UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI, TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
& DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'études
En vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences commerciales
Option : Finance

Sujet

La banque et le financement des PME/ PMI : illustration à travers l'expérience de la BADR, agence de Ain El Hammam

Présenté par : **BEN HADJI Katia & OUTAYEB Rafik**
Sous la direction de : **AMNACHE- CHIKH Sabrina**

Devant le jury d'examen composé de :

LAICHE Mohamed,	Université de Tizi- Ouzou,	Président
AMNACHE- CHIKH Sabrina,	Université de Tizi- Ouzou,	Rapporteure
DOUICI- HACHEMI Naima,	Université de Tizi- Ouzou,	Examinatrice

Soutenu le : **17 / 12 / 2015**

Remerciements

Je rends avant toute chose grâce à Dieu Le Tout-Puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaires pour réaliser ce modeste mémoire. Nous Lui sommes redevables de nous avoir guidés et soutenus durant notre long cursus scolaire. Nous formons le vœu et l'espoir qu'Il continuera à nous aider à réussir tout ce qu'entreprenons.

Nos sincères remerciements s'adressent ensuite à Madame ***AMNACHE-CHIKH Sabrina*** *notre promotrice, pour avoir bien voulu accepter de diriger cette recherche, pour l'aide et le temps qu'elle a bien voulu nous consacré, pour ses appréciables recommandations et son précieux appui intellectuel et moral qu'elle n'a cessé de nous manifester nous ont été un grand réconfort pour mener à terme cette étude, et que je ne remercierai jamais assez pour son soutien et sa patience, qu'elle trouve en ces lignes l'expression de ma gratitude.*

Nous tenons à remercier tous les enseignants de la faculté des sciences Economiques de Gestion et des sciences Commerciales pour les connaissances qu'on a pu acquérir auprès d'eux.

Nous disons toute notre gratitude à Madame ***AIT OUAKLI Samira*** *notre encadreur à la BADR de Ain El Hammam, pour l'intérêt et l'effort persévérant qu'elle a déployé, les conseils, le soutien et le temps inestimable qu'elle nous a consacré, ses judicieuses orientations et surtout sa remarquable compétence dont elle n'a pas été avare pour nous en faire bénéficier jusqu'à l'aboutissement de ce travail de recherche.*

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont eu l'amabilité d'accepter de lire et d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de notre reconnaissance.

En fin nous remercient tous ceux qui nous ont aidés à l'élaboration de notre travail, plus particulièrement nos parents et nos amis qui nous ont toujours soutenus et encouragé au cours de notre recherche d'avoir mis à notre disposition les moyens nécessaires à la réalisation de ce travail.

RAFIK & KATIA

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres les plus chers à mon cœur qui m'ont permis de devenir la personne que je suis :

A Ma mère et mon père comme preuve de reconnaissance de m'avoir toujours donné le meilleur de tout, leur aide, leur compréhension, leur soutien durant ma vie et surtout tout au long de mes études et à qui je souhaite une longue vie à mes cotés, je les remercie pour leurs sacrifices et leur contribution à ma réussite. Je pris dieu le tout puissant de les protéger du mal et les récompenser de toutes les peines et sacrifices données aux quels je ne rendrai jamais assez.

A Mes chères sœurs et chers frères : Lila, Louiza, Yasmina; Amirouche, Juba, Slimane.

A toute ma famille maternelle et paternelle.

A mon binôme Rafik.

A tous ceux que j'aime chacun en son nom, que je chérie et qui m'on beaucoup aidé, soutenue et supporté durant mes longues études. A tout mes amis.

Katia.

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres les plus chers à mon cœur qui m'ont permis de devenir la personne que je suis :

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher, à ma douce mère, et à mon cher père qui a payé des années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser. Père, je te remercie d'avoir fait de moi un homme. Je pris dieu le tout puissant de les protéger du mal et les récompenser de toutes les peines et sacrifices données aux quels je ne rendrai jamais assez.

A mon cher frère Lyes que dieu le protège.

A toute ma famille paternelle et maternelle.

A mon binôme Katia.

A mes chers amis et tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Rafik.

Sommaire

Introduction générale 11

Chapitre I : Notions de PME/PMI 16

Section 1 : Critères d'identification, éléments de définition et importance des PME/PMI 17

Section 2 : Caractéristiques, Objectifs et Besoins de financement des PME/PMI 24

Section 3 : Atouts des PME/PMI en Algérie et leur Contraintes de financement 30

Chapitre II : Typologie et enjeux des financements bancaires accordés aux PME/PMI 40

Section 01 : Les sources de financement des PME/PMI en Algérie 41

Section 02 : Les risques de crédit et les garanties exigées par la banque 56

Section 03 : De la relation Banque-PME/PMI 63

Chapitre III : Rôle de la BADR, agence de Ain El Hammam dans le financement des PME/ PMI 67

Section 01 : Présentation de la BADR 68

Section 02 : Conditions d'octroi d'un crédit bancaire 72

Section 03 : Apport de la BADR (agence de Ain El Hammam) en matière de financement des PME/PMI 80

Conclusion générale 93

Bibliographie 97

Liste de tableaux 103

Liste d'annexes 105

Table des matières 135

Abréviations

AF : Autofinancement.

ALE : Agence Locale d'Exploitation.

ANDI : Agence Nationale du Développement de l'Investissement.

ANGEM : Agence Nationale pour la Gestion du Micro crédit.

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien pour l'Emplois des Jeunes.

BADR : Banque d'Agriculture et de Développement Rural.

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales.

CA : Chiffre d'Affaire.

CAF : Capacité d'Autofinancement.

CCT : Crédit à Court Terme.

CGCI-PME : Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des PME.

CLT : Crédit à Long Terme.

CMT : Crédit à Moyen Terme.

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

CNRC : Centre Nationale de Registre de Commerce.

CR : Compte de Résultat.

Credoc : Crédit Documentaire.

DG : Direction Générale.

DRCI : Délais de Récupération de Capital Investit.

EBE : Excédent Brut d'Exploitation.

FGAR : Fond de Garanties des prêts.

IP : Indice de Profitabilité.

IR : Indice de Rentabilité.

IRG : Impôt sur le Revenu Global.

LCAC : Lettre de cession d'antériorité de créances.

LFC : Loi de Finance Complémentaire.

ME : Moyenne Entreprise.

NTIC : Nouvelle Technique de l'Information et de Communication

PE : Petite Entreprise.

PIB : Produit Intérieur Brut.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PMI : Petite et Moyenne Industrie.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

SARL : Société A Responsabilité Limitée.

SGVM : Société de Gestion des Valeurs Mobilières.

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle.

TPE : Très Petite Entreprise.

TRI : Taux de Rentabilité Interne.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

U.M : Unité Monétaire.

VA : Valeur Ajouté.

VAN : Valeur Ajoutée Nette.

Introduction Générale

Le secteur des PME/PMI est un vecteur de développement très important, de par sa contribution à la création des richesses et des emplois. A cet effet, la création et la consolidation des PME/PMI devient le souci majeur des autorités publiques et politiques en vue de booster le dynamisme du secteur industriel et de l'économie nationale, d'une façon générale.

En Algérie et durant les années 1970, les choix économiques du pays portaient sur les industries lourdes. Toutefois, la politique des industries industrialisantes n'a pas eu les effets escomptés : les économistes relient cet échec aux difficultés que rencontre la gestion des grands complexes industriels. Conséquemment à l'échec de la grande taille, l'alternative des entreprises de petite taille s'impose. Dans cette optique, la fin des années 1980 est marquée par le passage de l'économie planifiée vers une économie de marché (se manifestant par la privatisation des entreprises publiques et l'émergence des entreprises de petite taille).

1/ Objet et champ de la recherche

Manifestement, il y a une prise de conscience que le secteur public seul ne peut pas répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays ; par conséquence, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. C'est, donc dans ce contexte de transition d'une économie dirigée vers une économie de marché, que les PME/PMI se sont imposées, étant données leurs avantages (la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux pressions multiples de l'environnement de l'investissement…).

Toutefois, l'expérience algérienne dans le domaine des PME/PMI témoigne que celles- ci sont confrontées à plusieurs entraves que l'on résume comme suit :

- Difficultés d'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties;
- Difficultés d'accès au foncier, en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par manque de transparence;
- Pratiques administratives et bureaucratiques lourdes et manque d'organisation;
- Lacunes sur les plans d'encadrement, de suivi, d'accompagnement et de gestion concernant la création des PME/PMI.

Pour développer ces entreprises de dimension réduite, encourager leur création, les aider à faire face aux obstacles qu'elles rencontrent, les pouvoirs publics en tant que régulateur de l'économie ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir les PME/PMI, tel que : les structures d'animation locales (pépinières d'entreprises, les centres de facilitations), des organismes d'appui à la création d'emplois (ANSEJ, CNAC, ANGEM), et celui des investissements productifs (ANDI), a cela s'ajoutent d'autres mesures de soutien importantes (accès aux crédits, mise à niveau, rééchelonnements de dette, etc.).

En vue de la création et de la consolidation des PME/PMI, les porteurs de projets sont orientés vers les intermédiaires financiers qui jouent un rôle déterminant dans le financement de l'économie. C'est dans ce sens, que les crédits bancaires[1] occupent une place importante dans le financement des entreprises.

2/ Problématique

En dépit de la pluralité des structures et des programmes d'appui mis en œuvre par les autorités publiques en faveur de l'investissement privé, ce secteur reste peu développé et loin de pallier au déficit du secteur public. Les PME/PMI semblent toujours entravées par la contrainte du financement.

Dans cet esprit, notre mémoire portera sur le financement des PME/PMI par la banque ; tout en nous appuyant sur une étude pratique qui illustrera le rôle de la Banque dans le financement des PME/PMI.

Pour ce faire, nous posons l'interrogation suivante : ***Dans quelle mesure les banques contribuent elles au financement et à la consolidation des PME/ PMI ?***

[1] Les banques sont un instrument fondamental du développement des structures productives et assurent actuellement l'octroi de la majeure partie des crédits à l'investissement. Elles ont pour objectif de financer des investissements nécessitant la mobilisation d'une importante quantité de fonds. L'accès aux ressources financières est identifié dans de nombreuses enquêtes de conjoncture comme un des principaux obstacles à la survie et à la croissance des PME/PMI. On constate souvent que les entreprises essaient de financer leurs investissements d'abord par autofinancement avant d'avoir recours aux sources externes. Le financement externe est une solution de deuxième ordre (second best), auquel l'entreprise recourt lorsque ses capitaux mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non anticipés.

3/ Hypothèses

Pour apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous posons les hypothèses suivantes :

- Le financement constitue une contrainte pour la création et la consolidation des PME/ PMI.
- Les banques présentent un vecteur du développement du secteur productif, grâce à leur financement de la création et de la consolidation des PME/ PMI.

4/ Méthodologie d'approche

En vue de la vérification des hypothèses que pose le présent mémoire, nous effectuons dans un premier temps une analyse documentaire. Il est question ici de consulter la littérature relative au sujet traitée. Ceci permet de cerner un cadre conceptuel par lequel nous mettons en relief la notion de PME/ PMI, d'une part ; et nous analysons les différents modes de son financement, tout en mettant l'accent sur le financement bancaire de ce type d'entreprises.

Nous illustrons le sujet de notre mémoire à travers le cas de la BADR, agence d'Ain El Hammam. Pour ce faire, nous nous appuyons sur les documents recueillis auprès de la dite agence. Ainsi que sur des entretiens avec le chargé d'étude crédit au service d'octroi de crédit aux PME/ PMI.

5/ Intérêts du sujet de recherche

De façon générale, les sujets se rapportant aux PME/ PMI en Algérie, sont d'un grand intérêt. En effet, la promotion des PME/PMI conduirait le pays à réduire ses importations et à inciter les exportations hors- hydrocarbures.

Par ailleurs, il faut noter que la vie de toute entreprise est très étroitement liée à la question névralgique de son financement. Sans ressources financières importantes il est difficile pour l'entreprise de faire face à ses besoins d'investissements et/ou d'exploitation.

Concrètement, le financement des entreprises algériennes est très souvent réalisé par le biais d'un établissement de crédit : la banque. Cette dernière joue un rôle primordial dans la collecte des dépôts qu'elle emploie en opérations financières, le crédit en l'occurrence.

Dès lors, les raisons qui ont motivé le choix de notre thème sont essentiellement :

1-L'importance des PME/PMI dans la contribution au développement de l'économie nationale par l'augmentation de la consommation qui agit sur le niveau de la production et donc sur l'emploi.

2-La complexité de la problématique du risque- crédit dans le cadre de la relation Banque-PME/PMI.

3-Le rôle déterminant des banques publiques dans le financement des PME/PMI

6/ Structure du mémoire

Le présent mémoire s'articule autour de trois chapitres:

- Le premier chapitre porte sur la notion de PME/PMI ;
- Le deuxième chapitre couvre les typologies et enjeux des financements bancaires accordés aux PME/PMI ;
- Le troisième chapitre, quant à lui, présente le rôle de la BADR, agence de Ain El Hammam dans le financement des PME/ PMI.

Chapitre I :
Notions de PME/PMI

Introduction

De nos jours, la PME/PMI est perçue comme un instrument de la croissance économique. Cette position est due d'une part à la contribution appréciable de la PME/PMI à la production de la richesse et la création des emplois, d'autre part à sa flexibilité d'adaptation aux conditions de l'environnement des entreprises. Cet environnement est particulièrement marqué par la mondialisation croissante des échanges et la globalisation de l'économie qui supprime toutes les frontières physiques, grâce à l'utilisation des nouvelles techniques de l'information et de communication (NTIC).

L'expérience algérienne dans le domaine des PME/PMI a démontré que les obstacles les plus rencontrés par ces dernières peuvent être présentés par: les difficultés d'accès aux différents moyens de financement et aux différentes possibilités de crédits et de garanties, les difficultés d'accès au foncier en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par le manque de transparence; la lourdeur des pratiques administratives et bureaucratiques et manque d'organisation, la baisse remarquable sur le plan d'encadrement, de suivi, d'accompagnement et de gestion concernant la création des PME/PMI.

Avant d'aborder les obstacles auxquels les PME/PMI sont confrontées, notamment ceux liés à leur financement, il est d'abord nécessaire de définir la PME/PMI, compte- tenu de différents critères.

Dans le présent chapitre, nous définissons la PME/PMI, les critères de son identification et leur rôle dans l'économie algérienne dans une première section, puis nous présentons les différentes caractéristiques et les divers besoins de financement des PME/PMI en seconde section, enfin dans la troisième section nous abordons les avantages des PME/PMI, tout en mettant par ailleurs, l'accent sur les difficultés qu'elles peuvent rencontrer en matière de leur financement.

Section 1 : Critères d'identification, éléments de définition et importance des PME/PMI

Il est reconnu que les PME/PMI sont considérées comme le moyen le plus efficace pour la relance économique afin de créer plus de richesses et d'emplois. Les critères de définition portent sur des paramètres qualitatifs/quantitatifs. Les PME/PMI ne présentent pas une définition unique. La définition statistique de la PME/PMI varie d'un pays à l'autre. En outre, nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elles contribuent à la croissance et au développement économique par la création d'emplois et la création de la valeur ajoutée.

1-Critères d'identification de la PME/PMI[1]

Généralement on distingue deux types de critères:

- Critères quantitatifs : il y a lieu de distinguer des éléments soit à titre unique soit combinés entre eux, qui sont :
  - Le chiffre d'affaire (CA).
  - La valeur ajoutée(VA).
  - Le capital investi.
  - Le nombre d'employés.
- Critères qualitatifs : à côté de ces critères mesurables, on trouve d'autres critères qualitatifs qui sont :
  - La propriété.
  - La responsabilité.
  - Gestion et organisation.
  - La part de marché.

Dans ce qui suit, nous présentons ces critères dans les détails.

1-1-Les critères quantitatifs

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille.

Ces critères n'ont cependant pas la même pertinence. Certains se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise et d'autres s'avèrent difficiles à évaluer.

[1] NAIT SLIMANI M., « Finance islamique et capital-risque (capital investissement):Perspectives de financement participatif pour la création et le développement des PME », Mémoire de Magistère en Economie et Finance Internationale, UMMTO, 2013, ppp.170-171-172.

1-1-1-Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est un critère assez courant, utilisé pour caractériser l'importance 11d'une entreprise. D'après cet indicateur, l'entreprise pourrait être identifiée à partir d'un chiffre, qui est considéré comme un seuil par lequel l'entreprise peut être classée comme petite, moyenne ou grande.

1-1-2-La valeur ajoutée

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB). Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise.

1-1-3-Le capital investi

Selon ce critère, le capital des PME/PMI ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'éléments de production[1].

1-1-4-Le nombre d'employés

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, il reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise afin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voire du secteur d'activité.

1-2-Les critères qualitatifs

Le critère qualitatif rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME/PMI mettent l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle[2].

1-2-1-La propriété

En général, c'est le secteur privé qui possède les PME/PMI, le patrimoine peut provenir des apports de la famille, de l'épargne personnelle et de prêts d'amis consentis lors du démarrage.

[1] FITSOUNI I., « La PME Face à sa Banque », Edition PERFORMA, Paris, 1989, p.18.

[2] GANI M., « Les PME/PMI comme acteur de développement local : cas de la wilaya de Tizi Ouzou », Mémoire de fin d'étude en Economie, UMMTO, 2010, p.46.

1-2-2-La responsabilité

C'est le propriétaire qui assume la responsabilité directe et finale, c'est lui le directeur et l'organisateur de l'administration, il est chargé de beaucoup de fonctions. Par exemple : l'administration, le financement, le marketing..., ces fonctions sont assumées par d'autres personnes dans les grandes entreprises.

1-2-3-Gestion et organisation

L'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus, par une ou plusieurs personnes, ne correspond pas à la définition de la PME/PMI. C'est l'un des points les plus faibles de la PME. Cette dernière a commencé petite sans tradition de management moderne. Ce qui a engendré aujourd'hui, une mauvaise organisation en termes de délégation des pouvoirs et de répartition des tâches. Quant à sa gestion, la PME n'est pas dotée des moyens de suivi et de contrôle de gestion à savoir des tableaux de bord et moins encore de la comptabilité analytique.

1-2-4-La part de marché

Les positions de monopole, oligopole ou de concurrence parfaite sont très variables, elles dépendent de la façon dont on définit les produits étudiés, de ce fait, cette approche se révèle souvent insuffisante pour séparer la PME/PMI de la grande entreprise[1].

2-Eléments de définition des PME/PMI

La définition de la PME/PMI varie dans le temps et dans l'espace. Chaque pays a sa propre définition selon ses exigences et sa politique.

La loi algérienne[2] donne une définition de la PME/PMI et distingue ses différentes formes. Elle définit la PME/PMI comme étant « une entreprise de production de biens et /ou de service :

- Employant une (01) à (250) personnes.
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars, dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars.
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

[1] FITSOUNI I., Op. cit, p.19.

[2] La loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Au titre de la présente définition, il est entendu par :

- ✓ Personnes employées : Le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année. L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- ✓ Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturés de douze mois.
- ✓ Entreprise indépendante : L'entreprise, dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de PME.

Cependant, la loi n°08-01 a noté certaines distinctions entre moyenne, petite et très petite entreprise. Ces distinctions sont reprises dans le tableau ci-dessous :

Tableau n° 01: Typologie des PME/PMI en Algérie :

Entreprises	Effectif	Chiffre d'affaires DA	Bilan annuel DA
Très petite entreprise (TPE)	De 01-09 employés	< 20 millions	<10 millions
Petite entreprise (PE)	De 10-49 employés	< 200 millions	<100 millions
Moyenne entreprise (ME)	De 50-250 employés	200 millions à 2 milliard	100 à 500 millions

Source : Revue Gestion et Entreprise, N°24-25, Janvier 2004, p.13

Pour plus de précision sur la définition de la PME/PMI nous retiendrons les définitions suivantes [1] :

- « La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 200 millions à 2 milliards de dinars, ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.

[1] ASSALA K., « PME en Algérie, de la création à la mondialisation » Communication au colloque international «L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales», le 25, 26 et 27 Octobre 2006, Haute Ecole de Gestion, Fribourg, Suisse. Disponible sur le site Internet (www.airepme.org), consulté en septembre 2015.

- La très petite entreprise (TPE), ou micro entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars[1] ».

3-Importance de la PME/PMI dans l'économie algérienne

La PME/PMI joue un rôle important dans toute les économies, vue sa contribution à la croissance et au développement économique notamment en terme de :

- Création d'emplois.
- Création de la valeur ajoutée.
- L'aménagement du territoire.
- L'Innovation.
- L'exportation.

C'est dans ce sens que les PME/PMI jouent un rôle primordial dans les économies en mutation[2].

3-1-Création d'emplois

Depuis les années quatre-vingt, les PME/PMI avaient révélé un grand dynamisme en matière de création d'emplois, notamment à travers le franchisage qui est une opportunité pour la création d'entreprises et pour l'investissement dans le domaine de l'industrie, en créant des postes permanents à moindre coûts, ce qui contribue à la lutte contre le chômage.

3-2-Création de la valeur ajoutée

Les PME/PMI ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qui elles vendent leurs produits mais elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises. Les PME / PMI apportent une valeur ajoutée quand elles ne vendent pas les produits achetés en l'état mais elles contribuent à leur modification.

3-3-L'aménagement du territoire

Les PME/PMI permettent de mieux adapter l'offre d'emplois aux besoins locaux, c'est un moyen privilégié pour faciliter la reconversion de certaines régions et pour développer progressivement l'emploi industriel.

[1] Loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

[2] BANCEL F., « Les Choix d'Investissement, Méthodes Traditionnelles », Edition ECONOMICA, Paris, 1995, pp.33-34.

3-4-L'innovation

Plusieurs études révèlent que plusieurs entreprises du secteur manufacturier font régulièrement de l'innovation. Celle- ci porte sur la création de nouveaux produits ou l'amélioration de produits existants, mais aussi sur l'amélioration des produits achetés.

On distingue des types d'innovations selon les niveaux d'application qui regroupent l'innovation des produits, de procédés et d'organisation et selon l'ampleur ou l'impact des changements qu'elle entraine sur l'organisation et la gestion de l'entreprise.

3-5-L'exportation

Dans un contexte de mondialisation de l'économie et de la concurrence, l'internationalisation des entreprises est devenue plus courante et la stratégie d'exportation constitue le premier pas de cette dernière et aussi une perspective de la croissance appréciable de la PME/PMI.

L'exportation peut s'effectuer soit indirectement par le biais d'une société d'import-export, soit directement par la création du service export, ou bien d'une entreprise dont la mission essentielle est d'assurer la gestion des exportations et de prospecter de nouveaux marchés étrangers.

3-6-La stratégie d'alliance

Les objectifs qui encouragent les entreprises à s'allier avec des partenaires qualifiés sont liés à l'entreprise elle-même (réduire les coûts en les partageants, améliorer une invention, rentabiliser les investissements, provoquer des effets de synergie et renforcer la compétitivité) et aux marchés (s'accorder à de nouveaux marchés, neutraliser un concurrent et trouver un financement). C'est également une nouvelle manière de résister aux grandes entreprises.

Les relations de coopération peuvent prendre la forme d'alliance (entreprises de même secteur dans la même filière) ou de partenariats (entreprises appartenant à des champs concurrentiels totalement différents). Le groupe DANONE est l'un des exemples qui illustre ce type de stratégies, il est désormais le leader mondial au niveau de trois catégories très porteuses :

- N°1 mondial des produits laitiers frais.
- N°1 mondial des produits exarques de l'eau conditionnée.
- N°2 mondial des biscuits et produits céréaliers[1].

[1] SI LEKHEL., KORICHI Y., GABOUSSA A., « Les PME en Algérie : des lieux, contraintes et perspectives », In Revue de l'Université Kadi Merbah Ouargla – Algérie, Vol 4, Décembre 2013, Disponible sur Revue.univ-ouargla.dz, consulté le 20 juin 2015.

3-7-Le rôle de la PME/PME dans une économie en mutation

Le rôle des PME/PMI est non seulement d'avoir la capacité à faire face à la mutation, mais surtout à en profiter. Les PME/PMI pourront se développer malgré la crise ou grâce à elle, à condition qu'elles soient à l'écoute du changement, qu'elles soient innovatrices sur leurs marchés et efficaces dans leurs choix.

Les Grandes Entreprises sont très mal armées pour répondre aux fluctuations des marchés et elles doivent sous-traiter ou abandonner certaines de leurs activités aux PME/PMI, dont l'organisation s'adapte mieux à la mouvance. Plus le marché est fluctuant et plus la place des PME/PMI doit être prépondérante[1]. Le rôle des PME/PMI dans l'économie en mutation est confirmé par la croissance de celles-ci et par la création du secteur tertiaire.

La place et le rôle des PME/PMI dans l'économie suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME/PMI ont été longtemps marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques. Ces dernières engluaient la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement. Les PME/ PMI occupent depuis trois décennies une place prépondérante dans le système économique. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME/PMI jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique.

Vu de leur rôle déterminant dans la croissance économique, la croissance des PME/PMI semble être un véritable stimulant de l'activité économique, par la création de l'emploi et l'augmentation des ventes. Le processus de croissance est lié aux caractéristiques du dirigeant et à son expérience et ses compétences. Il est aussi en rapport avec le développement organisationnel, cherchant à expliquer la croissance à partir de divers modèles de stades de développement.

[1] MARQUIS F., « La Technologie Aux Portés des PME », Edition ECONOMICA, Paris, 1996, p.33.

Section 2 : Caractéristiques, Objectifs et Besoins de financement des PME/PMI

Les caractéristiques des PME/PMI, quelles soient quantitatives ou qualitatives, mettent en évidence la différence qui existe entre les petites et les grandes entreprises. Cette différence nous fait penser qu'il existe une logique financière propre à cette catégorie d'entreprises.

Pour mieux cerner la problématique de financement des entreprises, nous proposons d'élucider les besoins de financement, voir les déterminants de chaque élément avant d'aborder les différents moyens de financement offerts aux entreprises.

Le financement des entreprises revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent (besoins d'investissement, besoin d'exploitation, besoins d'innovation…).

1-Les principales caractéristiques des PME/PMI

Les travaux de caractérisation des PME/PMI les plus repris dans la littérature sont sans doute ceux du groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME/PMI (GREPME)[1], qui a mis à jour plusieurs caractéristiques permettant d'établir un profil-type de PME/PMI :

- Une faible spécialisation.
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée.
- Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé.
- Un système d'information externe simple.
- La centralisation de la gestion.[2]

1-1-Une faible spécialisation

Au point que, la direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opérations et que les employés sont souvent polyvalents. La spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, puis avec la standardisation.

1-2-Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les PME/PMI qui ciblent le marché local ont des structures organisationnelles faiblement élaborées ; par contre, plus le marché s'élargit (national ou international) plus la formalisation devient importante.

---

[1] TORRES O., « Les PME », disponible sur www.scholar.com, consulté le 20 septembre 2015.

[2] MARCHESNAY M. et all., « La Petite Entreprise : Principes d'Economie et de Gestion », Edition VUIBERT, Paris, 1988, p.57.

Cela veut dire que la formalisation de l'organisation devient un impératif d'efficacité et d'efficience pour faire face au marché. Dans les PME/PMI, le dirigeant est suffisamment proche de ses employés clés pour expliquer tout changement de direction, alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis, des actions projetées, pour servir de référence à toute l'organisation.

1-3-Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé

Pour les PME/PMI, l'information circule de manière efficace même si elle revêt un caractère informel, elle est souvent partielle, et échangée dans l'action, par contact direct ou par dialogue. Par contre, les grandes entreprises doivent mettre en œuvre un mécanisme formel et écrit qui permet de transmettre l'information.

1-4-Un système d'information externe simple

Pour les PME/PMI, les études marketing ne sont pas préconisées. On y trouve des rencontres et discussions directes du dirigeant avec ses clients afin de connaitre leurs goûts et leurs besoins. Alors que pour parvenir à ses buts, la grande entreprise doit entreprendre des études de marché complexes et coûteuses.

1-5-La centralisation de la gestion

Ce qui explique un processus de décision souvent simple et rapide, c'est-à-dire le dirigeant contrôle le développement de son entreprise. D'une manière simple la centralisation de la gestion entraine une grande dépendance à l'égard du dirigeant qui est à la fois entrepreneur, manager et organisateur donc il joue un rôle central et dominant dans l'entreprise.

Les PME/PMI en Algérie se distinguent, en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, citées précédemment, par les caractéristiques suivantes :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial).
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services.
- Prépondérance des micros-entreprises.
- Manque d'encadrement technique.

- Faiblesse de l'accumulation technologique.
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité.
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance.
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées.
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.[1]

2-Les objectifs généreux des PME/PMI

Pour certains auteurs comme (Marchesnay), les buts des PME/PMI sont spécifiques et distincts de ceux des autres entreprises de taille plus importante. D'une manière générale, les buts de l'entreprise sont ceux des propriétaires dirigeant. Ces objectifs sont :

- La pérennité ou bien la survie.
- L'indépendance.
- La croissance.

2-1-La pérennité ou bien la survie

L'entreprise est créée et développée de sorte qu'elle survive. Elle est comme un bien familial, un patrimoine qui doit perdurer et rester dans la famille.

2-2-L'indépendance

Beaucoup d'entreprises possèdent et dirigent une petite entreprise pour s'affranchir des contraintes sociales et économiques. Autrement dit, l'indépendance est la principale raison d'être dans certaines entreprises, notamment dans les petites d'entre elles.

Le phénomène est d'ailleurs accentué par la crise (licenciement, essaimage…), et par les mutations sociales en cours (individualisme, rejet de la bureaucratie, refus de la hiérarchie…).

2-3-La croissance

La croissance en effectifs et en chiffres traduisent la montée en puissance de l'entreprise, qui présente particulièrement :

- Dans certaines entreprises (filiales de grandes entreprises qui ont les moyens de la croissance).
- Dans certains secteurs florissant qui profitent d'un marché porteur.

[1] MARCHESNAY M. et al., Op.Cit, p.58.

- Pour un certains type d'entrepreneurs qui ont un fort besoin d'accomplissement, recherchant le prestige en affichant une forte personnalité. [1]

Les objectifs des PME/PMI en Algérie résident dans la stratégie de l'Etat, qui peut être résumée comme suit :

- La promotion des PME/PMI doit viser à densifier le tissu local, notamment dans les activités d'intégration, de sous traitante pour réduire l'extraversion actuelle.
- Créer des emplois à moindre coûts.
- Créer de la valeur ajoutée.
- Créer et développer l'esprit d'entreprise.
- Développer, diversifier les produits exportables, et contribuer au développement local et régional.
- Avoir un niveau important du produit intérieur brut (PIB).
- Favoriser l'émergence des projets innovants.
- Participer à l'animation économique dans le lieu d'implantation.
- Concurrencer les entreprises algériennes afin de résister au marché national et d'avoir une partie importante sur le marché international.
- Apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.
- Inciter les entreprises à mieux se structurer[2].

3-Les besoins de financement des PME/PMI

Plusieurs besoins interviennent durant le cycle de vie courant des PME/ PMI : il s'agit des besoins de financement liés à l'investissement, des besoins de financement liés à l'exploitation et des besoins de financement liés à l'innovation.

3-1-Les besoins de financements liés à l'investissement

Les besoins d'investissement sont des besoins durables nés d'une décision de gestion du chef d'entreprise (ou de la direction) et qui génèrent, le plus souvent, une rentabilité différée dans le temps[3].

[1] AZOUG K., « Financement des PME/PMI par les banques : Cas de la BADR Banque », Mémoire de fin d'étude en Finance, UMMTO, 2013, p.22.

[2] BANCEL F., Op. Cit., p.35.

[3] MOURGUES N., « Le Choix des Investissements dans l'Entreprise », Edition ECONOMICA, Paris, 1994, p.15.

Quelque soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf).
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail et les décisions de recrutement d'employés.[1]

3-2-Les besoins de financement liés à l'exploitation

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

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés «crédits de fonctionnement » (crédits d'exploitation) qui ont des données plus courantes que ceux d'investissement permettant l'équilibrage financier dans un cours délai[2].

[1] GINGLINGER E., « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991, p.45.

[2] DALI YOUSSEF S., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas et la BADR banque », Mémoire de magistère en Finance, Université d'ORAN, 2011, p.26.

Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit :

-Les stocks : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières).

-Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion, etc. [1]

3-3-Les besoins de financement liés à l'innovation

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

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics, mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés .Face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (L'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais.[2]

Pour arriver à satisfaire l'ensemble des besoins cités ci dessus, on distingue généralement deux grandes sources de financement : des financements dont l'origine est interne qui proviennent des fonds propres de la société, et des financements dont l'origine est externe, qui proviennent principalement des organismes financiers.

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

[1] ROUSSELOT P., VEDRIE J-F., « La Gestion de la Trésorerie », Edition DUNOD, Paris, 1999, pp.11-22.

[2] Idem, p.27.

Section 3 : PME/PMI en Algérie : Atouts et contraintes

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

1-Les atouts des PME/PMI en Algérie

Certaines entreprises déclinent mais beaucoup d'entre elles résistent de manière assez remarquable. Ceci peut être expliqué par les conditions suivantes :

- Elles ont un statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent ; la petite entreprise subit l'environnement en s'adaptant et en inventant de nouvelles conditions et de nouvelles bases de compétitivité.
- Deux compétences distinctives qui leur permettent de créer des bases de compétitivité spécifiques : la flexibilité et l'interactivité.[1]

-La flexibilité : elle s'apprécie d'abord au regard des décisions à prendre, on dira que l'on a une certaine flexibilité dans l'utilisation des ressources dont on dispose et dans les fins que l'on se propose lorsque plusieurs solutions sont possibles : cela implique que notre système de décision ait plus de variétés que le système de référence.

-L'interactivité : selon les rapports d'Olivier Williamson au cours des années 80, l'interactivité est présentée comme une voie stratégique, découlant d'une spécialisation dans la « chaine de valeurs » pour l'entreprise[2].

[1] BOUIRA N., « Développement et perspectives des PME algériennes », Mémoire de fin d'étude en Economie, Université d'Oran, 2013, ppp.34-35-36.

[2] BOUCHREF K. et ABDOU A., « PME et Processus de Formalisation des Fonctions Organisationnelles, Entrepreneur et PME- Approches Algéro-Françaises », Edition L'HARMATTAN, Paris, 2004, p.32.

- Elles sont considérées comme une cellule de richesse.
- Une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, d'absorption de chômage, etc.
- Leurs coûts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises, quoiqu'elles aient amorti les effets de crise au cours des dernières années.
- La souplesse de leurs structures de décision et leur réactivité leur permet très souvent de saisir les meilleurs opportunités, notamment sur des marchés où le cycle de vie des produits est court ;
- Dans la mesure où la PME/PMI recherche naturellement la flexibilité, le recours à la productique serait donc approprié (absorption du progrès technique) ;
- Les PME/PMI sont plus innovatrices dans le secteur de la « High Tech »[1].

2-Contraintes rencontrées par les PME/PMI en Algérie

En plus des contraintes d'ordre institutionnel, les contraintes d'ordre économiques constituent autant d'obstacles à la création et au développement de la PME/PMI en Algérie, et ce, malgré les efforts mis en place par l'Etat. Ces contraintes sont essentiellement les suivantes:

- Contraintes à la création et l'expansion.
- Contraintes de fonctionnement.
- Contraintes liées au marché informel.
- Contraintes liées au marché de travail.
- Contraintes administratives et juridiques.
- Contraintes liées au financement.
- Contraintes liées au foncier industriel.
- Contraintes d'information.[2]

[1] BOUCHREF K. et ABDOU A., Op.Cit.

[2] Conseil national économique et social : «Pour une politique de développement de la PME en Algérie», projet de rapport, 2ème cession plénière, Alger, Juin 2002, p.11.

2-1-Contraintes à la création et à l'expansion

Parmi les contraintes les plus significatives, on cite :

-Le manque de visibilité de l'activité économique, compte tenu des multiples interventions effectuées au niveau de la réglementation et la complexité des textes législatifs et réglementaires. On parle de façon générale de l'inadaptation de l'environnement administratif.

-Absence d'une politique de formation en direction des dirigeants et personnels des entreprises privées.

-Difficultés d'accès à la propriété foncière notamment dans les zones dites industrielles.

-La pression fiscale et les charges sociales.

-Manque de connaissances des mécanismes bancaires et financiers.

-L'inefficacité des structures d'assistance et de soutien créées en faveur des PME/PMI.

2-2-Contraintes de fonctionnement

Ces contraintes sont à leur tour diverses et variées. On cite dans ce qui suit, les plus importantes d'entre elles.

2-2-1-Contraintes liées au financement de l'exploitation

De façon générale, les difficultés liées au financement se situent au niveau de l'accès aux crédits bancaires pour le financement de besoins de fonctionnement, au mode d'organisation bancaire, au manque de produits bancaires tels que le leasing. Ajoutons à cela les périodes d'exécution des virements de fonds qui sont souvent longues.

En revanche, on peut dire que ces difficultés sont aussi liées au fait que les niveaux d'endettement des entreprises ont parfois atteint des seuils inacceptables. En plus, elles sont en rapport avec la nature des garanties offertes par les opérateurs privées aux banques qui sont souvent de nature immobilière, ne pouvant être considérées que comme des éléments dissuasifs opposables en cas d'insolvabilité.

2-2-2-La fiscalité et les charges sociales

Le taux d'imposition du bénéfice réinvesti jugé élevé, l'application de la taxe spécifique additionnelle sur la production nationale et les cotisations patronales et versements forfaitaires, qui pèsent lourdement sur l'exploitation des entreprises, sont aussi des obstacles contraignant la vie des PME/PMI.

2-2-3-L'encadrement du marché national

Placé dans un environnement concurrentiel de plus en plus exacerbé par une politique d'ouverture non maîtrisée, le marché national algérien souffre d'un manque de cohérence et de coordination au niveau de son organisation, de son animation et de sa régulation.

2-3-Les contraintes liées au marché informel

Le secteur informel est prédominant dans l'environnement des PME/PMI, l'informalité peut toucher plusieurs domaines comme :

- La concurrence déloyale de certains promoteurs, qui empêchent les nouvelles PME/PMI d'accéder aux marchés potentiels.
- L'évasion fiscale et le phénomène de la sous déclaration sociale.
- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines ; financières et même techniques et /ou technologiques.
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation ;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.[1]

2-4-Les contraintes liées au marché de travail

Ces contraintes peuvent être résumées dans les points suivants :

- Le manque de managers, de gestionnaires, et de techniciens qualifiés.
- La faiblesse de la gestion du personnel, contrat, procédure et coûts de licenciement.
- L'inexistence des instituts de formations spécialisées qualifiés et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.

[1] BOUCHREF K. et ABDOU A., Op.Cit., p.33.

- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, de gestion et de marketing.
- Les difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement…).

2-5-Les contraintes administratives et juridiques

La lenteur du système administratif et juridique en Algérie, continue à peser négativement sur la promotion des affaires, parmi les problèmes les plus couramment rencontrés par les PME/PMI on retient :

- Les problèmes administratifs bureautiques.
- La non fiabilité des informations fournies par les opérateurs économiques.
- L'inexistence d'une banque de données sur les PME/PMI et les opportunités d'investissement sur le marché.
- Les difficultés à stimuler les procédures administratives par les opérateurs de l'administration algérienne[1].

2-6-Les contraintes liées au financement

En Algérie, l'accès au financement demeure l'un des problèmes majeurs qui entravent la croissance des PME/PMI. Cela est dû principalement à l'asymétrie de l'information et de la conception du facteur risque entre le banquier et l'entrepreneur. D'ailleurs, il y a lieu de retenir :

- Un manque de transparence des entreprises et de professionnalisme dans la présentation des dossiers de crédit.
- Une réticence des banques lors de l'octroi des crédits aux PME/PMI, afin de réduire leurs risques.
- Une sous exploitation des différentes sources de financement.

[1] BOUCHREF K. et ABDOUA., Op.Cit., p.36.

- L'inadéquation de l'appui des banques aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre).
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes : elle est inadaptée aux échanges de services.
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

2-7-Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, cette contrainte est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Parmi ces contraintes on cite :

- Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements.
- Les procédures d'accès lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans).
- L'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation… .
- L'inaccessibilité des terrains, l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques.

2-8-Les contraintes d'informations

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts l'un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information. Un déficit d'informations fiables et actualisées, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national ;
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet) ;
- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements ;
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques[1].

Face aux obstacles rencontrés par les PME/PMI, des mesures ont été formulées et prises pour appuyer les stratégies d'accompagnement et de suivi, dans le but de sauvegarder et de valoriser le tissu industriel et le secteur des PME/PMI.

Dans le cadre de ces mesures, il faut retenir :

- L'allégement fiscal par la réduction de la TVA, l'IRG et le BIC, pour encourager les exportations hors- hydrocarbures.
- La facilitation d'accès aux crédits bancaires et aux autres modalités de financement pour la création de nouvelles entreprises.

[1] ROUSSELOT P., VEDRIE J-F., Op.Cit, p.14.

- La reprise des entreprises existantes, l'élargissement et l'extension des activités en particulier celles optant pour l'innovation.
- La réduction substantielle des taux d'intérêt.
- Recul des pratiques administratives et bureaucratiques et de corruption.
- Améliorer les relations entre les universités et les secteurs socio-économiques en donnant la possibilité aux cadres des entreprises de participer en tant que formateurs dans le domaine de la formation professionnelle.
- Permettre aux cadres des administrations et des entreprises de compléter leur formation ou de se recycler; afficher une nouvelle image du pays dans les différentes manifestations, telles que les foires et les salons d'exposition, en utilisant les différents moyens de communications et de publicité, etc.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous soulignons que les PMEPMI ne peuvent pas être considérées comme des grandes entreprises en modèle réduit. En effet, les PME/PMI ne se distinguent pas des grandes entreprises seulement par leur taille : elles se distinguent aussi par un nombre de caractéristiques que n'implique pas nécessairement la taille. Celle-ci est d'ailleurs difficile à appréhender. De nombreux critères d'ordre quantitatif ou qualitatif qui ne se recoupent pas nécessairement peuvent en rendre compte :

- Les critères quantitatifs sont : l'effectif employé et le chiffre d'affaires, l'un renvoyant à la production de valeur et l'autre à sa réalisation ;
- Les critères qualitatifs sont : la forme juridique de propriété (impliquant un degré d'indépendance financière vis-à-vis des partenaires, banques ou autres entreprisses) et la centralisation des responsabilités.

Cependant, aucun de ces critères ne se définit dans l'absolu. La dimension économique du pays, les pratiques et les traditions qui y prévalent relativisant fortement leur pertinence en les plaçant dans leur contexte approprié. Donc les PME sont particulières avec leur contribution à la création des emplois, la création de la valeur ajoutée, la participation à la distribution des revenus et à l'innovation tout en étant vulnérables, vu les différentes contraintes entravant leurs développement. D'où la nécessité de soutien à cette catégorie d'entreprises.

En effet, la préoccupation des Etats pour le soutien aux PME/PMI a connu ses premières manifestations au début des années 1960. D'abord marginale, cette préoccupation s'est étendue à l'ensemble des pays occidentaux dans les années 1980 pour en suite se, généraliser à l'ensemble des pays. A tel point tel que désormais, toute stratégie économique d'un pays, peu importe l'état d'avancement de celui-ci comporte des mesures de soutien aux PME/PMI.

Au sujet du financement de ces dernières, plusieurs systèmes de financement existent, puisque le crédit bancaire est la source de financement la plus utilisée par les entrepreneurs (PME/PMI), surtout en ce qui concerne le crédit à court et long terme et ce, dans la plupart des pays industrialisés et dans les pays en développement.

Chapitre II :
Typologies et enjeux des financements bancaires accordés aux PME/PMI

Introduction

L'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements ou de restructurations diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part, les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que celui du secteur bancaire, du marché financier et des autres moyens de financement, apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement pour une augmentation des fonds propres.

En général, le problème du financement se pose aux entreprises lorsque la garantie est indisponible ou insuffisante pour couvrir le risque, la banque à besoin de se rassurer que l'entreprise s'exécutera à échéance. C'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques.

Vraisemblablement, une forte relation banque-entreprise se traduirait pour les entreprises (grande entreprise ou PME/PMI) par une grande flexibilité financière. Elle permettrait ainsi, d'assurer la stabilité des équipes dirigeantes ainsi que la mise en œuvre des projets de long terme, sans rechercher à tout prix un retour rapide sur investissement.

Dans le présent chapitre, nous étudions les modes de financement des PME/PMI offerts par la Banque, ensuite nous analysons les risques de crédit, et les garanties exigées par la banque, et enfin nous mettons en lumière, la relation existant entre les Banques et les PME/PMI.

Section 01 : Les sources de financement des PME/PMI en Algérie

En partant du fait que l'entreprise est une entité économique combinant des facteurs de production (capital, travail), dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme le moyen lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie de l'entreprise.

Pour atteindre ses objectifs et jouer pleinement son rôle, la PME/PMI comme toute autre entreprise nécessite des moyens matériels, humains et financiers. Ainsi elle a besoin de moyens de financement qui peuvent être internes ou externes.

Cette section présente justement les modalités de financement offertes par la banque aux PME/PMI .Il existe deux sortes différentes de financement qui sont :

1-Les sources internes de financement des PME/PMI

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

1-1-Le capital social

La première source de financement de l'entreprise est son capital social. Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature (physique) et en numéraire du promoteur ou des associés et n'est exigible par aucun créancier. Ces fonds seront affectés dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériels, d'outillages, etc. L'entreprise peut, si elle veut financer sa politique d'investissement, accroître son capital en augmentant le nombre de parts sociales[1].

Cette méthode peut prendre différentes formes selon les modalités choisies, on cite :

- Soit les apports extérieurs en nature ou en numéraire, ces derniers peuvent être libérés par un versement d'espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société.

[1] CABANE P., « l'Essentiel de la Finance à l'Usage des Managers », Edition ORGANISATION, Paris, 2005, p.24.

- Soit par l'utilisation des ressources propres à la société sous forme d'incorporation des réserves, bénéfices ou primes d'émission. Dans ce cas, ni la trésorerie ni la structure financière de l'entreprise ne seront affectées.

1-2-L'autofinancement

L'autofinancement est le flux de fonds correspondant aux ressources internes dégagées par l'entreprise au cours d'un exercice. Aussi, il représente le surplus monétaire potentiel dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur[1]. Aussi, l'autofinancement est défini comme l'opération qui permet à l'entreprise de financer son capital fixe sans faire appel aux capitaux étrangers.[2]

Formule de calcul de l'autofinancement :[3]

L'autofinancement (AF) = CAF - Dividendes distribués.
C.A.F = Résultat net + Dotations durables – Reprises durables + VNA – Produits de cession d'immobilisation

L'autofinancement sert à financer les investissements, à couvrir l'accroissement du besoin en fonds de roulement et à consolider les liquidités. L'autofinancement est le mode de financement le plus simple pour l'entreprise, mais il n'est accessible qu'aux puissantes entreprises puisqu'il nécessite une excellente trésorerie et aussi une très grande rentabilité.

Deux sources essentielles de financement internes sont donc à distinguer : Le capital social et l'autofinancement dégagé. Ces sources s'avèrent généralement insuffisantes, obligeant à cet effet les promoteurs à recourir aux sources de financement externes pour compléter leurs capitaux.

[1] DE LA BRUSLERIE H., « Analyse Financière : Information Financière, Diagnostic et Evaluation », Edition DUNOD, Paris, 2010, p.175.

[2] KHEMICI C., « Finance d'Entreprise, Approche Stratégique », Edition HOUMA, p.116.

[3] DE LA BRUSLERIE H., Op.Cit, p.179.

2-Les sources externes de financement des PME/PMI

Il y a lieu d'effectuer la distinction suivante :

2-1-Le financement externe indirect (bancaire)

Le financement bancaire est un moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon sa maturité le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen ou long terme.

2-1-1-Définition du crédit

« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service»[1]. Cette définition permet de mettre en exergue, les trois supports du crédit : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

2-1-2-Types de crédits accordés par la banque

Il convient de faire la typologie suivante :

A-Les crédits à court terme

Les crédits à court terme sont des crédits dont la durée est inférieure à deux ans. Généralement consentis par les banques de dépôts, L'entreprise sollicite ce genre de crédit pour réaliser une opération d'exploitation qui, une fois terminée, servira à rembourser à son banquier. Pour préciser cette définition il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est rattaché. Ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

- Les crédits d'exploitation à objet général : La facilité de caisse, le découvert bancaire, le crédit de compagne, le crédit relais et l'avance sur facture.
- Les crédits d'exploitation à objet spécifique : L'escompte commercial, l'avance sur marchandise, l'affacturage[2].

[1] BOUYAKOUB F., « L'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, p.17.

[2] STUART J., « Le Crédit dans l'Economie », PUF, Paris, 1967, pp.51-52.

A-1-Les crédits d'exploitation à objet général

Ils sont représentés par :

A-1-1-La facilité de caisse

C'est un concours bancaire destiné à pallier de courts décalages de trésorerie qui peuvent se produire entre d'une part des sorties de fonds (dépenses), et d'autres part, des rentrées de fonds (recettes).[1]

Il s'agit très souvent d'aider les bénéficières des crédits d'échéances de fin de mois, à l'occasion de payer le personnel ou du règlement de la TVA. Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires réalisé par la société.[2]

A-1-2-Le découvert bancaire

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie, né d'une insuffisance en fonds de roulement. Le découvert à une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres exigences. Ce concours est le plus sollicité et le plus utilisé par les PME/PMI, Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier sur les engagements des dirigeants[3].

A-1-3-Le crédit de compagne

Le crédit de compagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière, cette activité saisonnière correspond soit au cycle de fabrication, soit au cycle de vente, soit aux deux successivement.

Mais quelque soit le cas de figure, il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend[4].

---

[1] CHOINAL A. et ROUYER G., « La Banque et l'Entreprise, Techniques Actuelles de Financement », Edition LA REVUE BANQUE, Paris, 1989, p.175.

[2] La banque d'Algérie exige un plafond de 15 jours du chiffre d'affaires, pour les facilités de caisse octroyées aux entreprises.

[3] JULIEN D.A. et MARCHESNAY M., « La Petite Entreprise : Principes d'Economie et de Gestion », Edition VUIBERT, Paris, 1988, p.50.

[4] CALVET H., « Etablissement de Crédit : Appréciation, Evaluation et Méthodologie de l'Analyse Financière », Edition ECONOMICA, Paris, 1997, p.22 et suivantes.

A-1-4-Le crédit relais

Le crédit relais est une facilité de caisse d'une durée plus longue, lié à une opération ponctuelle hors exploitation, qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir :

- Soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire),
- Soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce),
- Soit de la TVA payée sur un investissement, ou d'émission d'emprunts[1].

A-1-5-L'avance sur facture

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti aux sociétés bénéficiant d'une ligne d'avances et ce, contre remise de factures visées par des administrations. Le montant de ces avances représente un pourcentage du montant global de la facture[2].

A-2-Les crédits d'exploitation à objet spécifique

On retient ici :

A-2-1-L'escompte commercial

« L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions »[3].

A-2-2-L'avance sur marchandise

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

---

[1] BERKAL S., « Les Relations Banques/Entreprises Publiques : Portées et limites : cas de la BNA et l'Entreprise Leader Meuble Taboukert », Mémoire de magister en Gestion des Entreprises, UMMTO, 2012, p.17.

[2] DALI YOUSEF S., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR Banque », Mémoire de magister en Finances, Université d'ORAN, 2011, p.31.

[3] BENKRIMI K., « Crédit Bancaire et Economie Financière », Edition EL DAR EL OTHMANIA, Alger 2010, p.29.

Autrement dit, les avances sur marchandises sont des crédits qui ont pour objet de procurer à certaines entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leur besoins en stockage : approvisionnement en matière première, achat de marchandise, constitution de stocks de produits fabriqués, maintiens du stock de sécurité, en contre partie, le nantissement des marchandises est remis comme garantie.[1]

A-2-3-L'affacturage (factoring)

Il peut être définit comme un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances commerciales[2].

L'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

B-Le financement bancaire des crédits d'investissement (Les crédits à moyen et long terme)

Les crédits d'investissement sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise (financement de : projets de création ou d'extension, renouvellement de matériel.), le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés.

Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.

B-1-Les crédits à moyen terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition des matériaux légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits[3].

---

[1] BENKRIMI K.., Op.Cit, p.31.

[2] ROUSSELOT P. et VERDIE J-F., « La Gestion de la Trésorerie », Edition DUNOD, Paris, 1999, p.71.

[3] BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.252.

Certains les appellent des «crédits à long terme courts», tandis que d'autres les appellent des «crédits intermédiaires». Ces crédits sont distribués par les banques de dépôts qui octroient les crédits sur la base des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

B-2-Les crédits à long terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans, elle peut d'ailleurs aller jusqu'à vingt ans. Ils sont destinés 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 le plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national[1].

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long termes.

B-3-Le Crédit bail

Dans ce qui suit, nous présentons le crédit bail.

B-3-1-Définition

Le crédit-bail 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 en fin de contrat. Le crédit bail est une technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire[2].

La réintégration du crédit-bail dans le bilan de la société se fera au niveau de l'actif parmi les valeurs immobilisées et au niveau de passifs parmi les dettes, soit à court terme soit à long terme selon l'échéance et les redevances à régler.

[1] BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.253.

[2] BERNARD Y. et Coli J. C., « Dictionnaire Economique et Financier », SEUIL, Paris, 1996, p.447.

B-3-2-Les grandes sortes de leasing

On distingue deux grandes sortes de leasing : le leasing mobilier et le leasing immobilier.[1]

a-Le crédit bail mobilier

C'est une opération par laquelle l'entreprise de crédit bail achète à un fournisseur un bien d'équipement de matériel ou d'outillage pour le donner en location à son client. L'utilisateur a des obligations semblables à celles d'un propriétaire en matière d'assurance et d'entretien.[2]

b-Le crédit bail immobilier

Il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit bail immobilier, qui en demeure propriétaire[3].

2-2-Le financement externe direct (via le marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

2-2-1-Définition

Le marché financier peut être définie comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement (entreprises), au moyen d'instruments financiers appelés titres[4].

Pour ce qui est du marché financier algérien, il a été crée en 1993, modifié et complété par la loi n° 03-04 du 17 février 2003 relative à la bourse des valeurs mobilières.

La bourse d'Alger, dont l'entité opérationnelle est la société de gestion des valeurs mobilières (SGVM) a été lancée en 1999.

---

[1]Le leasing immobilier n'est pas encore autorisé en Algérie. Seul le leasing mobilier est opérationnel.

[2] BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.254.

[3] BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.256

[4] BERNARD Y. et Coli J. C., Op.Cit, pp.254-255.

2-2-2-Les fonctions du marché financier

Le marché financier permet de lever le capital et de transformer directement l'épargne des ménages en ressources longues pour les entreprises ; en contre partie de ces capitaux, les entreprises émettent des valeurs mobilières, essentiellement des actions et des obligations.

En effet il permet d'avoir des fonds propres plus importants sans intérêts ni contraintes de remboursement, ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des banques et en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques, ainsi il leur permet aussi d'acquérir une image saine, transparente et moderne, qu'elles pourraient utiliser pour se valoriser sur le marché national et international.

L'introduction en bourse est un moyen pour la PME/PMI de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux actionnaires. Elle permet d'assurer la pérennité de certaines PME/PMI en apportant une solution aux problèmes de succession.

L'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise. Quoique, l'entrée en bourse n'est pas aussi simple, cela dit, l'introduction en bourse implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise (réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe…), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux comptes, conseillers juridiques et fiscaux,…)[1].

[1] TORRES O., « Les PME », Edition FLAMMARION, Paris, 1999, p.13.

Tableau n° 02 : Avantages et inconvénients de chaque type de financement

Type de financement	Avantages	Inconvénients
I-Financement par les sources internes : **1-Autofinancement :**	- Une source de financement facile, accessible, et très flexible à la portée de l'entreprise. - Financement gratuit, image de l'entreprise saine et prospère. - Préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise.	- Investissement limité par les profits passés. - Limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats. - Il est insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise.
2-Augmentation du Capital social :	- Est une source durable au vrai sens du mot, puisqu'elle ne contraint pas l'entreprise à des échéances fixes de remboursement. - Elle permet aussi de financer d'importants projets et d'améliorer une situation financière difficile. - Elle n'entraîne pas l'obligation de versement des dividendes. - Elle renforce la solvabilité de l'entreprise.	- Le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur au taux d'intérêt d'un emprunt. - La politique de versement de dividende par l'entreprise peut donc se traduire par un coût plus élevé que celui relatif au recours à l'emprunt.
II-Financement par les sources externes : **1-Financement externe indirect (via la banque) :**	- Accessible à toutes les entreprises. - Financement souple, et qui peut permettre de profiter d'opportunité de croissance. - N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profits que de coûts du service de la dette.	- Ça peut coûter cher. - Dépendance vis-à-vis de la banque. - Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
*** Financement par crédit bail :**	- Accessible à toutes les entreprises, il est plus utilisé par les PME/PMI car elles peuvent disposer du matériel de production plus rapidement puisqu'elles ne sont pas obligées de réunir les ressources nécessaires pour son acquisition. - Permet aux PME/PMI à faibles capacités d'endettement, de financer leur développement. - N'offre pas des garanties réelles, ce qui facilite d'autant sa mise en place. - Permet de disposer d'un équipement sans avoir à avancer les fonds	- Son coût demeure élevé notamment pour les petites exploitations. - Le coût de crédit bail est constamment supérieur à celui d'un crédit bancaire. - Puisque l'entreprise n'étant pas propriétaire de ses actifs, elle ne peut pas offrir des garanties à des éventuels créanciers.

***Financement du commerce extérieur :**	correspondants à son achat. -Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte ou les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays. -Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. il encourage en cela le commerce international de marchandises.	-Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. II ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui devrait couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démuni, dans la mesure où il pourrait toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait. Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraine généralement une augmentation des délais de livraison.
2-Financement externe direct (via le marché financier) : **2-1-Par émission d'actions :**	- Pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres. - Pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend du bénéfice. - Argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété.	-Accessible seulement aux grandes entreprises. - Risque de dispersion du capital. - Risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise. - Risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie.
2-2-Par émission d'obligation :	- Charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation. - Pas de perte de pouvoir des dirigeants (pas de risque d'OPA). - On peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute.	- Ça peut coûter cher. - Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires.

Source : http://ar.ba.pagesperso-orange.fr/moyenfin.htm, consulté en octobre 2015

2-3-Le financement bancaire direct du commerce extérieur

Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, dû à la réalisation moins risquée de ce type d'opérations ce qui a poussé les importateurs et les exportateurs, à recourir aux banques pour dénouer leurs opérations.

Le financement du commerce international peut être abordé en deux volets :

2-3-1-Le financement des importations

Le financement des importations s'effectue par les modes cités ci-dessous :

- Le crédit documentaire.
- La remise documentaire
- Le transfert libre.[1]

A-Le crédit documentaire

Le contenu du crédit documentaire est donné dans les points suivants :

A-1-Définition du crédit documentaire

« C'est l'opération par laquelle une banque émettrice, agissant à la demande d'un client, donneur d'ordre, est chargé d'effectuer un paiement au bénéficiaire ou d'accepter et payer les effets contre la remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédits soient respectés »[2].

Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions du commerce international.

C'est dans ce contexte, que la LFC 2011, à pris des mesures d'aides aux PME/PMI et ce dans le cadre de l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre.[3].

A-2-Types de crédits

On distingue trois types : Le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

---

[1] Document distribué aux chargés de clientèle : professionnels et entreprises de la BADR, « Les opérations du commerce extérieur : les opérations documentaires ».

[2] GARSUAULT P. et PRIAMI S., « Les Opérations Bancaires à l'International », Edition CFPB, Paris, 1999, p.113.

[3] L'article 23 de la loi n° 11-11 du 18 juillet 2011, reconnait la remise documentaire et le transfert libre (limite à 04 millions de DZD) comme inégalités de paiement des importations des biens et services (utilisés dans le cadre de la production) en plus du crédit documentaire (toujours obligatoire pour les importations destinées à la vente en état).

L'ouverture de crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable[1].

Parmi ces types de Credoc on cite :

- Révocable : lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant l'expédition des marchandises.
- Irrévocable[2] : lorsque le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- Notifié : lorsque le banquier de l'importateur est le seul engagé.
- Confirmé : lorsque l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

En Algérie, le crédit documentaire à été imposé récemment par la loi de finance complémentaire 2009 pour le paiement des importations (article 69 : LFC 2009)[3].
Le Credoc est connu depuis sa création en 1926, comme une facilité bancaire accordée aux opérateurs économiques pour réaliser leurs transactions commerciales internationales. C'est aussi un gage de sécurité pour toutes les parties du contrat.

B-La remise documentaire

La Remise Documentaire est l'opération qui suit l'opération d'expédition de la marchandise et qui consiste à la présentation des documents d'expédition accompagnés d'un ordre d'encaissement par la banque du tireur (Banque remettante), via le canal bancaire auprès de la banque du tiré (banque chargé de l'encaissement) pour paiement ou pour acceptation et ou pour acceptation et aval.

Le paiement à l'exportateur n'a lieu qu'après réception des sommes dues par la banque « remettante ».

[1] http://www.banque-info.com, consulté le 20/06/2015.

[2] Depuis les nouvelles RUU600, tous les crédits sont automatiquement irrévocables, c'est-à-dire qu'un crédit documentaire ne peut être annulé qu'avec l'accord des deux parties.

[3] L'article 69 de la LFC 2009 : stipule que le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. Désormais, les antres modes de paiement internationaux, que sont le transfert libre et la remise documentaire, ne doivent pas être utilisés pour l'importation des biens. Le second alinéa de l'article, accorde aux autorités monétaires et au ministre chargé des finances une certaines marge d'interprétation. En cas de besoin, ces dernières prendront des dispositions complémentaires.

C-Le transfert libre

Le transfert libre est le moyen le plus rapide et le moins coûteux pour le règlement des opérations de commerce extérieur car il suppose l'existence de rapports de confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, il est très utilisé par les maisons mères et leurs filiales pour les mises à disposition et les règlements courants[1].

L'importateur algérien qui bénéficie de cet instrument a l'avantage de payer son fournisseur à sa volonté, la banque n'engageant nullement sa responsabilité.

2-3-2-Le financement des exportations

Nous retenons :

A-Les crédits fournisseurs

Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger. La durée de ces crédits va jusqu'à sept ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et dix ans lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

A-1-Les crédits fournisseurs à moyen terme

Se sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné. Un plan de financement du marché, établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées dans le cadre du contrat commercial, détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

A-2-Les crédits fournisseurs à long terme

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des grands chantiers à l'étranger[2].

B-Les crédits acheteur

Ce sont des crédits faits par des banques aux importateurs étrangers ou aux banquiers de ces importateurs.

---

[1] Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production à condition que ces importation répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles opérées dans ce cadre n'excédent pas le montant de 04 millions de dinars pour la même entreprise.

[2] GINGLINGER E., « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991, p.46.

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque règle au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » des équipements ou matériels commandés.

La durée d'un crédit acheteur varie entre 18 mois et 10 ans. Ces crédits sont également garantis par les organismes spécialisés d'assurance.

Il faut souligner que les PME/PMI peuvent recourir à diverses ressources de financement, elles peuvent faire appel à des ressources internes. Toutefois, lorsque ces dernières s'avèrent insuffisantes ; elles peuvent faire appel aux banques qui leurs proposent une gamme variée de crédit.

En définitive, l'accès au financement bancaire des PME/PMI est une condition nécessaire au développement de ce secteur et partant de l'économie toute entière. A cet effet, des efforts considérables doivent être consentis de part et d'autre pour promouvoir davantage le financement aux entreprises.

L'encouragement de la PME/PMI englobe toutes les entreprises qu'elles soient publiques ou privées, par ailleurs il faut les orienter vers la réalisation de la relance économique et le renforcement des capacités de création et de valorisation du capital humain.

Section 02 : Les risques de crédit et les garanties exigées par la banque

L'activité d'intermédiation pose problème et exige au banquier de certifier de façon permanente au moins deux contradictions : d'une part, la sécurité vis-à-vis des déposants et épargnants ; d'autre part, la satisfaction des besoins des entreprises et la recherche d'un profit. La notion de risque trouve sa signification au centre de cette contradiction.

Le risque de crédit constitue un risque fondamental pour toute activité bancaire, et survient lorsque le débiteur n'arrive pas à honorer ses engagements d'une façon partielle ou totale, ce qui nécessite de la part du banquier une analyse approfondie afin de limiter au maximum, tout risque inhérent au bon déroulement de l'opération de crédit.

Ce risque de crédit parvient lorsque la garantie est indisponible ou insuffisante pour couvrir le risque, c'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques.

Nous nous intéresserons dans cette section, en premier lieu à l'étude du risque de crédit, en deuxième lieu on se penchera sur la présentation des garanties exigées par la banque.

1-Les risques de crédit

L'octroi d'un crédit est une nécessité sur le plan économique mais il est lié intrinsèquement à la notion de risque. Le risque crédit est celui qui se manifeste lorsque le débiteur est incapable d'honorer ses engagements d'une manière partielle ou totale.

L'origine du risque crédit est propre à l'entreprise, mais qui se transfert à la banque en raison des relations commerciales. Il importe au banquier de reconnaitre ses différents risques et de les analyser à l'occasion de chaque opération de crédit.

1-1-Définition

Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles en provoqueront des pertes.

Le risque est un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur n'est prévisible qu'avec des probabilités. On l'oppose à l'incertitude qui correspond à un futur totalement imprévisible et à la certitude qui permet une prédiction, c'est-à-dire une prévision affectée d'une probabilité égale à un (1).

1-2-Typologies des risques de crédit

Chaque crédit est soumis à des risques, qui peuvent être différents d'un crédit à un autre. Ainsi, l'étude des risques présentent une importance particulière pour le banquier qui cherche à prévoir les risques de chaque crédit[1].

Le crédit est au cœur de l'activité bancaire, mais le risque est inhérent à celle-ci. On peut diviser le risque de crédit en quatre risques secondaires: d'insolvabilité, de liquidité, taux d'intérêt et de change.

1-2-1-Le risque d'insolvabilité

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

Dans ses deux cas, le client se trouve dans une situation d'insolvabilité, et le banquier court un risque certain de perte. L'insolvabilité du client produit des effets négatifs sur l'exploitation de la banque.[2]

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

1-2-2-Le risque de liquidité

La banque peut être confrontée au risque de liquidité, lorsque le terme de ses emplois devient supérieur à celui de ses ressources (composées d'une fraction non négligeable d'exigibilité à vue). Il est considéré comme un facteur justifiant l'existence de la banque par ses capacités à préserver la liquidité aux déposants. Le risque de liquidité est inhérent à l'activité bancaire. Autrement dit, le risque de liquidité désigne l'éventualité des difficultés temporaires ou importantes d'accès à des sources de fonds pour faire face aux besoins.

1-2-3-Le risque des taux

Les taux d'intérêt et les taux de change sont moins stables et exposent les banques à des risques liés aux opérations sur titres et des opérations en devises.

---

[1] BOUIRA N., « Développement et perspectives des PME algériennes », Mémoire de Magister en Stratégie, Université d'Oran, 2014, p.43.

[2] BESSIS J., « Gestion des Risques et Gestion Actifs-Passif des Banques », Edition DALLOZ, Paris, 1995, p.20.

A-Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes, dont les conditions de rémunérations, taux fixe- taux variable, différent.

- Si le taux d'intérêt augmente, le client qui a emprunté des fonds aura des frais financiers supplémentaires à supporter, ce qui va diminuer le résultat de son activité et donc la diminution de ses capacités de remboursement, surtout si le client à contracté des emprunts dans d'autres banques.
- Dans le deuxième cas, si le taux d'intérêt diminue, cela implique une rémunération moins importante que celle souhaitée par le banquier[1].

B-Le risque de change

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

Ce risque concerne beaucoup plus les banques à activité internationale (financement des équipements ou des matières premières importées)[2].

1-2-4-Le risque juridique

Le risque juridique intervient, lorsque la banque interrompt le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques. Ainsi, le bénéficiaire concerné peut mener une action en réclament des engagements de la banque, surtout si celui-ci n'a pas prévenu le client de cette interruption.

Le risque juridique peut aussi survenir de la confiance qu'inspire le crédit entre le client et ses créanciers qui voient en l'engagement de la banque une assurance de solvabilité, en cas de défaillance du client, ceux-ci peuvent se retourner contre la banque.

[1] DE COUSSERGUES S., « La Banque ; Structures, Marchés, Gestion », Editions DALLOZ, Paris, 1996, p.103.

[2] ROUACH M. et NAULLEAU G., « Le Contrôle de Gestion Bancaire et Gestion Financière, Edition LA REVUE BANQUE EDITEUR, Paris, 1998, p.312.

2-La prise de garantie

Le banquier recueille un certain nombre de garanties, celles-ci doivent correspondre au type de crédit octroyé, qui lui servent de couverture en cas d'apparition de ces risques. Toutefois, La meilleure garantie pour une banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit.

2-1-Définition

La garantie est synonyme de sûreté accordée au créancier pour le recouvrement de sa créance et d'améliorer la sécurité de ses engagements et surtout pour se prémunir contre les risques de non remboursement.[1]

2-2-Types de garanties

Il existe plusieurs types de garanties que requiert la banque, lorsqu'elle juge que le risque propre à l'entrepreneur lui parait élevé, parmi ces derniers on distingue :

- Les garanties réelles, qui sont les plus utilisées et portent sur les biens, sous forme des droits de rétention, d'hypothèques ou de nantissements.
- Les garanties personnelles qui sont sous la forme d'un cautionnement, ou d'aval.

2-2-1-Les sûretés réelles

Les suretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naitre au profit de cette dernière une cause dite «cause de légitime préférence »[2].

Les sûretés réelles sont un engagement par lequel l'entreprise met à la disposition de sa banque un bien mobilier ou immobilier sous forme de : droit de rétention, d'hypothèque ou de nantissement.

A-Le droit de rétention

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

[1] BANLIAT C. et CHERIEF I., et all., « Lexique de Gestion », Edition DALLOZ, Paris, 2003, p.260.

[2] MANSOURI M., « Système et Pratiques Bancaire en Algérie », Edition HOUMA, 2005, p.133.

B-Le nantissement

Appelé aussi «les sûretés mobilières réelles ». Le nantissement peut être défini comme étant un contrat réel de garantie, par lequel le débiteur remet à un créancier pour sûreté de sa dette, la possession effective d'un bien, si le bien remis en garantie est un bien meublé, et nous parlons de gage s'il s'agit des revenus d'un immeuble.

Il s'agit essentiellement de :

- Nantissement d'équipement, nantissement du marché.
- Droits d'associés et valeurs mobilières.
- Fonds de commerce.
- Matériel professionnel.
- Véhicules automobiles.
- Stocks de matières premières et de marchandises.

C-L'hypothèque

C'est une garantie qui est sollicitée pour la couverture d'un crédit d'investissement. Elle peut être définie comme étant un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profil d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance[1].

2-2-2-Les sûretés personnelles

Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physiques ou morales que nous appelons la caution) de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement, d'aval[2].

A-Le cautionnement

C'est l'engagement pris par un tiers, appelé caution envers un créancier, de s'exécuter en cas de défaillance de son débiteur. En se portant caution, c'est-à-dire en engageant leurs signatures les banques mettent à la disposition des entreprises des crédits utilisés couramment dans de multiples domaines,

Avant de signer un acte de cautionnement, le banquier doit apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter la réalisation de son contrat.

[1] MARTEAUX D. et DEHACHE D., Op.Cit, p.277.

[2] BERKAL S., Op.Cit, p.21.

Parmi les engagements par signature, on trouve l'obligation cautionné « Douane », la caution pour admission temporaire, la caution de soumission et la caution de bonne exécution[1].

On distingue deux types de cautionnement, le cautionnement peut être simple ou solidaire [2]:

A-1-La caution simple

Le créancier est en droit de poursuivre immédiatement la caution. Cependant, celle-ci bénéfice de deux avantages :

- Bénéfice de discussion, dans ce cas la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.
- Bénéfice de division c'est le cas d'une pluralité des cautions. Ce bénéfice leur permet d'exiger que la poursuite soit réduite à la part de chacune d'elles.

Le cautionnement simple est avantageux pour les cautions, mais nuisant aux créanciers. C'est pourquoi ces derniers exigent souvent un cautionnement solidaire.

A-2-La caution solidaire

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution, se sont généralement les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang, cela veut dire que le créancier pourra réclamer à la caution le paiement de l'intégralité de la créance sans avoir à entamer de poursuites contre le débiteur.

B-L'aval

C'est un engagement écrit pris par un tiers ou par un signataire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre, chèque) de payer le montant en totalité ou en partie à son échéance. Il est donné obligatoirement par signature manuscrite sur le recto de l'effet ou par acte séparé suivi de la notion « bon pour aval » est du montant à avaliser.

[1] MARTEAUX D. et DEHACHE D., Op, Cit, p.78.

[2] BEGUIN J-M. et BERNARD A., « L'essentiel des Techniques Bancaires », Edition GROUPE EYROLLES, Paris, 2008, pp.227-228

En cas de défaillance du débiteur principal dont il est le garant ; l'engagement du donneur d'aval est identique à celui d'une caution solidaire[1].

En principe, l'aval indique pour le compte de qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé être donné :

- Pour le compte du tireur, s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque.
- Pour le compte du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre.

A la différence du cautionnement l'avaliste est toujours solidaire il ne bénéfice pas donc des droits de division et de discussion.

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

Il convient de noter que les établissements de crédits doivent faire face à une montée des risques de crédits qui entraînent une diminution très forte de leur rentabilité. Et donc, les banques doivent entre autres s'adapter aux nouvelles règles mises en place par les autorités de contrôle et de surveillance, «Le risque est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien. Son quotidien malgré lui, où toute prise de risque consciemment réalisée va de pair avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas et qu'il reste hypothécaire ».[2]

C'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques, car la garantie préserve au banquier une certaine marge de sécurité pour parer aux éventuels risques (risques de crédit essentiellement).

Afin de minimiser ces risques et mettre en place les crédits adéquats, le banquier adopte la démarche suivante :

- Avoir un aperçu sur l'entreprise à travers son historique, son activité, son marché et ses partenaires ;
- Procéder à l'analyse de la situation financière de l'entreprise ;
- Analyser ses besoins de financement d'une manière prévisionnelle et prendre les garanties nécessaires.

En dernier, nous dirons que la banque ne peut accorder de crédit sous prétexte de l'existence du risque. Elle doit veiller à sa maîtrise.

[1] MARTEAUX D. et DEHACHE D., Op.Cit, P.48.

[2] Michel M., « Exploitation Bancaire et le Risque de Crédit », Edition REVU BANQUE EDITEUR, Paris, 1995.

Section 03 : De la relation Banque-PME/PMI

Pour Frank BANCEL : « l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présenté comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante en Allemagne et au Japon »[1]. La relation existante entre Banque-PME/PMI est avant tout une relation financière sous forme d'un contrat de longue ou courte durée. La banque met à la disposition de sa clientèle tous ses services et elle s'engage à les prendre en charge à condition que ces derniers suivent les règles prudentielles et les conditions. Parmi la panoplie des services que la banque offre aux PME, le crédit est le principal service rendu, à ce titre il sera étudié sous divers aspects.

Cette relation se caractérise par [2] :

1-La complexité et l'ambiguïté

Aux yeux du banquier, les dirigeants sont incompétents et manquent de connaissances et de méthodes de gestion. Ils estiment aussi que les informations enregistrées dans leur dossier du crédit ne sont pas tout à fait crédible. Quant au dirigeant, lui il s'intéresse uniquement aux projets, alors que le banquier cherche que les PME doivent rehausser le crédit qui est lié à leur situation financière, ainsi le banquier d'un point de vue juridique n'est qu'un commerçant d'argent, donc c'est nécessaire pour lui d'avoir le droit à la vigilance en matière d'octroi des crédits.

2-Le surplus de risque

Le secteur des PME/ PMI présente un risque assez élevé, pour cela, le banquier impose des garanties personnelles et assimilant donc le patrimoine du dirigeant et de sa famille.

[1]BANCEL F., « Les stratégies de banques-Industrielles », In revue d'économie industrielle, Vol, 77, 3éme trimestre, 1995, p.26.

[2] BOUKROUS D., Op.Cit, pp.27-28.

3-L'asymétrie de l'information : elle peut apparaître pendant deux phases :

3-1-En phase de création

Le dirigeant n'a pas une idée claire de ces aptitudes entrepreneuriales et managerielles ce qui donne une meilleure visibilité au banquier expérimenté, sur les degrés de chances de succès du projet.

3-2-En phase de croissance

Dans cette phase, le dirigeant acquiert une certaine expérience mais cette dernière lui provient toujours de l'apprentissage, en conséquence sa vraie qualité parait indéterminable pour le banquier, de même pour le degré de risque de son projet.

Conclusion

A partir de ce que nous avons vu dans ce chapitre, nous pouvons conclure que le financement des PME est un sujet délicat. D'un côté, les PME prennent de plus en plus de l'importance dans le développement économique et sociale d'un pays, et d'un autre côté, elles endurent de plus en plus des difficultés à trouver des financements.

Les PME/ PMI ont une structure de financement hiérarchique. En premier lieu, les PME préfèrent recourir au financement par capitaux propres qui se révèle être un financement gratuit, mais avec le temps les capitaux propres ne seront plus suffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprises. L'entreprise doit alors se procurer des financements externes, dans ce cas elle a le choix entre les crédits bancaires, les crédits interentreprises et le crédit-bail, et si le problème de financement persiste, elle peut procéder à l'ouverture de son capital, soit par la réception des capitaux risqués ou à travers une introduction en bourse.

Pour ce qui est des PME/ PMI algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible (étant donné l'Etat embryonnaire de la bourse d'Alger). Les PME/ PMI se trouvent donc dans l'obligation de recourir aux crédits bancaires. Sauf que ce n'est pas toujours facile de bénéficier d'un crédit bancaire.

Pour faire face, à ce problème le gouvernement algérien a mis en place des dispositifs d'appui et de développement de la PME/PMI, soient en leur offrant des crédits, comme c'est le cas de l'ANSEJ, l' ANGEM, ou la CNAC, ou en leur assurant les garanties nécessaires pour leur faciliter l'obtention des crédits bancaires, comme c'est le cas du FGAR et du CGCI.

Des mesures de plus en plus importante devrait être prises en faveur de l'accompagnement des porteurs de projets, qui pourraient débrider les initiatives, afin de stimuler la croissance de ce secteur et de contribuer à sortir l'économie de sa dépendance vis-à-vis des recettes des hydrocarbures.

Chapitre III:
Rôle de la BADR,
agence Ain El Hammam
dans le financement des PME/PMI

Introduction

Ce dernier chapitre porte sur une illustration, en matière du rôle que jouent les banques dans la création, l'extension et dans la consolidation des PME/PMI et ce, notamment en se focalisant sur les crédits d'investissement que celles- ci accordent aux porteurs de projets. Cette illustration sera faite à travers le cas de la BADR, agence de Ain El Hammam. Le choix de cette agence est motivé par la proximité géographique qui est supposée nous permettre de nous y rendre très souvent et d'accéder éventuellement aisément aux informations au sein de cette agence.

En général, le contexte économique dont lequel évolue la BADR est actuellement marqué par la mise en œuvre des réformes fondamentales qui se sont traduites par :

- La définition de nouveaux mécanismes de gestion pour l'économie nationale.
- La mise en œuvre de l'autonomie des entreprises publiques d'une part, et la réorganisation du secteur agricole, industriel et commercial, d'autre part.

En matière d'accord des crédits, la banque constitue, sans équivoque, le principal intervenant dans le financement des PME/PMI, à travers ses différents types des crédits (les crédits d'investissement pour le financement à long terme et les crédits d'exploitation pour le financement à court terme), tout en considérant les différentes garanties appropriées à chaque type de crédit.

Tenant compte de ceci, notre étude s'articule autour de trois sections :

- La première section est consacrée à la présentation de la BADR.
- La deuxième section précise les conditions d'octroi d'un crédit bancaire et l'étude d'un dossier de crédit.
- Quant à la dernière section, elle s'intéresse au cas de l'agence de Ain El Hammam et aux conditions dans lesquelles cette dernière agit en tant qu'acteur influent en contribuant aux financements des entreprises. Tout en mettant l'accent sur les contraintes que celle- ci rencontre dans son fonctionnement.

Section 01 : Présentation de la BADR

1-Historique de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission principale le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. La BADR est actuellement l'un des plus importantes des banques d'Algérie de par son réseau et ses effectifs, elle est classée la première banque au niveau national, 13ème au niveau africain, et 668éme sur 4000 au niveau mondial[1]. Nous résumons dans ce qui suit son évolution depuis sa création par 03 grandes étapes :

- Etape allant de 1982/1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un Contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention[2].

[1] La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982, sous la forme juridique d'une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA en 1982 et qui est passé à 33.000.000.000 DA en 1999, son siège social se situe au Boulevard Colonel AMIROUCHE-Alger. Elle a été chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, dans le respect du secret bancaire.
En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.
Elle a été constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA. Son réseau compte actuellement 310 agences et 21 directions centrales et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales

[2]AMMI M., HADDOUCHE S., « La bancassurance : Une nouvelle dynamique en marche pour la BADR », Mémoire de master en banque, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe (IFID-MA), Tunis, 2009, pp.103-104.

❖ Etape allant de 1991 à 1999

Suite à loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques[1], la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques et cela par : La mise en place du système «SWIFT» en 1991, pour l'exécution des opérations de commerce extérieur, et du logiciel «SYBU» en 1992, avec ses différent modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle). Et en 1994 a lancé sa première carte de retrait qui devient à partir de 2000 une carte de paiement et de retrait interbancaire.

❖ Etape allant de 2000 à 2008

La BADR a poursuit sa mission de financement des PME/PMI et le secteur privé en général et afin de la mettre au diapason des mutations économiques et sociales de l'économie de marché, la BADR a été soumise à des séries de diagnostics et d'assainissements comptables et financiers ainsi que d'audit institutionnel et financier axé sur la modernisation de la banque et l'amélioration des prestations. Cette modernisation a été caractérisée par la concrétisation du concept de la « Banque assise », l'acquisition d'une nouvelle solution informatique « Global Banking », la poursuite de la dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits. En 2008, la BADR a intégré le lancement de la bancassurance.

2-Objectifs et Missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales dans le but d'atteindre ses objectifs[2].

[1] Il s'agit du contenu de la loi N°90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

[2] DALI YOUCEF S., «Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie et son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR banque », Mémoire de magistère en Finances, Université d'Oran, 2011, pp.98-99.

2-1-Objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts 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 devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales tel que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

2-2-Missions de la BADR

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- Le financement des projets à caractère économique des collectivités locales notamment les PME/PMI.
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliés.

Ainsi, il s'avère que la politique de la direction générale (DG) de la BADR est axée sur la modernisation de l'ensemble de ses services en général, mais un regard plus pointu révèle les efforts fournis et les chantiers ouverts par la banque, particulièrement en ce qui concerne la création de l'emplois, la diversification des produits, l'amélioration de la qualité des services, l'intégration des nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC), l'accompagnement du client et bien d'autres.

Une politique qui, au fur et à mesure, à fait que la BADR s'impose comme pierre angulaire de développement agricole et rural en Algérie[1].

3-Présentation de l'organisme d'accueil «l'Agence Locale d'Exploitation (ALE) N°573»

L'ALE de Ain El Hammam a été créée en 2005 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre de la ville de Ain El Hammam. Cette agence est dotée, d'un système « banque assise » qui repose sur une nouvelle organisation et méthode de travail où l'on distingue deux groupes de travail le « front office » et le « back office».

- Le Front Office offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires par un chargé de clientèle, et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des placements bancaires et/ ou financiers. Ce groupe travail assure les services suivants : service commerce extérieur, service caisse qui à son tour est divisé en deux sections : section virement et section recette.

- Le back office : il constitue, quant à lui, un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du Front Office, et du réseau de la compensation. Aussi, il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessaires des délais, ou impliquant le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque. Ce groupe de travail assure les services suivants : service crédit, service juridique et service comptabilité[2].

[1] DALI YOUCEF S., Op.Cit. pp.114-115.

[2] Informations données par la BADR : agence de Ain El Hammam.

Section 02 : Conditions d'octroi d'un crédit bancaire

Chaque opération d'octroi d'un crédit est initiée, dans un premier temps pas, l'élaboration d'une demande de crédit par l'entreprise auprès de la banque, puis par l'étude par la banque, ensuite par l'entrée en négociation des deux parties pour la mise en place du crédit et enfin par la décision finale de la banque.

Généralement, l'étude d'un dossier de crédit dépend de l'organe qui fait l'étude et qui accorde le crédit. Toutes entreprises qui désire bénéficier d'un crédit bancaire à court, à moyen ou à long terme est tenue de satisfaire un ensemble de critères juridiques, techniques et financiers et de procéder au montage d'un dossier de crédit. Tous les dossiers de crédit « doivent constamment tenir à jour l'ensemble des renseignements, pièces et documents relatifs à l'affaire, comme par exemple les : bilans, comptes de résultats et les attestations fiscales et parafiscales »[1]. Ce dossier passe par les étapes suivantes : l'étude technico-économique, l'étude financière, l'étude de la rentabilité et enfin l'appréciation générale et la décision d'octroi du crédit.

1-Les étapes d'octroi d'un crédit bancaire

Il n'est pas inutile ici de rappeler les étapes d'octroi d'un crédit bancaire, pour mieux comprendre l'importance de ce qui est exigé des entreprises. Ces étapes correspondent à un certains nombre de conditions :

1-1-Analyse de la demande de crédit

L'entreprise évalue ses besoins de financement relatifs à un projet et établit le mode de financement qui lui est adéquat et élabore un plan prévisionnel permettant l'analyse prospective des effets anticipés de l'application de la stratégie choisie.

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder un crédit, la banque effectue diverses études telles que : l'analyse sectorielle ; l'analyse des documents et données de l'entreprise (données financières, part du marché, structures organisationnelles, processus de production, relation fournisseurs et clients, actionnariat, etc.) ; l'analyse de suivi de l'entreprise ; l'étude du plan prévisionnel d'exploitation, de sa stratégie, de l'opportunité de réaliser le projet envisagé ; l'analyse de la capacité de l'entreprise à rembourser le crédit et l'étude de possibilité de mise en place de garanties, d'hypothèques, de nantissements et de cautions.

[1] BOUYAKOUB F., « L'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000, p.131.

1-2-Négociation entre l'entreprise et la demande de crédit

D'un point de vue technique, cette négociation peut être formulée en disant que le négociateur se fixera un « coût d'opportunité ». Il acceptera de négocier ou de rester dans la négociation tant qu'il estimera que les résultats probables de la négociation seront plus élevés que les positions (réelles minimales, ce que les praticiens codent sous les termes de : « butoir » ; « point de rupture » ou « meilleur alternative disponible ».

L'avantage net de la négociation n'est pas seulement d'ordre matériel, il contient l'ensemble des éléments pertinents pour l'agent concerné (par exemple, la préférence d'une relation non conflictuelle ou le respect de certaines principes)[1].

1-3-Démarche à suivre pour l'octroi d'un crédit d'investissement

Le dossier de crédit d'investissement constitue l'une des cartes maîtresses qui permette au banquier de mieux situer et de mieux connaître son client. A cet effet, ce dossier doit porter un maximum de renseignements relatifs au client (promoteur) ainsi qu'à son projet. Ces renseignements peuvent être présentés sous forme de documents, pièces, bilans, etc., qui se regroupent en :

Il s'agit de mettre à la disposition de la banque :

-La demande de crédit d'investissement ;

-Les documents administratifs juridiques ;

-Les documents comptables et fiscaux ;

-Les documents économiques et financiers ;

-Les documents techniques.

[1] Négocier avec un banquier, c'est d'abord acquérir un minimum de connaissances bancaires, c'est-à-dire le langage, la connaissance des usages, des contraintes et critères bancaires, l'ignorance de ce préalable réduit le pouvoir de négociation du client considérablement.

Pour compléter le dossier de demande de documents concernant le projet à financer, il y a un certain nombre de documents que délivre la banque et qui influencent vivement la décision de cette dernière :

-Le compte rendu de la visite sur le site de l'entreprise ;

-Le compte rendu de la conversation avec le client ;

-La fiche entreprise (elle correspond à une pièce d'identité économique de l'entreprise, elle regroupe toutes les caractéristiques de cette dernière).

Une fois ce dossier complet est mis à la disposition de la banque, celle- ci procède soigneusement à son étude[1].

2-L'étude d'un dossier de crédit d'investissement

Après avoir rassemblé les différents documents concernant le client et son projet, la banque procède à l'étude détaillée, des aspects technico-économiques, de l'étude financière, de l'étude de la rentabilité et enfin de l'appréciation générale et la décision du projet.

2-1-Etude technico-économique du projet

Cette étude est élaborée par des bureaux d'études ou de comptabilité spécialisés. Elle permet d'apprécier la viabilité du projet sur tous les plans. L'analyse technico économique est un document qui reprend l'ensemble des éléments se rapportant au projet d'investissement, on citera notamment: la présentation générale du projet, son étude économique ainsi que son étude technique.

2-1-1-Présentation générale du projet

Il s'agit de la présentation de l'entreprise (forme juridique, capital social, siège social, description de son activité, présentation des associés…). Comme il s'agit de présenter l'objet de l'investissement (extension, renouvellement, ou projet de création avec des commentaires sur la capacité de production avant et après la réalisation de l'investissement). Il faut aussi préciser la construction envisagée pour des équipements à acquérir et le mode de financement envisagé.

[1] Documents de la BADR, Agence de Ain El Hammam, Novembre 2015.

2-1-2-L'étude économique du projet

Cette étude se base sur l'opportunité économique du projet à travers l'étude de l'environnement où il est appelé à évoluer. Ce volet porte surtout, sur l'étude du marché. Le banquier est attiré aussi par la politique commerciale que va adopter l'entreprise, cette politique porte sur la nature du produit, son prix, sa qualité, les modalités de distribution et les éventuelles promotions.

2-1-3-L'étude technique de projet

Cette étude porte sur l'analyse d'un certain nombre d'éléments.

2-1-3-1-Le processus technologique

Il met en évidence :

- Le choix du matériel de production, sa performance, ses caractéristiques techniques, les modalités de son acquisition, la garantie du fournisseur, etc.
- Le processus de production envisagé.
- Les capacités techniques de l'unité.

2-1-3-2-La capacité de production et effectif nécessaire

Après avoir cerné les spécificités du matériel, on se penche sur les capacités d'utilisation de ce dernier, pour dégager les capacités de production qui permettent la réalisation des chiffres d'affaires envisagés ; ainsi que l'effectif nécessaire en nombre et en qualité, notamment l'adaptation de l'effectif aux conditions de production de l'entreprise.

2-1-3-3-La localisation géographique

Celle-ci peut constituer un élément déterminant pour la réussite du projet. En effet, la localisation influe directement sur les conditions suivantes :

- Les conditions techniques : l'existence des différentes commodités pour la réalisation du projet et pour l'exploitation, tel est le cas de l'extension de réseaux routiers, de l'électricité, d'eau, du climat, etc.
- Les conditions économiques : concernant la localisation par rapport au marché de produits finis de l'entreprise et celui des matières premières.

- Les Conditions commerciales : Importance du marché, évaluation des coûts de transport, etc.
- Les Conditions sociales : création d'emplois, possibilité d'avantages fiscaux ou douaniers, etc.

2-1-3-4-L'approvisionnement

Les caractéristiques, les prix et surtout la disponibilité des matières premières doivent être déterminés pour faciliter leur acquisition et éviter les ruptures de stocks.

2-1-3-5-Le coût de l'investissement

La description du programme d'investissement doit porter sur l'ensemble des rubriques et doit être détaillée par ce qui est déjà réalisé et ce qui reste à réaliser.

2-1-3-6-La prise en compte de l'incertitude

L'incertitude est une variable obligatoire à prendre en considération quelque soit l'étude technique élaborée.

2-1-3-7-Planning de réalisation

Le promoteur doit présenter un plan de réalisation envisagé, dans lequel il indiquera le délai nécessaire pour passer en phase d'exploitation. En cas d'avis favorable, le banquier et le promoteur veillent à ce que le projet se réalise dans le délai prévu, dans de bonnes conditions car une erreur dans cette phase peut revenir fatale lors de l'exploitation.

2-1-3-8-Le financement

Le promoteur doit indiquer la structure de financement qu'il envisage, il indique le montant de ses apports en numéraires et en natures, ainsi que toute autre ressource de financement qu'il envisage.

2-2-L'analyse financière d'un projet d'investissement

Sur la base d'un dossier présenté à la banque, le diagnostic se fait à partir des documents financiers et comptables fourni par l'entreprise (bilan, compte de résultat et tableau de financement). L'analyse se fait par le dépouillement de ces documents et la formulation de conclusions.

L'analyse financière est aussi un outil préalable à la décision d'investir ou de financer ces investissements. Cette analyse va apporter la réponse aux questions suivantes :

- Est-ce que ce projet d'investissement est rentable ?
- Est-il nécessaire d'octroyer un crédit d'investissement à l'entreprise ?

Ces questions font appel à l'étude de différents documents que possède l'entreprise qui envisage son extension :

- Le bilan : qui est un inventaire de tout ce que l'entreprise possède (actif) et de tout ce qu'elle doit (passif). Il doit être établi au moins une fois par an, à la fin de chaque exercice. Il représente le principal document que fournissent les entreprises à leurs banques, car il donne une vue statique de l'entreprise.
- Le compte des résultats (CR) : nous renseigne sur l'activité et les performances de l'entreprise pendant un exercice, il permet de dégager le résultat financier en fin de l'exercice.
- Le plan de trésorerie : il est élaboré sur la base des critères de rentabilité. Il doit en particulier permettre la maîtrise du coût des stocks de matières premières (en considération d'un seuil de sécurité) et des produits finis.
- L'analyse financière par la méthode des ratios : permet aux responsables financiers de suivre l'évolution de leurs entreprises ; ce que intéresserait les tiers (les actionnaires, les banquiers, les clients et fournisseurs…etc.). Elle consiste à mieux connaitre l'entreprise et à évaluer précisément l'importance de ses points forts et de ses lacunes.
- Tout document portant un jugement sur la rentabilité de l'entreprise.

Le but essentiel de l'analyse financière est la recherche, le maintien des conditions de l'équilibre financier, la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise.

2-3-Etude de la rentabilité du projet

Après la collecte de toutes les informations et l'étude des aspects techniques et financiers du projet, le banquier procède à l'étude de la rentabilité. Celle- ci s'opère en deux phases complémentaires :

La première phase consiste à déterminer la capacité d'autofinancement (cash-flow) ou la marge brute de l'autofinancement qui est nécessaire dans le calcul de la rentabilité de l'entreprise. Le cash flow signifie les flux de trésorerie. Il recouvre la différence entre les entrées de trésorerie, et les sorties de trésorerie[1]. Il est calculé comme suit :

Cash-flow = Amortissement + Provision + Résultat net non distribué

Les cash-flows brut et net se traduisent comme suit :

Cash flow brut = Résultat brut + dotations aux amortissements + dotations aux provisions (à caractère de réserve)

Cash flow net = Résultat net + dotations aux amortissements + dotations aux provisions (à caractère de réserve)

La deuxième phase consiste en le calcul d'indicateurs de rentabilité à partir des soldes dégagés dans la première phase. Il s'agit de la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), le délai de récupération du capital investit (DRCI), et de l'indice de rentabilité ou de profitabilité (IR ou IP).

VAN : est un critère de référence en matière de choix d'investissement. Elle se définit pour un projet ponctuel (investissement initial unique), dont la durée de vie est égale à n années de la manière suivante :

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{N} \frac{CFt}{(1+i)^t}$$

TRI : est le taux actuariel pour lequel la VAN du projet d'investissement est nulle. Il s'agit d'un taux de rentabilité dans la mesure où ce taux permet à l'investisseur de récupérer sa mise initiale sur la durée de l'étude, l'investisseur choisit celui dont le TRI est le plus élevé. Il se traduit comme suit :

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CFt}{(1+TRI)^t} = 0$$

[1] CAPIEZ A., « Eléments de Gestion Financière », Edition MASSON, France, 2002, p.130.

DRCI : est le temps nécessaire pour que l'investissement initial soit récupéré. Pour le banquier, ce délai est apprécié favorablement s'il est inférieur à la durée du crédit. Il se calcul comme suit[1] :

$$\textbf{DRCI} = \frac{I_0}{\text{CF Actualsé moyen}}$$

IP : correspond à la valeur actuelle des flux de liquidité générés par le projet, rapportée au montant des capitaux investi. Un projet d'investissement sera sélectionné à condition que l'indice de rentabilité soit supérieur à 1. Il se calcul comme suit :

$$\textbf{IP} = \sum_{t=1}^{n} \frac{CFt}{(1+TRIt)} / I_0$$

C'étaient là les critères les plus importants sur le plan financier pour comprendre les enjeux de l'octroi des crédits aux entreprises. Toutefois, le critère de la VAN[2] demeure le plus adapté pour choisir un investissement[3].

[1] CAPIEZ A., Op.Cit, p.131.

[2] Sachant que : **I_0 :** Montant initial de l'investissement ; **CF :** Cash-flow attendu de l'investissement pour la période t ; **n :** Nombre d'années ; **i :** Taux d'actualisation.

[3] CAPIEZ A., Op.cit., p.133.

Section 03 : Apport de la BADR (agence de Ain El Hammam) en matière de financement des PME/PMI

Le financement des PME/PMI en Algérie est une activité qui régit son système économique. En effet, les entreprises dans leur diversité constituent le pilier de toute économie. Pour mener à bien leur mission, elles doivent détenir un ensemble de ressources nécessaires à leur croissance. Une partie de ces ressources provient de son environnement externe et des établissements de crédits.

L'octroi des financements se fait dans le respect d'un certain nombre de critères et conditions propres aux banques qui jouent un rôle très important dans ce domaine. Ces exigences ne sont pas toujours connues et favorables aux PME/PMI. Ceci laisse entrevoir des failles dans le système de financement en Algérie.

C'est dans cette optique, que nous nous intéressons dans la présente section aux conditions des financements accordés par la BADR (Ain El Hammam) et aux obstacles que rencontre cette agence dans ses relations avec les PME/ PMI, en général.

La dite agence réalise une forte rentabilité avec les PME/PMI qui représentent une proportion de 55 % de l'ensemble de portefeuille clientèle (entreprises) de la banque. Le secteur d'activité au niveau des PME/PMI qui a le plus bénéficié du financement est le secteur de l'Agriculture (domaine de spécialisation de la BADR).

1- La relation entre la BADR et les PME/PMI

L'agence ayant constitué l'objet de notre étude manifeste une bonne connaissance des PME/PMI qui s'inscrivent dans les démarches de demandes de crédits auprès d'elle. Du côté des entreprises, il faut noter que la confiance inspirée par la banque, ses performances, sa solvabilité et sa capacité à accorder des crédits sont des critères attractifs pour les PME/PMI dans leurs orientations de recherche de financement.

En matière de fréquence des demandes de crédits reçues par la BADR, il faut noter une moyenne de plus de dix (10) dossiers par mois. Nous avons constaté que la banque est expérimentée et jouit d'une bonne image dans son environnement direct.

Dans l'ensemble, les crédits proposés aux PME/PMI sont soit des crédits à court, moyen ou long terme. Quant à la BADR, elle propose surtout des crédits à court terme, généralement d'une durée inférieure à un an. Rappelons que les crédits à court terme sont d'une durée inférieure à deux (2) ans et concernent les facilités de caisse, les découverts bancaires et les escomptes commerciaux, principalement. Ils ont pour but de satisfaire les besoins de trésorerie.[1]

2-Les exigences de la BADR préalablement à l'accord des crédits

Lors de nos entretiens avec la chargée d'étude, nous avons pu avoir certaines informations pertinentes relatives à ce qu'exige la banque des PME/ PMI pour qu'elles puissent avoir une réponse favorable à leurs demande de crédits.

En effet, l'entreprise doit commencer par rédiger un bon plan d'affaires, appelé «business plan», qui donnera une idée exacte de son projet. Ce plan doit être toujours accompagné d'un résumé clair et concis à transmettre au banquier pour susciter son intérêt.

Par ailleurs, la demande sera étudiée en fonction de l'impression que ce plan *produira*. Le banquier analysera les documents fournis dans le but d'évaluer les risques.

Il est important de savoir que l'adéquation homme/projet reste l'un des principaux critères sur lesquels s'attarde le banquier. Il est donc conseillé aux dirigeants d'initier des projets en conformité avec leurs expériences, leurs compétences et leur personnalité.

En outre, la banque exige des dirigeants d'avoir un apport personnel consistant afin d'accroitre leurs chances d'obtenir un financement (30 % du montant sollicité).

Enfin, le banquier de la BADR préférerait traiter avec des personnes confiantes, expérimentées et bien préparées. A contrario, certains dirigeants ignorant ces conditions préalables, minimisent leur chance d'obtenir le crédit sollicité en donnant quelquefois de mauvaises impressions au banquier (faute de quoi il leur est difficile d'anticiper certaines difficultés et donc de les exposer clairement au banquier).

[1] Les crédits à moyen terme sont d'une durée de deux (2) à dix (10) ans. Ils portent sur les crédits immobiliers, les crédits-bails, les crédits d'investissements, etc. Quant aux crédits à long terme, ils sont d'une durée supérieure à dix (10) ans. Etant arrivée nouvellement, la BADR semble se protéger du risque crédit et préfère accorder des crédits de très court terme.

En matière des conditions prédéfinies concernant la gestion du crédit proprement dit, le dossier de demande de crédit, dans son ensemble, doit donner au banquier une image «fidèle» et «transparente» de l'entreprise. Il est en général constitué de plusieurs documents exigés par les banquiers pour l'évaluation du/des risque(s) lié(s) à l'octroi éventuel de crédit au client. La BADR exige de son client de rassembler les différents documents concernant le client et son projet (nature de crédit sollicité, montant du crédit, niveau des garanties proposées, etc.).

Il faut souligner que la banque est tenue de mettre la disposition des entreprises des informations concernant la gestion du crédit qui sera éventuellement accordé à ces dernières :

Il convient en effet, de vulgariser les informations relatives à la fixation des taux d'intérêt. Ceux- ci peuvent être fixés d'avance par la banque ; comme ils peuvent être obtenus à la suite de négociations avec le client. Dans notre cas, la BADR fixe à l'avance un taux d'intérêt de 5,5% pour les PME/PMI.

Il est également nécessaire pour la banque de donner des informations en vue d'éclairer sa réglementation et des garanties qu'elle exige des entreprises. Dans ce sens, il faut souligner que l'octroi du crédit comporte des risques pour la banque tel que : les risques d'insolvabilités, de change, de non remboursement, de taux d'intérêts et de taux de change, c'est pour cela que la banque exige des garanties pour la couverture de ces risques. Les garanties sont différentes d'une banque à une autre, dans notre cas la BADR exige les garanties suivantes :

- Nantissements des équipements.
- Gage de matériels roulant.
- Hypothèque.
- Différentes cautions.
- Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement (CGCI).
- Déclaration de Police Assurance Multi Risque (DPAMR).
- Lettre de Cession d'Antériorité de Créances (LCAC).

Auparavant, les banques avaient tendance à exiger en plus des garanties financières, certaines garanties hypothécaires. Ces dernières sont considérées comme les garanties les plus difficiles à rassembler par les PME/PMI selon la BADR.

Les garanties hypothécaires représentaient un obstacle pour les entreprises qui n'étaient pas capable de rassembler les documents relatifs aux biens à hypothéquer (exemple : les certificats de propriété de biens immobiliers). De plus, les banques avaient très souvent des difficultés à saisir les biens hypothéqués lorsqu'elles ne se faisaient pas rembourser. Dès lors, elles préfèrent exiger en plus des garanties hypothécaires, certaines garanties financières (qui ne restent pas sans difficultés pour les dirigeants des PME/PMI).

Par ailleurs, le client est aussi informé quant à la durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit. Celui-ci varie d'une banque à une autre selon plusieurs critères (nature du crédit sollicité, montant du crédit, identité du demandeur, garanties proposées, etc.). Cette durée peut avoir des conséquences directes sur le déroulement des activités de l'entreprise ayant sollicité la banque (ralentissement des activités, baisse des volumes d'importations, non satisfaction des besoins de la clientèle de façon continue, etc.). Nous pouvons affirmer que la durée moyenne de traitement de crédit par les banques constitue souvent un frein au bon déroulement des activités des PME/PMI.

Lorsque la BADR accepte d'accorder le crédit sollicité, elle met un mois en moyenne pour mettre le montant de crédit à la disposition de la PME/PMI. Dans certains cas, ce délai dépendra du type de financement et du niveau de garantie proposé. Certaines sûretés telles que les garanties hypothécaires engendrent des procédures formelles longues qui retardent l'octroi du crédit. En effet, ce n'est qu'après avoir reçu réellement la garantie que la banque est censée mettre le crédit sollicité à la disposition du client.

3-Diagnostic des atouts et des points d'amélioration de la l'agence considérée

La BADR de Ain El Hammam présente un ensemble de points forts qui contribuent au bon déroulement des ses activités, il s'agit, essentiellement :

- De la large diversité des produits offerts aux PME/PMI et qui répondent à leurs besoins.
- D'un système bancaire de plus en plus expérimenté et en rapide évolution (la densité de son réseau et l'importance de son effectif font de la BADR, en général, la première banque à réseau au niveau national).

- De l'importance de la réglementation bancaire actuelle favorable à l'octroi des crédits sollicités par les PME/PMI (en prévoyant des textes répondant aux besoins des PME/PMI, celle- ci facilite la prise des décisions au sein des banques).
- D'un système bancaire expérimenté et en évolution continue.
- Du privilège qu'accordent les PME/ PMI au financement bancaire.

Toutefois, un ensemble d'éléments font les limites du fonctionnement de cette institution. Il s'agit, notamment :

- De la nomenclature des activités à financer cadrée limitée à l'agriculture.
- De la liste excessive des documents et du niveau élevé de garanties bancaires exigées.
- De la durée de traitement des dossiers de demandes de crédits s'inscrivant dans le temps et pénalisant très souvent les PME/PMI à besoins urgents de capitaux.
- De l'importance des exigences en matière de garanties bancaires constituant un réel frein quant à l'obtention de crédit.

4- Des moyens pour améliorer des prestations de la BADR

Il est possible d'améliorer davantage la relation Banque/ PME- PMI et de favoriser donc le choix de ce type de financement en mettant en place un certain nombre de procédures :

4-1-Séminaires de formation sur les différents documents indispensables à l'obtention du crédit

Il faut organiser des échanges avec des dirigeants d'entreprises afin de les former et les informer sur les conditions bancaires et le type de documents nécessaires à la demande de crédit. Aussi, il convient de réduire le nombre de documents de demande de crédit.

4- 2-Allégement du coût de crédit

Les différents taux appliqués aux crédits devraient faire l'objet d'assouplissement pour favoriser le financement des PME/PMI. Pour ce faire, la banque devrait adapter ses taux d'intérêts par rapport aux réalités financières et économiques de la PME/PMI.

4-3-Réduction de la durée de traitement des demandes de crédits

Il faudrait réduire la durée au niveau du traitement des dossiers de demande de crédit, ainsi que les durées de décaissement en cas de validation. Pour ce faire, la banque sera amenée à créer un service spécialisé dans le traitement des dossiers de demandes de crédit des PME/PMI.

4-4-Allégement des garanties selon les types de PME/PMI

Pour s'adapter au contexte des PME/PMI, il est nécessaire que la banque mette en place un service composé d'experts comptables. Elle pourrait mandates ces derniers d'effectuer plusieurs visites à l'entreprise, afin d'évaluer de façon précise le patrimoine de celle-ci, pour éviter les fausses déclarations.

5-Etat des activités du secteur bancaire de la BADR de Ain El Hammam

La situation favorable de ressources au sein des banques, en général, est actuellement avantageuse pour les entreprises. En effet, les banques présentent même une situation de surliquidité[1], phénomène qui perdure depuis 2001, avec l'importance des recettes de l'Etat liée à la conjoncture favorable des cours pétroliers (alors qu'elles étaient en déficit au lendemain de la situation héritée de l'économie administrée).

Autrement dit, cet état des banques publiques est dû à l'assainissement financier de leur portefeuille et à leur recapitalisation[2].

Les ressources proviennent également de l'effort de collecte de dépôts auprès des entreprises privées et des ménages, qui ont connu un développement appréciable ces dernières années à en juger par les données ci-après :

[1] La liquidité peut être définie comme l'aptitude d'une banque à faire face à ses engagements à court terme, c'est-à-dire, répondre à une demande de retrait d'une partie des fonds déposés.

[2] La recapitalisation consiste dans l'augmentation du capital d'une banque (fonds propres) pour la rendre en respect avec le ratio de solvabilité (RS), inspiré du ratio de solvabilité international du comité de Bâle (ratio cooke) : RS =fonds propres / engagements > 8%.

Tableau n° 03: les ressources et des emplois clientèles de la BADR de 2013 à 2015 en dinars

Années	2013	2014	2015
Ressources	2.272.590.000	1.185.220.000	1.608.765.000
Emplois clientèles	682.202.000	754.913.000	854.863.000
Total	**2.954.792.000**	**1.940.133.000**	**2.463.628.000**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR.

L'analyse du tableau des ressources et emplois des banques nous permet de faire les constats suivants :

Les ressources ont baissé à la fin de 2014 à 1.185.220.000 DA, contre 2.272.590.000 DA en 2013, enregistrant ainsi un recul de 1.087.370.000 DA (ce qui correspond à une baisse de 47,85 %).

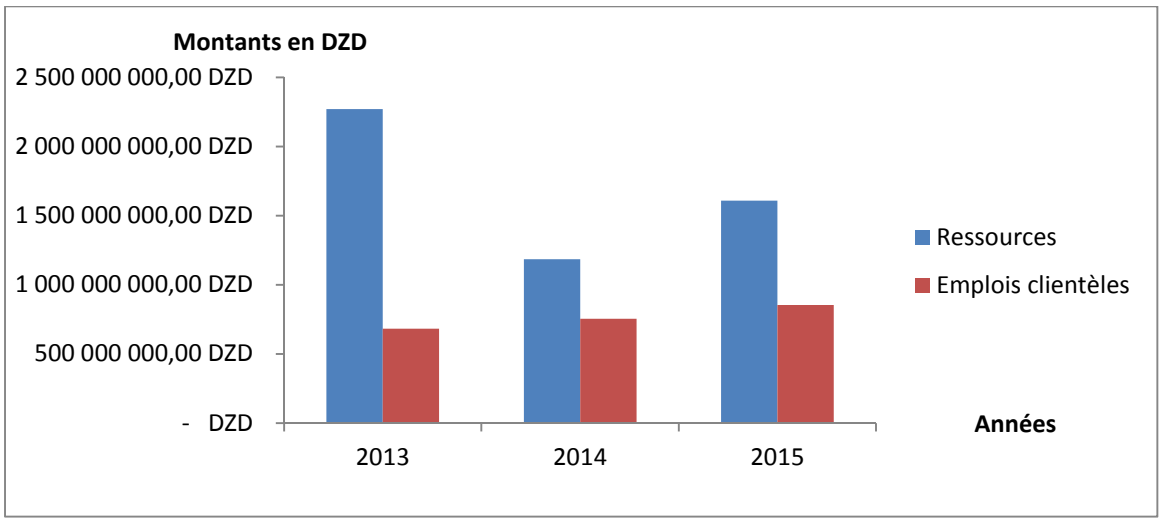
A la fin de 2015, ces ressources ont atteint un montant de 1.608.765.000 DA, contre 1.185.220.000 DA l'année précédente, réalisant ainsi une hausse considérable de 423.545.000 DA (cette croissance représente un taux de 35,74 %).

En matière des emplois, il faut retenir qu'à la fin de 2014, ils se sont élevés à 754.913.000 DA, contre 682.202.000 DA à la fin 2013, réalisant ainsi une hausse de 72.711.000 DA (soit un taux de croissance de 10,66 %).

En 2015, la clientèle des banques a largement bénéficié de crédits jusqu'à atteindre un niveau de 854.863.000 DA, contre 754.913.000 DA l'exercice précédent. Ce phénomène s'est traduit par une augmentation de 99.950.000 DA entre 2014 et 2015, représentant un taux de croissance significatif de 13,24 %. C'est une évolution assez importante et cela prouve bien que le réseau bancaire de la BADR est en pleine mutation depuis 2013.

De 2013 à 2015, on assiste à un retour à la confiance des épargnants qui est soutenu par le développement des services bancaires, ce qui a favorisé une croissance nette des ressources bancaires.

Graphe n° 01 : Evolution des ressources et des emplois clientèles de la BADR de 2013-2015 en millions de dinars



Source : Réalisée à partir des données de la BADR

A partir du graphe précédent nous concluons que la BADR dispose des ressources importantes durant les trois ans étudiés. En 2013, on était à 2.272.590.000 DA, et ce malgré une légère régression du montant des ressources en 2014 qui est de 1.185.220.000 DA, et d'une augmentation en 2015 d'un montant de 1.608.765.000 DA.

Dans l'ensemble, les ressources collectées par le système bancaire ont évolué vers la baisse en 2014 vers la hausse en 2015.

Les emplois clientèles pour leur part, ont évolué également vers la hausse dans l'ensemble. Ils ont connu une évolution rapide durant les trois années étudiées, en passant d'un montant de 682.202.000 DA en 2013, à un montant de 754.913.000 DA, en 2014 et à 854.863.000 DA en 2015. Dans l'ensemble, les emplois clientèles ont évolué rapidement entre 2014 et 2015.

5-1- Le financement des PME/ PMI

Les PME/PMI choisissent pour se financer la banque qui répond à leur besoin en matière de financement, en tenant compte de plusieurs critères que nous avons présenté précédemment (les conditions de financement sont prédéterminées).

Tableau n° 04 : Nombre de PME/PMI financé pendant 2013-2014-2015

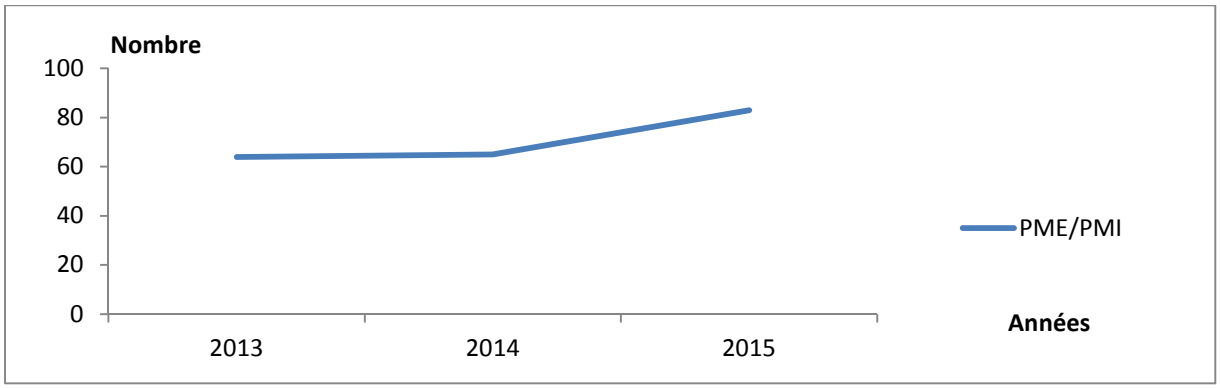
Années / Nombre	2013	2014	2015	Total
PME/PMI	64	65	83	**212**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR.

D'après le tableau ci-dessus nos constatons que le nombre de PME/PMI financées par la BADR de Ain El Hammam ces trois dernières années est assez important et il est en évolution positive.

A la fin de 2015 ces PME/PMI ont connu une augmentation considérable pour atteindre un nombre de 83 PME/PMI contre 65 PME/PMI l'année précédente, réalisant ainsi une augmentation de 18 PME/PMI (Cette augmentation représente un taux de 27,70%, et cela est dû à la disponibilité des ressources auprès de la banque de Ain El Hammam).

Graphe 02 : Evolution du nombre de PME/PMI durant 2013-2015



Source : Réalisé à partir des données de la BADR.

Nous notons là que malgré, le déclanchement de la crise pétrolière fin 2014, et donc les risques liés à la baisse des sources de financement, la BADR continue de financer ces entreprises créatrices d'emplois et de richesses.

5-2-Finalités des crédits accordés aux PME/PMI (2013- 2015)

Les PME/PMI sollicitent la banque tout au long de leurs processus de développement et de croissance, pour leur accorder des crédits à court, moyen, et long terme. Ces crédits sont en rapport avec la nature du besoin à financer (création, extension ou consolidation).

Tableau n° 05 : La distribution des crédits aux PME/PMI (en dinars)

Années	Création	Extension	Consolidation	Total
2013	91.800.000	33.660.000	27.540.000	**153.000.000**
2014	96.600.000	35.420.000	28.980.000	**161.000.000**
2015	89.400.000	32.780.000	26.820.000	**149.000.000**
Total	**277.800.000**	**101.860.000**	**83.340.000**	**463.000.000**
Pourcentage	**60%**	**22%**	**18%**	**100%**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR.

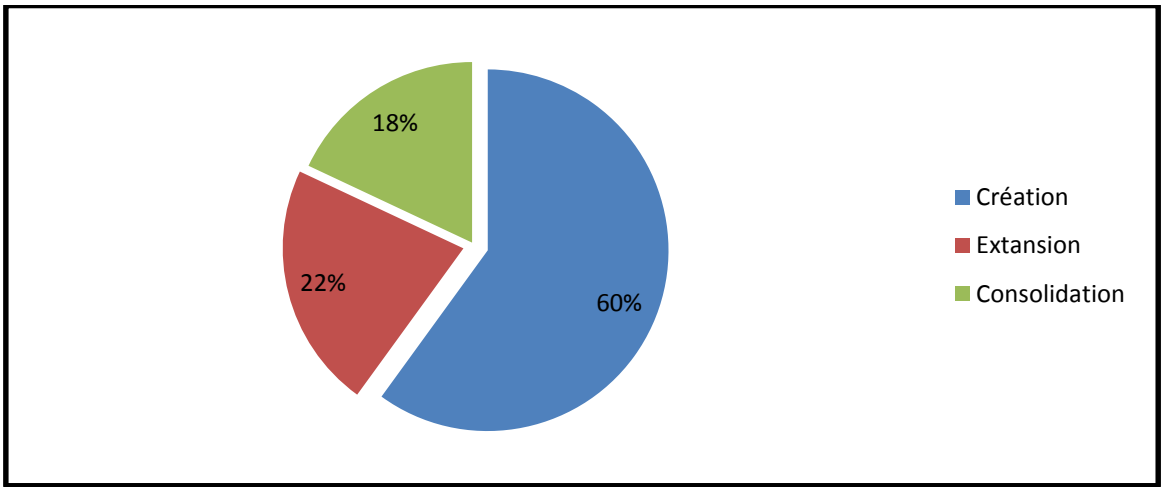
La lecture du tableau ci-dessus, nous permet de constater que les crédits accordés dans le cadre de la création sont les plus sollicités par les PME/PMI par rapporte aux crédits destinés à l'extension et à la consolidation.

A la fin de 2014 les crédits accordés aux PME/PMI sont passés à 161.000.000 DA contre 153.000.000 DA en 2013, enregistrant ainsi une augmentation de 8.000.000 DA (ce qui correspond à une augmentation de 5,23 %).

A la fin de 2015 ces crédits ont baissé pour atteindre un montant de 149.000.000 DA contre 161.000.000 DA l'année précédente, réalisant ainsi une baisse de 12.000.000 DA (cette baisse représente un taux de 7,45 %). Ce qui se justifie essentiellement par : la conjoncture économique actuelle et la dégradation du cadre de l'investissement, en général.

Une meilleure lecture des chiffres est permise par le graphe ci- après :

Graphe n° 03 : La distribution des crédits aux PME/PMI en %



Source : Réalisé à partir des données de la BADR.

D'après le graphe ci-dessus, nous avons remarqué que parmi les crédits accordés par la BADR aux PME/PMI, une proportion importante de 60 % est destinée aux entreprises en phase de création, alors que pour les entreprises en phase d'extension et de consolidation les taux sont moins importants (ils sont de 22 % et de 18 % respectivement).

Conclusion

Pour mener à bien leur mission, les PME/PMI doivent détenir un ensemble de ressources nécessaires à leur croissance. Une partie de ces ressources provient de son environnement externe, il s'agit essentiellement des banques.

L'octroi de financement se fait dans le respect d'un certain nombre de critères et conditions propres aux banques. Ces exigences ne sont pas toujours connues et favorables aux PME/PMI. Ceci laisse entrevoir des problèmes d'obtention de financement bancaire des PME/PMI qui s'expliquent par l'ignorance de leurs responsables des critères et conditions bancaires requis.

Cependant, les banques ne sont pas exemptes de cette situation. Elles exigent aux demandeurs, qui sont ses clients potentiels (les PME/PMI), un ensemble de documents et de garanties pas toujours faciles à rassembler. Elles proposent en outre, des taux d'intérêts assez élevés et donc difficiles à supporter par les entreprises. Ce qui est dans beaucoup de cas un facteur dissuasif pour les entreprises.

Conclusion Générale

En guise de conclusion, nous rappelons que l'objet de notre recherche était de mettre en lumière les différentes sources de financement auxquelles peuvent recourir les PME/PMI en Algérie.

Nous nous sommes limités dans l'étude du cas pratique à l'exemple du crédit bancaire lié au cycle d'investissement. En effet, celui- ci est le mode de financement le plus fréquent répandu.

Au terme de notre recherche, nous tenons à souligner les enseignements que l'on a pu tirés :

Il se trouve que, parmi les différentes sources de financement auxquelles les PME/PMI peuvent faire appel, le crédit bancaire reste la principale source de financement de l'activité d'un nombre important de PME/PMI. En effet, la banque propose aux entreprises et notamment aux PME/PMI une panoplie de crédits qui répondent parfaitement aux différents besoins de financement qu'elles rencontrent. Le choix de la formule de financement dépend du besoin en question et de son coût.

De même les PME/PMI algériennes, étant en général à caractère individuel ou familial et donc, tenant fortement à leur indépendance, trouvent, en cas d'insuffisance de l'autofinancement, que le financement bancaire est parfaitement adapté à leur besoin.

Dans cette même optique, les PME/PMI utilisent des crédits d'exploitation pour faire face à un problème de trésorerie.

Le deuxième crédit vers lequel s'orientent les PME/PMI est le crédit documentaire pour le financement des transactions commerciales internationales. Concernant les crédits d'investissement, nous relevons l'existence d'une nouvelle catégorie d'instruments permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail qui assure un financement à 100% du projet.

En effet, nous assistons aujourd'hui, à l'apparition de plusieurs nouvelles sources de financement à savoir : les institutions financières spécialisées par le leasing et la finance islamique. En revanche, les PME/PMI citent souvent l'absence d'effort de communication de la part de ces sources de financement à propos des avantages et inconvénients des instruments proposés.

Par ailleurs, en dépit des efforts consentis par l'Etat en faveur des PME/PMI, à travers la création des différents organismes et agences et la mise en œuvre de plusieurs dispositifs d'aide, ces dernières vivent encore des contraintes qui ne leur permettent pas de contribuer suffisamment à la création d'emplois et des richesses, et donc à la résorption du chômage.

Parmi les difficultés majeures auxquelles les PME/PMI sont confrontées, le problème financier est considéré par les investisseurs et les promoteurs comme étant le second obstacle à la réalisation de leur projet après le problème du foncier. Il englobe différents volets:

- Le coût du crédit est élevé et les garanties demandées sont excessives et les délais de traitement des dossiers sont trop longs.
- La méconnaissance des sources de financement et de la notion de prise de risque partagé.
- La perte de change due à la valeur du dinar algérien.
- L'inadaptation des mécanismes bancaires avec les nouvelles règles du marché ouvert.
- Les contraintes liées au marché informel: le secteur informel est prédominant dans l'environnement de la PME; ses manifestations touchent tous les domaines.
- Les contraintes administratives et celles liées au marché du travail et à l'accès à l'information.

L'un des points fondamentaux que nous mettons aussi en relief dans notre travail est que les relations banques-PME/PMI répondent à une nécessité. Ces deux partenaires sont interdépendants et leur redressement économique passe par l'amélioration de leurs relations.

Ces relations avec les PME/PMI sont porteuses d'un risque important, dû au fait que les banques estiment que les informations communiquées par cette catégorie de clientèle ne sont pas fiables. En plus, nous relevons que les garanties constituent un élément important et presque indispensable à l'appréciation des risques par les banquiers.

La plupart des dirigeants de PME/PMI considèrent que leurs banquiers prennent beaucoup de temps dans le traitement du dossier de crédit, puisqu'au niveau de la banque, le dossier soumis passe par plusieurs collaborateurs; il n'existe pas de décentralisation de crédit. Cela pourrait être dû à une insuffisance ou à une absence de personnel qualifié en matière d'évaluation du risque au sein des banques et particulièrement au niveau des agences. Les dossiers les plus importants sont traités au niveau d'une direction régionale.

De leur côté, les banques reconnaissent que le traitement des dossiers de demande de crédit traînent en longueur ou prennent parfois des décisions discutables à cause de:

- L'absence de statistiques et d'études de marchés fiables et de compétences internes pour apprécier valablement les demandes de financement;
- La fiabilité de la documentation technique, comptable et financière;
- La complexité du montage financier du projet.

Nous pouvons ajouter que l'origine du problème dans la relation entre les banques et les PME/PMI en matière de financement provient essentiellement d'une évaluation défectueuse du risque par les banquiers basée sur une série de ratios utilisés. La résorption de ces difficultés de financement nécessite une mobilisation des partenaires concernés : banque et PME/PMI.

- Du côté des banques:
  - Une meilleure appréciation du risque sur les PME/PMI fondée sur l'environnement dans lequel elles évoluent et sur les compétences du dirigeant et non sur les garanties offertes afin de prendre les décisions d'octroi de crédit.
  - Opter pour une formation du personnel bancaire pour une bonne connaissance du secteur des PME/PMI.
- Pour les PME/PMI:
  - Faire l'effort de conserver un niveau suffisant du ratio d'indépendance financière;
  - Les efforts devraient essentiellement porter sur la qualité et la transparence des informations fournies.

A la faveur de l'ouverture et de la multiplication des sources de financement en général, l'offre bancaire se développe particulièrement, non seulement en matière d'accès des PME/PMI au crédit, mais aussi en matière de gestion de trésorerie et de gestion des moyens de paiement. La sélection peut se faire sur la disponibilité et la rapidité de la réponse de la banque aux besoins de la PME/PMI cliente, ainsi que sur la proximité et la qualité de la relation qu'elle entretient avec cette dernière.

Au terme de ce travail, il ressort que la recherche sur les aspects financiers liés aux PME/PMI nécessite d'être prolongée sur ce sujet primordial pour l'économie nationale.

Cette conclusion soulève encore beaucoup d'interrogations qui constituent autant de pistes de réflexion. Nous en dégageons celle qui consiste à mener une étude comparative sur les conditions de financement offertes par toutes les sources de financement dans la mesure où les PME/PMI algériennes sont appelées à suivre la dynamique de changement qui caractérise l'environnement bancaire et financier de plus en plus concurrentiel pour tirer profit des meilleures opportunités de financement.

Bibliographie

1. OUVRAGES

- **AUSSET G. et MARGERIN J.**, «Investissement et Financement», Edition SEDIFOR, Paris, 1990.

- **BANCEL F**., « Les Choix d'Investissement, Méthodes Traditionnelles », Edition ECONOMICA, Paris, 1996.

- **BEGUIN J.M. et BERNARD A**. : « L'Essentiel des Techniques Bancaires », Edition GROUPE EYROLLES, Paris, 2008.

- **BENKRIMI K**., « Crédit Bancaire et Economie Financière », Edition EL DAR EL OTHMANIA, Alger 2010.

- **BESSIS J**. : « Gestion des Risques et Gestion Actifs-Passifs des Banques », Edition DALLOZ, Paris, 1995.

- **BORDERIE A**., « Financer les PME Autrement », Edition MAXIMA, Paris, 1998.

- **BOUCHREF K. et ABDOU A**., « PME et Processus de Formalisation des Fonctions Organisationnelles », Edition L'HARMATTAN, Paris, 2004.

- **BOUYAKOUB F**., « l'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000.

- **CABANE P**., « l'Essentiel de la Finance à l'Usage des Managers », Edition ORGANISATION, Paris, 2005.

- **CALVET H**., « Etablissement de Crédit : Appréciation, Evaluation et Méthodologie de l'Analyse Financière », Edition ECONOMICA, Paris, 1997.

- **CAPIEZ A**., « Eléments de Gestion Financière », Edition MASSON, Paris, 1990.

- **DE COUSSERGUES S**., « La Banque ; Structures, Marchés, Gestion », Editions DALLOZ, Paris, 1996.

- **DE LA BRUSLERIE H**., « Analyse Financière : Information Financière, Diagnostic et Evaluation », Edition DUNOD, Paris, 2010.

- **FITSOUNI I**., « La PME Face à sa Banque », Edition PERFORMA, Paris, 1989.

- **GARSUAULT P. et PRIAMI S**., « Les Opérations Bancaires à l'International », CFPB, Paris, 1999.

- **GINGLINGER E**., « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991.

- **HADJ SADOUK T**., « Les Risques de l'Entreprise et de la Banque », Edition DAHLAB, Alger, 2007.

- **JULIEN D.A. et MARCHESNAY M**., « La Petite Entreprise : Principes d'Economie et de Gestion », Edition VUIBERT, Paris, 1988.

- **KHEMICI C**., « Finance d'Entreprise, Approche Stratégique », Edition HOUMA, Alger.

- **MANSOURI M**., « Système et Pratiques Bancaires en Algérie », Edition HOUMA, Alger, 2005.

- **MARTEAUX D. et DEHACHE D**., « Les Produits Dérivés de Crédit », ESKA, Paris, 2001.

- **MATHIEU M.**, « Exploitation Bancaire et le Risque de Crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », Edition LA REVUE BANQUE EDITEUR, Paris, 1995.

- **MOURGUES N.**, « Le Choix des Investissements dans l'Entreprise », Edition ECONOMICA, Paris, 1994.

- **REDOR C.**, « Le Financement des Entreprises », Edition ECONOMICA, Paris, 2009.

- **ROUSSELOT P. et VERDIE J-F.**, « La Gestion de la Trésorerie », Edition DUNOD, Paris ,1999.

- **STUART J.**, « le Crédit dans l'Economie », PUF, Paris, 1967.

- **TORRES O.**, « Les PME », Edition FLAMMARION, Paris, 1999.

2. DICTIONNAIRES

- **BANLIAT C., CHERIEF I.**, « Lexique de Gestion », DALLOZ, Paris, 2003.

- **BERNARD Y. et Coli J. C.**, « Dictionnaire Economique et Financier », SEUIL, Paris, 1996.

3. ARTICLES DE REVUES ET AUTRES ARTICLES

- **ASSALA K.**, « PME en Algérie, de la création à la mondialisation », Communication au colloque international « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », le 25, 26 et 27 Octobre 2006, Haute Ecole de Gestion, Fribourg, Suisse. Disponible sur le site Internet (www.airepme.org), consulté en septembre 2015.

- **BANCEL F**., « Les Stratégies de Banques-Industrielles », In Revue d'Economie Industrielle, Vol, 77, 3éme trimestre, 1995.

- **Conseil national économique et social**, «Pour une Politique de Développement de la PME en Algérie», projet de rapport, 2ème cession plénière, Alger, Juin 2002.

- **SI LEKHAL K., KORICHI Y., GABOUSSA A**., « Les PME en Algérie : Etat des Lieux, Contraintes et Perspectives », In Revue de l'Université Kasdi Merbah Ouargla – Algérie, vol.4 / Décembre 2013, Disponible sur Revues.univ-ouargla.dz.

4. THESES ET MEMOIRES

- **AZOUG K**., « Financement des PME/PMI par les banques : Cas de la BADR Banque », Mémoire de fin d'étude Finance, UMMTO, 2013..

- **BERKAL S**., « Les Relations Banques/Entreprises Publiques : Portées et limites : cas de la BNA et l'Entreprise Leader Meuble Taboukert », Mémoire de magister en Gestion des Entreprises, UMMTO, 2012.

- **BOUIRA N**., « Développement et perspectives des PME algériennes », Mémoire de Magister en Stratégie, Université d'Oran, 2014.

- **BOUKROUS D**., « Les circuits de financement des PME en Algérie : étude d'un crédit bancaire », Mémoire de magister en Economie Internationale, Université d'ORAN, 2007.

- **DALI YOUSEF S**., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR Banque », Mémoire de magister en Finances, Université d'ORAN, 2011.

- **GANI M.**, « Les PME/PMI comme acteur de développement local : cas de la wilaya de Tizi Ouzou », Mémoire de Magister en Sciences Economiques, UMMTO, 2010.

- **NAIT SLIMANI M.**, « Finance islamique et capital-risque (capital investissement): perspectives de financement participatif pour la création et le développement des PME », Mémoire de magister en Economie et Finance Internationale, UMMTO, 2013.

5. TEXTES JURIDIQUES

- Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990, relative à la monnaie et au crédit.

- Loi du 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, Article 4, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 77 du 15 décembre 2001.

6. WEBOGRAPHIE

- www.ar.ba.pagesperso-orange.fr/moyenfin.html.
- www.banque-info.com.
- www.badr-bank.dz.
- www.mémoire.online.com
- www.ons.dz

Liste des tableaux et graphes

Liste des tableaux

Tableau N° 01: Typologie des PME/PMI en Algérie 20
Tableau N° 02 : Avantages et inconvénients de chaque type de financement 50
Tableau N° 03: Les ressources et des emplois clientèles de la BADR de 2013 à 2015 86
Tableau N° 04 : Nombre de PME/PMI financé pendant 2013-2014-2015 88
Tableau N° 05 : La distribution des crédits aux PME/PMI (en dinars) 89
Tableau N° 6: facture pro format des équipements importés 110
Tableau N°7 : Charges de personnel 112
Tableau N°8 : Coût de financement global du projet 112
Tableau N°9 : Structure du financement du projet 113
Tableau N°10 : Chiffre d'affaire prévisionnel annuel 113
Tableau N° 11: Chiffre d'affaire prévisionnel sur 10ans 114
Tableau N° 12 : Consommation de matières et fournitures prévisionnelles 114
Tableau N° 13: Consommation prévisionnelle sur 10 ans 115
Tableau N° 14: Salaire de personnel par structure 115
Tableau N° 15: les frais de personnels prévisionnels sur 10 ans 116
Tableau N° 16 : Caractéristiques du crédit 116
Tableau N° 17: Amortissement de l'emprunt bancaire par semestre 117
Tableau N° 18: Résultat du calcul de l'amortissement de l'emprunt bancaire 117
Tableau N° 19 : Amortissement des équipements 118
Tableau N° 20: Compte de résultat prévisionnel 119
Tableau N° 21: La valeur ajoutée par rapport au chiffre d'affaire 120
Tableau N° 22: frais du personnel par rapport au chiffre d'affaire 120
Tableau N° 23: L'excédent brut d'exploitation 121
Tableau N° 24: Le résultat net par rapport au chiffre d'affaire 121
Tableau N° 25: Le Cash flow net 122
Tableau N° 26: Calcul de la VAN 122

Liste des graphes

Graphe N° 01 : Evolution des ressources et des emplois clientèles de la BADR de 2013-2015 en dinars 87
Graphe N° 02 : Evolution du nombre de PME/PMI durant 2013-2015 88
Graphe N° 03 : La distribution des crédits aux PME/PMI en % 90

Annexes

- **Annexe n° 01 :** Le traitement du dossier de la PME/PMI par la BADR : illustration à travers un cas pratique 106
- **Annexe n° 02 :** Bilan d'ouverture 126
- **Annexe n° 03 :** Amortissement de l'emprunt bancaire 127
- **Annexe n° 04 :** Amortissement des équipements 128
- **Annexe n° 05 :** Charge de personnels 129
- **Annexe n° 06 :** Les investissements 130
- **Annexe n° 07 :** Comptes de résultats prévisionnels sur 20 ans 131
- **Annexe n° 08 :** Facture pro format 132
- **Annexe n° 09 :** Chiffre d'affaire annuel et Consommation de matière de fourniture prévisionnel 133

Annexe N° 01 : Le traitement du dossier de la PME/PMI par la BADR : illustration à travers un cas pratique

L'étude du dossier de crédit est conduite par le service de la banque selon une procédure uniforme applicable par l'ensemble de son réseau commercial. Elle porte essentiellement sur l'analyse de la structure financière et de l'équilibre financier de l'entreprise selon les techniques bancaires utilisés.

La banque exige toujours de sa clientèle de faire connaitre la destination de crédit et sa durée. Si elle n'approuve pas la destination du concours demandé, celui-ci n'est pas accordé. Après avoir rassemblé tous les éléments d'appréciation et d'évaluation suscités, la banque procède à la comparaison des bilans successifs et comptes de résultats. Elle fait appel à certains ratios financiers et économiques pour dégager une tendance sur l'évolution de : La structure financière et son équilibre, La solvabilité, L'activité, La rentabilité de l'entreprise.

On va prendre dans notre étude de cas un dossier d'un promoteur pour la création d'une SARL spécialisé dans la production, mise en bouteilles et commercialisation d'eau minérale et boisson non alcoolisées.

1-Identification du projet

1-1-Présentation de l'entreprise

- Client : X.
- Forme juridique : SARL.
- Siège social : AIT YAHIA Daïra de Ain El Hammam.
- Agence : Agence Ain El Hammam « 573».
- Activité : Production, mise en bouteilles et commercialisation d'eau minérale et boisson non alcoolisées.
- Situation des engagements : société en phase de création.
- Type de prêt : crédit d'investissement ordinaire à long terme.
- Date de création : Le 10/03/2013.
- Date d'entrée en relation : le 08/05/2014.
- Capital social à : 5.000.000,00 DA, divisé par 5000 Actions, 1000 DA/ Action.
- Les associes : le nombre d'actionnaires est de deux (02) il s'agit de :
  - Mr : A « gérant » qui détient 75% du capital social (3750 actions).
  - Mr : B « cogérant » qui détient 25% du capital social (1250 actions).

1-2-Présentation du promoteur

Monsieur X âgé de 70 ans est le gérant de la SARL Mont de Ain El Hammam, il entretenait une relation jadis avec l'Agence Locale d'Exploitation de Ain El Hammam ayant déjà bénéficié d'un concours bancaire pour sa première affaire, durant cette période il a donné l'exemple du client qui respecte toutes les clauses du contrat, il est considéré comme l'un des meilleurs clients fidèle de l'agence.

1-3-Objet de crédit

Pour concrétiser son projet, la relation nous sollicite pour un crédit d'investissement ordinaire à long terme à concurrence de 465.000.000,00 DA scindé en deux tranches de 273.000.000,00 DA et de 192.000.000,00 DA. Ces deux tranches seront destinées à ce qui suit:

- Première tranche est de 273.000.000,00 DA sera répartie comme suit :
  - 172.000.000,00 DA: Acquisition des équipements de production importés (2.145.000 $).
  - 92.000.000,00 DA: Construction de la structure de l'usine (charpente métallique et GC).
  - 9.000.000,00 DA: Réaménagement de la bâtisse existante.
- Deuxième tranche est de 192.000.000,00 DA sera destinée à :
  - L'acquisition du matériel de transport devant servir pour la distribution et la livraison de la production de l'unité. Ce matériel consiste en un camion plateau un tracteur routier, une remorque plateau et un fourgon tollé.

1-4-Garanties proposées

- Hypothèque légale 1er rang de :
  - L'unité de production (terrain + construction) estimé de 150.573.870,00 DA.
  - Biens immobiliers supplémentaires un local à usage d'habitation d'une superficie de 116 M^2, expertisé à 18.500.000,00 DA.
  - Biens immobiliers supplémentaires (un local à usage commercial d'une superficie de 206 M^2, expertisé à 26.500.000,00 DA.
- Acte de cautionnement individuel de Mr Y fils de Mr X, pour un montant de 305.818.706,00 DA, en principe plus intérêt frais et accessoires.

- Billet à ordre de 305.818.706,00 DA.

- Versement au prorata des réalisations de l'apport en numéraire de 10%, soit 16.683.454,00 DA pour les équipements à importer et 13.731.056,00 DA pour les équipements locaux.
- Transfert de la propriété de l'unité au nom de la SARL et augmentation progressive du capital de l'entreprise de 5.000.000,00 à 155.000.000,00 DA.
- Engagement notarié de nantir et de gager le matériel roulant à acquérir (importés et locaux).
- Attestation fiscale et parafiscale récentes (apurées et/ou accompagnées d'un échéancier de remboursement).
- LCAC + convention de prêt.

2-Présentation du projet

2-1-Origine de l'affaire

La présente affaire consiste en une unité de production, de mise en bouteilles, de commercialisation d'eau minérale et autres boissons non alcoolisées et de transport et livraison sur toutes distances de marchandises. Elle est inscrite au CNRC en date du 11/12/2013 sous le N° 15/00-0048908 B 13 (début d'activité le 21/03/2013).

2-2-Bilans

S'agissant d'une nouvelle création, l'étude économico financière présentée est prévisionnelle.

2-3-Activité

La production, la mise en bouteille et la commercialisation de l'eau minérale et de toutes autres boissons non alcoolisées sera l'activité de la SARL « MONT AIN Et HAMMAM». Ce créneau est en pleine expansion et la demande demeure toujours importante malgré que l'offre soit non négligeable.

Avec une production annuelle estimée à 36 millions de bouteilles, l'entreprise vise en premier lieu le marché régional.

La clientèle ciblée se compose essentiellement du large public et ce à travers les commerçants grossistes et détaillants», l'hôpital Ain El HAMMAM implanté à quelques kilomètres de l'unité (pour les besoins des malades),…etc.

2-4-Délimitation de la zone d'étude

L'unité d'embouteillage d'eau minérale à partir d'un forage sera localisée au sein de la propriété de Mr X, qui est située au village AIT HICHEM daïra de AIN EL HAMMAM, wilaya de TIZI OUZOU. L'assiette réservée est de 800 M^2.

2-5-Etude de marché

2-5-1-Offre globale prévisionnelle

Le marché de l'eau minérale en Algérie est en constante progression avec une production annuelle de plus d'un milliard de litres par an.

La filière des jus et boissons du secteur agroalimentaire est, pour rappel, l'une des plus dynamiques en Algérie. Le segment des boissons gazeuses dans notre pays est considéré comme le plus important en Afrique du Nord. Sa taille est estimée à environ 3,1 milliards de bouteilles de 20 cl. C'est l'équivalent de 20% de plus que le Maroc et de 40% que la Tunisie.

Pour revenir à l'eau minérale, il faut savoir qu'il existe en tout 33 marques d'eaux minérales commercialisées en Algérie dont les plus connues Ifri, Lala Khadija, Saïda et Sidi El-Kébir. Un marché très important auquel d'ailleurs les firmes internationales accordent aujourd'hui un intérêt particulier à l'image de Nestlé Waters qui a racheté Sidi El-Kébir ou encore Danone qui a repris Tessala. En effet, Nestlé Waters a conclu, en mai 2005, un partenariat avec les frères Zahaf, propriétaires du groupe BGFZ. La société baptisée source de Tabarkachent (cours d'eau appelé aujourd'hui Sidi El-Kébir est détenue à hauteur de 51 % par Nestlé Waters qui a repris, à l'occasion, l'ensemble des activités des eaux embouteillées du groupe BGFZ. En juin 2006, c'est au tour de Danone d'annoncer l'acquisition de la société des eaux embouteillées de Tessala appartenant au groupe Algad. Par ailleurs, les privés algériens ont manifesté pour leur part leur volonté de reprendre les entités nationales proposées à la privatisation.

2-5-2-Demande globale

- La demande globale actuelle est estimée à 1,5 milliard de litre par an avec un ratio de 351/ habitant /an.
- Le taux de progression se situe entre 20 et 25 % /an ce qui traduit la forte croissance du marché.
- Le chiffre d affaire actuel de la filière est de l'ordre de 6 milliards de DA/an.

- La demande est en constante évolution en raison de l'amélioration du niveau de vie et du pouvoir d'achat des populations notamment urbaine.
- Par l'amélioration croissante du niveau de vie du citoyen, de la croissance démographique, de la qualité peu appétissante des eaux des réseaux (eau javellisée et dure), la prise de conscience de la valeur thérapeutique de l'eau minérale, jusqu'à ce jour le marché en matière d'eau minérale conditionnée est accentué pendant la période estivale (période de pointe) et actuellement est en constante évolution malgré l'augmentation significative de l'offre.

2-5-3-Marché potentiel du projet

Dans une première phase le marché visé par le projet sera la marche régionale (centre du pays) par le biais d'un réseau de distributeur. La production escomptée est de 36 millions en 02 équipés.

2-5-4-Le marché concurrentiel

- Le marché (la production et la distribution de l'eau minérale) de part sa rentabilité et sa prospérité est fortement concurrentiel.
- Il y a actuellement trente trois (33) entreprises de production ainsi qu'une forte demande Id agreement de nouveaux investisseurs.
- L'analyse de l'environnement concurrentiel montre qu'il faudra jouer sur le management, la stratégie de distribution et de communication et de maîtrise des charges.

En effet le prix de vente est quasiment identique chez les concurrents, (actuellement le prix au consommateur est de 140 DA le fardeau de 6 bouteilles 1,5 L).

2-6-Avantages souhaités

Le projet sera initié dans le cadre du dispositif juridique réagissent la promotion des investissements productifs et a obtenu la décision d'octroi d'avantages délivré par l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (A.N.D.I) et qui fait ressortir :

- Un taux réduit de droits de douane pour les équipements importés.
- Une franchise de TVA pour les biens et services acquis la cadre du projet tels les équipements, les assurances aussi que la relation des bâtiments.

3-Moyens de l'entreprise

Dans la cadre de ce projet, la SARI MONT AIN El HAMMAM dispose d'un apport personnel en nature d'une valeur 155.000.000,00 DA représentant un ensemble Immobilier constitué de :

- Un Immeuble érigé en un RDC d'une surface utile 104,80 M^2 et de deux étages dont l'un couvre une surface utile de 114,75 M^2 et l'autre 114,25 M^2.
- Un poste de contrôle.
- Un parking réalisé en dur.
- Trois forages d'une profondeur moyenne de 52 M.
- Un mur de soutènement en pierre sèche.

Ces aménagements sont réalisés sur une parcelle de terrain de 2780 M^2. Le projet a eu l'accord des instances compétentes à savoir, principalement, le ministère des ressources en eau, le ministère de l'aménagement du territoire, de l'environnement et de la ville, la direction de l'environnement, la direction de la protection civile, le direction de l'énergie et des mines, la direction de l'industrie, de la PME, et de la promotion de l'investissement, la direction du commerce,…etc.

La SARL bénéficie aussi de l'exonération de la TVA sur toutes les acquisitions et les services bancaires (ci-joint décision d'octroi des avantages ANDI).

3-1-Equipements de production

3-1-1-Equipements de production locale (à acheter) : concerne la deuxième tranche, achat du matériel du transport.

3-1-2-Equipements de production importés

Tableau N° 6: facture pro format des équipements importés. **U.M : USD**

N°	Système	Quantité	Prix
1	Unité de traitement d'eau.	1jeu	180.180,00
2	Unité combi bloc de remplissage/soufflage/mise en capsules.	1jeu	902.220,00
3	Unité compresseur d'air.	1jeu	158.400,00
4	Alimentation et unité de lavage.	1jeu	34.100,00
5	Unité d'emballage de bouteille remplis.	1jeu	456.500,00
6	Unité d'emballage des caisses.	1jeu	166.100,00
7	Unité de palettisation.	1jeu	214.500,00
8	Unité d'emballage et de connexion.	1jeu	33.000,00
Total			**2.145.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

La contre valeur est calculée provisoirement au cours de change est de : (1$ = 85,6480 DA), donc : 2.145.000,00 USD = 183.715.000,00 DA

3-2-Les moyen Humains : le bon fonctionnement de l'entreprise nécessite les moyens humains suivants :

Tableau N°7: Charges de personnel **U.M : DA**

Effectifs / Structure	Responsable	Cadre	Maitrise	Exécution	Total
Directeur Général	1	2	1	2	**6**
Direction de production	1	3	8	10	**22**
Direction commerciale	1	3	4	20	**28**
Administration et moyens	1	6	6	6	**19**
Total	**4**	**14**	**19**	**38**	**75**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Nous constatons d'après le tableau ci-dessus que l'entreprise contribuera à la création de l'emploi ce qui permet de lutter contre la pauvreté et agit aussi sur la compétitivité de l'économie nationale.

4-Coût et financement du projet

*Le coût global du projet s'élève à 620.000.000,00 DA, dont le détail ci-après :

Tableau N°8 : Coût de financement global du projet. **U.M : DA**

N°	Désignation	Montant
01	Réalisation d'une unité d'embouteillage	256.485.000,00
02	Equipement de production locale	109.800.000,00
03	Equipement de production importée	183.715.000,00
04	Fonds de roulement	70.000.000,00
Total		**620.000.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Le coût de financement du projet est arrêté à 620.000.000,00 DA.

*Le plan de financement du projet est structuré comme suit:

Tableau N°9 : Structure du financement du projet **U.M : DA**

Structure	Montant	Pourcentage (%)
Fond Propre	155.000.000,00	25 %
Crédit à Long Terme (CLT) : CLT première tranche. CLT deuxième tranche.	 273.000.000,00 192.000.000,00	 44 ,03 % 30,97 %
Total	**620.000.000,00**	**100 %**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Par cette structure, la part de la banque dans le financement de ce projet est de l'ordre de 75%, contre une participation du promoteur de 25%.

5-L'analyse financière de l'entreprise

5-1-L'analyse du Chiffre d'affaires

Pour l'unité de production par la SARL MONT AIN EL HAMMAM, il est prévu des capacités de production nominale de fabrication de 36 Millions de bouteilles par an, calculé sur la base annuelle des 300 jours de travail. Le prix de vente fixés est : 17 DA par bouteille.

Tableau N°10 : Chiffre d'affaire prévisionnel annuel

N°	Désignation	Quantités
1	Capacité normale B/H	9 000
2	Rendement	90%
3	**Production effective B/H :(3=1*2)**	**8 100**
4	Nombre d'équipe	2
5	Nombre Heur/jour	8
6	**Production journalière (6=3*4*5)**	**129 600**
7	Production retenue	120 000
8	Nombre de jour travail/ Mois	26
9	Nombre de jour travail effectif	300
10	**Production annuelle : (10=7*9)**	**36 000 000**
11	Prix de vente HT y compris les frais de livraison	15,525
12	**CA mensuel : (12=7*8*11)**	**48.438.000,00**
13	**CA Annuel : (13=10*11)**	**558.900.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Le chiffre d'affaire est arrêté à 558.900.000,00 DA.

Le chiffre d'affaire prévisionnel en envisageant les contraintes techniques de départ, nous tablerons sur une production de 36 Millions de bouteilles pour la première année avec un accroissement de 4% chaque année.

Tableau N° 11: Chiffre d'affaire prévisionnel sur 10ans **U.M : DA**

Rubrique	Chiffre d'Affaire
2014	558.900.000,00
2015	581.256.000,00
2016	604.506.000,00
2017	628.686.000,00
2018	653.834.000,00
2019	679.987.000,00
2020	707.187.000,00
2021	735.474.000,00
2022	764.893.000,00
2023	795.489.000,00
Total	**6.710.212.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

N.B : Cette augmentation du chiffre d'affaire de 4 % par an est prise en considération pour tenir compte de l'inflation et de la hausse du volume d'activité.

5-2-Les consommations prévisionnelles

Les matières premières entrant dans la production d'eau minérale et de boissons non alcoolisées se figurant ci-dessous :

Tableau N° 12: Consommation de matières et fournitures prévisionnelles **U.M : DA**

Rubrique	Qté annuelle	Px unitaire	Total annuel
Préforme	36 000 000	6,00	216.000.000,00
Bouchons	36 000 000	0,5	18.000.000,00
Etiquette/encre	36 000 000	0,6	21.600.000,00
Colle en Kg	3 000	200	600.000,00
Poignée	36 000 000	0,15	5.400.000,00
Fil en Kg	40 000	200	8.000.000,00
Palettes	10 000	300	3.000.000,00
Divers			7.400.000,00
Electricité en KWh	100 000	5	500.000,00
Redevance 3DA/L	36 000 000	3	108.000.000,00
TAP 2%			9.000.000,00
Entretient et réparation			1.000.000,00
Autres fournitures, carburant			2.000.000,00
Assurance			1.500.000,00
Fourniture de bureau			200.000,00
Frais de communication			500.000,00
Total			**402.700.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Consommation de matières et fournitures prévisionnelles sur 10 ans, nous tablerons sur une consommation de 402.700.000,00 DA pour la première année avec un accroissement prévisionnel de 5% par an.

Tableau N° 13: Consommation prévisionnelle sur 10 ans **U.M : DA**

Rubrique	Consommation prévisionnelle
2014	402.700.000,00
2015	422.835.000,00
2016	443.977.000,00
2017	466.176.000,00
2018	489.484.000,00
2019	513.959.000,00
2020	539.657.000,00
2021	566.639.000,00
2022	594.971.000,00
2023	624.720.000,00
Total	**5.065.118.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

N.B : Cette augmentation de la consommation de matière et fourniture de 5% par an est prise en considération pour tenir compte de l'inflation et de la hausse du volume d'activité.

Nous constatons que pendant les dix ans (2014-2023), la consommation de l'exercice est en augmentation, cela explique la sérénité de l'entreprise MONT AIN EL HAMMAM.

5-3-Les charges d'exploitation prévisionnelles

*****Frais de personnel : Le tableau ci-après reprend les frais du personnel annuel.

Tableau N° 14: Salaire de personnel par structure **U.M : DA**

Effectifs / Structure	Responsable	Cadre	Maitrise	Exécution	Total
Directeur Général	150.000,00	160.000,00	50.000,00	80.000,00	**440.000,00**
Direction de production	100.000,00	240.000,00	400.000,00	350.000,00	**1.090.000,00**
Direction commerciale	100.000,00	240.000,00	200.000,00	700.000,00	**1.240.000,00**
Administration et moyens	100.000,00	480.000,00	300.000,00	210.000,00	**1.090.000,00**
Total	**450.000,00**	**1.120.000,00**	**950.000,00**	**1.340.000,00**	**3.860.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

NB : La base annuelle est de : (3.860.000,00 *12) = 46.320.000,00 DA

Les charges de personnelles prévisionnelles sur 10 ans, nous tablerons sur une charge de personnel de 46.320.000,00 DA pour la première année avec une augmentation prévisionnelle de 3% chaque année.

Tableau N° 15: les frais de personnels prévisionnels sur 10 ans **U.M : DA**

Rubrique	Frais de personnel prévisionnel
2014	46.320.000,00
2015	47.710.000,00
2016	49.141.000,00
2017	50.615.000,00
2018	52.134.000,00
2019	53.698.000,00
2020	55.309.000,00
2021	56.968.000,00
2022	58.677.000,00
2023	60.437.000,00
Total	**531.009.000,00**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

N.B : Cette augmentation des frais de personnel de 3% par an est prise en considération pour tenir compte de l'inflation et de la hausse du volume d'activité.

*Impôts et taxes : Il est tenu compte des impôts et taxes du au titre de la taxe professionnelle de 2% de l'emprunt bancaire qui est inclue dans la consommation de matière et fourniture provisionnel.

5-4-Les frais financiers :

*Frais financiers sur l'emprunt bancaire :

Observation :

Taux de base est de : 5,5 %.
Réduction de 50 % Moudjahid.

Tableau N° 16 : Caractéristiques du crédit

Montant emprunté	465.000.000,00
Taux d'intérêt annuel	2,75%
Durée en année	10
Différé en année	3
Date de déblocage	31/12/2013

Source : Extrait de l'Annexe N° 03

Taux d'intérêt semestrielle = (1+ taux d'intérêt annuel) $^{1/2}$ $-$ 1

Taux d'intérêt semestrielle = $(1 + 2{,}75\%)^{\frac{1}{2}} - 1$ = **0,013656746**

Annuité = $\frac{\text{ital}}{\text{cap}+i)^{-}}$ $75\%)^{\frac{1}{2}} -$ $\frac{}{1-(1^{i}\quad n}$ $\longrightarrow$ **Annuité** $= \frac{465.000}{\frac{1-(1+0{,}013656746)^{-20}}{0{,}013656746}}$ **= 36.716 KDA.**

Tableau N° 17: Amortissement de l'emprunt bancaire par semestre. **U.M : KDA**

Structure / Date	Emprunt	Intérêt (1)	Amortissement (2)	Annuité	restant dû (3)
30/06/2014	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2014	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2015	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2015	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2016	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2016	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2017	465.000	6.350	30.366	36.716	434.634
31/12/2017	434.634	5.936	30.781	36.716	403.854
30/06/2018	403.854	5.515	31.201	36.716	372.653
31/12/2018	372.653	5.089	31.627	36.716	341.026
30/06/2019	341.026	4.657	32.059	36.716	308.967
31/12/2019	308.967	4.219	32.497	36.716	276.470
30/06/2020	276.470	3.776	32.941	36.716	243.530
31/12/2020	243.530	3.326	33.390	36.716	210.139
30/06/2021	210.139	2.870	33.846	36.716	176.293
31/12/2021	176.293	2.408	34.309	36.716	141.984
30/06/2022	141.984	1.939	34.777	36.716	107.207
31/12/2022	107.207	1.464	35.252	36.716	71.955
30/06/2023	71.955	983	35.734	36.716	36.222
31/12/2023	36.222	495	36.222	36.716	0
Total	**465.000**	**49.027**	**465.000**	**36.716**	**-**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

(1) Intérêt = Capital * Taux d'intérêt.

(2) Amortissement = Annuité – Intérêt.

(3) Restant du = Capital – Amortissement.

Tableau N° 18: Résultat du calcul de l'amortissement de l'emprunt bancaire U.M : DA

Désignation	Capital remboursé	Intérêt	Annuité
Montant	465.000.000,00	49.027.000,00	36.716.000,00

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

*****Les frais divers : ils représentent les frais d'assurance concernant les équipements de production, estimé à un de 0,35% du montant de l'emprunt, ils sont calculés comme suit :

Les frais divers = Montant de l'emprunt bancaire × Taux d'assurance × 10 ans

Les frais divers = 465.000.000,00 × 0,0035 × 10 ans

Les frais divers = 16.275.000,00 DA.

*****Les amortissements : le tableau ci-dessous démontre que l'investissement sera amorti à 40% dans 10 ans.

Tableau N° 19: Amortissement des équipements. **U.M : KDA**

Désignation	Terrain	Forage	Frais préliminaire	Construction de bâtiment	Equipement de production	Matériels roulants	Equipement de bureau	Utilités divers	Total
Valeur	**79.710**	**3.000**	**3.100**	**133.625**	**183.000**	**72.900**	**1.400**	**35.500**	**512.235**
Durée		**10**	**2**	**50**	**25**	**5**	**4**	**15**	
1		300	1.550	2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	**29.139,5**
2		300	1.550	2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	**29.139,5**
3		300		2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	**27.589,5**
4		300		2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	**27.589,5**
5		300		2.672,5	7.320	14.580		2.367	**27.239,5**
6		300		2.672,5	7.320			2.367	**12.659,5**
7		300		2.672,5	7.320			2.367	**12.659,5**
8		300		2.672,5	7.320			2.367	**12.659,5**
9		300		2.672,5	7.320			2.367	**12.659,5**
10		300		2.672,5	7.320			2.367	**12.659,5**
Total		**3.000**	**3.100**	**26.725**	**73.200**	**72.900**	**1.400**	**23.670**	**203.995**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

5-5-Le compte du résultat (CR) prévisionnel

Après avoir présenté les éléments essentiels de l'analyse de l'activité de l'entreprise nous allons les appliquées sur notre étude de cas, afin de dégager des résultats que nous allons interpréter et porter un jugement sur l'activité de la SARL MONT AIN EL HAMMAM. Le tableau ci-dessous présente le tableau du CR prévisionnel sur 10 ans.

Tableau N° 20: Compte de résultat prévisionnel **U.M : KDA**

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaire	558.900	581.256	604.506	628.686	653.834	679.987	707.187	735.474	764.893	795.489
Consommation intermédiaire	402.700	422.835	443.977	466.176	489.484	513.959	539.657	566.639	594.971	624.720
Valeur ajouté	**156.200**	**158.421**	**160.529**	**162.510**	**164.350**	**166.028**	**167.530**	**168.835**	**169.922**	**170.769**
Charge de personnel	46.320	47.710	49.141	50.615	52.134	53.698	55.309	56.968	58.677	60.437
Résultat brut d'exploitation	**109.880**	**110.711**	**111.388**	**111.895**	**112.216**	**112.330**	**112.221**	**111.867**	**111.245**	**110.332**
Intérêt et assurance crédit				12.788	11.106	9.378	7.603	5.779	3.905	1.979
Amortissement des équipements	29.139,5	29.139,5	27.589,5	27.589,5	27.239,5	12.659,5	12.659,5	12.659,5	12.659,5	12.659,5
Résultat avant IBS	**80.741**	**81.572**	**83.799**	**71.518**	**73.871**	**90.292**	**91.959**	**93.429**	**94.681**	**95.694**
IBS 25%				17.880	18.468	22.573	22.990	23.357	23.670	23.923
Résultat net	**80.741**	**81.572**	**83.799**	**53.639**	**55.403**	**67.719**	**68.969**	**70.072**	**71.011**	**71.770**
Cash flow brut	**109.880**	**110.711**	**111.388**	**81.228**	**82.642**	**80.379**	**81.628**	**82.731**	**83.670**	**84.430**
Remboursement CMT				61.146	62.828	64.556	66.331	68.155	70.029	71.955
Cash flow net	**109.880**	**110.711**	**111.388**	**20.082**	**19.815**	**15.823**	**15.298**	**14.576**	**13.641**	**12.475**

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

***L'analyse du compte de résultat**

1-Valeur Ajouté : C'est la différence entre la production de l'entreprise et la consommation intermédiaire. Elle montre l'activité réelle de l'entreprise.

VA= CA – Consommation Intermédiaire

Tableau N° 21: La valeur ajoutée par rapport au chiffre d'affaire **U.M : KDA**

Année	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Valeur ajouté	156.200	158.421	160.529	162.510	164.350	166.028	167.530	168.835	169.922	170.769
Chiffre d'affaire	558.900	581.256	604.506	628.686	653.834	679.987	707.187	735.474	764.893	795.489
Valeur ajoutée en %	27,94 %	27,25 %	26,55 %	25,84 %	25,13 %	24,41 %	23,68 %	22,95 %	22,21 %	21,46 %

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

Compte tenu des paramètres figurants au tableau ci-dessus, nous avons constaté que la SARL MONT AIN EL HAMMAM va réaliser une valeur ajoutée positive durant les dix ans et elle est assez conséquente d'un taux moyen de 24 % du chiffre d'affaire.

2-Charge du personnel

Tableau N° 22: frais du personnel par rapport au chiffre d'affaire **U.M : KDA**

Année	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires	558.900	581.256	604.506	628.686	653.834	679.987	707.187	735.474	764.893	795.489
Charge de personnel	46.320	47.710	49.141	50.615	52.134	53.698	55.309	56.968	58.677	60.437
Charge de personnel en %	8,28 %	8,20 %	8,12 %	8,05 %	7,97 %	7,89 %	7,82 %	7,74 %	7,67 %	7,59 %

Source : Réalisé à partir des données de la BADR, agence de Ain El Hammam

D'après le tableau ci-dessus nous avons constaté que les frais du personnel ne représentent qu'un taux moyen de 8 %, du chiffre d'affaire.

3-Excédent brut d'exploitation (EBE): représente le flux potentiel de la liquidité d'une entreprise dégagé à partir de ses activités d'exploitation. L'excédent brut d'exploitation est un indicateur primordial dans l'analyse de la liquidité. Il se calcul comme suit :

EBE = VA – Impôts – Charges de personnel

Tableau N° 23: L'excédent brut d'exploitation **U.M : KDA**

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
EBE	109.880	110.711	111.388	111.895	112.216	112.330	112.221	111.867	111.245	110.332

Source : Elaborer par nos soins à partir des données du tableau N° 20.

La SARL va dégager un EBE durant les 10 ans prévisionnels. Cela signifie que la VA est suffisante pour couvrir les charges du personnel et le paiement des impôts et taxe.

N.B : Sachant que les impôts sont inclus dans la consommation de matière et fourniture.

4-Le résultat net

Tableau N° 24: Le résultat net par rapport au chiffre d'affaire **U.M : KDA**

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaire	558.900	581.256	604.506	628.686	653.834	679.987	707.187	735.474	764.893	795.489
Résultat net	80.741	81.572	83.799	53.639	55.403	67.719	68.969	70.072	71.011	71.770
Résultat net en %	14,44%	14,03%	13,86%	8,53%	8,47%	9,96%	9,75%	9,53%	9,28%	9,02%

Source : Elaborer par nos soins à partir des données du tableau N°20

Nous remarquant d'après le tableau ci-dessus que les résultats prévisionnels obtenus après paiement de l'IBS est en diminution depuis 2017 mais il reste toujours positif, et leur taux dépassant les 9 % du chiffre d'affaire, cette diminution est due au paiement de l'IBS.

5-Cash flow net : Elle représente ce que l'activité de l'entreprise a généré financièrement et assure son autofinancement, il est calculé comme suit :

Cash flow net = Résultat net + dotations aux amortissements + dotations aux provisions (à caractère de réserve)

Tableau N° 25: Le Cash flow net **U.M : KDA**

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cash flow net	109.880	110.711	111.388	20.082	19.815	15.823	15.298	14.576	13.641	12.475

Source : Elaborer par nos soins à partir des données du tableau N°20.

D'après le tableau ci-dessus, nous constatons que d'après les résultats prévisionnels obtenus montrent que la SARL MONT A-E-H est en mesure de s'autofinancer au cours de cette période (2014-2023).

En fin cette analyse témoigne une forte rentabilité et une capacité d'autofinancement satisfaisante pour l'entreprise.

6-L'analyse de la rentabilité économique du projet

Cette étude s'effectue à partir des critères cités précédemment : La valeur actuelle nette (VAN), le taux de rendement interne (TRI), le délai de récupération du capital investi (DRCI) , l'indice de profitabilité ou de rentabilité (IP ou IR).

*La VAN avec un taux d'actualisation de 5,5 %.

Tableau N° 26: Calcul de la VAN **U.M : KDA**

Désignation	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Total
Cash flow brut	109.880	110.711	111.388	81.228	82.642	80.379	81.628	82.731	83.670	84.430	**908.687**
Cash flow actualisé	104.152	99.469	94.860	65.569	63.232	58.295	56.114	53.907	51.677	49.428	**696.703**
Cash flow actualisé cumulé	104.152	203.621	298.481	364.050	427.282	485.577	541.691	595.598	647.275	696.703	-

Source : Elaborer par nos soins à partir des données du tableau N°20

*<u>La VAN se calcul comme suit</u> : VAN = $-I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+i)^t}$

$$VAN = -620.000 + \left(\frac{109.880}{(1+0{,}055)^1} + \frac{110.711}{(1+0{,}055)^2} + \frac{111.388}{(1+0{,}055)^3} + \frac{81.228}{(1+0{,}055)^4} + \frac{82.642}{(1+0{,}055)^5} + \frac{80.379}{(1+0{,}055)^6} + \frac{81.628}{(1+0{,}055)^7} + \frac{82.731}{(1+0{,}055)^8} + \frac{83.731}{(1+0{,}055)^9} + \frac{84.430}{(1+0{,}055)^{10}}\right)$$

VAN = – 620.000 + 696.703 ⟶ VAN = 76.703 KDA.

La VAN dégagée atteste que la rentabilité intrinsèque du projet et plus que satisfaisante : l'entreprise connaitra un enrichissement égale à 76.703 KDA, et ce après récupération de la mise de fonds.

En d'autres termes, l'investissement que nous nous voyons proposer rapporterait 696.703 KDA en 2023. L'investissement ne coûterait en soi que 620.000 KDA (696.703 – 620.000 = 76.703 KDA > 0. Cette Valeur Actuelle Nette étant positive, l'investissement en vaut donc la peine.

*<u>Le TRI</u> <u>se calcul comme suit</u> **:** VAN = $-I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+TRI)^t} = 0$

$$VAN = -620.000 + \frac{696.703}{(1+TRI)^1} = 0$$

$$620.000 = \frac{696.703}{(1+TRI)^1}$$

$$620.000 \times (1+TRI)^1 = 696.703 \longrightarrow (1+TRI)^1 = \frac{696.703}{620.000}$$

1+TRI = 1,12 ⟶ TRI = 0,12

Donc : TRI=12%

Le TRI confirme la solidité du projet. En effet, le TRI (12%) est largement supérieur au taux d'actualisation (5,5%). De ce fait, tout financement dont le coût serait inférieur à 12% permettrait de dégager une VAN positive.

***<u>Le délai de récupération du capital investi (DRCI)</u>**

Les cash-flows dégagés par l'activité permettent la récupération du coût de l'investissement comme le montre le délai de récupération ci-dessous :

Selon le tableau N° : le coût du projet d'investissement se situe entre [2021 ; 2022].

Le DRCI = $\frac{I_0}{\text{CF Actualisé Moyen}}$

Le DRCI = $\frac{620.000}{696.703/10} = 8{,}9$ ⟶ Le DR égal à 8 ans et 9 mois.

Donc le coût d'investissement sera récupéré dans 8 ans et 9 mois.

*****L'indice de profitabilité (IP)

Lorsque la valeur actuelle nette d'un projet est positive, la valeur présente des flux de trésorerie excède le montant initial de l'investissement. L'indice de profitabilité sera donc supérieur à 1 lorsque la valeur actuelle nette est positive, et sera inférieur à 1 lorsque la valeur actuelle nette est négative. Il se calcul comme suit : $IP = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{CF}{(1+TRI)^t}}{I_0}$

$$IP = \frac{\frac{109.880}{(1+0,12)^1}+\frac{110.711}{(1+0,12)^2}+\frac{111.388}{(1+0,12)^3}+\frac{81.228}{(1+0,12)^4}+\frac{82.642}{(1+0,12)^5}+\frac{80.379}{(1+0,12)^6}+\frac{81.628}{(1+0,12)^7}+\frac{82.731}{(1+0,12)^8}+\frac{83.670}{(1+0,12)^9}+\frac{84.430}{(1+0,12)^{10}}}{620.000}$$

$$IP = \frac{854.657}{620.000} = 1,37$$

L'indice de profitabilité est de 1,37. Cela signifie que, pour chaque DA investi, la valeur actuelle nette dégagée est de 0,37 DA. L'indice de profitabilité est donc une mesure immédiate de la création de valeur actuelle nette. L'IP confirme que le projet est rentable. En effet, 1 DA investi apportera 0,37 DA.

Sachant que :

- **I_0 :** Montant de l'investissement initial.
- **CF_t :** Cash-flow attendu de l'investissement pour la période t.
- **i :** Taux d'actualisation.

La décision à prendre ?

Avis personnel :

Nous sommes en présence d'un projet en création ; d'après notre étude de cas détaillée, le projet est économiquement viable, techniquement réalisable, financièrement rentable, nous pourrons conclure que la banque peut financer ce projet par la mise en place d'un crédit à long terme de 465.000.000,00 DA car le projet :

- Générera une rentabilité à coût sûre et cela d'après les résultats positifs obtenus.
- Est très utile et donnera un plus à l'économie nationale.

En plus de la nature des garanties qui doivent accompagner le projet indiquant que le financement bancaire devrait avoir lieu.

Décision de l'agence

Le projet de réalisation d'une unité de mise en bouteilles et commercialisation d'eau minérale et d'autres boissons non alcoolisées présenté par le promoteur réunit les conditions techniques, économiques et financières de sa faisabilité : ressources en eau et impact sur l'environnement, processus technologiques éprouvé, marché potentiel important et en évolution constante.

Le projet aboutira :

- Sur le plan économique :
  - La contribution du projet à la valeur ajoutée nationale.
  - La création d'emplois qui permet de lutter contre le chômage soit : un total de 75 emplois directs et 180 emplois indirects. De ce fait, l'entreprise contribuera à l'économie nationale par l'augmentation de la consommation qui agit sur le niveau de la production et donc sur l'emploi.
- Sur le plan financier :
  - Des cash flow élevés pourront facilement financer l'amortissement financier du prêt et créer une capacité d'autofinancement future.
  - Un taux de rentabilité interne (TRI) appréciable de 12%.
  - Une valeur actuelle nette (VAN) de 76.703.000,00 DA.
  - Tous les ratios montrent que le projet est profitable, ainsi que le promoteur serait capable de rembourser son prêt bancaire.

De ce qui précède (en l'étude de ce dossier) et compte tenu du sérieux de la relation, de la rentabilité économique du projet, de l'intérêt socio-économique qu'apportera cet investissement pour la région, la banque accède favorablement à la demande de Mr X gérant de la SARL « MONT AIN EL HAMMAM » en lui octroyant un crédit d'investissement ordinaire à long terme d'un montant de 465.000.000.00 DA remboursable dans 10 ans au taux d'intérêt en vigueur sous réserve de compléter la garantie réelle proposée.

Annexe N° 02 : Bilan d'ouverture

	Actifs	Montant	Passifs	Montant
Actifs non courant	**Immobilisation incorporelles :**	**3.100.000**	**Capitaux propres :**	**155.000.000**
	- Frais d'établissement.	3.100.000	-Capital social.	155.000.000
	Immobilisations corporelles :	**546.900.000**	**Passifs non courant :**	**465.000.000**
	-Terrains. -Constructions. -Installations techniques, matériels et outillages industriels. -Matériel de transport. -Matériels de bureau et informatique.	116.760.000 136.625.000 219.215.000 72.900.000 1.400.000	-Emprunt bancaire.	465.000.000
			Passifs courant :	-
	Immobilisations financières :	-		
	Total actifs non courant	**550.000.000**		
Actifs courant	-Autres approvisionnement. -Créances et emplois assimilés. -Disponibilités et assimilés.	FR 70.000.000		
Total actifs courant		**70.000.000**		
Total général actifs		**620.000.000**	**Total général passifs**	**620.000.000**

Annexe N° 03 : Amortissement de l'emprunt bancaire

***Caractéristiques du crédit : en KDA**

Montant emprunté	465.000
Taux d'intérêt annuel	2,75%
Durée en année	10
Différé en année	3
Date de déblocage	31/12/2013

Taux d'intérêt semestrielle= (1+ taux d'intérêt annuel) $^{1/2}$ -1

Taux d'intérêt semestrielle = $(1 + 2{,}75)^{\frac{1}{2}} - 1$

Taux d'intérêt semestrielle **= 0,013656746**

Annuité = $\frac{capital}{\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}}$

$= \frac{465000}{\frac{1-(1+0{,}013656746)^{-20}}{0{,}013656746}} = 36716$ **KDA**

***Tableau d'amortissement par semestre :** **U.M : KDA**

Structure / Date	Emprunt	intérêt	amortissement	annuité	restant du
30/06/2014	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2014	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2015	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2015	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2016	465.000	0	0	36.716	465.000
31/12/2016	465.000	0	0	36.716	465.000
30/06/2017	465.000	6.350	30.366	36.716	434.634
31/12/2017	434.634	5.936	30.781	36.716	403.854
30/06/2018	403.854	5.515	31.201	36.716	372.653
31/12/2018	372.653	5.089	31.627	36.716	341.026
30/06/2019	341.026	4.657	32.059	36.716	308.967
31/12/2019	308.967	4.219	32.497	36.716	276.470
30/06/2020	276.470	3.776	32.941	36.716	243.530
31/12/2020	243.530	3.326	33.390	36.716	210.139
30/06/2021	210.139	2.870	33.846	36.716	176.293
31/12/2021	176.293	2.408	34.309	36.716	141.984
30/06/2022	141.984	1.939	34.777	36.716	107.207
31/12/2022	107.207	1.464	35.252	36.716	71.955
30/06/2023	71.955	983	35.734	36.716	36.222
31/12/2023	36.222	495	36.222	36.716	0
Total	**465.000**	**49.027**	**465.000**	**36.716**	-

Annexe N° 04 : Amortissement des équipements :

	Terrain	Forage	Frais préliminaire	Construction de bâtiment	Equipement de production	Matériels roulants	Equipement de bureau	Utilités divers	Total
Valeur	79.710	3.000	3.100	133.625	183.000	72.900	1.400	35.500	512.235
Durée		10	2	50	25	5	4	15	
1		300	1.550	2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	29.139,5
2		300	1.550	2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	29.139,5
3		300		2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	27.589,5
4		300		2.672,5	7.320	14.580	350	2.367	27.589,5
5		300		2.672,5	7.320	14.580		2.367	27.239,5
6		300		2.672,5	7.320			2.367	12.659,5
7		300		2.672,5	7.320			2.367	12.659,5
8		300		2.672,5	7.320			2.367	12.659,5
9		300		2.672,5	7.320			2.367	12.659,5
10		300		2.672,5	7.320			2.367	12.659,5
11				2.672,5	7.320			2.367	12.359,5
12				2.672,5	7.320			2.367	12.359,5
13				2.672,5	7.320			2.367	12.359,5
14				2.672,5	7.320			2.367	12.359,5
15				2.672,5	7.320			2.367	12.359,5
16				2.672,5	7.320				9.992,5
17				2.672,5	7.320				9.992,5
18				2.672,5	7.320				9.992,5
19				2.672,5	7.320				9.992,5
20				2.672,5	7.320				9.992,5
		3.000	**3.100**	**53.450**	**146.400**	**72.900**	**1.400**	**23.670**	**315.755**

Annexe N° 05 : Charge de personnels

- **Nombre d'employés :**

Effectifs / Structure	Responsable	Cadre	Maitrise	Exécution	Total
DG	1	2	1	2	**6**
Direction de production	1	3	8	10	**22**
Direction commerciale	1	3	4	20	**28**
Administration et moyens	1	6	6	6	**19**
Total	**4**	**14**	**19**	**38**	**75**

- **Salaire unitaire :**

Effectifs / Structure	Responsable	Cadre	Maitrise	Exécution	Total en DA
DG	150.000	80.000	50.000	40.000	**320.000**
Direction de production	100.000	80.000	50.000	35.000	**265.000**
Direction commerciale	100.000	80.000	50.000	35.000	**265.000**
Administration et moyens	100.000	80.000	50.000	35.000	**265.000**
Total	**450.000**	**320.000**	**200.000**	**145.000**	**1.115.000**

- **Base mensuelle (Salaire brut + sécurité sociale) :**

Effectifs / Structure	Responsable	Cadre	Maitrise	Exécution	Total en DA
DG	150.000	160.000	50.000	80.000	**440.000**
Direction de production	100.000	240.000	400.000	350.000	**1.090.000**
Direction commerciale	100.000	240.000	200.000	700.000	**1.240.000**
Administration et moyens	100.000	480.000	300.000	210.000	**1.090.000**
Total	**450.000**	**1.120.000**	**950.000**	**1.340.000**	**3.860.000**

- **Base annuelle est de : (3.860.000 *12) = 46.320.000,00 DA.**

Annexe N° 06 : Les investissements

Rubrique	Montant	Total
Terrains		**116.760.000**
Terrains d'assiette.	116.760.000	
Constructions		**136.625.000**
Creusement des forages.	3.000.000	
Bâtiment de production et administratif existant.	118.200.000	
Clôture et portail des bâtiments.	14.125.000	
Atelier d'entretien et aménagement.	1.300.000	
Frais d'établissement		**3.100.000**
Etude et pilotage.	1.000.000	
Frais de formation, publicité.	1.000.000	
Frais d'approche et architectures.	1.000.000	
Divers frais.	100.000	
Installations techniques, matériels et outillage industriels		**219.215.000**
Utilités diverses.	35.500.000	
Ligne d'embouteillage.	182.000.000	
Equipement de traitement d'eau. } Equipements importés.	715.000	
Equipement de laboratoire.	1.000.000	
Matériels de transport		**72.900.000**
03 Camions (semi plateau, et plateau).	52.900.000	
Véhicule de livraison.	6.000..000	
02 fourgonnettes.	3.000.000	
Véhicule utilitaire et de direction.	5.000.000	
Equipement de manutention.	6.000.000	
Matériels de bureau		**1.400.000**
Mobilier et matériels de bureau.	500.000	
Equipements informatiques.	500.000	
Téléphones.	300.000	
Divers.	100.000	
Fonds de roulement	70.000.000	**70.000.000**
Total des investissements	**620.000.000**	**620.000.000**

Annexe N° 07 : Comptes de résultats prévisionnels sur 20 ans

Année	CA	Consomm-ation intermédia-ire	VA	Charge de personnel	Résultat brut d'exploita-tion	Intérêt et assurance crédit	Amortisse-ment des équipements	Résultat avant IBS	IBS 25%	Résultat net	Cash flow brut	Rembou-rsement CMT	CF net
1	558.900	402.700	156.200	46.320	109.880	-	29.139,5	80.741	-	80.741	109.880	-	109.880
2	581.256	422.835	158.421	47.710	110.711	-	29.139,5	81.572	-	81.572	110.711	-	110.711
3	604.506	443.977	160.529	49.141	111.388	-	27.589,5	83.799	-	83.799	111.388	-	111.388
4	628.686	466.176	162.510	50.615	111.895	12.788	27.589,5	71.518	17.880	53.639	81.228	61.146	20.082
5	653.834	489.484	164.350	52.134	112.216	11.106	27.239,5	73.871	18.468	55.403	82.642	62.828	19.815
6	679.987	513.959	166.028	53.698	112.330	9.378	12.659,5	90.292	22.573	67.719	80.379	64.556	15.823
7	707.187	539.657	167.530	55.309	112.221	7.603	12.659,5	91.959	22.990	68.969	81.628	66.331	15.298
8	735.474	566.639	168.835	56.968	111.867	5.779	12.659,5	93.429	23.357	70.072	82.731	68.155	14.576
9	764.893	594.971	169.922	58.677	111.245	3.905	12.659,5	94.681	23.670	71.011	83.670	70.029	13.641
10	795.489	624.720	170.769	60.437	110.332	1.979	12.659,5	95.694	23.923	71.770	84.430	71.955	12.475
11	827.309	655.956	171.353	62.250	109.103	0	12.359,5	96.744	24.186	72.558	84.917	-	84.917
12	860.401	688.754	171.647	64.118	107.529	0	12.359,5	95.170	23.792	71.377	83.737	-	83.737
13	894.817	723.191	171.626	66.041	105.585	0	12.359,5	93.226	23.306	69.919	82.279	-	82.279
14	930.610	759.351	171.259	68.022	103.237	0	12.359,5	90.878	22.719	68.158	80.518	-	80.518
15	967.834	797.318	170.516	70.063	100.453	0	12.359,5	88.094	22.023	66.070	78.430	-	78.430
16	1.006.547	837.184	169.363	72.165	97.198	0	9.992,5	87.206	21.801	65.404	75.397	-	75.397
17	1.046.809	879.044	167.766	74.330	93.436	0	9.992,5	83.444	20.861	62.583	72.575	-	72.575
18	1.088.682	922.996	165.686	76.560	89.126	0	9.992,5	79.134	19.783	59.350	69.343	-	69.343
19	1.132.229	969.146	163.083	78.857	84.226	0	9.992,5	74.234	18.558	55.675	65.668	-	65.668
20	1.177.518	1.017.603	159.915	81.222	78.693	0	9.992,5	68.701	17.175	51.525	61.518	-	61.518
Total	**16.642.968**	**13.315.660**	**3.327.308**	**1.244.636**	**2.082.672**	**51.248**	**315.755**	**1.714.379**	**367.067**	**1.347.312**	**1.663.067**	**465.000**	**1 198.067**
Moyenne	**832.148**	**665.783**	**166.365**	**62.232**	**104.134**	**2.562**	**15.788**	**85.719**	**18.353**	**67.366**	**83.153**	**23.250**	**59.903**

Annexe N° 08 : FACTURE PROFORMAT

NEWAMSTAR
FOURNITURE DE MACHINES D'EMBALLAGE
NEWAMSTAR PACKAGING MACHNERY CO, LTD
EAST XINJING ROAD, ZHANGJIAGANG ECONOMIC TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

ZONE, JIANGSU 215618, PR CHINE6TEL: +86.512.5869.1111/FAX: 86.512.5867.3920
www.newamstar.com email : market@newamstar.com

FACTURE PROFORMAT

Le 22 février 2015 – P/IN : NA.20130504-01

A : SARL MONT AIN EL HAMMAM
Adresse : SEBT Village : AIT HICHEM AIT YAHIA.
AIN EL HAMMA-TIZI OUZOU-ALGER
Tel : 213.550.549.886 /fax : 213.2169.0948

Banque bénéficiaire : Agricultural Bank of china, Suzhou Branch.
Code Swift : ABOCCNBJ 103-Bénéficiaire a/c : 10525814040008161
Bénéficiaire: Jiangsu Newamstar packaging machinery co.ltd
Tel: 856.125.869.1111 / fax: 865.125.867.3920

9000 BPH (1500ML) LIGNE DE REMPLISSAGE EN BOUTEILLE D'AEU POTABLE

N°	Système	Quantité	Prix
1	Unité de traitement d'eau.	1jeu	180.180,00
2	Unité combi bloc de remplissage/soufflage/mise en capsules.	1jeu	902.220,00
3	Unité compresseur d'air.	1jeu	158.400,00
4	Alimentation et unité de lavage.	1jeu	34.100,00
5	Unité d'emballage de bouteille remplis.	1jeu	456.500,00
6	Unité d'emballage des caisses.	1jeu	166.100,00
7	Unité de palettisation.	1jeu	214.500,00
8	Unité d'emballage et de connexion.	1jeu	33.000,00
Total : deux million et cent quatre cinq mille USD			**2.145.000,00**

Modalité de fourniture :

1. origine : made in china (fabriqué en CHINE).
2. tout les équipements sont de nouvelles marques.
3. modalité de prix : FOB A SHANGHAI.
Temps de fabrication : 180 jours.
5. modalité de payement : 100% avec lettre de crédit irrévocable à vue, en accord avec le fournisseur en 90 jours après acceptation de la facture proformat une fois ouvert. La lettre de crédit sera payée conformément avec le calendrier (échéancier suivant) :
- 15% du montant global sera payé contre facture proformat et le contrat prendra effet à partir de la réception du vendeur.
- 85% du montant global sera payé contre les documents de transport maritime.

Signature autorisée. *Jiangsu newamstar paekaging machenery.co.ltd*
Suite signature. Cachet rond en chinois portant N° :320582753942641

Annexe N° 09 : Chiffre d'affaire annuel et Consommation de matières et fournitures prévisionnel

Tableau N° 01 : Chiffre d'affaire prévisionnel annuel

N°	Désignation	Quantités
1	Capacité normale B/H	9 000
2	Rendement	90%
3	**Production effective B/H :(3=1*2)**	**8 100**
4	Nombre d'équipe	2
5	Nombre Heur/jour	8
6	**Production journalière (6=3*4*5)**	**129 600**
7	Production retenue	120 000
8	Nombre de jour travail/ Mois	26
9	Nombre de jour travail effectif	300
10	**Production annuelle : (10=7*9)**	**36 000 000**
11	Prix de vente HT y compris les frais de livraison	15,525
12	**CA mensuel : (12=7*8*11)**	**48.438.000,00**
13	**CA Annuel : (13=10*11)**	**558.900.000,00**

U.M : DA

Prix de vente départ usine	108,00
Prix de vente TTC/B	17,00
TVA	2,47
Prix HT	14,525
Frais livraison / Transport	1,00

Rubrique	Qté annuelle	Px unitaire	Total annuel
Préforme	36 000 000	6,00	216.000.000,00
Bouchons	36 000 000	0,5	18.000.000,00
Etiquette/encre	36 000 000	0,6	21.600.000,00
Colle en Kg	3 000	200	600.000,00
Poignée	36 000 000	0,15	5.400.000,00
Fil en Kg	40 000	200	8.000.000,00
Palettes	10 000	300	3.000.000,00
Divers			7.400.000,00
Electricité en KWh	100 000	5	500.000,00
Redevance 3DA/L	36 000 000	3	108.000.000,00
TAP 2%			9.000.000,00
Entretient et réparation			1.000.000,00
Autres fournitures, carburant			2.000.000,00
Assurance			1.500.000,00
Fourniture de bureau			200.000,00
Frais de communication			500.000,00
Total			**402.700.000,00**

Table des matières

Sommaire 6

Liste des abréviations 8

Introduction générale 11

Chapitre I : Notions de PME/PMI 16

Introduction 16

Section 1 : Critères d'identification, éléments de définition et importance des PME/PMI 17

1-Critères d'identification de la PME/PMI 17

1-1-Les critères quantitatifs 17

1-1-1-Le chiffre d'affaire 18

1-1-2-La valeur ajoutée 18

1-1-3-Le capital investi 18

1-1-4-Le nombre d'employés 18

1-2-Les critères qualitatifs 18

1-2-1-La propriété 18

1-2-2-La responsabilité 19

1-2-3-Gestion et organisation 19

1-2-4-La part de marché 19

2-Eléments de définition des PME/PMI 19

3-Importance de la PME/PMI dans l'économie 21

3-1-Création d'emploi 21

3-2-Création de la valeur ajouté 21

3-3-L'aménagement du territoire 21

3-4-L'innovation 22

3-5-L'exportation 22

3-6-La stratégie d'impartition ou d'alliance 22

3-7-Le rôle de la PME/PME dans une économie en mutation 23

Section 2 : Caractéristiques, Objectifs et Besoins de financement des PME/PMI 24

1-Les principales caractéristiques des PME/PMI..... 24

1-1-Une faible spécialisation..... 24

1-2-Une stratégie intuitive ou peu formalisée 24

1-3-Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé 25

1-4-Un système d'information externe simple 25

1-5-La centralisation de la gestion 25

2-Les objectifs généreux des PME/PMI..... 26

5-1-La pérennité ou bien la survie..... 26

2-2-L'indépendance 26

2-3-La croissance 26

3-Les besoins de financement des PME/PMI 27

3-1-Les besoins de financements liés à l'investissement 27

3-2-Les besoins de financement liés à l'exploitation..... 27

3-3-Les besoins de financement liés à l'innovation..... 29

Section 3 : PME/PMI en Algérie : Atouts et Contraintes..... 30

1-Les atouts des PME/PMI en Algérie..... 30

2-Contraintes rencontrées par les PME/PMI en Algérie 31

2-1-Contraintes à la création et à l'expansion..... 32

2-2-Contraintes de fonctionnement..... 32

2-2-1-Contraintes liées au financement de l'exploitation 32

2-2-2- La fiscalité et les charges sociales 33

2-2-3- L'encadrement du marché national 33

2-3-Les contraintes liées au marché informel 33

2-4-Les contraintes liés au marché de travail..... 33

2-5-Les contraintes administratives et juridiques..... 34

2-6-Les contraintes liées au financement 34

2-7- Les contraintes liées au foncier industriel 35

2-8-Les contraintes d'informations 36

Conclusion..... 38

Chapitre II : Typologie et enjeux des financements bancaires accordés aux PME/PMI 40

Introduction 40

Section 01 : Les sources de financement des PME/PMI en Algérie 41

1-Les sources internes de financement des PME/PMI..... 41

1-1-Capital social 41

1-2-L'autofinancement 42

2-Les sources externes de financement des PME/PMI 43

2-1-Le financement externe indirect (bancaire) 43

2-1-1-Définition du crédit 43

2-1-2-Types de crédits accordés par la banque 43

A-Les crédits à court terme 43

A-1-Les crédits d'exploitation à objet général 44

A-1-1-La facilité de caisse 44

A-1-2-Le découvert bancaire 44

A-1-3-Le crédit de compagne 44

A-1-4-Le crédit relais 45

A-1-5-L'avance surfacture..... 45

A-2-Les crédits d'exploitation à objet spécifique 45

A-2-1-L'escompte commercial..... 45

A-2-2-L'avance sur marchandise..... 45

A-2-3-L'affacturage (factoring) 46

B-Le financement bancaire des crédits d'investissement (Crédits à moyen et long terme) 46

B-1-Les crédits à moyen terme 46

B-2-Les crédits à long terme 47

B-3-Le crédit bail 47
B-3-1-Définition 47
B-3-2-Les grandes sortes de leasing 48
a-Le crédit bail mobilier 48
b-Le crédit bail immobilier 48
2-2-Le financement externe direct (via le marché financier) 48
2-2-1-Définition 48
2-2-2-Les fonctions du marché financier 49
2-3-Le financement bancaire direct du commerce extérieur 52
2-3-1-Le financement des importations 52
A-Le crédit documentaire 52
A-1-Définition du crédit documentaire 52
A-2-Types de crédits documentaires 52
B-La remise documentaire 53
C-Le transfert libre 54
2-3-2-Le financement des exportations 54
A-Les crédits fournisseurs 54
A-1-Les crédits fournisseurs à moyen terme 54
A-2-Les crédits fournisseurs à long terme 54
B-Les crédits acheteurs 54
Section 02 : Les risques de crédit et les garanties exigées par la banque 56
1-Les risques de crédit 56
1-1-Définition 56
1-2-Typologies des risques de crédit 57
1-2-1-Le risque d'insolvabilité 57
1-2-2-Le risque de liquidité 57
1-2-3-Le risque des taux 57

A-Le risque de taux d'intérêt 58

B-Le risque de change 58

1-2-4-Le risque juridique 58

2-La prise de garantie 59

2-1-Définition 59

2-2-Types de garanties 59

2-2-1-Les sûretés réelles 59

A-Le droit de rétention 59

B-Le nantissement 60

C-L'hypothèque 60

2-2-2-Les sûretés personnelles 60

A-Le cautionnement 60

A-1-La caution simple 61

A-2-La caution solidaire 61

B-L'aval 61

Section 03 : De la relation Banque-PME/PMI 63

1-La complexité et l'ambiguïté 63

2-Le surplus de risque 63

3-L'asymétrie de l'information 64

3-1-En phase de création 64

3-2-En phase de croissance 64

Conclusion 65

Chapitre III : Rôle de la BADR, agence de Ain El Hammam dans le financement des PME/ PMI 67

Introduction 67

Section 01 : Présentation de la BADR 68

1-Historique de la BADR 68

2-Objectifs et Missions de la BADR 69

2-1-Objectifs de la BADR 70

2-2-Missions de la BADR 70

3-Présentation de l'organisme d'accueil «l'Agence Locale d'Exploitation (ALE) N°573» 71

Section 02 : Conditions d'octroi d'un crédit bancaire 72

1-Les étapes d'octroi d'un crédit bancaire 72

1-1-Analyse de la demande de crédit 72

1-2-Négociation entre l'entreprise et la demande de crédit 73

1-3-Démarche à suivre pour l'octroi d'un crédit d'investissement 73

2-Etude d'un dossier de crédit d'investissement 74

2-1-Etude technico-économique du projet 74

2-1-1-Présentation générale du projet 74

2-1-2-L'étude économique du projet 75

2-1-3-L'étude technique de projet 75

A-Le processus technologique 75

B-La capacité de production et effectif nécessaire 75

C-La localisation géographique 75

D-L'approvisionnement 76

E-Le coût de l'investissement 76

F-La prise en compte de l'incertitude 76

G-Planning de réalisation 76

H-Le financement 76

2-2-L'analyse financière d'un projet d'investissement 76

2-3-Etude de la rentabilité du projet 78

Section 03 : Apport de la BADR (agence de Ain El Hammam) en matière de financement des PME/PMI 80

1- La relation entre la BADR et les PME/PMI 80

2-Les exigences de la BADR préalablement à l'accord des crédits 81

3-Diagnostic des atouts et des points d'amélioration de la l'agence considérée..... 83

4- Des moyens pour améliorer des prestations de la BADR 84

4-1-Séminaires de formation sur les différents documents indispensables à l'obtention du crédit..... 84

4- 2-Allégement du coût de crédit..... 84

4-3-Réduction de la durée de traitement des demandes de crédits 85

4-4-Allégement des garanties selon les types de PME/PMI 85

5-Etat des activités du secteur bancaire de la BADR de Ain El Hammam 85

5-1- Le financement des PME/ PMI 88

5-2-Finalités des crédits accordés aux PME/PMI (2013- 2015) 89

Conclusion..... 91

Conclusion générale 93

Bibliographie 97

Liste de tableaux 103

Liste d'annexes 105

Table des matières 135

Résumé

Ce mémoire est une réflexion sur la place qu'occupe la PME/PMI dans une économie en pleine mutation telle que l'Algérie, ainsi que le rôle des banques publiques dans le financement de ces entreprises créatrices d'emplois et de richesse.

Depuis sa création et tout au long de son développement, la PME/PMI a besoin de ressources financières. De ce fait, ces entreprises ne peuvent pas satisfaire leurs besoins en se contentant de leurs propres moyens. Elles doivent ainsi faire recours à d'autres sources externes qui sont principalement le marché financier et la banque. En Algérie les banques publiques jouent le rôle du principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie notamment le financement des PME/PMI. A cet effet, le développement de ces entreprises doit être marqué par un double sens, la création de nouvelles PME/PMI, d'une part, et par l'assurance de la pérennité de celles déjà existantes.

Notre travail a pour objet d'étudier les différentes sources de financement accordées aux PME/PMI en Algérie par la banque à travers l'analyse de la relation banques/entreprises algériennes. Nous avons illustré la problématique posée à travers une Illustration à partir du cas de la BADR, Agence Ain El Hammam.

Summary

This memory is a reflection on the place occupies the SMEs and SMIs in an economy changing such as Algeria and the role of public banks in the financing of these creative companies of jobs and wealth.

Since its inception and throughout its development, SMEs and SMIs have need for financial resources; thus these companies cannot meet their needs simply by its own means. Thus, it should appeal to other external sources which are mainly the financial market and the Bank. In Algeria public banks play the role of the main donor of funds for the financing of the economy including the financing of SMEs and SMIs for this purpose, the development of these companies should be marked by a double meaning, the creation of new SMEs and SMIs, on the one hand, and the continuity of existing ones. While some companies find difficulties in accessing bank credit, seeing refuse financing viable projects.

Our work is to study the different sources of funding granted to SMEs and SMIs in Algeria by the Bank through the analysis of the banks/companies Algerian relationship. We illustrated the problem posed through the analysis of a case namely: Illustration through the case of the BADR, agency Ain El Hammam.