RESULTAT NET (RN)

Source : SYLVIE de COUSSERGUES, p.37.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

▪ La capacité d'autofinancement (CAF)

Elle représente ce que l'activité de l'entreprise a généré financièrement et assure son autofinancement, elle est calculée comme suit :

$$\begin{aligned} \text{CAF} &= \text{Résultat net} \\ &+ \text{Charges calculées} \\ &- \text{Reprises sur charges calculées} \\ &+ \text{Valeur comptable des éléments d'actif} \\ &- \text{produits de cession d'éléments d'actif} \\ &- \text{quote-part des subventions d'investissement virées au résultat de l'exercice} \end{aligned}$$

d. L'analyse par les ratios

Un ratio est un rapport entre deux quantités variables entre lesquelles existe une relation logique de nature économique ou financière, il est exprimé sous forme d'un pourcentage. Pour un crédit d'investissement, il est nécessaire de calculer les ratios et choisir les plus significatifs pour suivre l'évolution économique et l'état financière de l'entreprise¹⁸. Nous pouvons citer les ratios suivants :

▪ Ratio de financement permanent

$$\text{Capitaux permanente} / \text{Actif immobilisés}$$

Ce ratio doit être supérieur à 1, ce qui signifie que le fonds de roulement est positif, donc l'entreprise dispose d'une marge de sécurité.¹⁹

▪ Ratio de financement propre

$$\text{Capitaux propre} / \text{Actif fixe}$$

Ce ratio indique dans quelle proportion les actifs sont financés par des capitaux propres.²⁰

▪ Ration d'autonomie financière

$$\text{Capitaux propre} / \text{Total des dettes}$$

Ce ratio indique dans quelle mesure l'entreprise utilise ses fonds propres et exprime le degré d'indépendance vis-à-vis de ses dettes, il doit être supérieur à 1.²¹

¹⁸ HUBERT DE LA BRUSLERIE ; *Op.cit.*, P.190.

¹⁹ EGLEM J.Y.PHILIPPS A.RAULET C, "*analyse comptable et financière*", 8 éd, DUNOD, Paris, 2000, p76.

²⁰ *Idem*, p76.

²¹ *Idem*, p238.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

- **Ratio de liquidité**

$$\text{Actif circulant} / \text{Total des dettes à court terme}$$

Il permet d'apprécier l'importance de l'actif circulant, il mesure la couverture des dettes à court terme par les actifs circulants. Il doit être supérieur à 1.²²

- **Ratio de solvabilité**

$$\text{Total des actifs} / \text{Total des dettes.}$$

Ce ratio doit être supérieur à 2 pour une bonne sécurité générale.²³

- **Ratio de rentabilité financière**

$$\text{Résultat net} / \text{Capitaux propres.}$$

Ce ratio fait référence, au dénominateur, à des capitaux investis par les bailleurs de fonds de l'entreprise, actionnaires et prêteurs.²⁴

- **Ratio de rentabilité économique**

$$\text{Résultat net} / \text{ensemble des actifs.}$$

Ce ratio permet d'apprécier comment la rentabilité se compare par rapport aux investissements de toute nature nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.²⁵

- **Ratio de rentabilité globale**

$$\text{Résultat net} / \text{Valeur ajoutée.}$$

Ce ratio dépend relativement de la structure de la production de l'entreprise.²⁶

3.2 L'analyse par les méthodes d'actualisation

Cette étude s'effectue à partir des critères suivants :²⁷

A. Le délai de récupération du capital investi (DR)

Le délai de récupération représente le temps qui est nécessaire pour récupérer un investissement.

²² EGLEM J.Y.PHILIPPS A, RAULET C, *Op, cit*, p76.

²³ HUBERT DE LA BRUSLERIE, *Op, cit*, p197.

²⁴ MANCHON E, «analyse bancaire de l'entreprise», 6 édition, ECONOMICA, paris, 2005, p189.

²⁵ *Idem*, p189.

²⁶ *Idem*, p188.

²⁷ THAUVRON. A, « les choix d'investissement », synthèse du cours, école supérieure des affaires, université paris, 2003, pp 5-9 et 13, In : bahmedeco.webs.com/documents/le%20choix%20d'investissement PDF.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

C'est-à-dire le nombre d'années ou de mois qui égalise le montant investi avec le montant des flux qui seront générés. Le projet à retenir est celui dont le DR est le faible, c'est-à-dire celui qui permet de récupérer le plus rapidement son investissement. Ce critère de choix d'investissement présente l'avantage d'être simple à calculer et de tenir compte de la rapidité à récupérer la mise de fonds initiale, ce qui est important dans les PME.

Mais c'est fondamentalement un mauvais critère car il ne prend pas en compte les flux qui vont apparaître au-delà. De plus, il ne s'intègre pas le prix du temps qui est associé au projet. Il s'agit avant tout d'un critère de liquidité (*rapidité à récupérer de la trésorerie*), et non de rentabilité comme la VAN.

B. La valeur actuelle nette (VAN)

La valeur actuelle nette appelé aussi bénéfice actualisé est la différence entre la somme des cash-flows actualisé et le capital investi. Cette dernière correspond au surplus monétaire dégagé par le projet après avoir récupéré les parts du capital investis auparavant. Ainsi, il est obligatoire que la VAN soit positive c'est-à-dire supérieure à zéro pour affirmer la rentabilité du projet.

C. L'indice de profitabilité (IP)

C'est un indicateur d'efficacité relatif aux fonds investis. L'indice de profitabilité sera supérieur à 1 si la VAN est positive et inversement. Il permet de déterminer le rendement de chaque dinar investi dans le projet. L'indice de profitabilité permet de comparer entre deux projets dont la mise de fond initiale est différente.

D. Le taux de rentabilité interne (TRI)

C'est le taux d'actualisation qui rend nul le flux net de trésorerie actualisé. Dans ce cas, le taux d'actualisation devient une variable, les flux utilisés étant identiques. Il correspond au taux maximum auquel il est possible d'emprunter (*sous-entendu, sans que l'effet de levier soit négatif*). Il indique le taux d'intérêt effectif (*et non pas nominal*) d'un placement du même montant que l'investissement.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Section 4 : La mise en place du crédit

Après avoir étudié et analysé tous les dossiers de demande de crédit, le banquier prend la décision d'accorder le prêt ou pas après s'être assuré que le dossier qui lui a été transmis est complet. Dans le cas d'un accord favorable un certain nombre de mesures doit être pris.

4.1 Prise de décision du banquier

Dans le cas de dossier d'investissement, le chargé d'études décidera des conditions de crédit à octroyer. Ces dernières sont déterminées sur la base des flux de trésorerie cumulés après financement, ce sont celle qui donne la plus petite VAN positive.

La synthèse de l'étude menée par le chargé du dossier est présentée au chef d'agence pour qu'il donne son avis. Ce dernier va être pris en considération. L'avis du directeur d'agence est transmis pour une appréciation au niveau du groupe régional d'exploitation.

Dans les limites de ces pouvoirs décisionnels le comité régional tranche sur le dossier et notifie sa décision à l'agence d'exploitation.

Dans le cas d'un avis défavorable, le rejet doit être motivé et notifié au client avec lettre recommandée, et dans le cas où le dossier est retenu, le groupe régional tranche sur le dossier et notifie une autorisation de crédit.

4.2. La procédure de la mise en place du crédit

La phase finale du montage d'un dossier de crédit est la mise en place, ce dernier fait suite à la décision favorable du comité de crédit, le responsable d'agence invite les clients dont les dossiers ont été acceptés pour la signature de leur contrat de crédit. Il leur donne également de manière verbale les informations sur le mode de la régularité des remboursements à bonne date. Toutefois, il faut s'assurer que l'on prête de l'argent aux personnes ayant un historique en matière de crédit, ou qui tiennent une comptabilité de leurs activités commerciales ou qui ont fourni des garanties.

4.2.1 Notification de l'autorisation

La notification se fait par l'envoi à l'agence de l'originale de l'autorisation d'engagement et d'une copie à la succursale. L'autorisation d'engagement reçue par l'agence doit servir au préalable au suivi du dossier de prêt puis conservée dans le dossier du client.

Le client est informé de la décision de la banque ainsi que des conditions de mise en place du crédit.

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

4.2.2 Edition et signature de la convention de prêt

La convention de crédit est un contrat qui régit les relations du prêteur avec l'emprunteur. Elle est éditée au moins en trois exemplaires après la levée des réserves bloquantes. Tous les exemplaires doivent être signés par l'emprunteur et le directeur d'agence. Elles sont destinées: Au client, A l'agence, A la succursale et aux autres structures sur leur demande.

4.2.3 Recueil des garanties

Certaines garanties constituent des réserves bloquantes à l'utilisation du crédit tels que :

- caution solidaire d'une tierce personne, apport personnel, engagement de fournir la délégation pour assurance multirisques (DPAMR), engagement de nantissement des équipements financés, signature des billets à ordres.
- D'autres peuvent être non bloquantes, recueillies après le déblocage des fonds tel que le nantissement des équipements.

Le recueil des garanties relève de la responsabilité de l'agence. La succursale est chargée du suivi du recueil des garanties.

4.2.4 Le déblocage des fonds

Au niveau de la BADR, le déblocage des fonds se traduit par le crédit direct du compte du client et matérialiser par des chèques de banques à l'ordre des fournisseurs.

Débit : Série de prêt

Crédit : Compte client

Débit : Compte client

Crédit : Chèque de banque à

l'ordre du fournisseur

Il arrive souvent que la banque, dans sa quête de sécurisation et aussi de validation de sa créance sur un client, lui fasse établir pour le remboursement, un programme dûment constaté par une chaîne de billets à ordres pour le principal et une autre pour les intérêts

A l'échéance: Si le compte client est suffisamment approvisionné:

Débit : Compte client

Crédit : Série de prêt.

Si le compte du client n'est pas provisionné ou la provision existante ne suffit pas : on loge la partie non réglée aux « créances échues à recouvrer ».

Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

4.2.5 Le suivi des engagements de la banque

La banque en sa qualité de commerçante peut se trouver en face des clients qui ont une mauvaise foi par la négligence de leurs devoirs contractuels ou se trouvent dans l'incapacité de rembourser leurs crédits. Devant ces situations, la banque engage des procédures prévues par la législation pour lui permettre de recouvrer ses créances.

Dès que la première échéance s'avère impayée, le système injecte le montant de cette échéance à une série de compte appropriée.

La banque doit:

- Effectuer des visites sur sites sur rendez-vous ou surprise pour inviter verbalement le client à régulariser sa situation à l'amiable ;
- Mettre en demeure le client par deux lettres recommandées avec accusé de réception pour la régularisation de son impayé. La première lui sera adressée juste après la constatation de l'impayé et en lui fixant un délai de 15 jours après réception. La deuxième lettre lui sera envoyée pour le même objet et en le mettant sous dizaine ;
- Mettre en demeure le client par le biais d'un huissier de justice et le sommer à payer sous quinzaine avant toute poursuite judiciaire. Durant cette période, une seconde échéance serait arrivée à terme et le cumul de deux échéances sera logée à la série.

Ces mesures ont pour objet d'éviter tout litige contentieux avec le client en préférant dans tous les cas l'amabilité. Il existe deux possibilités d'arrangement soit par la prorogation d'échéance ou bien par la restriction du crédit.

Dans le cas où les mesures précontentieuses prises par la banque sont vouées à l'échec, cette dernière procède à l'application des mesures contentieuses

Dans les limites de ces pouvoirs décisionnels le comité régional tranche sur le dossier et notifie sa décision à l'agence d'exploitation.

Dans le cas d'un avis défavorable, le rejet doit être motivé et notifié au client avec lettre recommandée, et dans le cas où le dossier est retenu, le groupe régional tranche sur le dossier et notifie une autorisation de crédit.

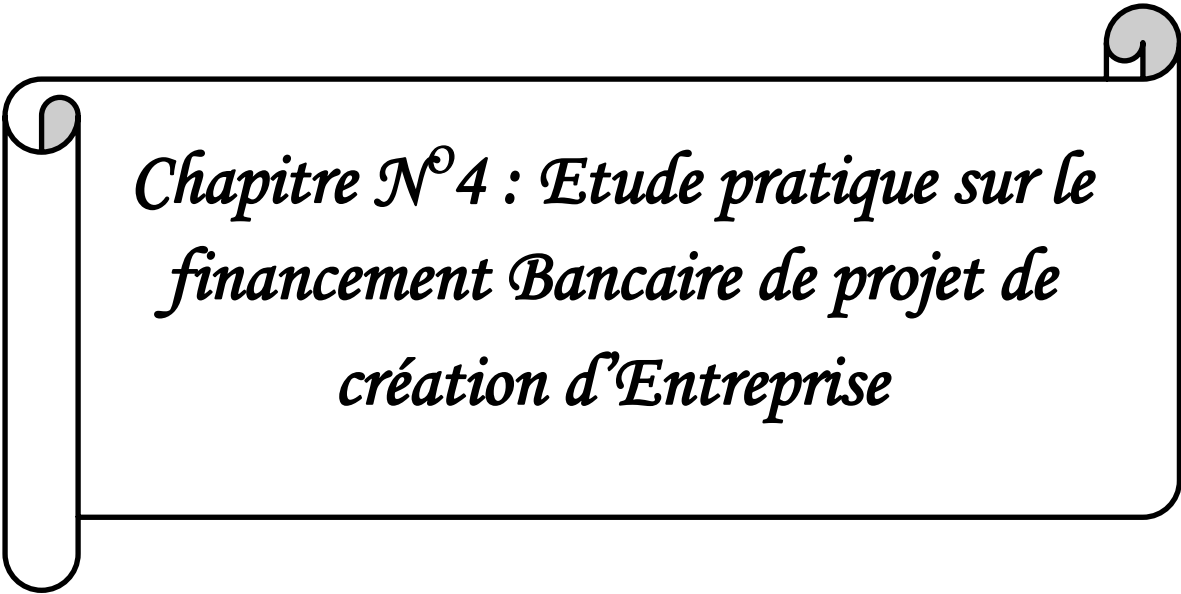
Chapitre III : Le Montage Financier d'un projet de Création d'Entreprise par la Banque

Conclusion

L'évaluation d'un projet d'investissement est faite sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client. Elle se déroule en deux étapes : une étude technico-économique et une étude de rentabilité. Elle vise à conforter le banquier et lui assurer que le projet est techniquement viable et réalisable et financièrement rentable.

A travers ces deux études, le banquier doit être en mesure de voir les points forts et les points faibles du projet. Il pourra ainsi prendre une décision en fonction du risque encouru, il déterminera les besoins de l'entreprise et mettra en place la structure de financement la plus juste, et ce afin d'assurer une bonne issue au crédit.

Afin de pouvoir vérifier ces modalités empiriquement nous avons effectué une étude d'un cas pratique sur l'octroi de crédit pour le financement de création d'une nouvelle entité algérienne au niveau de la BADR Direction de Tizi-Ouzou et ce qui fera l'objet de 3ème chapitre.



*Chapitre N° 4 : Etude pratique sur le
financement Bancaire de projet de
création d'Entreprise*

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Introduction

Afin de faire face aux conjonctures économiques et sociales et répondre à notre problématique ainsi aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action quinquennal axé sur la modernisation de la banque. L'amélioration des prestations et l'assainissement comptable et financière. Par ailleurs pour une meilleure compréhension de notre thème nous avons procuré à une étude d'un cas pratique ; ce chapitre est consacré à cette étude de ce dernier. Pour cela nous avons suivi une étude empirique sur un dossier de la demande d'un crédit s'investissement pour la création d'une nouvelle entreprise au sein de la direction de la BADR de Tizi-Ouzou.

De ce fait dans la première section nous allons présenter la direction BADR Banque, puis on s'intéressera dans la seconde section ou différents produits ou services (*service crédit*) ; quant à la troisième section, on traite l'analyse d'un dossier du crédit (*chiffre*).

Section 1 : Présentation de la BADR Banque

La Banque de l'agriculture et du développement rurale BADR créé en 1982 pour répondre à la nécessité économique. Né d'une volante politique afin de restructuré le système agricole, assuré l'indépendance économique du pays et relever le niveau de la vie des populations rurales.

1.1 Historique et évolution

La banque de l'agriculture et du développement rurale BADR est une institution financière nationale créée par décret N^o 82-106 le 13 mars 1982 pour mission du développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural. Est une société par action au capital sociale de 2.200.000.000 DA. Chargé de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyennes de paiements mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (*LMC*), la banque BADR est devenue une personne morale effectue des opérations d'octroi de crédit et la mise en disputions de la clientèle les moyens de paiements et de gestion depuis 1999, le capitale de la BADR à augmenter et enregistre le seuil 33 000 000 000 DA. Constituer initialement de 140 agences cédé par la BNA, son réseau actuellement compte plus de 290 agences, 41 directions régionales et plus de 7000 cadre et employé activent au sein des structure centrales, régionale et locale.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

D'autre part la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classé par le "BANKERS ALMANAC" (édition 2001) comme premier banque au niveau national, 13^{ème} au niveau africain et 668 au niveau mondial, sur environ 4100 banque classées.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la banque BADR est devenue au fil des temps et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les acteurs d'activité. Ainsi cette banque a connu trois grands étapes qui caractérisent son évolution : de 1982 à 1990 à 1999 et de 2000 à 2002.

1.2 L'organisation de la BADR

Le réseau de la BADR est partagé en directions centrales « DC », groupes régionaux d'exploitations « GRE » ainsi que des agences locales d'exploitation « ALE ». La BADR est organisé en deux directions :

▪ La direction centrale

La BADR est organisée en direction générales et des directions générales adjointes.

- **La direction générale :** est composée d'un conseil d'administration et d'un président directeur générales (PDG).

La direction générale est chargée de déterminer et de coordonner la mise en place de la stratégie de la banque et de veiller à sa réussite.

▪ Les directions générales adjointes (DGA)

- Direction générale adjointe ressources crédit et recouvrement ;
- Direction générale adjointe informatique, comptabilité et trésorerie ;
- Direction générale adjointe administration et moyens ;
- Division internationale ;
- Succursale (G.R.E) ;
- Agences.

Chaque direction générale adjointe regroupe plusieurs directions, réunies sous la même autorité hiérarchique et affecte une tâche précise confiée et contrôlée par la DGA dont elle dépendait. Au niveau hiérarchique intermédiaire entre la direction générale et les directions adjointes et les directions régionales se trouve la direction de l'inspection générale chargée de contrôler l'activité du réseau sur le territoire nationale.

▪ Le réseau

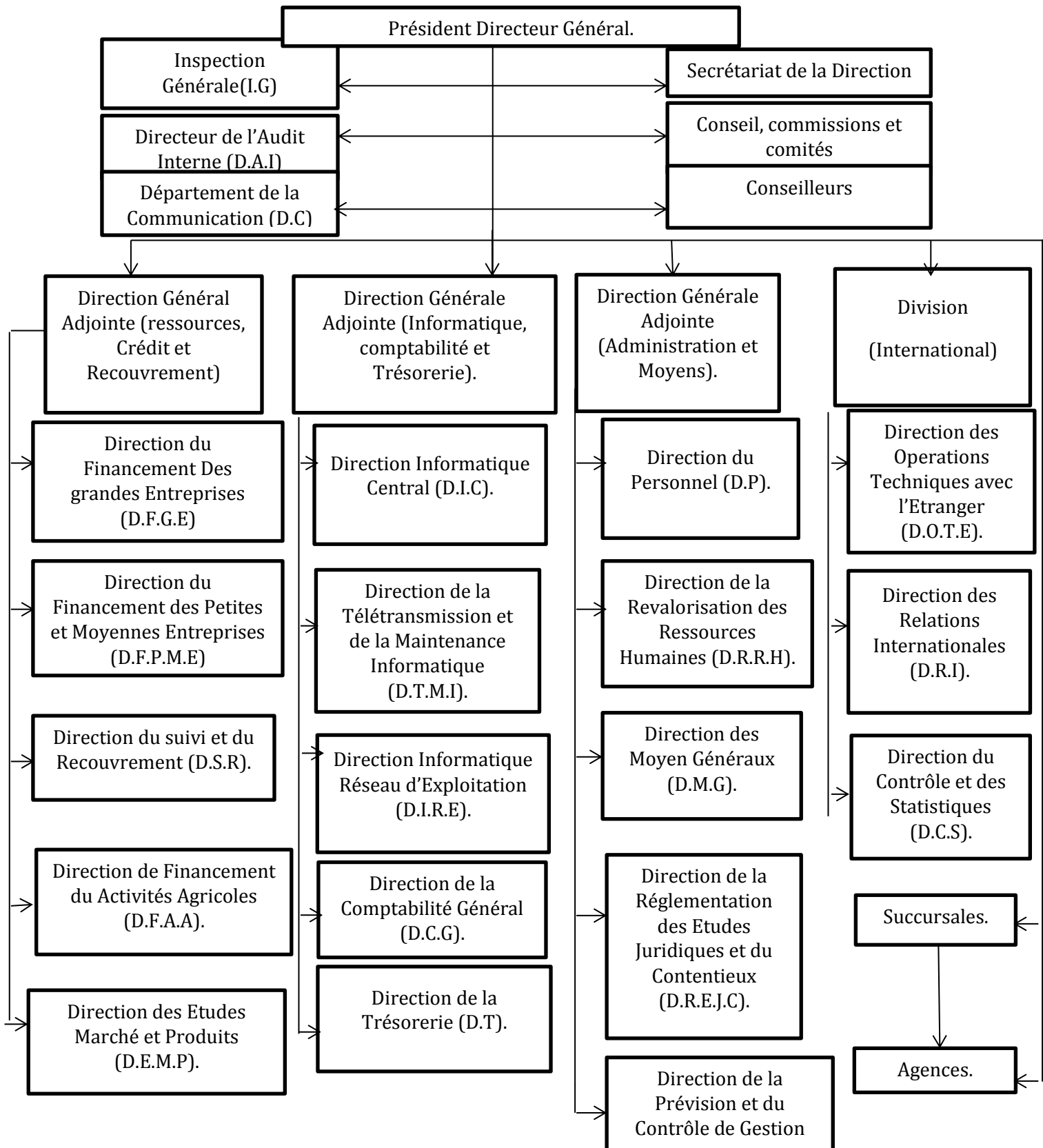
- Rattaché à la direction générale adjointe de l'exploitation, le groupe régionale d'exploitation est la structure hiérarchique supérieur au niveau de la wilaya il dirige un groupe d'agence installé dans la même wilaya ;

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- L'agence bancaire est la force de frappe de toute la structure et l'initiatrice de toute opération, qui établit le lien directe entre le client et sa banque elle est organisée comme suit :
- **Agence principale (AP) :** Est une agence de la wilaya principale qui dispose de tous les produits de la banque et les opérations courantes elle se distingue d'une agence locale d'exploitation par la compensation et les crédits promotionnels (*supérieure à 50 000 DA*) ;
- **Agence locale d'exploitation (ALP) :** Est une agence qui dispose de toutes les opérations courantes, ainsi que les opérations de crédits hypothécaire d'une sommes inférieurs à cinquante mille dinars algérienne (*500 000 DA*).

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

1.3 Organigramme générale de la BADR ¹



¹ Document interne de La BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

1.4 Mission et objectifs de la BADR

▪ Les missions

Ces principales missions se résument comme suit :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de compte à toute personne ;
- La réception des dépôts à vue et à terme ;
- La participation à la collecte d'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'assurance de la promotion de l'activité agricole, agro-alimentaire, agro-industrielle et artisanale ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

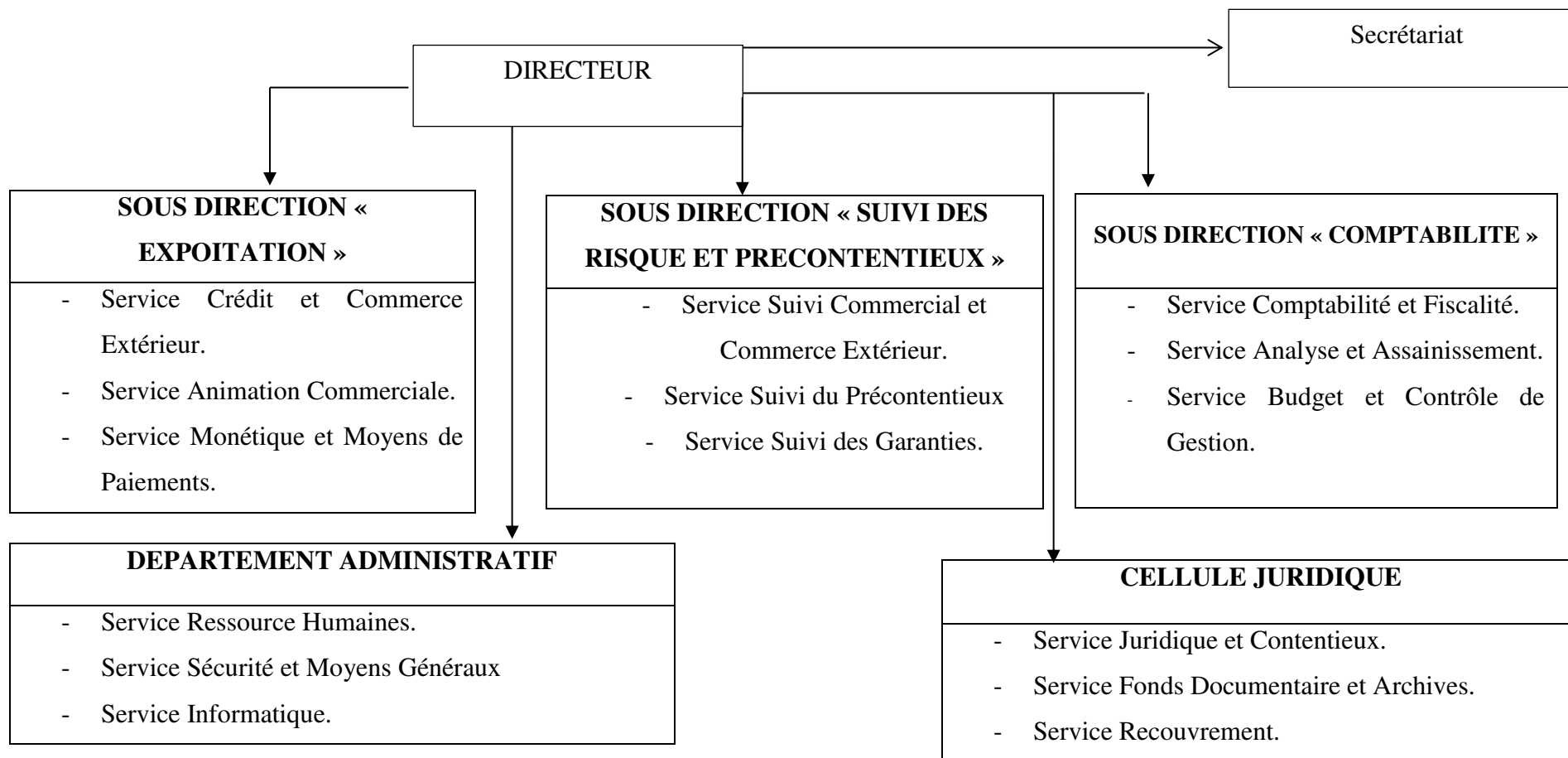
▪ Les objectifs

Les différents objectifs de la banque se résument comme suit :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devise ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans ces domaines d'activité ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ces clients en leurs offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrements ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

1.5 Organigramme de groupe régional d'exploitation



Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Section 02 : Les différentes produits et services de la BADR

A l'image de ses consœurs du groupe régionale d'exploitation est une banque publique qui offre des produits bancaires classiques, des services financiers innovants, et des financements structurés. Elle dispose d'une large gamme de produits et services destinés aux entreprises, aux particuliers. En plus des produits et services classiques elle offre le crédit spécifique, elle propose également :

2.1 Crédit destinée aux entreprises

2.1.1 Crédit classiques

Les crédits classiques ou les crédits d'investissement sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien avec un taux applicable de 5.5 %. Ce sont donc des crédits à moyenne et à long terme, Ils financent l'outil de production, comme ils peuvent avoir comme objet la subvention aux biens et des produits. Ils sont destiné à financer la partie du haut du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise. Le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices. Il est possible de les classer en deux grandes catégories.

2.1.1.1 les crédits à moyenne terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre trois et sept ans. Ces crédits sont généralement destinées à financer l'acquisition d'équipement légers c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement égal à la durée de remboursement de ces crédits.

2.1.1.2 Les crédits à long terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans c'est-à-dire sept ans et plus, il son destinée généralement à financer des investissements lourds c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont les plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national. Ces derniers accordent des prêts ordinaires et des prêts avec garanties mutuelle sous réserve d'acceptation d'une dossier ; toutes les entreprises industrielles commerciales du secteur concurrentiel peuvent obtenir un prêt ordinaire pour financer leurs investissements corporels ou incorporels.

La durée d'un tel prêt est comprise en pratique entre dix et quinze ans et peut aller jusqu'à 20 ans. Le crédit national demande la caution d'une société mutuelle à caractère professionnelle, lorsque l'entreprise demandeuse, le plus souvent PME, n'offre pas de garantie jugée suffisantes.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

2.1.1.3 Les crédits moyen et long terme part bonifié

Une bonification pareillement du taux d'intérêt sur toute la durée du différé y compris les intérêts intercalaires. Une bonification de 3 % sur la durée d'amortissement du crédit.

2.1.1.4 Les crédits moyen et long terme totalement bonifié

Une bonification totale du taux d'intérêt est appliquée sur toute la durée du différé. Une bonification de 0 % sur tout le long de la durée d'amortissement du crédit.

- Condition et structure de financement moyenne et long terme :

Le projet doit répondre au critère d'éligibilité, de rentabilité et de solvabilité. Le financement bancaire ne peut accéder 70 % du cout du projet ;

La prise en compte de l'apport en nature dans l'évaluation de l'autofinancement des projets est subordonnée aux résultats de leur expertise par un expert conventionnée avec la banque.

2.1.2 Le crédit-bail (*Leasing*)

C'est un contrat entre la banque (*crédit bailleur*) et le promoteur (*crédit preneur*) pour la location de bien, de fabrication locale, rentrant directement dans la réalisation de projets d'investissement.

- **Généralités**

Le crédit leasing mobilier est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économiques nationaux, sur un contrat de location des biens équipements rentrent directement dans la réalisation ou l'extension de projet d'investissement.

L'organisateur de financement du crédit-bail est désigné comme crédit bailleur (*banque*) et comme bénéficiaire de ce financement comme crédit preneur (*client bénéficiaire*).

La BADR est dans une première phase de a lancé le leasing financière afin de diversifier des produits de soutien à l'économie nationale, et en application des résolutions de l'ensemble générale relative au lancement de l'activité de leasing, la BADR a mis en place le financement par le leasing financier en interne.

La BADR éreintera ses efforts vers le financement matériel produit localement, en particulier vers le matériel agricole.

- **Caractéristiques du crédit**

- **Montant** : le crédit peut atteindre 100 % du cout des équipements à acquérir. Plus généralement une participation du promoteur à hauteur de 20 à 30 % du cout globale est requise ;

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- **Durée de la location :** 10 ans pour les moissonneuses-batteuses et 5 ans pour les autres équipements diffère le client peut en fonction de la nature et de la typologie du projet, bénéficier d'un différé de six mois à un an ;
- **Echéance :** en fonction du type d'activité et selon une périodicité convenue entre les deux parties le remboursement peut être mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel ;
- **Taux d'intérêt :** le taux appliqué est de 9 % TTC l'an (5 % + 4 % de bonification) ;
- **Subvention :** une subvention de 25 à 40 % est accordée par l'Etat aux clients financés par la BADR. Les clients payant cash bénéficient également de la subvention.

Apport personnel dans le cadre des projets subventionnés par l'état, l'apport personnel est calculé à raison de 10 % du coût du projet. L'apport est de l'ordre de 20 à 30 % du coût global, lorsque le projet est réalisé sans intervention des pouvoirs publics.

2.1.3 Crédit dispositif

C'est un crédit d'impôt recherche (CIR) de soutien au financement d'action de recherche engagées par l'entreprise. La capacité de cet outil à s'adresser à l'ensemble des acteurs socio-économiques, indépendamment de leur organisation et de champ d'activité, en fait un instrument idéal pour renforcer la compétitivité des entreprises au travers de la recherche et des partenariats publics ou privés.

En outre le ministère des petites et moyennes entreprises, il ya des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des PME.

2.1.3.1 L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes (ANSEJ)

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes, institution publique créée en 1996 chargée de l'encouragement à la création d'entreprise, le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise, elle est sous l'autorité du premier ministre. Le processus d'accompagnement assuré par le dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 millions de dinars.

2.1.3.2. La caisse nationale d'Allocation chômage (CNAC)

La caisse nationale d'assurance chômage. Prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activité réservé aux chômeurs promoteurs de 30 -50 ans, en offrent plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA. Les services assurés aux promoteurs par le dispositif intègrent, à la fois,

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- L'accompagnement personnalisé durant toutes les phases du projet et l'élaboration de business plan ;
- Aides financières ;
- Prêt non rémunéré représentant 28 à 29% du cout globale du projet ;
- Bonification des intérêts bancaires.

Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du cout globale du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation des financement des projets et la garanties des crédits par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits investissement chômeurs promoteurs 30-50 ans.

Les investissements à réaliser dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- **Apport personnel** : 1 à 2% du cout global du projet ;
- **Financement CNAC** : 28 à 29% du cout global du projet (*non rémunéré*) ;
- **Financement bancaire** : 70% (*intérêts bonifiés*).

2.1.3.3. L'agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Est créé en 2004. Agence Nationale du Micro crédit, développe un dispositif (*le micro crédit*) visant le développement des capacités individuelle des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité. Le micro crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier.

Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activité de production de biens de services.

▪ **Le crédit «achat de matière première»**

Le dispositif prévoit un financement à 100% (aucun apport du postulant au micro crédit) du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré (PNR), pour un cout globale ne dépassent pas 100 000 DA.

▪ **LE Crédit «acquisition de petits matériels et équipement»**

Le cout maximum de l'investissement est fixé à 1 million de dinars.

Le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- Apport personnel : 1% du cout global du projet ;
- ANGEM : 29% du cout globale à travers prêt non rémunéré ;
- Banque : 70% du cout globale (*intérêts bonifiés*).

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

A côté de ces quatre organismes on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, on peut citer :

- Le fonds de garantie des crédits aux PME créé en 2004 ;
- L'Agence Nationale de développement de la PME, créée en 2005 ;
- La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME, créée en 2004.

2.1.4 Crédit d'exploitation agricole

C'est un crédit à court terme, accordé habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises permettent de financer des actifs circulant ; dits aussi valeurs d'exploitation (*stocks, travaux en cours, créances sur client...*) non couverts par le fonds de roulement.

2.1.3 Les crédits de campagne

Il permet à une entreprise, dont l'activité est saisonnière, de production et éventuellement de constituer des stocks. Il se présente sous forme d'un découvert ou d'un escompte de billets à ordre accepté par le client. Le caractère saisonnier de l'entreprise peut porter soit sur des approvisionnements soit sur des ventes.

- **Le crédit d'embauche** : il est accordé pour financer l'achat de bétail et son engraissement en vue de sa revente. Les risques encourus sont importants : fluctuation possible des prix de la viande du bétail ;
- **Le crédit de financement des stocks** : la banque apporte son aide financière aux entreprises en finançant ses délais de stockage (*crédit sur marchandises et escompte de warrant*). Outre le caractère saisonnier de l'activité d'une entreprise, d'autres circonstances peuvent obliger une entreprise à constituer des stocks supérieurs à la moyenne de ses besoins d'exploitation ;
- **Les crédits de mobilisations de créance client** : accordés aux entreprises et consiste à mobiliser des créances commerciales détenues sur des clients nationaux privés (*escompte commercial*) ou publics (*mobilisation de droits acquis*) ;
- **Les crédits par décaissement** : il y a trois sortes de crédits par décaissement qu'une entreprise peut souhaiter de sa banque afin de financer la réalisation d'une marche : crédits de préfinancement, crédits d'accompagnement ou de mobilisation de créance non constatées et crédits de mobilisation de créances constatées et crédits de mobilisation de créances constatées et crédits de mobilisation de créance non constatées et crédits de mobilisation de créances constatées ou de droit acquis ;

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- **Le crédit documentaire** : un importateur et un exportateur se connaissant mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise, l'autre à la régler avant de l'avoir reçue. Pour cela il convient de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire afin d'éviter cette situation embarrassante. Il est communicatif à la demande de l'importateur pour l'exportateur avec l'intermédiaire de leurs banques respectives et par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser. Donc, l'importateur n'agira dans cette opération que sur instruction de son client importateur. Quant à l'exportateur, il aura à montrer des documents conformes à sa banque contre paiement à vue ou à échéance.

2.1.4 Crédit par signature

Une banque peut apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature. La banque prêter alors simplement sa signature sans supporter de charges de trésorerie. L'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements importants.

2.2 Crédit spécifique de la BADR « *Crédit d'investissement ETTAHADI* »

Le crédit d'investissement est un crédit à moyen ou à long terme. Il est partiellement bonifié par l'état et accordé aux entreprises de production de biens ou de service dans le cadre de création ou de l'extension de leurs activités.

▪ **Caractéristiques du crédit ETTAHADI**

- Il s'agit d'un crédit d'investissement partiellement bonifié, destiné aux nouvelles exploitations agricoles et d'élevage ou aux projets implantés sur des terres agricoles non exploitées, relevant de la propriété ou du domaine privé de l'Etat ;
- Les projets validés et remplissent les conditions d'admissibilité auprès des structures habitées du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural et/ou de l'ONTA doivent répondre aux exigences suivantes :
 - La validité du projet et sa durabilité ;
 - La rentabilité financière du projet ;
 - La capacité de remboursement.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- **Les domaines concernés par le crédit ETTAHADI sont :**
 - Création, équipement et modernisation de nouvelles exploitations agricole et ou d'élevage ;
 - Renforcement des capacités de production de celles existantes et insuffisamment valorisées ;
 - Les entreprises économiques qui concourent à l'intensification, la transformation, la valorisation de produits agricoles et d'élevage nécessitant des besoins de financement (*crédit fédératif*) à moyen terme ;
 - Les intérêts sont pris en charge par le Ministère de l'Agriculture et du développement Rural sur le FNDIA comme suit :
 - Prise en charge de la totalité des intérêts par le MADR quand la durée de remboursement du crédit ne dépasse pas 3 ans ;
 - Le bénéficiaire du crédit aura à payer 1% d'intérêts quand le remboursement est effectué entre 3 et 5ans ;
 - Le bénéficiaire du crédit aura à payer 3% d'intérêts quand le remboursement est effectué entre 5 et 7ans ;
 - Au-delà de cette période, le bénéficiaire aura à rembourser l'intégralité du taux d'intérêt du crédit ;
 - Tout bénéficiaire du crédit ETTAHADI qui rembourse aux échéances arrêtées ci-dessus ouvre droite à un autre crédit de même nature ;
 - Pour les exploitations de moins de 10 ha, le bénéficiaire du crédit ETTAHADI, ouvre droit à un accompagnement personnalisé, si nécessaire, assuré par l'EAGR, pendant la phase de valorisation des terres ;
 - La prise en charge des frais induits par cet accompagnement est assurée par le MADR sur le FDRMVTC ;
 - L'acte de concession constitue auprès de la BADR, une hypothèque en tant que garantie pour le crédit octroyé.

2.3 Crédit destinée aux particuliers

2.3.1 Crédit habitat rural

L'aide de l'état au logement rural s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle politique de développement rural, ayant comme principale objectif le développement des espaces ruraux de la fixation des populations locales.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Cette aide de l'état est consentie à l'effet d'encourager les familles (ménages) à réaliser, en auto construction, une habitation décente dans le milieu rural. Ainsi, la participation du bénéficiaire de l'aide à l'habitat rural se traduit par la mobilisation d'un terrain qui doit relever sa propriété, de sa participation à la réalisation ainsi que la finalisation des travaux à l'intérieur de l'habitation. L'octroi de l'aide de l'état est soumis à certaines d'éligibilités.

Section 03 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Présentation

Une fois que le banquier va rassembler les différents documents concernant le client et son projet, il procède à l'évaluation de ce dernier, une étude qui porte sur la viabilité, la rentabilité et en fin une appréciation générale pour l'élaboration d'une décision finale de ce projet. Dans ce cas on procède à l'étude d'un montage d'un dossier de crédit d'investissement pour la création d'une nouvelle entité.

3.1 Montage du dossier du crédit d'investissement

Toute demande de crédit nécessite au préalable des documents à fournir par le promoteur ou les dirigeants. Dans notre cas qui porte sur un projet de fabrication de carton d'alvéoles à concurrence de 70 % du coût du projet, soit un montant global du crédit de 17 747 211,57 DA.

3.1.1 Le dossier du crédit d'investissement

Un dossier de crédit est un ensemble de documents relatif à l'activité de l'entreprise. Ces documents retracent la situation administrative, juridique, économique et financière de la relation.

3.1.2 Les documents à fournir par le promoteur

- Demande écrite signée par le client détaillant le financement sollicité (*nature, montant, durée, destination, modalité de remboursement et garantie*) ;
- Document de mise à jour du dossier juridique ;
- La copie et l'originale pour vérification de la pièce d'identité du promoteur ou du représentant légal de la société ;
- Attestation fiscale et parafiscale de moins de 03 mois ;
- Etude technico-économique + bilans prévisionnels conformément au nouveau système SCF + plan de financement sur la durée de crédit ;
- Facture pro forma des équipements à acquérir.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

3.2 Etude de la viabilité du projet de l'entreprise

L'étude technico-économique d'investissement se présente comme un dossier donnant une vision approfondie des différents aspects permettant d'apprécier la faisabilité du projet envisagé. Elle est élaborée par des bureaux d'études spécialisées.

3.2.1 Présentation de l'entreprise

Forme juridique : Entreprise unipersonnel à responsabilité limitée EURL.

Dénomination : EURL Light, commune d'azzeffoune, wilaya de Tizi-Ouzou.

Activité principale : unité de fabrication de carton d'alvéole (*plateaux d'œuf*).

3.2.2 Analyse du marché de l'entreprise

Analyse du marché de l'entreprise doit porter sur quatre dimensions à s'avoir :

- **Le marché :** Etude de ces grandes tendances et son potentiel.
- **La demande :** Etude de la typologie de la clientèle.
- **L'offre :** quel est son concurrents ? représentent-ils une menace ?
- **L'environnement de l'entreprise :** quel sont ces évolutions éventuels ?

A- Le marché

A.1-Identification et ses évolutions

L'entreprise light va évaluer sur le marché de la grande consommation. Les évolutions du marché de cette entreprise sont croissantes et habituelles (10%).

A.2/ Les produits directement et indirectement concurrents :

- Les produits directement concurrents : l'existante d'une autre unité de fabrication de même produits qui se situe à Bédjâa une grande fille d'attente et ne satisfait pas la demande ;
- Les produits indirectement concurrents (*produits de substitutions*) :
Plateaux d'œuf en plastique.

B- La demande

B.1- Evolution globale de la demande en quantité

La taille du marché contient 112 000 produits livrés par jour équivalant de 3 360 000 produits par mois. Donc l'équivalence de 3 5840 000 de la première année, avec 10% d'évolution par année.

B.2- Evolution de la demande en volume

Ce produit est destiné aux :

- Industrie agro-alimentaire et aux agriculteurs ;

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- La demande de ce produit est fort variée et touche tous les domaines des vies agricoles courantes et quotidiennes grâce à l'élevage des pôles pour ce qui sont à proximité géographique ;
- Ce produit est destiné aussi à la population de la région d'azzeffoune et la population de Tizi-Ouzou qui sont locale et régionales (*Tizi-Ouzou, Blida, Alger, Boumerdés, boira*).

C- L'offre

C.1- Evolution globale de l'offre

Le type de produit fabriqué par l'entreprise light est plateaux à œufs et pour chaque plateaux son prix est fixé à 7 DA par un.

C.2/ Caractéristique de l'offre des entreprise concurrents

L'entreprise qui se situe à Bejaia fabrique le même produit que l'entreprise light avec le même prix mais pour une demande qui sont à leur proximité géographique.

D- L'environnement de l'entreprise

L'impact du projet sur l'environnement de l'entreprise est :

D.1-Coté nature

- Les matières utilisé pour la fabrication du produit est le papier usagé et l'eau, ces dernier ne présente aucun risque pour l'environnement ni pour la sente du consommateur parce que ils sont Biodégradables ;
- Les rejets gazeux qui sont issu du processus de fabrication sont constitués de gaz non toxique émanant de la chaudière de production vapeur ;
- Notent aussi que ce projet peut être placé comme utilité sociale du faite qu'il participe a tout sort de papier usagé qui polluant notre environnement.

D.2- Coté sociale et Economiques

Ce projet répond à une demande de plus en plus présente en matière d'emballage.

- Participe à l'essor Economique de la Daïra d'azzeffoune voire la wilaya de Tizi-Ouzou par l'apport du projet pour les finances publiques.
- Epanouissement de la population la création de neufs emplois permanents constituer un avantage certaines.

3.2.3 L'analyse commerciale de L'entreprise

L'analyse commerciale de l'entreprise port sue les éléments qualitatifs sur l'quels il doit réfléchi le banquier dont ils sont définie par la politique des 4 P à s'avoir :

- La production (*produit*) ;

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- Le prix ;
- La place (*la distribution*) ;
- Promotion (*la communication*).

A- En matière de produit

Le produit offert par l'EURL light est plateaux à œufs d'une quantité de 16000 plateaux par jour.

A.1- Les caractéristiques du produit

- **La qualité :** Emballage à papier ;
- **La couleur :** Au choix et multiples ;
- **La taille :** 800*500 MM ;
- **Poids des plateaux on carton :** 70 g ;
- **Autre caractéristiques :** Utilisé pour placé la quantité d'œuf qui son destiné au consommateur.

La matière utilisé étant du papier et l'eau, en fait un bon produit à distribuer partout dans le mande.

A.2- Les produits de substitutions

Le produit qui fabriqué on matière d'emballage en plastique.

A.3- L'obsolescence du produit

Le produit est fabriqué à partir des déchets du papier cela présente un point positive vue que le papier ne périme pas.

B-En matière du prix

Le prix fixé pour le produit offert par l'EURL Light est de 7 DA pour un seul produit par rapport aux prix fixé par l'Etat.

C- On matière de place

L'EURL Light se situe au niveau d'azzeffoune de la wilaya de Tizi-Ouzou.

C.1- Bâtiment

L'espace nécessaire pour l'unité de production seras abrité dans une locale superficie de 450 m² en location avec un contrat de location qui seras établie à cette effet est seras comptabilisée (*compte d'exploitation*).

Cette place a été choisi pour des raisons de sa proximité de marché on gros pour la satisfaction de la forte demande et pour faciliter la distribution. En second raison est la proximité de ces fournisseurs pour la livraison de la matière première.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

D- En matière de promotion (*publicité*)

L'entreprise Light va faire une publicité très fiable pour faire connaître son produit mais aussi la moins chère pour réduire les coûts au maximum mais il opte à faire de la publicité gratuite comme crée un site internet soi-même et crée des pages sur des réseaux sociaux.

Il Ya aussi les cartes laissez cher les commerçants du secteur.

Faire des annonces plus efficaces surtout pour une communication pas chère et les presse pourrait éventuellement attiré pas mal de client.

En fin pour l'entreprise Light elle va décrocher un article dans le journal local.

3.2.4 Analyse technique de l'entreprise

Étude porte sur les procédés techniques pour atteindre les résultats voulu et la réussite du choix qui réduira les coûts de revient.

A- Le processus de production

La production journalière de ce produit plateau à œufs sera répartir sur une équipe de travail de 8 H par jour avec une capacité de production de 2000 plateaux par heure.

- **Equivalent** : $2000 \times 8 = 16\ 000$ plateaux par heure.

Prix de vente par un sel est fixé à **7 DA**.

- **Chiffre d'affaire** : **112 000 DA**.

En raison de $16\ 000 \times 7 = 112\ 000$ DA.

- **Chiffre d'affaire par mois** : **3 360 000 DA**.
- **Chiffre d'affaire de la premier année sera** : **35 840 000 DA**.

B- Caractéristique des moyens de production (*choix des moyennes de production*)

La consommation de la matière premier et fourniture regroupe le papier usagé tel que le papier journal, déchet, l'eau, le consommable administratifs, les produit d'entretien, l'énergie électrique et le gaz qui sont traduit comme suit :

- Une journée de travail pour 1 200 Kg de papier usagé avec un prix d'achat de 50 DA /1 kg.

Donc : $1\ 200 \times 50 \times 320 = 9\ 200\ 000$ DA.

Equivalent de : 9 200 000 Da pour la premier année.

Ajoutant à cela le cout d'électricité, l'eau, et le consommable.

Donc : $9\ 200\ 000 + 1\ 000\ 000 = 20\ 200\ 000$ DA.

Equivalent de : 20 200 000 DA.

Les charges de location d'un hangar communal à la zone d'azzefoune de 720 000 DA à la première année.

Ajoutant les réparations des équipements d'entretien de 280 000 DA.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Donc : 720 000+ 280 000 = **1 000 000 DA.**

Equivalent de : 1 000 000 DA.

C- Charge financier

L'ensemble des frais financière présent comme suit :

Tableau N°7 : Les charges financier

U : DA

Année	Intérêt
1	935 000
2	935 000
3	748 000
4	561 000
5	374 000
6	187 000
TOTAL	3 740 000

Source : Tableau réalisées à partir des données de la BADR.

D- Dotation aux amortissements

Les dotations aux amortissements sont reprises comme suit :

Tableau N°8 : Les Dotations aux amortissements

U : DA

Désignation	Montant	Taxe	Amortissement
Construction et aménagement	4 865 694	4 %	194 627,76
Equipement d'exploitation	17 884 878	10 %	1 788 487,80
Equipement auxiliaire	1 695 000	10 %	169 500
TOTAL			2 152 615,56

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

E- Charge d'exploitation

Les charge d'exploitation son incluse aussi dans la procédure techniques qui sont repartie comme suit :

E.1-Frais personnels

Afin d'assurer le bon fonctionnement de l'entreprise le promoteur à décider de recruté un effectifs de 9 agent de tout catégorie qui sont répartie comme suit :

Tableau N°9 : Les frais personnels

U : DA

Désignation	Salaire mensuel	Salaire annuel
- Gérant.	60 000	720 000
- Comptable facturier.	50 000	600 000
- Acheteur démarcheur.	40 000	480 000
- Opérateur sur machine.	90 000	1 080 000
- Agent administratif.	30 000	360 000
- Agent de sécurité.	40 000	480 000
- Agent d'entretien.	25 000	300 000
TOTAL	335 000	4 020 000

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

▪ Charge du personnel :	4 020 000 DA.
▪ Charge patronale CNAC de 26 % :	1 045 200 DA.
TOTAL de :	5 065 200 DA.

E.2-Frais divers

Les frais divers rassemblent les charges liées à l'assurance des équipements et des frais de gestion.

- Equivalant d'un totale de : **600 000 DA** pour la première année.

E.3- Impôt et taxes

Les impôts ayant un caractère de charge pour l'entreprise.

Taxe sur l'activité professionnelle (TAP de 2 %) pour le chiffre d'affaire.

- Equivalant de : $35\,840\,000 \times 2\% = \mathbf{716\,800\,DA}$.

F- Déroulement de la fabrication des alvéoles

Le déroulement de la fabrication des alvéoles s'effectue en 3 étapes qui sont résumé comme suit :

F.1- Fabrication de la pâte à partir du papier

La première étape consiste à obtenir de la pâte à partir de papier, pour réaliser cette opération 4 machines ont été mise en œuvre.

- Le pluteur ;
- Une pompe à eau ;
- Une pompe à pâte ;
- Un mixeur.

Lors de cette étape des papiers sont mise dans le pluteur avec l'eau, sous l'effet de l'agitation mécanique et hydraulique, le papier est transformé en pâte.

F.2- Mise En forme des alvéoles

La pâte retenue précédemment conduit vers l'unité de mise en forme. La machine à moule est composé d'un plateau de type alternatif équipé de 2 moules d'œufs. La pâte déposée dans les moules d'œuf elle est déshydratée et on obtient un produit plus au moins sec.

La machine que nous présentons est semi automatiquement, il a une capacité de production de 1000 et 2000 pièces par heure. Le transfert des alvéoles à l'étape de séchage dans la seconde machine se fait automatiquement.

F.3-Séchage des alvéoles

Les plateaux d'œuf obtenus précédemment ont été déshydratés mais contiennent encore un taux d'humidité avoisinant les 70 % pour obtenir donc des produits 100 % secs.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Il est indispensable de les sécher, cette société propose un système ingénieux, une second machine permettent le séchage rapide des plateaux pour obtenir des produits 100 % sec.

Commentaire

Pour les machines utilisée et pour ce qui concerne les matières premières ont une garantie et service après-vente une ligne entière par le fournisseur. En cas de problème une assistante technique sera accordée.

3.2.5 Analyse des coûts de l'entreprise

Cette analyse concerne la fiabilité des couts pour ce qui sont liée à l'exploitation ainsi que à l'investissement.

A- Les coût d'exploitations

▪ Matières première et fournitures consommées :

Les consommations directes de matières et de fournitures regroupent les matières nécessaires à l'exercice de la profession principalement le papier usagé (*journal et le papier déchet*) et l'eau ainsi que le consommable en général, tels que le consommable administratif, les produits d'entretien, l'énergie électrique, et le gaz.

Total matières et fournitures consommées de : 20 200 000.000 DA annuellement.

▪ Services

Nous avons retenu les charges relatives à la location d'un hangar qui sont de : 60.000 DA par mois, soit 720.000DA par année. A l'entretien et réparations des équipements, les frais de déplacement, de PTT et diverses rémunération des tiers, nos estimations forfaitaires pour la 1ere année sont de : 280 000.00 DA.

▪ Frais personnel

Pour assurer le bon fonctionnement de l'activité le promoteur prévoit le recrutement de : 09 Agents de toutes catégories confondues.

Tableau N°10 : Les frais personnels

U : DA

Poste De Travail	Nb	Salaire Mensuel	Salaire Annuel
Gérant	01	60 000,00	720 000,00
Comptable facturier	01	50 000,00	600 000,00
Acheteur démarcheur	01	40 000,00	480 000,00
Operateur sur machine	03	90 000 ,00	1 080 000,00
Agent administratif	01	30 0000,00	360 000,00
Agent de sécurité	01	40 000,00	480 000,00
Agent d'entretien	01	25 000,00	300 000,00
TOTAL	09	35 000,00	4 020 000,00

Source : Tableau réalisé à partir des donnés de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

- Salaires annuels de : 4 020 000,00 DA ;
- Charges patronales 26% CNAS : 1 045 200,00 DA ;
- Masse salarial : 5 065 200,00 DA.

▪ Impôts et taxes

Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) 2% du chiffre d'affaires réalisé.

T.A.P : 35 840 000,00 DA X 02% = 716 800,00 DA.

▪ Frais financiers

Tableau N°11 : Les frais financier

U : DA

Année	Intérêts
Année 01	976 096.63
Année 02	976 096.63
Année 03	780 877.30
Année 04	585 657,98
Année 05	38988,65
Année 06	195219,32
TOTAL	3 552 936,51

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

▪ Frais divers

Ce poste reprend les différentes charges liées à l'assurance des équipements, ainsi que d'autres frais de gestion.

Ces frais sont estimés pour la 1ere année à 600 000,00 DA.

B- Les couts du projet d'investissement

Les couts du projet d'investissement se résument dans les points suivants :

▪ Construction et aménagement

Ces équipements sont pris en charge par le promoteur.

Tableau N°12 : Construction et aménagement

U : DA

Désignation	Montant
- Construction d'un four à briqué par s'échange des plateaux.	2 800 000
- Réalisation d'une bâche à eau.	430 428,96
- Réalisation d'une fosse étanchée.	691 470
- Aménagement des locaux.	943 795,00
TOTAL	4 865 694 DA.

Source : Tableau réalisé à partir de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

▪ Equipement d'exploitation

Les équipements de production se résument comme suit :

Une ligne complète de production automatique des supports à œufs de : 148 400 USD

En convertie 1USD = 117,9958 DA.

Donc : $148\,400 \times 117,9958 = 17\,510\,576,72$ DA

TVA (0 % exonéré ANDI) = 00.

Autre frais : 2 % (17 510 576,72) = 350 211,5344 DA.

Equivalent d'un totale de : 17 860 788,25 DA.

▪ Equipement pour four et accessoire :

L'ensemble de ces équipement se présente comme suit :

▪ Facture HYDRO INDUSTRIE : 661 662 DA.

▪ Facture ALIOUA CHAUDRONNERIE : 270 000 DA.

Equivalent d'un totale de : 931 662 DA.

▪ Equipement auxiliaire :

L'équipement auxiliaire présente une niche de poste de transformateur.

160 K comprend une équivalent de :

- Un transformateur de 160 K :
- Un disjoncteur :
- Une batterie de composition :
- Autre sujétion de bonne exécution.

Donc un totale de : 1 695 000 DA.

▪ Résumer de l'ensemble des couts d'investissement :

▪ Construction et aménagement : 4 865 694 DA.

▪ Equipement d'exploitation : 17 860 788,25 DA.

▪ Equipement pour four et accessoire : 931 662 DA.

▪ Equipement auxiliaire : 1 695 000 DA.

TOTALE DE : 25 353 144,25 DA.

3.3 Consistance et coût du projet

Le programme d'investissement projeté peut être résumé dans les rubriques ci-après :

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

3.3.1 Construction et aménagement

Fourniture et matériaux d'un montant de **525.650,00DA**

U : DA

Tableau N°13 : Construction et aménagement

Désignation	Prix
Construction d'un four a brique réfractaires pour séchage des plateaux	2 800 000
Réalisation d'une bâche a eau	430 428.96
Réalisation d'une fosse étanche	6 914 700
Aménagement des locaux	943 795
TOTAL	4 865 694 DA.

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

3.3.2 Equipement d'exploitation

A-Equipement importé

Tableau N°14 : Equipement importé

U : DA

Désignation	Px USD	Cours	Prix DZA
Ligne complète de production automatique des supports œufs	148 400	117.9959	17 510 591.56
		Total en HT	17 510 591.56
		T.V.A « exonéré avantage ANDI »	00
		Total en TTC	17 510 591,56
		Autre frais (2 %)	3 502 211,83
		Total	17 860 803,39

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

B-Equipement local

Tableau N°15 : Equipement locale

U : DA

Désignation	Prix
Facture HYDRO INDUSTRIE	661 662
Facture ALIOUA Chaudronnerie	270 000

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Total Des Equipement D'exploitation 18792465.39.

3.3.3-Equipement auxiliaires

Tableau N°16 : Equipement auxiliaires

U : DA

Désignation	Prix
Niche pour poste transformateur 160KVA	1 695 000.00

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

3.3.4- La structure d'investissement

Tableau N° 17 : La structure d'investissement

U : DA

Désignation	Montant	%
Construction et aménagement	4 865 694.00	19.2%
Equipement d'exploitation	18 792 465.39	74.12%
Equipements auxiliaires	1 695 000.00	6.68%
Cout total du projet	25 353 159.39	100%

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

3.3.5 La structure de financement

Sur le montant de 25 353 159.39DA, le promoteur compte apporter 7605 947.82D souhaite obtenir un CMT de 17 747 211.57DA soit :

Tableau N°18 : La structure de financement

U : DA

Crédit Bancaire	17 747 211.57	70%
Apport du promoteur	7 605 947.82	30%
Cout Total du Projet	253 531 59.39	100%

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

3.3.6 Modalités de remboursement du crédit

- Montant : 17 747 211.57 DA.
- Durée : 06 ans.
- Différé : 01 année.
- Taux : 5,50%.
- Annuité : 3 549 442.31 DA.

Tableau N°19 : Modalité de remboursement de crédit

U : DA

Année	Annuité	Intérêts	Total à payer	Restant dû
Année 01	-	976 096.63	9 760 963.63	17 747 211.57
Année 02	3 549 442.31	976 096.63	4 525 538.95	14 197 769.26
Année 03	3 549 442.31	780 877.30	4 330 319.61	10 648 326.95
Année 04	3 549 442.31	585 657,98	4 135 100,29	7 098 884,64
Année 05	3 549 442.31	38 988,65	3 588 430,96	3 549 442,33
Année 06	3 549 442.31	195 219,32	3 549 442,33	-
TOTAL	17 747 211,55	3 552 936,51	1 839 982,87	53241634,75

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

3.3.7 Paramètres De Détermination Des Résultats

A- Le chiffre d'affaires

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

L'activité prévisionnelle du projet est établie sur la base d'un chiffre d'affaires journalier de 112 000 DA jours.

- Le chiffre d'affaires hebdomadaire :

La promotrice prévoit de travailler cinq jours et demis par semaine à savoir : 840 000,00 DA.

Le chiffre d'affaire mensuel : 840000 DA X 4 semaines = 3 360 000,00 DA

- Le chiffre d'affaire annuel : 3 360 000,00 DA X 12 mois = 35 840 000 DA

N.B : Une évolution moyenne de 05% par année est retenue.

3.4 Etude de la rentabilité du projet

Pour que la banque accord son avis favorable, il est nécessaire d'évaluer la rentabilité du projet d'investissement qui est le point centrale dans l'étude d'évaluation. Par ailleurs, dans cette analyse la banque doit évaluer les bilans prévisionnels de l'entreprise puisque elle est en phase de création. Ensuite, elle déterminera les critères de rentabilité et les ratios. Ce titre présent analyse financière de projet.

3.4.1 Analyse financière du projet

Dans cette analyse, le chargé d'étude est amené à analyser les bilans comptables et TCR sur 6ans, il fait appel au calcul de certaine ratios pour évaluer la sente économique de l'entreprise, afin de déterminé son avis sur le projet.

3.4.1.1 L'analyse dynamique par le bilan

L'étude des 6 bilans prévisionnels dégage la situation nette de la société. L'analyse financière du bilan nous renseigne sur l'équilibre financier : la capacité d'autofinancement (*CAF*) l'étude de fond de roulement net (*FRN*) : évaluer les besoins financier de la société (*BFR*), et dégager la situation de la trésorerie (*TN*) :

- **Analyse de l'actif**

Tableaux N°20 : Bilan comptable prévisionnel (Actif) :

U : DA

Actif (en DA).	1	2	3	4	5	6
Immobilisations Nettes :						
Autre immobilisations corporelles	24 445 572	24 445 572	24 445 572	24 445 572	24 445 572	24 445 572
Amortissement	2 152 615	4 305 230	6 457 845	8 610 460	10 763 075	12 915 690
Totale classe 2	22 292 957	20 140 342	17 987 727	15 835 112	13 682 497	11 529 882
Créances :						
Trésorerie	7 681 400	6 665 558	6 783 078	7 278 053	8 161 876,51	9 446 510,19
Totale classe 4	7 681 400	6 665 558	6 783 078	7 278 053	8 161 876,51	9 446 510,19
Totale Générale Actif	29 974 357	26 805 900	24 770 805	23 113 165	21 844 373,51	20 976 392,19

Source : Document interne à la BADR

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Commentaire

Nous constatons d'après ce tableau, que le degré d'immobilisation de l'actif diminue progressivement, et le total actif évolue grâce à l'augmentation des créances.

▪ Analyse du passif

Tableau n°21 : Bilan prévisionnel (passif).

U : DA

Passif (en DA)	1	2	3	4	5	6
Fond propres Fond sociale	12 068 600	12 978 440	14 252 332	15 900 998	17 935 698,53	20 368 253,46
Totale classe 1	12 068 600	12 978 440	14 252 332	15 900 998	17 935 698,53	20 368 253,46
Dettes Emprunt et dette financier	17 905 757	13 827 460	10 518 473	7 212 166,65	3 908 674,98	608 138,73
Totale classe 5	17 905 757	13 827 460	10 518 473	7 212 166,65	3 908 674,98	608 138,73
Totale Générale passif	29 974 357	26 805 900	24 770 805	23 113 165,25	21 884 373,51	20 976 392,19

Source : Document interne de la BADR.

Commentaire

Nous remarquons d'après ce tableau, que le passif du bilan indique que l'entreprise peut respecter ces engagements en vers la banque, le fond propre augmente durant ces six ans, et les dettes diminuent progressivement ce qui est favorables pour l'entreprise.

Du bilan comptable au bilan financier

Le bilan financier de la manier suivantes :

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N°22 : Présentation du bilan financier

U : DA

Actif en (DA)	1	2	3	4	5	6
Actif à plus d'un an :	22 292 957	20 140 342	17 987 727	15 835 112	13 682 497	11 529 882
- Immobilisation	22 292 957	20 140 342	17 987 727	15 835 112	13 682 497	11 529 882
Actif à moins d'un an :	7 681 400	6 665 558	6 783 078	7 278 053	8 161 876,51	9 446 510,19
- Stock	-	-	-	-	-	-
- Créances	-	-	-	-	-	-
- Disponibilité	7 681 400	6 665 558	6 783 078	7 278 053	8 161 876,51	9 446 510,19
Total actif	29 974 357	26 805 900	24 770 805	23 113 165	21 844 373,51	20 976 392,19
Passif en (DA)	1	2	3	4	5	6
Capitaux propres :	12 068 600	12 978 440	14 252 332	15 900 998	17 935 698,53	20 368 252,53
- Fond personnel	8 445 572	8 445 572	8 445 572	8 445 572	8 445 572	8 445 572
- Résultat de l'exercice	3 623 028	4 532 868	5 806 760	7 455 426,6	9 490 125,93	11 922 681,46
Dettes à plus d'un an :	17 000 000	13 600 000	10 200 000	6 800 000	3 400 000	-
Dettes à moins d'un an :	905 757	227 460	318 473	412 166,65	508 674,98	608 138,73
Total passif	29 974 357	26 805 900	24 770 805	23 113 165,25	21 844 373,51	20 976 392,19

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

3.4.2 Analyse de l'équilibre financier

Pour analyser l'équilibre financier de cette entreprise, on doit calculer les différents indicateurs à savoir :

- **Le FR** : calcule du FR pour la première année

FR = capitaux permanents (capitaux propre + dettes à plus d'un an) – actif à plus d'un an.

$$\text{FR} = (12\,068\,600 + 17\,000\,000) - 22\,292\,957$$

$$\text{FR} = 6\,775\,643 \text{ DA}$$

- **Le BFR** : calcule du BFR pour la première année

BFR = (stock + créance) – dettes à moins d'un an

$$\text{BFR} = (0 + 0) - 905\,757$$

$$\text{BFR} = -905\,757 \text{ DA}$$

- **La TN** : calcule de la TN pour la première année

TN = FR – BFR

$$\text{TN} = 6\,775\,643 - (-905\,757)$$

$$\text{TN} = 7\,681\,400 \text{ DA}$$

Tableau N°23 : Calcule de FR, BFR, et TN:

U : DA

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{Emme} année	3 ^{Emme} année	4 ^{Emme} année	5 ^{Emme} année	6 ^{Emme} année
FR	6 775 643	6 438 098	6 464 605	6 865 886	7 653 201,53	8 838 370,53
BFR	-905 757	-227 460	-318 473	-412 166,65	-508 674,98	-608 138,73
TN	7 681 400	6 665 558	6 783 078	7 278 052,65	8 161 876,98	9 446 509,26

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Commentaire

D'après les résultats obtenus lors de notre étude de fond de roulement, on constate qu'il est positif durant les 6 ans d'exercice, ce qui signifie que les fonds propres arrivent à couvrir la totalité des immobilisations.

Pour le BFR de l'entreprise est négative durant les 6 ans d'exercice, ce qui signifie que l'entreprise a besoins d'un fond de roulement qui couvre ces besoins d'investissement ainsi que d'exploitation.

Dans ce cas les capitaux permanentes arrivent à financer les valeurs immobilisées et à dégagée un surplus, le FR qui sert à financer le BFR, ce qui résulte d'une TN positive.

3.4.3 Analyse et évolution des comptes de résultats :

Les deux tableaux suivants, nous permettra de mesurer le TCR et les SIG.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N°24 : Présentation du TCR prévisionnel

U : DA

Désignation	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
CA	35 840 000	37 632 000	3 951 600	41 489 280	43 563 744	45 741 931,20
Consommation intermédiaire	22 800 000	23 940 000	25 137 000	26 393 850	27 713 542,50	2 999219,632
VA	13 040 000	13 692 000	14 376 600	15 095 430	15 850 201,50	16 642 711,586
Frais personnels	5 065 200	5 318 460	5 584 383	5 863 600,15	6 156 782,26	6 464 621,37
Frais divers	358 400	376 320	395 136	414 892,80	435 637,44	457 419,31
EBE	7 616 400	7 997 220	8 397 081	8 816 935,05	9 257 781,80	9 720 670,89
Amortissements	2 150 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615
Frais financière	935 000	935 000	748 000	561 000	374 000	187 000
Résultat brut d'exploitation	4 528 785	1 137 300	1 592 365	2 060 833,25	2 543 374,91	3 040 693,66
Impôt et taxe	905 757	227 460	318 473	412 166,65	508 674,98	608 138,73
Résultat net d'exploitation	3 623 028	909 840	1 273 892	1 648 666,60	2 034 699,93	2 432 554,93
CAF	5 775 643	3 062 455	3 426 507	3 801 281,6	4 187 314,93	4 585 169,93

Source : Tableaux réalisé à partir des données de la BADR.

Commentaire

Nous observons dans ce tableau que l'entreprise dégager un résultat net important et croissant, il s'améliore d'une année à une autre, passant de 909 840 DA à la 2 me année à 1 273 892 DA à la suivante et au bout des six ans, suite à l'évolution de la valeur ajoutée

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N° 25 : Tableau des soldes intermédiaires de gestions

U : DA

Produit et charges	1	2	3	4	5	6
Production vendu	35 840 000	37 632 000	39 513 600	41 489 280	43 563 744	45 741 931,20
+Production stocké	-	-	-	-	-	-
+Production immobilisé	-	-	-	-	-	-
=Production de l'exercice	35 840 000	37 632 000	39 513 600	41 489 280	43 563 744	45 741 931,20
Vente de marchandises	-	-	-	-	-	-
-Coût de marchandises vendues	-	-	-	-	-	-
=Marge commerciale brut	-	-	-	-	-	-
Production de l'exercice	35 840 000	37 632 000	39 513 600	41 489 280	43 563 744	45 741 931,20
+Prestation fourni	-	-	-	-	-	-
-Matière et fourniture consommé	22 800 000	23 940 000	25 137 000	26 393 850	27 713 542,50	29 099 219,63
= Valeur ajoutée	13 040 000	13 692 000	14 376 600	15 095 430	15 850 201,50	16 642 711,58
Valeur ajoutée	13 040 000	13 692 000	14 376 600	15 095 430	15 850 201,50	16 642 711,58
-Frais personnelle	5 065 200	5 318 460	5 584 383	5 863 602,15	435 673,44	457 419,31
-Impôt et taxes	358 400	376 320	395 136	414 892,80	9 257 781,80	9 720 670,89
=Excédent brute d'exploitation	7 616 400	7 997 220	8 397 081	8 816 935,05	9 257 781,80	9 720 670,89
EBE	7 616 400	7 997 220	8 397 081	8 816 935,05	9 257 781,80	9 720 670,80
-Frais financier	-	-	-	-	-	-
-Dotations aux amortissements et provisions	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615
=Résultat opérationnel	5 463 785	2 072 300	2 340 365	2 621 833,22	2 917 374,91	3 227 693,66
Charges financier	935 000	935 000	748 000	561 000	374 000	187 000
=Résultat financier	935 000	935 000	748 000	561 000	374 000	187 000
Résultat ordinaire	4 528 785	1 137 300	1 592 365	2 060 833,25	2 543 374,91	3 040 693,66
-Impôt sur résultat ordinaire	905 757	227 460	318 473	412 166,65	508 674,98	608 138,73
=Résultat extra ordinaire	3 623 028	909 840	1 273 892	1 648 666,50	2 043 699,93	2 432 554,93
Résultat d'exercice	3 623 028	909 840	1 273 892	1 648 666,50	2 043 699,93	2 432 554,93

Source : Tableaux réalise à partir des données de la BADR.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Commentaire

Les soldes intermédiaires de gestion, ont connu une évolution, en effet, nous constatons en particulier que le résultat net à augmenter durant ces six ans.

La valeur ajoutée exprime la possibilité de l'entreprise à créer de la richesse dans ses activités économiques.

Excédent brute d'exploitations représente le plus crée par l'exploitation de l'entreprise. Et le résultat d'exploitations mesure l'enrichissement brut de l'entreprise.

▪ La capacité d'autofinancement CAF

Le calcul de la CAF à partir du résultat :

CAF = Résultat net de l'exercice + Dotations aux amortissements provisions.

Tableau N°26 : calcule de la CAF :

U : DA

Désignation des comptes	1	2	3	4	5	6
Résultat net de l'exercice	3 623 028	909 840	1 273 892	1 648 666,60	2 034 699,93	2 432 554,93
+ Dotations aux amortissements provisions	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615	2 152 615
Capacité d'autofinancement	5 775 643	3 062 455	3 426 507	3 801 281,6	4 187 314,93	4 585 169,93

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

La CAF est positive et permettra aisément le remboursement de l'emprunt bancaire.

Sachant que le rapport **CAF / DLMT** sera largement supérieur dès la première année.

3.4.4 Analyse et évolution par les ratios

Ces deux tableaux suivant, nous résument les différents ratios de structure financière et de rentabilité financière.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N° 27 : Calcule des ratios de structure financière

Libellé	Désignation	1 ^{er} année	2 ^{eme} année	3 ^{Emme} année	4 ^{Emme} année	5 ^{Emme} année	6 ^{Emme} année
Ratio de financement permanente	$R1 = \frac{\text{Capitaux Permanent}}{\text{Actif Immobilisé}}$	1,30	1,32	1,4	1,43	1,56	1,77
Ratio de financement propre	$R2 = \frac{\text{capitaux Propre}}{\text{Actif Immobilisé}}$	0,54	0,64	0,80	1	1,37	1,77
Ratio de financement total	$R3 = \frac{\text{capitaux Propre}}{\sum \text{Passifs}}$	0,40	0,48	0,58	0,69	0,82	0,97
Ratio d'autonomie financière	$R4 = \frac{\text{Capitaux Propre}}{\sum \text{Dettes}}$	0,67	0,94	1,35	2,20	4,6	33,49
Ratio de liquidité générale	$R5 = \frac{\text{Actif Circulant}}{\text{D à CT}}$	8,48	29,30	21,30	17,66	16,05	15,53
Ratio de solvabilité générale	$R6 = \frac{\sum \text{Actifs}}{\sum \text{Dettes}}$	1,67	1,94	2,35	3,20	5,59	34,49

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR.

Commentaire

- **R1** : Le ratio de financement permanent est supérieur à 1 dans les six ans d'exercices, cela signifie que l'entreprise est financièrement équilibrée ;
- **R2** : A partir de la 4^{Emme} année la totalité des immobilisations de l'entreprise est couvert par ces propres fonds ;
- **R3** : Le ratio de financement est moins de 1 cela signifie que l'entreprise arrive à couvrir l'ensemble de passif par ces capitaux propres ;
- **R4** : A partir de la 3^{Emme} année le ratio d'autonomie financière d'une entreprise est supérieure à 1, cela signifie que les capitaux propres de l'entreprise sont plus importante que les dettes financières, l'entreprise peut donc couvrir ses emprunts bancaires avec ces capitaux propres ;
- **R5** : Le ratio de liquidité générale dégage une importante valeur, cela signifie que l'entreprise arrive à couvrir ses dettes à court terme par ces actifs circulants ;
- **R6** : Le ratio de solvabilité générale est supérieur à 1, ce qui veut dire que l'entreprise peut faire face à ses créances à long termes et à court terme par la vente de son actif.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N° 28 : Calcule des ratios de rentabilité financière

Libellé	Désignation	1 ^{er} année	2 ^{Emme} année	3 ^{Emme} année	4 ^{Emme} année	5 ^{Emme} année	6 ^{Emme} année
Ratio de rentabilité financière	$R1 = \frac{\text{Resultat net}}{\text{Capitaux Propre}}$	0,55	0,07	0,09	0,10	0,11	0,12
Ratio de rentabilité économique	$R2 = \frac{\text{Resultat net}}{\Sigma \text{Actifs}}$	0,22	0,03	0,05	0,07	0,09	0,12
Ratio de rentabilité globale	$R3 = \frac{\text{Resultat net}}{\text{Valeur Ajoutée}}$	0,51	0,07	0,09	0,11	0,13	0,15

Source : Tableau réalise à partir des données de la BADR.

Commentaire

- **R1** : D'après le calcul de ratio de rentabilité financière on remarque que l'entreprise à bien utilisé les fonds apportés par le propriétaire.
- **R2 et R3** : D'après le calcule de ratio de rentabilité économique et globale on constate que le projet est rentable.

3.4.5 Analyse par la méthode d'actualisation

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Tableau N° 29 : Emploi ressources

U : DA

Rubrique	Année de Réalisation	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
CAF		5 775 643	3 062 455	3 426 507	3 801 282	4 187 315	4 585 170
VRI	-	-	-	-	-	-	611 490,00
TOTAL ressources	-	25 775 643	3 062 455	3 426 507	3 801 282	4 187 315	5 196 660
Immobilisation	25 353 159	-	-	-	-	-	-
TOTAL emploi	25 353 159	-	-	-	-	-	-
TR	- 25 353 159	5 775 643	3 062 455	3 426 507	3 801 282	4 187 315	5 196 660
TR cumulé	- 25 353 159	-19 577 516	-16 515 016	-13 088 554	-9 287 272	-5 099 957	96 702
TR actualisé a 10%	- 25 353 159	5 250 585	2 530 954	2 574 386	2 596 325	2 599 992	2 933 379
TRA cumulé	- 25 353 159	-20 102 574	-17 571 621	-14 997 235	-12 400 910	-9 800 918	-6 867 539

Source : Tableau réalisé à partir des données de la BADR

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Evaluer un projet d'investissement conduit à comparer le capital investi I à l'ensemble des cash-flows : $C_1 C_2 C_3 \dots$. Cette comparaison implique l'évaluation du capitale investie et des cash-flows à une même date, en générale en choisi la date 0.

Il existe quatre critères principaux d'évaluations : la valeur actuelle nette, l'indice de profitabilité, le taux de rentabilité interne et le délai de récupération du capital.

A/ La valeur actuel nette (VAN)

La VAN est la différence entre les cash-flows actualisé à la date 0 et le capitale investie I .

D'pré le calcule des tables précédant on obtient cette valeur :

$$VAN = \sum_{p=0}^n (1 + t)^{-1} \cdot I$$

$$VAN = -6\,867\,539 \text{ DA.}$$

D'âpre les calculs du tableau précédent on obtient le résultat de la VAN négative avec un taux d'actualisation théoriquement de 10 % tout fois cela ne signifie pas que le projet de l'entreprise n'est pas rentable car avec un taux d'application de 5 % il dégage un résultat positive et permet de rembourser le capital investi puisque il dégage un surplus pour l'entreprise.

B- Le taux de rentabilité interne (TRI)

C'est le taux d'actualisation qui rend la VAN nulle. Autrement dit c'est le taux auquel le cumul des cash-flows actualisé qui est exactement égale au cout de l'investissement, soit

$$VAN_n = CF1 (1+i)^{-1} + CF2 (1+i)^{-2} + \dots + CF (1+i)^{-n} - I_0$$

A partir des donné du tableau réalisé table (emploi ressources) nous constatent que la VAN s'annule a 10 % ce qui fait un TRI de 0,108 % supérieur à 0 aux taux d'actualisation, donc ce projet rentable.

C- L'indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité est le quotient de la somme des cash-flows actualisé par le montant du capital investi.

$$IP = \sum \text{cash flows} / \text{investissement}$$

$$IP = 1 + \frac{-6\,867\,539}{25\,353\,159,39} = 1 - 0,27 = 0,73.$$

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Suit ou calcule précédant on obtient la valeur de l'indice de profitabilité à 0,73 supérieur à 0 ce qui signifie que pour chaque 1 DA investie on obtient 0,73 % du bénéfice donc le projet est rentable.

D- Le délai de récupération de capitale (DR)

Le délai de récupération du capital investie est le temps au beau duquel le montant cumulé des cash-flows actualisé est égale au capital investi.

$$DR = \frac{\text{Investissement-cumul inf}}{\text{cumul sup-cumul inf}} + \text{année du cumul inf.}$$

A partir des donné obtenu et l'ensemble des calcule réalisé on déduit que le délai de récupération doit être probablement à la huit^{Emme} année de l'exercice veut que le taux appliqué théoriquement est de 10 % cela permet de déduire que le projet de l'entreprise est rentable à long terme vue qu'il ne pourra récupérer le capitale investie à la 8^{Eme}.

3.5 Le recueil de garantie

La garantie est l'un des composantes essentiel du crédit, tout fois ce dernier ne doit pas être accordé jusqu'un ce que la banque assure ca principale garantie au prêt de ces différents clients. La garantie a pour fonction principale de protéger la banque contre le risque de défaillance de son client et par centre coup, d'éviter ou de minorer la constitution de provision ou le passage en perte des créances concernées.

▪ Garantie réel

Parmi les garanties réelles on trouve :

A - L'hypothèque du hangar

Conformément à l'article 882 du code civil : « *Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créancier, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par références aux créances inférieur au rand sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe* ».

B - Nantissement des équipements à financer

Au niveau de la banque, lors du financement d'un équipement qui n'est pas encore acquis, le banquier exige souvent une promesse de nantissement établie par acte notarié.

A cet effet confirment par l'article 948 du code civil défini le nantissement comme suit : « *le nantissement est un contrat par lequel une personne oblige pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers à remettre au créanciers ou à une autre personne choisie par les partie.*

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

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 pour ce faire payer sur le prix de cette objet en quelque mains qu'il passe par préférence aux créanciers inférieure en rang ».

C - Mise à jour CNAS, CASNOS

D - Extrait de rôle apuré.

En fin on déduit qu'une garantie ne fait jamais un crédit. Si elle est l'une des composantes essentielles du crédit elle ne légitime jamais. La meilleure garantie reste essentiellement liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière pour assurer le remboursement du crédit.

3.6 Décision finale et mise en place du crédit

Le cheminement d'une longue analyse doit obligatoirement débouché sue une décision, reconnue pour son importance. D'apprêt les déférents analyse effectue avec les donné chiffré de l'entreprise LIGHT en vue la compte tenu de la rentabilité du projet estimer à réaliser, le banquier décide de donner une décision favorable pour la mise en place d'un CMT de 17 747 211,57 DA, soit 70 % du montant du projet avec un taux d'intérêt de 5,50 % remboursable.

Remboursable sur une durée de 6 ans dont 1 ans de différer.

Chapitre IV : Etude Pratique sur le Financement Bancaire de projet de Création d'Entreprise

Conclusion

A travers ce chapitre nous avons essayé de cerner la procédure suivie par le banquier pour l'aide dans sa prise de décision et de s'avoir si le projet peut être financé sans contraintes. En effet, l'étude menée par le chargé d'étude porte sur une analyse financière de l'entreprise basée sur les bilans et le TCR prévisionnelles fournis par cette dernière.

On constate que le FR et la trésorerie sont positifs, ce qui veut dire que l'entreprise est équilibrée financièrement et en bon santé financière.

En comparant les résultats obtenus lors de notre étude du projet, on constate que les résultats sont favorables pour l'octroi de crédit.



Conclusion Générale

Avant d'exposer les résultats obtenues, nous rappelons que l'objet de notre recherche était d'étudier le financement bancaire, auquel peuvent recourir les entreprises en phase de création à partir d'un stage pratique au niveau de la BADR la Direction de Tizi-Ouzou. Cette réflexion s'est appuyée sur une illustration développée tout au long du dernier chapitre. En effet, ce cas de terrain nous a permis de toucher l'aspect pratique de processus d'octroi de crédit d'investissement et de compléter les notions théoriques acquises durant notre recherche.

Les entreprises jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. Ses caractéristiques notamment, la flexibilité et l'adaptation font d'elles un vecteur principal de développement et de dynamisme économique à travers la création d'emploi, la contribution à la croissance, à la fiscalité et à la création de la richesse.

Malgré la place importante qu'occupent les PME Algériennes et leurs contributions au développement et à la croissance, elles souffrent d'un mal majeur qui est celui de manque du financement par leurs propres ressources, pour cela elles font appel aux crédits bancaires. En effet la banque propose aux entreprises et notamment aux PME un monopole de crédits qui répondent parfaitement aux différents besoins de financement qu'elles rencontrent, que ce soit à l'aide de leur création, extension, investissement et pour tout sorte de projet à réaliser.

Chaque type de crédit bancaire reforme ses propres caractéristiques, toute demande de crédit et quel que soit sa nature devrait faire l'objet d'une analyse préalable et rigoureuse de la situation financière du demandeur de crédit. Cette analyse permettra au banquier d'effectuer une étude du projet qui passe, d'abord, par son identification puis une évaluation de sa rentabilité financière et sa viabilité économique.

Après, le banquier est confronté à la prise de décision de financer ou pas le projet pour ce faire, il s'appuie sur des critères objectifs et mesurables établis lors de l'évaluation. A titre d'exemple, pour l'évaluation financière, la VAN doit être positive, l'indice de profitabilité doit être supérieur à 0, le délai de récupération doit se situer avant l'échéance du crédit et le TRI doit avoir un bon écart avec le taux d'actualisation des cash-flows. Ces conditions sont parfaitement réalisées dans le cas étudié et ce qui a permis à l'entreprise ayant sollicité le financement d'avoir l'accord de la banque pour l'octroi de crédit.

Bibliographie

Les Ouvrages

1. ALAIN.M ; « *Analyse financière* », 4^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2007.
2. BARNETO P et GREGORIO G ; « *Finance DSCG 2 Manuel et application* » ; Edition DUNOD, 2009.
3. BDELJALIL N ; « *Evaluation et financement des investissements de l'entreprise : Manuel et étude de cas* » ; Edition Consulting ; 2002.
4. BOUYACOUB.F ; « *L'entreprise et le financement bancaire* » ; édition CASBAH, Alger, 2001.
5. CHAMBOST.I et CUYAMBERE.T ; « *Gestion financière* » ; 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2008.
6. CHRISTIAN LOUIS ; « *Les finances des entreprises publiques* », Librairie générale des droits et des jurisprudences, Paris, 1974.
7. CHRONIQUE A, et BOUGEROL., « *créer son entreprise pas à pas : les étapes pour y parvenir* », édition L'ECONOMIE DE DEMIN, France.
8. CRUTZEN C ; et, DEHALLE C ; « *cours d'économie politique* », édition VUIBERT, 2004.
9. EGLEMJ. Y ; PHILLIPS .A ; « *Analyse comptable et financière* » ; 8^{ème} Edition ; DUNOD, paris ; 2000.
10. FAYOLLE A ; « *L'entreprenariat* » ; édition DUNOD, 2004.
11. GEORGE Ferger, BERTRAND Jaquillat ; « *Finance Internationale* » Edition DALLOZ, 1982.
12. HERVE Ghannad ; « *Les modes de financement de l'entreprise* », édition DEVECCHI, Paris, 2002.
13. HONORE L ; « *Gestion financière* », édition NATHAN, Paris, 2000.
14. HUBERT DE LA BRUSLERIE, « *Analyse financière* », 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2010.
15. JOSETTE Pil Verdier-Latrete ; « *Finance d'entreprise* » ; édition ECONOMICA ; Paris, 1993.
16. LASARY ; « *Evaluation et financement de projet : la collection de l'étudiant* » ; Edition DAR EL OTHMANIA, Alger.2007.
17. LUC BERNET.R ; « *Principal de technique bancaire* » ; 25^{ème} Edition ; DUNOD, Paris, 2008.
18. MADRY.P ; « *Créer son commerce* » ; édition DUNOD, Paris.2006.
19. MANCHON E, « *analyse bancaire de l'entreprise* », 6 édition, ECONOMICA, paris, 2005.
20. MESSAGHEM K et SYLVIE S, « *L'entrepreneuriat* », édition management et société EMS, France, 2011.
21. OUADA.Y : *Financement bancaire ; Les crédits bancaire à moyen terme*.2011 ; In.www.ouadayazid.org.com

22. PALLENS G et JOBARD J-P ; « *Gestion financière de l'entreprise* », édition SIREY, Paris, 1997.
23. PATRICE Vizzavona ; « *Gestion Financière* » ; édition ATOL ; paris ; 1996.
24. PHILLIPPE Garsuault et STEPHANE Priami ; « *Les opérations bancaires à l'internationales* », Edition CFPB, Paris, 1999.
25. PIERRE L ; « *Comptabilité analytique et gestion* ».édition SIERY, 2003.
26. SAUVAGEOT G ; « *précise de finance* » ; Édition NATHAN, 2003.
27. VERSTRAET T ; « *Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat* », Editions Management et société, paris, 2000.
28. YVON PESQUEUX ; « *Entrepreneur, entrepreneuriat et entreprise : de quoi s'agit-il ?* » édition CNAM ; version 1, France, 2011.

Thèses et Mémoires

1. ADOURA.A ; Mémoire de fin de cycle sur le thème ; « *Le financement par le crédit bancaire* ». Ecole supérieur de banque.2007.
2. ALIOUA Ouafa et AYAD Ahlem ; Mémoire de master sur le thème « *Les conditions bancaires de financement de l'investissement de la wilaya de Bejaia* » ; Université ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, le 14 juin 2017.
3. BERREZIGA Amina ; Mémoire de master sur le thème « *La culture entrepreneuriale chez les entreprises Algériens* », FSEGC, Université Kasdi merbah ouargla, 2012.
4. BOUKROUS Djamila ; Mémoire de fin d'étude sur le thème ; « *Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie* » ; FSEGC, université d'Oran, 2007.
5. ZELLEGL.L et SEBA.A ; Mémoire de licence sur le thème ; « *Le crédit-bail : un nouveau mode de financement des PME* » ; Université de Bejaia, 2009.
6. ZERRAF Youcef ; Mémoire de fin d'étude sur le thème ; « *Caractéristiques et modalités d'octroi des crédits bancaires* » ; Ecole supérieure de banque ; 2012.

Articles

1. Article 02 du règlement 92/02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement des centrales des impayés.
2. Article 03 du règlement 92/02 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés.
3. Article 06 Article 02 du règlement 92/01 du 22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques.

4. Le rédacteur du supplément « *Entreprendre, la vraie vie* » du n^o59 d'Acteurs de l'économie Rhône- Alpes utilise in différemment les trois orthographe.
5. ZAMMAR Rachid, Conférence sur le thème « *Initiation à l'entrepreneuriat* », Université Mohammed Agdal Faculté des sciences, Rabat, 2009.

Loi et Règlement

1. La loi 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
2. Le règlement 96/71 du 03 juillet 1996 relative à la monnaie et au crédit.

Dictionnaire

1. BERNARD Yves et JEAN Claude Coli ; « Dictionnaire économique et financière », Seuil, Paris, 1996.

Webographie

1. http://dspace.univouargla,dz:8080/jspui/bitstream/123456789/2705/1/BERREZIGA_AMINA.pdf.
2. http://dspace.univ-ourgl a.dz:8080/jspui/ bitstream/123456789/2705/ 1/BERREZIG A_AMINA.pdf.
3. <http://mouqawalati.net/the-news/504-entrepreneur-en-algerie-secrets-de-la-reussite>.
4. <http://www.aiadz.com/index.php/9-non-categorise/84-créer-son-entreprise-en-algerie-les-formalités-et-les-aides- -connaitre>.
5. <https://www.captaincontrat.com/articles-creation-entreprise/6-etapes-creation-d-une-entreprise>.

Liste des tableau:

- ✚ **Tableau n° : 01** La typologie des PME.
- ✚ **Tableau n° : 02** Avantage et inconvénients des étapes d'un projet entrepreneurial.
- ✚ **Tableau n° : 03** Avantage et inconvénients du financement interne.
- ✚ **Tableau n° : 04** Comparaison entre les actions et les obligations.
- ✚ **Tableau n° : 05** Présentation du bilan comptable.
- ✚ **Tableau n° : 06** Présentation du compte de résultat.
- ✚ **Tableau n° : 07** Présentation du tableau des soldes d'intermédiations de gestion.
- ✚ **Tableau n° : 08** Les charges financiers.
- ✚ **Tableau n° : 09** Les dotations aux Amortissements.
- ✚ **Tableau n° : 10** Les frais personnelles.
- ✚ **Tableau n° : 11** Les frais personnelles.
- ✚ **Tableau n° : 12** Les frais financiers.
- ✚ **Tableau n° : 13** Construction et aménagement.
- ✚ **Tableau n° : 14** Construction et aménagement.
- ✚ **Tableau n° : 15** Equipement importé.
- ✚ **Tableau n° : 16** Equipement locale.
- ✚ **Tableau n° : 17** Equipement auxiliaire.
- ✚ **Tableau n° : 18** La Structure d'investissement.
- ✚ **Tableau n° : 19** La structure de financement.
- ✚ **Tableau n° : 20** Modalité de remboursement du crédit.
- ✚ **Tableau n° : 21** Bilan comptable prévisionnelles actif.
- ✚ **Tableau n° : 22** Bilan comptable prévisionnelles passif.
- ✚ **Tableau n° : 23** Bilan financier.
- ✚ **Tableau n° : 24** Calcule de FR, BFR, TN.
- ✚ **Tableau n° : 25** Présentation du TCR.
- ✚ **Tableau n° : 26** Présentation des SIG.
- ✚ **Tableau n° : 27** Calcule de la CAF.
- ✚ **Tableau n° : 28** Calcule des rations de structures financières.
- ✚ **Tableau n° : 29** Calcule des rations de rentabilité financière.
- ✚ **Tableau n° : 30** Tableau d'emplois et ressources.

Liste des schémas :

- ✚ **Schémas n° 01:** Conclusion finale sur validation de chaque idée.
- ✚ **Schémas n° 02:** Les différents modes de financements.
- ✚ **Schémas n° 03:** Les crédits d'exploitations.
- ✚ **Schémas n° 04:** Mécanismes d'une opération de leasing.

Liste des graphes :

- ✚ **Graphe n°01 :** Evaluation des PME / PMI en Algérie durant 2003 - 2010.



Annexes

Bilan prévisionnel (ACTIF)

LIBELLE	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
ACTIFS NON COURANTS						
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif						
Immobilisations incorporelles						
Immobilisations corporelles						
Terrains						
Bâtiments						
Autres immobilisations corporelles	24 445 572,00	24 445 572,00	24 445 572,00	24 445 572,00	24 445 572,00	24 445 572,00
Amortissement	2 152 615,00	4 305 230,00	6 457 845,00	8 610 460,00	10 763 075,00	12 915 690,00
Immobilisations en concession						
Immobilisations encours						
Immobilisations financière						
Titres mis en équivalence						
Autres participations et créances rattachées						
Autres titres immobilisés						
Prêts et autres actifs financiers non courants						
Impôts différés actif						
Total actif non courant	22 292 957,00	20 140 342,00	17 987 727,00	15 835 112,00	13 682 497,00	11 529 882,00
ACTIF COURANT						
Stocks et encours						
Créances et emplois assimilés						
Clients						
Autres débiteurs						
Impôts et assimilés						
Autres créances et emplois assimilés						
Disponibilités et assimilés						
Placements et autres actifs financiers courants						
Trésorerie	7 681 400,00	6 665 558,00	6 783 078,00	7 278 053,00	8 161 876,51	9 446 510,19
TOTAL ACTIF COURANT	7 681 400,00	6 665 558,00	6 783 078,00	7 278 053,00	8 161 876,51	9 446 510,19
TOTAL GENERAL ACTIF	29 974 357,00	26 805 900,00	24 770 805,00	23 113 165,00	21 844 373,51	20 976 392,19

Bilan prévisionnel (passif) :

LIBELLE	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
CAPITAUX PROPRES						
Capital émis	8 445 572,00	8 445 572,00	8 445 572,00	8 445 572,00	8 445 572,00	8 445 572,00
Capital non appelé						
Primes et réserves- Réserves consolidés (1)						
Ecart de réévaluation						
Ecart d'équivalence (1)						
Résultat net – Résultat net du groupe (1)	3 623 028,00	909 840,00	1 273 892,00	1 648 666,60	2 034 699,93	2 432 554,93
Autres capitaux propres – Report à nouveau		3 623 028,00	4 532 868,00	5 806 760,00	7 455 426,60	9 490 126,53
Part de la société consolidant (1)						
Part des minoritaires (1)						
TOTAL I	12 068 600,00	12 978 440,00	14 252 332,00	15 900 998	17 935 698,53	20 368 253,46
PASSIFS NON-COURANTS						
Emprunts et dettes financières	17 000 000,00	13 600 000,00	10 200 000,00	6 800 000,00	3 400 000,00	0,00
Impôt (différés et provisionnés)						
Autres dettes non courantes						
Provisions et produits constatés d'avance						
TOTAL II	17 000 000,00	13 600 000,00	10 200 000,00	6 800 000,00	3 400 000,00	0.00
PASSIFS COURANTS :						
Fournisseurs et comptes rattachés						
Impôts	905 757,00	227 460,00	318 473,00	412 166,65	508 674,98	608 138,73
Autres dettes						
Trésorerie passif						
TOTAL III	905 757,00	227 460,00	318 473,00	412 166,65	508 674,98	608 138,73
TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)	29 974 357,00	26 805 900,00	24 770 805,00	23 113 165,25	21 844 373,51	20 976 392,19

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL /NATURE

LIBELLE	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06
Ventes et produits annexes	35 840 000,00	37 632 000,00	39 513 600,00	41 489 280,00	43 563 744,00	45 741 931,20
Variation stocks produits finis et en cours						
Production immobilisée						
Subventions d'exploitation						
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	35 840 000,00	37 632 000,00	39 513 600,00	41 489 280,00	43 563 744,00	45 741 931,20
Achats consommés	20 200 000,00	21 210 000,00	22 270 500,00	23 384 025,00	24 553 226,25	25 780 887,56
Services extérieurs et autres consommations	2 600 000,00	2 730 000,00	2 866 500,00	3 009 825,00	3 160 316,25	3 318 332,06
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	22 800 000,00	23 940 000,00	25 137 000,00	26 393 850,00	27 713 542,50	29 099 219,63
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	13 040 000,00	13 692 000,00	14 376 600,00	15 095 430,00	15 850 201,50	16 642 711,58
Charges de personnel	5 065 200,00	5 318 460,00	5 584 383,00	5 863 602,15	6 156 782,26	6 464 621,37
Impôts, taxes et versements assimilés	358 400,00	376 320,00	395 136,00	414 892,80	435 637,44	457 419,31
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	7 616 400,00	7 997 220,00	8 397 081,00	8 816 935,05	9 257 781,80	9 720 670,89
Autres produits opérationnels						
Autres charges opérationnelles						
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	2 152 615,00	2 152 615,00	2 152 615,00	2 152 615,00	2 152 615,00	2 152 615,00
Reprise sur pertes de valeur et provisions						
V-RESULTAT OPERATIONNEL	5 463 785,00	2 072 300,00	2 340 365,00	2 621 833,25	2 917 374,91	3 227 693,66
Produits financiers						
Charges financières	935 000,00	935 000,00	748 000,00	561 000,00	374 000,00	187 000
VI-RESULTAT FINANCIER	935 000,00	935 000,00	784 000,00	561 000,00	374 000,00	187 000,00
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	4 528 785,00	1 137 300,00	1 592 365,00	2 060 833,25	2 543 374,91	3 040 693,66
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	905 757,00	227 460,00	318 473,00	412 166,65	508 674,98	608 138,73
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires						
VIII-RESULTAT NET ACTIVITES ORDINAIRES	3 623 028,00	909 840,00	1 273 892,00	1 648 666,60	2 043 699,93	2 432 554,93
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)						
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)						
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	3 623 028,00	909 840,00	1 273 892,00	1 648 666,60	2 043 699,93	2 432 554,93
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	3 623 028,00	909 840,00	1 273 892,00	1 648 666,60	2 043 699,93	2 432 554,93

Table de matière :

Introduction Générale

CHAPITRE N °I : Création d'Entreprise.....05

Section n°1 : Notion d'Entreprise.....05

1.1 Définition de l'entreprise.....05

1.2 Rôle de l'entreprise.....07

1.3 Les différentes formes commerciales de l'entreprise07

Section n°2 : Entrepreneuriat / Création d'entreprise08

2.1 Définition de l'entrepreneuriat.....09

2.2 Les étapes de création d'entreprise.....11

2.3 Les facteurs de réussite aux causes de défaillance des jeunes entreprises en création.....17

Section n°3 : L'entrepreneuriat en Algérie.....19

3.1 Evaluation des PME / PMI en Algérie.....19

3.2 Importance et rôle des PME / PMI pour le développement économique Algérienne..20

3.2.1 Entraver du secteur PME / PMI en Algérie.20

Chapitre N °II : Financement d'entreprise en création..... .23

Section n°1 : Les besoins de financement d'une entreprise.....23

1.1 Notion de financement23

1.2 Besoin de financement à long terme.....23

1.3 Besoin de financement à court terme.....23

Section n°2 : Les principales sources de financement.....24

2.1 Le financement interne.....24

2.1.1 L'autofinancement.....25

2.1.2 La cession d'actif.26

2.1.3 La mise en réserve du résultat d'exercice.....27

2.1.4 L'augmentation du capital.....27

2.1.5 Avantages et inconvénients du financement interne.....27

2.2 Le financement externe.....28

2.2.1 Le financement externe direct.....29

2.2.1.1 Les marchés financiers.....	29
2.2.1.2 Le marché monétaire.....	32
2.2.2 Le financement externe indirect.....	33
2.2.2.1 Les crédits d'exploitation	34
2.2.2.2 Les crédits d'investissement	48
CHAPITRE N°III : Le montage financier d'un projet de création d'entreprise.	55
Section n°1 : Evaluation de la demande d'un crédit d'investissement.....	55
1.1 La candidature au crédit.....	55
1.2 L'identification du demandeur de crédit et son environnement.....	55
Section n°2 : Etude technico-économique.....	58
2.1 La viabilité du projet d'investissement.....	58
2.2 Etude du marché.....	58
2.3 L'analyse commerciale.....	59
2.4 L'analyse technique.....	60
2.5 Analyse des coûts.....	60
Section n°3 : Etude financière.....	61
3.1 Etude de la rentabilité.....	61
3.2 Analyse par la méthode d'actualisation.....	66
Section n°4 : La mise en place du crédit.....	68
4.1 Prise de décision du banquier.....	68
4.1.1 Le comité du crédit.....	68
4.1.2 L'autorisation de crédit.....	68
4.2 Procédure et mise en place du crédit.....	68
4.2.1 Notification de de l'autorisation.....	68
4.2.2 Edition et signature de la convention du prêt.....	69
4.2.3 Recueil de garantie.....	69
4.2.4 Le débloques des fonds.....	69
4.2.5 Le suivie des engagements de la banque.....	70

CHAPITRE N°IV : Etude pratique sur le financement bancaire de projet de création d'Entreprise.....72

Section n°1 : Présentation de la BADR Banque.....72

1.1 Historique et évolutions.....	72
1.2 L'organisation de la BADR.....	73
1.3 Organigramme générale de la BADR.....	75
1.4 Missions et objectifs de la BADR.....	76
1.5 Organigramme de groupe régional de l'exploitation.....	77.

Section n°2 : Les différents produits et service de la BADR.....78

2.1 Crédit destinée aux entreprises.....	78
2.1.1 Crédit classique.....	78
2.1.1.1 Les crédits à moyenne terme.....	78
2.1.1.2 Les crédits à long terme.....	78
2.1.1.3 Les crédits à moyenne et long terme part bonifiée.....	79
2.1.1.4 Les crédits à moyenne et long terme totalement bonifiée.....	79
2.1.2 Le crédit-bail.....	79
2.1.3 Crédit dispositifs.....	80
2.1.3.1 l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.....	80
2.1.3.2 La caisse nationale d'allocation chômage.....	80
2.1.3.3 L'agence nationale pour la gestion de micro-crédit.....	81
2.1.4 Crédit d'exploitation agricole.....	82
2.1.5 Les crédit de compagnes.....	82
2.1.6 Crédit par signature.....	83
2.2 Crédit spécifiques à la BADR « Crédit d'investissement ETTAHADI».....	83
2.3 Crédit destinée aux particuliers.....	84
2.3.1 Crédit habitat rurale.....	84

Section n°3 : Montage et Etude d'un dossier de crédit d'investissement.....85

3.1 Montage du dossier d'un crédit d'investissement.....	85
3.1.1 Le dossier du crédit d'investissement.....	85
3.1.2 Les documents à fournir par le promoteur.....	85
3.2 Etude de la viabilité du projet de l'entreprise.....	86

3.2.1	Présentation de l'entreprise.....	86
3.2.2	Analyse du marché de l'entreprise.....	86
3.2.3	L'analyse commerciale de l'entreprise.....	87
3.2.4	Analyse technique de l'entreprise.....	89
3.2.5	Analyse des coûts de l'entreprise.....	92
3.3	Consistance et coût du projet.....	94
3.3.1	Construction et aménagement.....	95
3.3.2	Equipement d'exploitation.....	95
3.3.3	Equipement auxiliaires.....	95
3.3.4	La structure d'investissement.....	96
3.3.5	La structure de financement.....	96
3.3.6	Modalité de remboursement du crédit.....	96
3.3.7	Paramètre de détermination du résultat.....	96
3.4	Etude de la rentabilité du projet.....	97
3.4.1	Analyse financier du projet.....	97
3.4.1.1	L'analyse dynamique par le bilan.....	97
3.4.2	L'analyse de l'équilibre financier.....	100
3.4.3	Analyse et évolution des comptes de résultats.....	100
3.4.4	Analyse et évolutions par les ratios.....	103
3.4.5	Analyse par la méthode d'actualisations.....	105
3.5	Le recueil de garantie.....	108.
3.6	Décision finale et mise en place du crédit.....	109
	Conclusion Générale.....	111

Résumer :

Les petites et moyennes Entreprises (PME) jouent un rôle très important tant au niveau social qu'au niveau économique. Pour survivre, ces entités ont besoin d'un financement adéquat et d'un accompagnement continu et surtout pour leur création. Le présent article a pour objectif de présenter d'une part les différentes sources de financement peut être utilisé par les PME, et d'autre part, il propose d'étudier la relation Banque-PME, de manière à identifier les causes limitant l'accès à l'emprunt bancaire, qui constitue la source de financement la plus importante pour cette catégorie d'entreprises.

Mots clés : PME, Besoin de financement, Source de financement, Relation Banque-PME, Contraintes de survie.

Abstract

The small and Medium Enterprise (SMEs) plays a very important role both in social and economic terms. To survive, these entities need adequate funding and ongoing support. And especially for their creation. This article aims to present the one hand the various source of funding that can be used by SMEs, and secondly, it propose to study the relationship-SME Bank, so as to identify the causes limiting the access to the bank loan, which is the most important source of funding for this category of companies.

Keywords: SME, Financing needs, Source of funding, Bank-SME, Relationship constraints of survival.