

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des
Sciences de Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de Fin de Cycle

En Vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité
Spécialité : Finance et Banque

Thème

**Le financement bancaire du cycle
d'investissement des PME en Algérie
Cas : BADR Banque agence n° 580 Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

ABDOU Imene

AITER Mounia

Dirigé par :

Dr. GUENDOUDI Mohammed

Jury composé de :

Président : Mme MAMERI Nardjesse, MCB, UMMTO

Examinaeur: Mr YAMOUN Karim, MAA, UMMTO

Rapporteur: Mr GUENDOUDI Mohammed, MCB, UMMTO

Soutenu le : 24/06/2024

2023/2024

Remerciements

Tout d'abord, on tiens à exprimer notre gratitude envers DIEU, sa guidance nous a permis de surmonter les obstacles. Sa présence dans notre vie a été une source de réconfort et de force tout au long de cette expérience.

Nous tenons particulièrement à adresser et à exprimer nos profonds remerciements à notre chère encadrant Mr GUENDOZI Mohammed pour son suivi et pour son énorme soutien, qu'il n'a cessé de nous prodiguer tout au long de la période du projet.

On adresse également nos vifs remerciements aux membres des jurys pour avoir bien voulu examiner et expertiser ce travail.

Nos remerciements vont aussi à Mr AMOKRANE et Mr DJABRI et à tous les employés de l'agence BADR 580 de la wilaya de Tizi-Ouzou, pour leur chaleureux accueil et la facilité accordée lors de notre stage pratique .

Nous souhaitons également adresser nos sincères remerciements à nos chères parents pour leur amour inconditionnel, leurs soutien sans faille et leur sacrifices qui ont été des piliers indispensables de notre réussite.

ABDOU Imene / AITER Mounia

Dédicaces

Je dédie ce travail à ceux, sans qui rien n'aurait été possible.

A mon cher père et ma chère mère, pour qui toutes les expressions ne sauraient exprimer ma reconnaissance envers eux. Vous avez su m'inculquer le sens de la responsabilité, de la confiance en soi face aux difficultés de la vie. Vos conseils m'ont toujours guidé vers la réussite. Je vous dois ce que je suis aujourd'hui et ce que je serai demain et je ferai toujours de mon mieux pour rester votre fierté sans jamais vous décevoir. Que dieu le tout puissant vous accorde santé, bonheur, quiétude et vous protège de tout mal et vous garde pour moi.

A mes chères frères Lyes et Toufik qui n'ont pas cessé de me conseiller encourager et soutenir tout au long de mes études. Puisse dieu exhausser tous leurs vœux, et tracer une vie pleine de joie et de bonheur ainsi que de réussite.

A mes très chers grands parents que dieu vous garde pour nous.

A mes chères cousines Lilia, Wiem et Syrine

A mes chères tata Houria et tata Kamelia qui n'ont pas cessé de m'encourager tout au long de mes études

A ma chère meilleur amie Amel

A tous les membres de ma grande famille, mes tantes, oncles, cousin et cousines

A mon binôme et très chère amie MOUNIA ainsi que toute sa famille.

À tous ceux qui m'aiment et que j'aime.

A tous ceux qui m'ont aidé à réaliser ce travail de près et de loin.

Imene

Dédicaces

Je remercie le bon dieu pour nous avoir donné la force et la patience pour finir ce travail

*A mes chers parents, mon père KAMEL et ma mère YAMINA pour leur amour, leur
patience, soutien et encouragement.*

Que dieux vous garde afin que votre regard puisse suivre ma destinée.

*A mes chères sœurs RYMA, AMEL, MALAK, et mon frère BELKACEM qui ont été
toujours présent pour moi.*

A ma chère amie Amel

A mes amis avec qui j'ai partagé des moments inoubliables.

*A toute ma famille et mes proches, et a tous ceux qui m'aiment et qui aurait voulu
partager ma joie...*

A ma binôme IMENE

Mounia

Liste des tableaux

Tableau 1 : classification des entreprises selon la taille.....	12
Tableau 2 : population globale des PME à fin 2021	29
Tableau 3 : typologie des PME.....	30
Tableau 4 : répartition des PME par secteur d'activité.....	31
Tableau 5 : professions libérales par secteur d'activité	31
Tableau 6 : répartition des PME publiques par tranche d'effectif et secteur d'activité.....	32
Tableau 7 : répartition des PME privées par secteur d'activité	33
Tableau 8 : concentration des PME par région.....	34
Tableau 09 : densité des PME privées personnes morales par région	35
Tableau 10 : évolution des PME par secteur d'activité (2021/2022).....	35
Tableau 11 : Evolution des emplois déclarés par types des PME.....	36
Tableau 12 : reclassement des bilans financiers	115
Tableau 13 : bilan financier passif de l'année 2018,2019,2020	116
Tableau 14 : calcul FRNG	117
Tableau 15 : calcul BFR	118
Tableau 16 : calcul de la trésorerie net	119
Tableau 17 : calcul des ratios de structures	119
Tableau 18 : calcul de ratio d'indépendance financière.....	120
Tableau 19 : l'échéancier d'investissement	122
Tableau 20 : l'échéancier d'amortissement du crédit	122
Tableau 21 : compte de résultat prévisionnelle pour l'année 2021	124
Tableau 22 : les comptes résultats (TCR).....	126
Tableau 23 : calcul de la CAF avant financement.....	127
Tableau 24 : calcul de la variation de besoins de fonds de roulement.....	128
Tableau 25 : emplois/ressources	128

La liste des figures

Figure 01 : les types d'investissement d'après le pont de vue comptable	44
Figure 02 : Illustre les différents facteurs influençant le marché.....	63

La liste des schémas

Schéma 01 : Les types des PME.....	29
Schéma 02 : répartition des PME privés par secteur d'activité	33
Schéma 03 : Organigramme fonctionnel de la direction générale (DG).....	107
Schéma 04 : L'organigramme de la GRE)	108

Abréviation	Signification
AC	Actif circulant
ALE	Agence locale d'exploitation
ANDI	Agence national du développement
BADR	Banque d'agriculture et du développement rural
BFR	Besoins de fonds de roulement
BTPH	Bâtiment travaux publics et hydraulique
BOAL	Bulletin officiel des annonces légale
CA	Chiffres d'affaires
CAF	Capacité d'autofinancement
CALPI	Concession a la réalisation des projets d'investissement
CASNOS	Caisse nationale de sécurité social des non-salariés
CMT	Crédit moyen terme
CNAS	Caisse nationale d'assurance sociale des travailleurs
CNRS	Centre national du registre de commerce
CLT	Crédit long terme
CP	Capitaux propres
DAC	Dépotement administratif et comptabilité
DG	Direction générale
DR	Délai de récupération
DLMT	Dettes long moyen terme
EBE	Excédent brut d'exploitation
EI	Entreprise individuelle
EPE	Entreprise publiques Economiques
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité
FR	Fonds de roulement
FRNG	Fonds de roulement net globale
GRE	Croupe régionale d'exploitation
IA	Intelligence artificielle
IBS	Impôt sur bénéfice
IP	Indice de probabilité
ME	Moyenne entreprise
OMD	Objectifs du millénaire pour le développement
ONS	Office nationale des statistiques
PC	Passif courant
PE	Petite entreprise
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite moyenne entreprises
RN	Résultat nette
RGPH	Recensement générale de la population de l'habitat
SARL	Société à responsabilité limité
SB	Système bancaire
SCA	Société en commodité par action
SCF	Système comptable financier
SNB	Système non bancaire
SNC	Société non collective
SNAT	Schéma national d'Aménagement du territoire
SPA	Société par action
SPMI	Secteur publique marchand industriel

TPE	Très petite entreprise
TRI	Taux de rentabilité interne
TN	Trésorerie nette
UE	Union européen
UTA	Unité de travail par année
VA	Valeur ajoutée
VR	Valeur résiduelle
VRI	Valeur résiduelle interne
VAN	Valeur actuelle net

Sommaire

Sommaire

Remerciement	I
Dédicaces	II
Liste des abréviations.....	IV
Liste des tableaux	VI
Liste des figures	VII
Liste des schémas	VIII
Sommaire	X
Introduction générale	01
Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)	
Section 1 : Historique, définition et caractéristiques des PME	07
Section 2 : L'importance de la PME dans le développement économique	18
Section 3 : Les petites et moyennes entreprises en Algérie	28
Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux	
Section 1 : Notions fondamentales sur l'investissement.....	39
Section 2 : Le financement bancaire du cycle d'investissement : Enjeux et défis	47
Section 3 : Le processus de traitement des demandes de crédit d'investissement	54
Section 4 : Les conditions bancaires et garanties requises pour financement du cycle d'investissement	67
Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire du cycle d'investissement	
Section 1 : Evolution des pratiques relatives au financement bancaire.....	77
Section 2 : Les nouvelles perspectives en matière de financement du cycle d'investissement	83
Section 3 : Etat des lieux des nouvelles innovations en matière de financement en Algérie	93
Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR Banque, Agence Tizi-Ouzou n°580	
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BADR Banque, Agence Tizi-Ouzou n°580	101
Section 2 : Etude d'un cas de financement d'investissement d'une entreprise par la BADR	110
Section 3 : Résultat de l'étude ; contraintes et perspectives pour la PME	131
Conclusion générale	137
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Introduction générale

Dans un contexte de globalisation financière, le secteur bancaire occupe une place centrale dans le circuit économique de toutes les nations. En effet, c'est un élément crucial dans l'économie mondiale, qui assume un rôle capital dans la mobilisation, la gestion des ressources financières et l'intermédiation. A ce titre, il fait intervenir un ensemble d'institutions financières nécessaires à son fonctionnement.

A l'image des autres pays, l'Algérie dispose d'un système bancaire bien établi et en place, qui est constitué d'un ensemble de banques publiques et privées, ainsi que d'autres institutions financières telles que des banques d'investissement et les banques islamiques conformes à la Charia. Par ailleurs, le bon fonctionnement de ce système est permis par la Banque d'Algérie, qui est la banque centrale du pays, qui veille à la régulation et la supervision du secteur bancaire, et du système financier.

L'évolution du système bancaire en Algérie jusqu'à son stade actuel fut longue et caractérisée par de nombreuses réformes qui ont été menées particulièrement durant les années 1990. Ces réformes ont permis d'assurer une modernisation du système financier et de combler les lacunes existantes et d'offrir de nouvelles perspectives aux entreprises et aux acteurs économiques du pays.

L'entreprise est un agent économique à la fois élémentaire et majeur qui occupe rôle capital pour le développement économique des nations. Dans ce cadre, elle évolue en permanence dans un contexte caractérisé par une grande incertitude, mettant en péril continuellement sa subsistance sur le marché. Aussi, les entreprises sont de tailles et de capacités différentes et connaissent toutes un cycle de vie nécessitant des exigences et une veille accrue à chaque étape de leur parcours.

Dans ce cadre, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social de nombreux pays dans le monde. Cette capacité est rendue possible grâce à leur grande flexibilité, leur capacité à s'adapter aux pressions et exigences multiformes de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et une contribution au développement régional. Par ailleurs, les PME se retrouvent de plus en plus au centre des politiques de différents Etats car soucieuses d'assurer une croissance économique et une création importante d'emplois directs et indirects.

A l'instar des autres pays, la petite et moyenne entreprise (PME) en Algérie joue un rôle important et ce, depuis la fin des années 1980 avec la libéralisation de l'économie algérienne. Le secteur privé notamment les PME sont actuellement au premier rang dans la refonte des bases de l'économie nationale

Dans le cadre du passage vers une économie de marché, qui a été opérée graduellement à partir du début des années 1990, La PME constitue une catégorie importante des entreprises sur le plan économique. A ce titre, elles sont considérées comme le moteur de l'économie, elles contribuent à la croissance et le développement du pays. Un regain d'intérêt qui s'est matérialisé par la mise en place d'un département ministériel dédié à la PME ainsi que d'un ensemble de structures et d'organismes dont les principales missions consistent à leur apporter un

encadrement et un accompagnement, ce qui a permis de dynamiser les énergies entrepreneuriales et a engendré une forte dynamique économique.

Problématique

Afin de pouvoir exister durablement et réaliser une croissance, les PME expriment régulièrement des besoins en ressources financières pour mener leurs activités, des ressources qui peuvent être internes (autofinancement) ou externes (endettement) pour satisfaire leurs besoins de financement. Face à l'insuffisance de l'autofinancement, ces entreprises font systématiquement appel à des institutions financières tel que les caisses d'épargne, les établissements financiers particulièrement les banques qui restent souvent privilégiées. En effet, les banques proposent à leurs partenaires économiques une panoplie de crédits afin de satisfaire leurs besoins.

Toutefois, de nombreuses PME se plaignent aujourd'hui de plusieurs blocages et lenteurs dans le cadre de l'accès au financement et ce, en dépit des réformes mises en œuvre, En effet, les banques continuent aujourd'hui d'entretenir à l'égard des opérateurs privés une certaine suspicion, qui se manifeste par des comportements bureaucratiques et de procédures de financement longues et compliquées qui dissuadent les investisseurs, ce qui nous amène à nous poser la question suivante : « *Quelles sont les modalités de financement bancaire du cycle d'investissement des PME en Algérie et quelles sont les perspectives pour l'amélioration de l'accès au financement pour ces entreprises ?* »

Afin de répondre à cette problématique nous sommes également amenés à cerner et répondre aux questionnements secondaires suivants :

- Quelles sont les principales caractéristiques et besoins des PME ?
- Quelle sont les étapes suivies par les banques Algériennes pour le financement des besoins d'investissements des PME ?
- Quelles sont les innovations récentes en matière de financement bancaire, notamment pour le cycle d'investissement ?
- Quel rôle pour la BADR banque en matière de financement des PME algériennes ?

Les hypothèses de recherche

Pour traiter cette problématique nous avons formulé les hypothèses suivantes :

H1 : Les procédures administratives adoptées par les banques ainsi que leur fragilité des PME algériennes constituent un frein majeur a leur accès au financement bancaire.

H2 : La difficulté de mise en place des garanties et la faiblesse des fonds propres des PME algériennes les rendent peu éligibles au financement bancaire.

H3 : La réticence des banques commerciales à financer les projets innovant et risqués des PME constitue un obstacle pour leur développement.

Objet de notre travail de recherche

L'objet principal de ce travail de recherche est d'étudier les modalités de financement bancaire du cycle d'investissement des PME en Algérie, ainsi que les perspectives pour améliorer l'accès au financement de ces entreprises qui constituent la catégorie la plus répandue et qui contribue également le plus au développement économique.

Dans ce cadre, les aspects fondamentaux qui seront abordés concernent :

Le rôle central du secteur bancaire dans l'économie, notamment en tant qu'intermédiaire financier pour le financement de l'économie. En effet, les banques algériennes assument actuellement la majeure partie des besoins de financement qui sont exprimés par les entreprises de toutes dimensions confondues et ce, face au retard cumulé par le marché financier qui demeure dans un état embryonnaire.

Mettre en relief l'importance des PME dans le développement économique et leur flexibilité/capacité d'adaptation. Leur rôle moteur est souligné en Algérie, avec la mise en place de structures dédiées.

Les besoins de financement de plus en plus importants des PME algériennes pour leur projets investissement et le financement de leur croissance, qui passent souvent par l'endettement bancaire du fait de l'insuffisance de l'autofinancement.

Souligner les difficultés d'accès au financement bancaire rencontrées par de nombreuses PME algériennes malgré les réformes du système bancaire, notamment en raison des procédures longues/compliquées et contraignantes imposées par les banques.

L'objet est donc d'analyser plus en détail ces modalités de financement bancaire des besoins d'investissements exprimés par les PME en Algérie, les problèmes concrets d'accès au crédit, et de proposer des perspectives pour une amélioration de l'accès au financement pour cette catégorie d'entreprises.

Partant de là, les objectifs généraux et spécifiques de ce travail de recherche peuvent être résumés à travers les points suivants :

Objectif général :

- Analyser les modalités et les difficultés de l'accès au financement bancaire des PME en Algérie, et de proposer des solutions pour améliorer cet accès dans une perspective de soutien à l'investissement et développement économique durable.

Objectifs spécifiques :

- Décrire le rôle économique des PME en Algérie et leurs besoins de financement en matière d'investissement ;
- Présenter les principales modalités de financement bancaire disponibles pour les PME algériennes ;
- Identifier les difficultés et blocages concrets rencontrés par les PME dans le financement bancaire de leurs investissements ;
- Comprendre les causes profondes de ces difficultés d'accès au financement ;

- Analyser, à la lumière d'exemples concrets, notamment à travers des cas d'entreprises financés par la BADR Banque, les conséquences de ces obstacles sur l'investissement et la performance des PME ;
- Proposer des solutions adaptées pour améliorer les modalités de financement bancaire des investissements de PME en Algérie

Enfin, ces objectifs permettraient selon nous d'apporter un éclairage exhaustif sur la problématique soulevée par ce travail et ce, en allant de la caractérisation du besoin de financement des PME jusqu'à des préconisations pratiques pour y répondre plus efficacement.

Méthodologie de recherche adoptée

Pour répondre à cette problématique, nous avons opté pour une démarche méthodologique en deux volets :

Sur le plan théorique, il s'agit de consulter des ouvrages, articles scientifiques, thèses et mémoires, ayant trait à la problématique traitée ce qui va nous permettre d'extraire le corpus théorique relatif au sujet traité.

Sur le plan pratique, une étude de cas a été réalisée au niveau de la BADR Banque, matérialisée par l'examen du rôle de cette institution en matière de financement des PME et aussi un traitement des données relatives à des entreprises financées par la BADR, ce qui va permettre de transposer les notions théoriques abordées sur les données empiriques d'un cas concret, faisant ressortir les contraintes, limites et perspective du financement bancaire des PME en Algérie.

Limites

- court délai pour saisir la complexité stratégique de la BADR banque en 1 mois de stage
- restriction sur les données sensible limitant l'analyses de notre étude

Plan de travail

Pour structurer efficacement ce travail de recherche, nous avons choisi de l'organiser en quatre chapitres comme suit :

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME) : ce chapitre est consacré à la présentation des principales caractéristiques des PME et leur place en matière de développement économique des nations, notamment en Algérie à travers leur consistance et leur contribution au rehaussement de l'économie nationale.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux : ce chapitre est dédié dans un premier temps à la présentation des notions fondamentales sur l'investissement puis aux modalités et étapes ainsi que les risques liés au financement bancaire des besoins d'investissement exprimés par les entreprises dans un second temps.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire du cycle d'investissement : il s'agit ici de faire l'inventaire des innovations récentes en matière de financement bancaire des entreprises notamment celles liées aux crédits d'investissement. Par ailleurs, il s'agit également

d'observer le degré d'intégration de ces nouvelles innovations par le système financier Algérien.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR Banque, Agence Tizi-Ouzou n°580 : ce chapitre est une étude de cas réalisée au niveau de la BADR Banque pour illustrer sur le plan pratique les modalités de financement mises en place par les banques algériennes et ce, par l'étude et l'examen d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque Agence Tizi-Ouzou 580.

Chapitre I

Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle déterminant dans le développement économique d'un pays. Elles sont souvent considérées comme le moteur de la croissance économique et de la création d'emplois. C'est pourquoi l'étude des PME suscite beaucoup d'intérêt, tant de la part des économistes et auteurs que des décideurs politiques tant les nombreux avantages qu'elles peuvent apporter aux économies de leurs pays.

L'objectif de ce chapitre est d'analyser le rôle et l'importance des PME notamment, dans le contexte algérien. A ce titre, nous commencerons ce chapitre par la présentation de la dimension historique de la PME en passant par l'évolution des définitions qui ont été données à ce type d'entreprises. Puis, nous mettrons en évidence leurs principales caractéristiques par rapport aux grandes entreprises. Cette analyse conceptuelle et théorique nous permettra de mieux cerner la spécificité des PME par rapport aux autres entreprises.

La deuxième section sera consacrée au rôle fondamental joué par les PME dans le développement économique. Nous montrerons en quoi ces entreprises contribuent de manière significative à la croissance, à l'innovation et à la création d'emplois. Nous verrons également quelles sont les principales difficultés auxquelles elles sont confrontées.

Enfin, il s'agit dans la dernière partie du chapitre de s'intéresser particulièrement aux PME dans le contexte Algérien. Nous dresserons un état des lieux du secteur des PME en Algérie, en présentant ses caractéristiques et ses évolutions récentes. Puis, nous analyserons les politiques publiques mises en œuvre pour promouvoir les PME algériennes ainsi que leurs limites.

Section 01 : Historique, définition et caractéristiques des PME

Aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises (PME) sont au cœur de nos économies et constituent un maillon essentiel du développement économique et social. En France, pas moins de 99% des entreprises sont des PME, représentant plus de 60% des emplois dans le secteur privé.

Cependant, le chemin a été long pour que les PME s'imposent comme des acteurs incontournables de notre modèle productif. Leur place a considérablement évolué au cours de l'histoire, au gré des transformations technologiques, institutionnelles et culturelles de nos sociétés. Dans ce cadre, nous reviendrons sur les grandes étapes qui ont jalonné l'émergence progressive de ce que l'on nomme aujourd'hui les "PME", de la révolution industrielle du 19^{ème} siècle à nos jours.

Au travers de cette perspective historique, Les PME ont su tirer parti des opportunités qui leur étaient offertes à chaque période pour devenir les acteurs majeurs de l'économie qu'elles sont désormais.¹

1. Historique des PME

▪ Émergence du concept de PME au 19^{ème} siècle

Le concept de petite et moyenne entreprise (PME) est apparu au XIX^e siècle avec la révolution industrielle. Alors que de grandes usines voyaient le jour, employant des centaines d'ouvriers, les artisans, commerçants et petits producteurs de biens manufacturés ont commencé à se démarquer par leur taille plus modeste.

Certains économistes comme Jean-Baptiste Say ont mis en avant le rôle essentiel des petits entrepreneurs dans l'économie : "Ce sont les petits producteurs qui forment la base essentielle d'une nation prospère" (Traité d'économie politique, 1803). Sous l'ère napoléonienne, de premières lois visant à encadrer les activités des PME ont également vu le jour, comme le décret d'Allarde en 1791.² Avant la révolution industrielle, l'économie était dominée par de petites structures artisanales et commerciales³.

¹ Beaucourt, Stéphanie. "L'évolution historique des petites et moyennes entreprises en France (XIX^e-XXI^e siècles)". Dans : Revue d'histoire économique et sociale, Vol. 89, No. 2, 2011, pp. 125-158.

² Lanciano E. (2013), "Qu'est-ce qu'une PME ? Histoire du concept et état des lieux des définitions ", Marché et organisations, vol. 17, no. 2, pp. 23-51

³ Audretsch, D.B. & Thurik, R. (2001), What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. Industrial and Corporate Change. Vol 10, N°1, pp. 267-315

▪ Difficultés des PME avec la révolution industrielle

Au cours du XIXe siècle, les PME ont connu des difficultés croissantes face à l'émergence des grandes usines, bénéficiant d'importantes économies d'échelle. De nombreuses faillites ont été observées chez les petits commerçants et artisans.

Pour autant, les PME sont restées majoritaires dans l'économie, notamment grâce à leur flexibilité et leur ancrage local. A la fin du XIXe, elles représentaient plus des 3/4 des entreprises en France. Les pouvoirs publics ont également pris certaines mesures pour aider les PME, comme faciliter leur accès aux crédits bancaires.⁴

▪ Rôle clé des PME pendant et après les guerres mondiales

Les deux conflits mondiaux du début du XXe siècle ont durement touché le tissu économique et en particulier les PME. En France par exemple, le nombre de faillites a explosé pendant la première guerre mondiale.

Après 1945, la reconstruction de l'Europe passe par le soutien ciblé aux petites entreprises, vues comme un instrument de relance. Aux États-Unis, une administration dédiée est créée (Small Business Administration). C'est également après la guerre que les premiers critères de définition officiels des PME apparaissent.⁵

▪ Mondialisation et mutations technologiques à partir des années 1980

À partir des années 1980, la mondialisation et l'ouverture des échanges bouleversent l'environnement des PME traditionnelles. Parallèlement, les nouvelles technologies transforment leurs modèles d'affaires.

Face à ces défis, les pouvoirs publics renforcent les dispositifs de soutien, en sensibilisant les PME aux enjeux de productivité et d'innovation. Le Small Business Act de 2008⁶ consacre l'importance des PME dans l'économie de l'Union Européenne.⁷

⁴ Molinari P. (2011), "Le poids économique et social des PME en France et en Allemagne avant 1914", *Entreprises et histoire*, vol. 64, no. 3, pp. 15-31Torrès

⁵ O. Torres (2007), "Approche historique de la place occupée par les PME dans l'économie", dans Simon M. (dir), *La place des PME dans l'économie*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 23-45.

⁶ Agence indépendante du gouvernement américain ayant pour but d'aider, conseiller, assister et protéger les intérêts des petites entreprises. Elle a été créée par le Small Business Act, une loi votée en 1953.

⁷ Commission des Communautés européennes (2005), « La nouvelle définition des PME », *Journal officiel de l'Union européenne*, L 124, p. 36

1.1. Historique des PME en Algérie

L'évolution des PME en Algérie peut être divisée en trois périodes principales, elles sont reprises dans les points suivants :

▪ Période 1962-1982

Après l'indépendance, les PME existantes sont nationalisées. Le secteur privé et les PME sont considérés comme un "appoint" au secteur public et l'économie est planifiée et administrée. Les politiques favorisent le secteur public, laissant peu de place au développement des PME privées.

▪ Période 1982-1988

Des réformes sont amorcées pour favoriser le secteur privé, avec de nouvelles lois sur l'investissement privé. Cependant, des obstacles subsistent pour les PME tels que l'accès au financement bancaire qui reste limité, des plafonds sur les montants investis, etc.

▪ Période après 1988

Marquée par le passage progressif à une économie de marché suite aux plans d'ajustement structurel et l'adoption d'un nouveau code des investissements en 1993. En 2001, de nouvelles lois sont adoptées pour promouvoir l'investissement et les PME, comme la création d'un fonds de garantie ou de facilitations administratives. Toutefois, leur mise en œuvre concrète reste limitée.

Enfin, la place des PME privées dans l'économie algérienne est restée marginale jusqu'aux années 1980. Leur développement plus soutenu n'a commencé qu'avec la transition vers une économie de marché même si de nombreux obstacles persistent.⁸

1.2 Définitions de la PME

La définition d'une PME n'est pas facile à poser, dans ce sens plusieurs organismes ont donné une définition à cette catégorie d'entreprises. Parmi les définitions qui ont été données on peut citer les suivantes :

⁸ Marzouk Farida, PME et compétitivité en Algérie, Revue d'économie et de management, Volume 08 n° 01 01-10-2009, pp 280-281

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

▪ Selon l'Union Européenne

La commission européenne a adopté une recommandation afin d'harmoniser les définitions au niveau de l'union européenne, ainsi que leurs applications pour les politiques communautaires.

La PME définit dans l'UE « comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros »⁹

▪ Selon la Banque Mondiale

La Banque Mondiale utilise trois critères quantitatifs pour définir les PME : le nombre d'employés, le total des actifs et les ventes annuelles en dollars américains. Une entreprise doit répondre le critère quantitatif du nombre des employés et au moins un des critères financiers pour être catégoriser comme micro, petite ou moyenne entreprise.¹⁰

Pour BRESSY G, C KONKUYT : « les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 500. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 10salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyennes entreprises (50 à 499 salariés) »¹¹

Quant à **P-J JULIEN et M. MARCHESNAY** : « La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seuls propriétaires du capital »¹²

Selon **Bernad Belletante, Nadine Levrato, Bernard Paranque** dans leur ouvrage intitulé « Diversité économique et modes de financement des PME » voient que la PME est appréhendée

⁹ Boutellaa Mohamed ; Dynamique et Importance Des PME en Algérie ; revue de l'économie financière et des affaires JFBE ; ISSUE 08 page 05, du 4 janvier 2019

¹⁰ Boutellaa Mohamed, idem, P06

¹¹ Ghellam Ahmed, rôle de la PME dans le développement économique ; mémoire de master ; Université Mohamed Boudiaf de M'sila 2018 ; P 3.

¹² MAVENGERE Ropafadzo Dephin, NCUBE Nkosilathi « Financement des entreprises par les dispositifs d'aide à la création des entreprises cas de : L'ANADE TIZI OUZOU »mémoire de master en finance d'entreprise Université Mouloud Mammeri T.O 2020/2021 P 13.

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

de manière qualitative, ce qui fait surgir une première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement¹³

- **Définition élaborée par nous même**

Compte tenu des définitions fournies, on peut synthétiser une définition spécifique de la PME comme suit :

Une PME est une entreprise indépendante, juridiquement et financièrement, opérant dans divers secteurs. Elle est caractérisée par un effectif salarié inférieur à 500 personnes, et peut être subdivisée en trois catégories :

- Très Petites Entreprises (TPE) : Moins de 10 salariés
- Petites Entreprises (PE) : De 10 à 49 salariés
- Moyennes Entreprises (ME) : De 50 à 499 salariés

Une PME est une petite ou moyenne structure indépendante, avec un effectif limité, gérée par un nombre restreint de personnes, mais dont la définition précise peut varier selon les critères retenus.

1.3. Définition de la PME en Algérie

Selon la loi d'orientation algérienne sur la petite et moyenne entreprise de 2017¹⁴, La PME en Algérie est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- Employant une (01) à (250) personnes,
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 04 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 01 milliard de Dinars ;
- Qui respecte les critères d'indépendance.

Par ailleurs, suivant la même loi d'orientation sur les PME, il est entendu par :

- Personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA)

¹³ Ould taleb Dihiya, Ould bouali Lydia ; les modalités de financement bancaire des projets d'investissement des PME : cas de la BADR ; mémoire de master ; option Finance et Banque ; Université Mouloud Mammeri TiziOuzou ;2022/2023 P-8

¹⁴ Journal officiel de la république Algérienne N° 02, loi N° 02-17 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) ; p5 articles 5 à 10.

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois
- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises

Aussi, suivant le nombre de salariés, les PME en Algérie peuvent être regroupées comme suit :

- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 400 millions et 4 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 200 et 1 milliard de Dinars.
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes.
- La très petite entreprise (TPE), ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 01 à 09 personnes et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 40 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 20 millions de Dinars.

Enfin, lorsqu'une entreprise, à la date de clôture du bilan, enregistre des écarts par rapport aux seuils énoncés ci-dessus, cette situation ne lui fait acquérir ou perdre la qualité d'entreprise que si elle se reproduit pendant deux exercices consécutifs.

De ce qui précède la situation de la PME en Algérie peut être illustrée à travers le tableau suivant :

Tableau 01 : classification des entreprises selon la taille adoptée par la loi 02-17 de 2017

ENTREPRISE/CRITERES	EFFECTIFS	CHIFFRE D'AFFAIRES (DA)	BILAN ANNUEL (DA)
Moyenne	50 à 250	400 millions à 4 milliards	Inférieur à 1 milliards
Petite	10 à 49	Inférieur à 400 millions	Inférieur à 200 millions
Très petite (TPE) Ou micro-entreprise	1 à 9	Inférieur à 40 millions	Inférieur à 20 millions

Source : Élaboré par nous-mêmes

1.4. Caractéristiques des PME

Les PME se caractérisent par un certain nombre de paramètres par rapport aux autres entreprises de taille plus importante, on en cite :

1.4.1. Caractéristiques communes à toutes les PME

- **La concentration de la gestion et de la décision** : c'est la centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, qui a le statut de « patron de l'entreprise ». Ce dernier assumant entièrement la responsabilité technique et financière, c'est à dire contrôle le développement et la croissance de son entreprise. Dans ce cadre, au niveau des entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants ;
- **Un nombre réduit de niveaux hiérarchiques** : Ce nombre réduit de salariés et la polyvalence relative des personnes font que la dimension de l'innovation par les individus qui la composent se trouve ainsi favorisée. Par ailleurs, la décision de mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se concrétiser rapidement partant de l'engagement du responsable de l'entreprise. La fonction de décision se fait alors de la manière suivante : « Intuition- Décision- Action » ;
- **Une diffusion plus rapide de l'information** : Les informations sont diffusées de façon rapide entre les membres de l'entreprise, d'un côté au niveau interne, au aussi on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, en raison essentiellement de la proximité du marché ;
- **Une aversion au risque du marché** : Les responsables et propriétaires de ces entreprises manifestent une certaine méfiance vis-à-vis du risque du marché et ce, suite à l'incertitude qui caractérise ce dernier. Par conséquent, les petites entreprises s'orientent vers des créneaux, stratégies de niche. Ce qui a pour effet, de rendre la productivité du travail (VA par salarié) inférieure dans les PME par rapport à celle des grandes entreprises et ce, en raison de la faiblesse du capital productif.
- **L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement** : Il existe différentes sources de financement destinées aux petites entreprises toutefois, ces sources sont limitées en ce qui concerne la phase de démarrage, et ce, en raison du risque accru qui caractérise cette phase jugée risquée pour tout agent désirant participer au financement de l'entreprise. Cependant, le nouvel entrepreneur qui lance une nouvelle activité, en plus de ses fonds personnels, il peut solliciter des fonds de la part de ses parents, amis et proches qui lui font confiance. Ainsi, les apports de capitaux sont en

général de type familial durant la phase d'amorçage et par conséquent, fait moins recours aux capitaux extérieurs.¹⁵

1.4.2. Caractéristiques propres aux pays en développement

Les PME des pays en développement font face à l'insuffisance de compétences humaines et de qualité institutionnelle mises à leur disposition. Les difficultés auxquelles elles sont confrontées sont notamment :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix dans le sens d'une action gouvernementale confortant leur situation et l'absence de dialogue entre les secteurs public et privé ;
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé ;
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien ;
- Le poids du secteur informel et la complexité des réglementations, qui s'ajoutent à l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

1.4.3. Classification des PME

En raison de leur multitude, les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères et en plusieurs catégories, et cela afin de pouvoir observer leurs comportements, évaluer leurs performances et faire des comparaisons.

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères :

1-4-3-1. Classification selon le domaine de leur activité

Dans cette classification on aura trois secteurs : primaire, secondaire et tertiaire :

- **Secteur primaire (agriculteur, pêche...)** : ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestières ;¹⁶
- **Secteur secondaire (industrie, bâtiment et travaux publics)** : qui regroupe toutes les entreprises ayant une activité de transformation de matières premières en produits finis et

¹⁵ AZZAOUI Khaled, Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie, Revue des réformes économiques et intégration dans l'économie mondiale Volume 11, Numéro 21 du 30-06-2016, p73

¹⁶ Kasdi Walid, Boubekka Hanane « contribution des PME sur le développement local : cas de la commune d'El-KSEUR » mémoire de master en Management Économique des Territoires et Entrepreneuriat ; Université Abderrahmane Mira de Bejaia PP 9-11.

qui englobe toutes les industries dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques ;

- **Secteur tertiaire (services) :** qui rassemble toutes les entreprises prestataires des services. Sa composition est très hétérogène car il regroupe tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs, à savoir : les activités de distribution, de transport, de crédit, hôtellerie, Etc.

On peut ajouter aussi parfois le secteur quaternaire qui regrouperait les entreprises de communication (recherche, développement et information).

1-4-3-2- Classification par branche d'activité

La branche est un ensemble d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de bien. Ce classement est très important il permet d'observer les mêmes problèmes pour les entreprises appartenant à la même branche étant donné qu'elles utilisent les mêmes technologies, les matières premières, elles sont donc confrontées à un même marché principal.

1-4-3-3- La classification par filière d'activité

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de biens ou services. Autrement dit, c'est le prolongement logique de branche puisqu'elle a pour finalité de mettre en évidence le cheminement d'un produit de la matière première au produit final.

Ce découpage met l'accent sur les interdépendances entre branches par exemple la filière automobile regroupe les constructeurs, les équipements, les fournisseurs (tôles, verre, composants mécaniques, électroniques) les sous-traitants.

1-4-3-4- Classification de la PME en fonction de son statut juridique

Les formes revêtues par les PME classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées, on distingue :

- **Les PME du secteur privé :** Le secteur privé regroupe les entreprises dont les capitaux nécessaires sont apportés par des personnes relevant d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes, cette diversité permet la distinction suivante :
 - **Entreprise Individuelle (EI) :** en « nom personnel » très simple car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur, cela présente toutefois des risques importants en cas d'échec.

- **La Société en Non Collectif (SNC)** : elle est composée d'un groupe d'associés ; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leur apports.
- **La Société A Responsabilité Limitée (SARL)** : est un type mixte entre la société de personnes et société de capitaux. Le capital est divisé en parts sociales non négociables, leur responsabilité est limitée à leur apport, cette dernière comporte au minimum deux et au maximum cinquante associés.
- **Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)** : est une variante de la SARL avec une seule personne physique ou morale, elle permet une distinction entre les patrimoines de l'entreprise et du propriétaire. La responsabilité est limitée à l'apport des capitaux.
- **La Société en Commandité par Actions (SCA)** : a un fonctionnement assez complexe, c'est une forme juridique particulière avec une séparation très nette des responsabilités entre le(s) commandité(s) qui assure(nt) la gestion, prend (nant) les risques et les commanditaires qui apportent les capitaux sans participer à la gestion.
- **Les entreprises du secteur public ; elles se présentent comme suit :**
 - **Les entreprises publiques** : ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat, cette dernière détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.
 - **Les entreprises semi-publiques** : ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix d'investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc., mais où des personnes privées participent en financement et /ou à la gestion.

1.4.4. Les forces et les faiblesses des PME

1.4.4.1 Les forces

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement.¹⁷

- Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Cependant, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ces coûts soient absorbés par les ventes futures.

¹⁷ Saramachek Mohamed, Slimani Fares ; « La contribution des PME au développement local : cas de la commune d'EL-KSEUR » mémoire de master management Économique des Territoires et Entrepreneuriat Université ABDERRAHMANE MIRA de BEJAIA, 2016 PP 27-28.

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

- Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.
- Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise.

En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

1.4.4.2 les faiblesses

- La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit.
- La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.
- L'agressivité de la grande entreprise doit conduire la PME à mettre en place une "veille" pour maintenir sa position de leader dans son secteur d'activité. Cette "veille" peut être coûteuse à la PME.
- La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes.
- En cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi modifier le climat social.
- La PME devra s'appuyer sur ses forces et limiter l'impact de ses faiblesses pour déterminer la stratégie la mieux adaptée à son activité et à sa position dans l'environnement économique.

Section 02 : L'importance des PME dans le développement Économique

Les PME jouent de multiples rôles importants dans l'économie. Elles sont avant tout des moteurs de la croissance et de la création d'emplois au niveau local. Leur contribution s'accroît également dans les défis prioritaires tels que le développement durable et la prestation de services publics.

Dans les pays en développement comme l'Algérie, les PME participent activement à la production de l'économie dominante et à la création d'emplois. En tant que principal employeur, elles permettent de réduire les inégalités entre les économies riches et pauvres. Les PME constituent un contributeur majeur à l'emploi dans le secteur privé.

Elles jouent également un rôle clé dans la transition des économies axées sur l'exportation de matières premières vers des économies industrielles offrant des possibilités de transformation et de revenus durables, améliorant ainsi le processus de développement. Les PME renforcent l'expansion de la capacité de production systémique, constituent une source de richesse et d'absorption du chômage.

De manière générale, les rôles primordiaux des PME incluent la création d'emplois, la création de valeur ajoutée, la distribution des revenus, l'aménagement du territoire, l'innovation et l'exportation. Leur importance est capitale pour presque tous les pays, en particulier ceux en développement, où elles contribuent significativement à la croissance économique et au progrès social.¹⁸

2.1. L'importance accordée à la redynamisation et au développement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie

Les PME occupent une place centrale et sont considérées comme des facteurs clés dans la stratégie de développement économique mise en avant par l'Algérie. Leur importance est soulignée à plusieurs niveaux :

- Le ministre délégué affirme que "l'économie repose sur le tissu industriel des PME" et que les grandes économies mondiales comme l'Italie, la France, le Japon, la Chine et la Turquie doivent leur essor aux PME.
- La création d'un million de nouvelles PME d'ici 2024 est érigée en objectif prioritaire par les autorités algériennes, témoignant de l'importance accordée à ce secteur.

¹⁸ Ould taleb Dihiya, Ould bouali Lydia, *Op.cit*; P12

- La mise en place d'un ministère dédié à la Micro-entreprise reflète la volonté de soutenir spécifiquement le développement des PME.
- Des initiatives comme le Salon international des PME de 2022 et la nouvelle stratégie d'accompagnement par l'Agence de développement des PME visent à renforcer leur compétitivité.
- Le ministre souligne que la redynamisation des PME est au cœur de la "nouvelle stratégie politique" visant à diversifier l'économie nationale.
- Ainsi, le développement d'un tissu dense et compétitif de PME est présenté comme un levier essentiel pour permettre la diversification des activités économiques, s'ouvrir sur les marchés extérieurs et assurer une relance durable selon les propos rapportés.¹⁹

2.2. Rôle des PME dans le développement économique

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle central dans les stratégies de développement économique et de réduction de la pauvreté, en particulier dans les pays en développement et en transition. Leur contribution à la croissance, à l'emploi et aux exportations en fait des acteurs incontournables.

Tout d'abord, les PME représentent la principale source d'activité économique privée dans de nombreux pays. Elles génèrent plus de 55% du PIB et plus de 65% de l'emploi total dans les pays à revenu élevé. Dans les pays les plus pauvres, ce sont les PME et le vaste secteur informel qui assurent plus de 60% du PIB et plus de 70% des emplois, permettant la subsistance de la majorité des populations défavorisées. Leur poids dans l'économie nationale reste très élevé (70% du PIB) même dans les pays à revenu intermédiaire.

Par ailleurs, les PME contribuent de façon significative aux recettes d'exportation de produits manufacturés, atteignant jusqu'à 56% des exportations dans certaines économies industrialisées d'Asie comme Taïwan. Leur participation au commerce international apparaît donc comme un levier de développement majeur.

Au-delà des chiffres, les PME revêtent une importance particulière dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Une croissance économique tirée par un secteur privé dynamique de PME, formelles et issues du secteur informel, est vue comme indispensable pour réduire durablement la pauvreté de masse. Les PME implantées en zones

¹⁹ Benyelles, Abdelhalim. "Nassim Diafat : « La PME est la base de l'économie nationale »". Le Soir d'Algérie, publier le 4 janvier 2022, <https://www.lesnair.com/nassim-diafat-la-pme-est-la-base-de-leconomie-nationale/>.

défavorisées, employant les populations pauvres et produisant pour ces marchés, permettent d'enrayer la pauvreté à la source. Elles peuvent aussi favoriser l'émergence d'une classe moyenne entrepreneuriale et d'organisations de défense des intérêts du secteur privé.²⁰

Cependant, dans un contexte de mondialisation accrue, avec l'ouverture des marchés et l'essor de la concurrence internationale, les PME des pays en développement font face à de nouveaux défis majeurs en termes de compétitivité, d'accès aux chaînes de valeur mondiales, de respect des normes internationales, etc. C'est pourquoi les pouvoirs publics, les partenaires du développement et les PME elles-mêmes doivent s'engager résolument pour exploiter le potentiel économique et social de ce moteur clé du développement durable.

2.3. Rôle des PME dans le développement économique national

Les PME jouent un rôle très important dans le processus de développement économique et social d'un pays que ce soit dans les pays émergents ou développés, Les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des états soucieux de préserver et de développer l'emploi.²¹

En Algérie, son importance se voit dans :

2.3.1 La création d'emploi

Le chômage représente un problème socio-économique majeur pour de nombreux pays en développement, dont l'Algérie. Ses conséquences sont lourdes sur l'économie et la société, avec des difficultés financières, une baisse de l'estime de soi et des problèmes sociaux pour les personnes sans emploi.

Face à cette problématique, la promotion des petites et moyennes entreprises (PME) est considérée comme un levier essentiel. En Algérie, les PME constituent déjà près de la moitié de l'emploi salarié total et suscitent des attentes importantes des pouvoirs publics en matière de création d'emplois. Leur avantage réside dans leur capacité à créer des postes avec un besoin en capital relativement moindre que les grandes entreprises. De plus, leur implantation souvent plus diffuse sur le territoire permet une meilleure répartition des revenus.

²⁰ <https://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-page-37.htm> consulté le 14 mars 2024 à 14:44.

²¹ Ould taleb Dihiya, Ould bouali Lydia, Opcit pp 12-15

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

Au niveau mondial, l'intérêt pour les PME ne cesse de croître en raison de leur contribution désormais reconnue à la croissance économique. Dans la plupart des pays développés, elles représentent plus de 90% des entreprises, une part substantielle du PIB et génèrent plus de la moitié de l'emploi. Leur flexibilité, capacité d'adaptation au changement et leur rôle moteur dans l'innovation sont vus comme des atouts de compétitivité majeurs.

La création d'emplois est ainsi considérée comme la raison d'être principale du soutien aux PME, ces dernières étant réputées plus créatrices d'emplois que les grandes industries. Elles constituent une source d'emplois, de revenus et d'exportations cruciale, y compris dans les pays en développement.

En Algérie, les PME sont présentes dans de multiples secteurs, de l'industrie aux services en passant par l'agriculture et l'artisanat. Elles offrent des opportunités pour différents niveaux de qualification, permettant l'inclusion économique et sociale via l'emploi des jeunes diplômés, des travailleurs non qualifiés et des populations rurales.

En définitive, le développement du tissu de PME apparaît comme un axe stratégique prioritaire dans la lutte contre le chômage, particulièrement en Algérie, compte tenu de leur fort potentiel pour générer des emplois de manière pérenne et inclusive.

2.3.2. La contribution des PME en matière à la valeur ajoutée (VA)

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place prépondérante dans la création de valeur ajoutée au sein d'une économie. La valeur ajoutée représente la valeur supplémentaire générée par une entreprise lors de la transformation des intrants en produits finis ou services.

Tout d'abord, les PME créent de la valeur ajoutée en produisant des biens et services destinés à satisfaire les besoins des consommateurs. En effet, cette production répond à une demande du marché, permettant ainsi d'augmenter la richesse économique globale. Parallèlement, les PME stimulent la croissance en créant des emplois, en versant des salaires et en achetant des matières premières auprès de fournisseurs. Ces activités dynamisent l'économie et participent au développement socio-économique, créant ainsi de la valeur ajoutée pour la société dans son ensemble.

De plus, l'innovation constitue un moteur important de création de valeur ajoutée pour les PME. Que ce soit par le développement de nouveaux produits ou l'amélioration des

processus de production, ces entreprises augmentent leur productivité et leur compétitivité, leur permettant de dégager davantage de la valeur ajoutée. Leur capacité d'adaptation leur confère d'ailleurs un avantage concurrentiel non négligeable.

Enfin, les PME peuvent s'insérer dans des chaînes de valeur en collaborant avec d'autres acteurs économiques pour produire des biens et services plus complexes. Cette mise en commun des ressources et des savoir-faire crée de la valeur ajoutée de manière collective et participative.

En définitive, par leur production orientée vers la demande, leur impact sur l'emploi et la croissance, leur potentiel d'innovation ainsi que leur intégration dans des chaînes de valeur, les PME jouent un rôle moteur indéniable dans la génération de richesses au sein d'une économie, à travers la création de valeur ajoutée.

2.3.3. La contribution des PME à l'aménagement du territoire

Les petites et moyennes entreprises revêtent une importance capitale dans l'aménagement durable et équilibré des territoires. Leur fort ancrage local et leur capacité d'adaptation aux spécificités régionales en font des moteurs essentiels du développement harmonieux, conciliant enjeux économiques, sociaux et environnementaux. Leur essor représente un levier stratégique pour créer des emplois et richesses de proximité, tout en freinant l'exode rural grâce au maintien d'un lien social indispensable à la vitalité des territoires. De plus, leur potentiel à développer des activités respectueuses comme l'éco-tourisme ou l'agriculture biologique leur confère un rôle clé dans un aménagement soucieux de préserver l'environnement. Ancrées au cœur des régions, ces PME constituent donc des acteurs incontournables pour un aménagement du territoire à la fois équilibré, inclusif et durable. Cette contribution se fait par :

2.3.3.1 Création d'emplois locaux

Les PME sont souvent ancrées dans les communautés locales et contribuent à la création d'emplois sur le territoire. Elles offrent des opportunités d'emploi aux résidents locaux, réduisant ainsi le chômage et favorisant le développement économique régional.

2.3.3.2 Développement économique local

Les PME participent à la croissance économique des régions en stimulant l'activité commerciale et en générant des revenus. Elles contribuent à la diversification économique en développant des secteurs d'activité locaux et en attirant des investissements dans la région.

2.3.3.3. Dynamisme des centres villes

Les entreprises jouent un rôle clé dans la vitalité des centres villes et des quartiers. Leur présence commerciale crée un environnement attractif et dynamique, attirant les consommateurs et les visiteurs. Cela favorise également le maintien d'une vie sociale et culturelle animée.

2.3.3.4 Responsabilité sociale et environnementale

Les PME ont souvent un ancrage local fort et sont plus sensibles aux problématiques environnementales et sociales de leur territoire. Elles adoptent souvent des pratiques durables, réduisent leur empreinte carbone, soutiennent les initiatives communautaires et contribuent au développement durable de leur région.

2.3.4 L'innovation

Les PME sont souvent des acteurs clés de l'innovation. Leur flexibilité et leur capacité d'adaptation leur permettent d'introduire de nouvelles idées, de développer de nouveaux produits et de proposer des solutions créatives. Cela favorise la compétitivité de la région et contribue à son développement durable.

Face à des marchés fortement concurrentiels, l'entreprise dispose d'une arme stratégique qui permet d'assurer sa croissance et son développement. C'est l'innovation qui est un moteur essentiel de la compétitivité des PME, bien qu'elles puissent ne pas avoir les ressources financières et humaines des grandes entreprises, mais elles ont la capacité de stimuler l'innovation de différentes manières. Voici quelques contributions des PME à l'innovation :

Dans l'ensemble, les PME contribuent de manière significative à l'innovation en apportant agilité, proximité avec les clients, esprit entrepreneurial, collaborations et améliorations itératives. Leur rôle est essentiel pour favoriser la compétitivité, la croissance économique et la création d'emplois.

2.3.5 L'exportation

La réalisation d'une croissance économique des PME ne s'effectue qu'avec le principe d'exportation, qui désigne la vente de biens et de services produits dans un pays donné vers d'autres pays. Les PME sont devenues des acteurs clés de l'exportation grâce à leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché, à leur flexibilité et à leur potentiel d'innovation.

2.4 Les contraintes de développement des PME en Algérie

Malgré la diversité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprise, les résultats restent toujours faibles à cause du grand nombre de créations dans le secteur informel.

L'entrepreneuriat algérien reste toujours en recul par rapport au pays voisins. Plusieurs entraves rencontrées par les entrepreneurs algériens, Nous citons :²²

2.4.1 Les contraintes géographiques

Celles-ci sont issues de la nature même du ²³territoire. Elles représentent des obstacles préliminaires que les promoteurs de projets industriels subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leurs projets d'investissement. Les contraintes géographiques peuvent être appréhendées à travers de deux principaux critères : le relief et l'état du foncier.

2.4.2 Le relief

Pour ce qui est du relief, l'espace Algérien se caractérise par un ensemble de montagnes et quelques plaines au nord tandis que le sud est complètement désertique. Les autres éléments (climat, réseau hydrique...) sont aléatoires surtout ces dernières années. Ceci rend difficile le processus d'implantation des activités économiques en général et industrielles en particulier. Le relief hostile engendre un déséquilibre spatial en termes d'entreprise et une hypertrophie au niveau des espaces urbains. Il s'avère que la majorité est concentrée au nord-est avec une moyenne de 9,3 PME/1000 habitants, ce qui demeure encore insuffisant ; la bonne norme serait de 20 PME/1000 habitants. Les PME privées sont à un taux de près de 39% au nord-est, de 11,6 dans la région des hauts plateaux et de 5,2% au sud-est. En effet, les caractéristiques

²² GADOUM Hana, DJAOUT Yassinia ; « Le financement des PME cas de la BADR de KHERRATA et la BDL D'Akbou » mémoire de master en sciences gestion ; option Entrepreneuriat université ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA 208/2019 p-20

²³ AMDJAHED Rachida, ANNOUCHE Lynda « le rôle du capital social dans la création des PME dans le secteur privé ; mémoire master en sociologie universitaire Abderrahmane Mira Bejaia 2014/2015 p-67

du relief plutôt désavantageuses pour la localisation des activités économiques fait que l'état de foncier industriel, considéré comme l'un des principaux facteurs recherchés par les entreprises, est une ressource rare.

2.4.3 Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des comités d'assistances pour la localisation et la promotion des investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul des nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières et importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaire à l'exercice de leurs activités d'exploitation et d'investissement. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarche administrative, de prix et de modalité de paiement, de régulation Etc.

A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté de statut juridique des assiettes foncière, dans la mesure où la plupart des investisseurs installées ne possèdent pas d'actes légaux de propriété authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'as pas était réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, assemblée populaire communales, agence foncière et autres organismes.

2.4.4 Les difficultés d'ordre administratif

Elles bloquent pour longtemps le processus de création d'entreprise.²⁴ En effet, la complexité et la lenteur des procédures nécessaire pour la préparation des dossiers de demande soit de crédit soit d'autorisation d'exercer ou même de contrat bail, décourage l'initiative privé et limite, par conséquent, la volonté des entrepreneurs débutants. Ces derniers finissent également par se trouver devant une multiplicité des pièces à fournir et dont la préparation ou

²⁴ GADOUM Hana, DJAOUT Yassinia ; *Op.cit* P.P-21 22.

l'obtention suppose aussi et à nouveau la sollicitation auprès d'une autre administration publique, ce qui nous amène dans un cercle vicieux sans issue.

La multiplicité des services à contacter est un autre exemple à donner au sujet des difficultés administratives, mais il ne représente on fait qu'une conséquence logique de la décentralisation de la décision à ce niveau ainsi que l'absence d'une unité ou économique dont la responsabilité permettra de trancher dans ce genre de décision.

2.4.5 Les contraintes de financement

Une étude de Hamed (2002) sur le financement de 429 micro-entreprises en Algérie, démontre que la majorité des dirigeants recours à la finance informelle, en réponse à la rigidité du secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit. Les lourdeurs bureaucratiques, la corruption et l'absence d'un cadre juridique souple et transparent se conjuguent pour dissuader les entrepreneurs de sortir de l'informel. Les coûts d'ascension et de maintien dans la légalité sont souvent supérieurs aux avantages de l'informalité comme le démontrent des recherches sur les pays en voie de développement.

Une autre étude menée par Nedjadi (2006), les coûts du crédit représentent le principal souci de 60% des entrepreneurs algériens. Le marché des capitaux est très peu développé en Algérie. La seule bourse d'Algérie, la bourse d'Alger créée en 1997, est quasiment inopérante. Pour conclure, il s'avère que les PME sont perçues comme étant tellement risquées par les banquiers que des taux d'intérêts supérieurs ne suffissent pas à les protéger. De lourdes garanties ainsi que des restrictions, notamment sur les différents éléments d'actifs, qui limitent largement la liberté de propriétaire-dirigeant sont également nécessaires, et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop long.²⁵

2.4.6 Les contraintes relatives au marché de travail

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- Le manque accru des experts en management, les gestionnaires, des techniciens qualifiés... ;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des couts de licenciement...) ;

²⁵ FILLALI Sarra et YUCEFI Rachid, « compétitivité et contrainte de développement des PME en Algérie », revue POIDEX, volume 06, Numéro 02 P09 publié le 30.09.2017.

- L'existence d'instituts de formation spécialisés et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière de technique modernes de management, gestion et de marketing ;
- Difficulté de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.²⁶

2.4.7 Les contraintes d'information

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts 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.²⁷

Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, et à souligner :

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

2.4.8. Les contraintes technologiques

Tout processus de création d'entreprise nécessite une technologie et des équipements qui, en Algérie, s'acquièrent généralement auprès de pays étrangers notamment le marché européen (France, Espagne, Italie...).²⁸ Ce qu'implique la maîtrise de la technologie incorporant des systèmes informatiques et électroniques nécessitent des compétences adéquates, les porteurs de projets sont limités par leur formation et leur expérience, non seulement, en matière commerciale et managériale mais surtout dans le domaine technologique.

²⁶ SI LEKHAL Karim, KORICHI Youcef et GABOUSSA Ali, « les PME en Algérie : contraintes et perspectives » Algerian Business performance review Number 04/2013 p 42.

²⁷ GADOUM Hana, DJAOUT Yassinia; *Op.cit* p 24

²⁸ AMDJAHED Rachida, ANNOUCHE Lynda ; *Op.cit.* p 70.

Section 03 : Les petites et moyennes entreprises en Algérie

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un maillon essentiel du développement économique à l'échelle mondiale. En Algérie, elles représentent plus de 90% des entreprises privées hors secteur des hydrocarbures et emploient près des deux tiers de la main-d'œuvre. Cependant, leur contribution au PIB national reste limitée à moins de 15%, ce qui démontre le potentiel de croissance inexploité des PME algériennes.²⁹

En Algérie, la définition et la classification des petites et moyennes entreprises sont encadrées actuellement par la loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise. Cette loi fixe les critères permettant de distinguer les différentes catégories de PME, en se basant principalement sur les effectifs employés et le chiffre d'affaires annuel réalisé.

Selon l'article 3 de cette loi, une petite entreprise est définie comme "toute entreprise qui emploie entre une (1) à neuf (9) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas deux cent millions de dinars algériens (200.000.000 DA)". Quant à la moyenne entreprise, elle est définie comme "toute entreprise qui emploie de dix (10) à deux cent quarante-neuf (249) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre deux cent un million de dinars algériens (201.000.000 DA) et quatre milliards de dinars algériens (4.000.000.000 DA)"³⁰

Cette classification officielle des PME en Algérie se rapproche des normes internationales, tout en prenant en compte les spécificités du contexte économique national. Elle vise à faciliter la mise en place de politiques et de dispositifs de soutien adaptés aux besoins des différentes catégories de PME ³¹

Il est important de noter que cette définition juridique des PME en Algérie a connu plusieurs évolutions au fil des années, reflétant les efforts du gouvernement pour accompagner et dynamiser ce secteur clé de l'économie. ³²

Donc cette classification officielle, basée sur les effectifs et le chiffre d'affaires, permet de cibler les politiques et les mesures de soutien gouvernementales en fonction de la taille et

²⁹ Ministère de l'Industrie et des Mines (2021). Rapport annuel sur les statistiques des PME algériennes - Année 2020. Direction générale de la veille stratégique et des études économiques, Alger, pp. 23-27.

³⁰ Article 3 de la Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise

³¹ Ministère de l'Industrie et des Mines (Algérie) - <https://www.mdipen.gov.dz/>

³² Banque d'Algérie - Evolution de la définition des PME en Algérie - <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/pmepme.pdf>

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

des besoins spécifiques des entreprises. Elle s'aligne sur les normes internationales tout en prenant en compte les réalités économiques algériennes.

L'objectif de cette classification est de favoriser le développement et la compétitivité des PME, qui constituent un pilier essentiel du tissu entrepreneurial algérien.

3.Situation des PME en Algérie au 31/12/2021

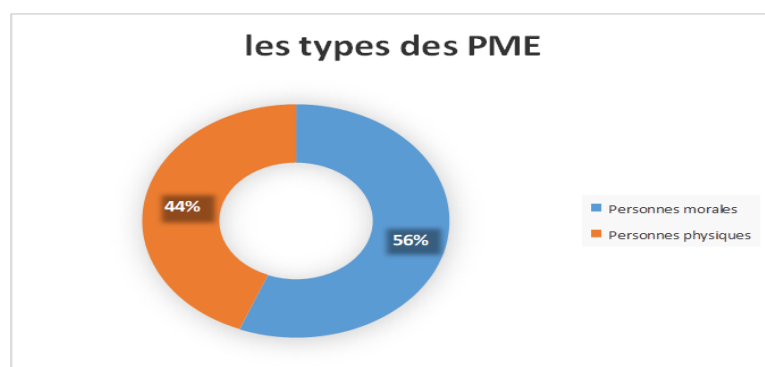
A la fin de l'année 2021, la population globale des PME s'élève à 1 286 365 entités dont plus de 56% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 225 Entreprises Publiques Economiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (43.97%), dont 23,60% sont des activités artisanales.

Tableau 02 : Population globale des PME à fin 2021

Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
PME privées		
Personnes morales	720 495	56,01
Personnes physiques dont :	565645	43,97
Professions libérales	262 040	20,37
Activités artisanales	303 605	23,60
S/Total 1	1286140	99,98
PME publiques		
Personnes morales	225	0,02
S/Total 2	225	0,02
Total	1 286 365	100

Source :CNAS/CASNOS

schéma 01 : les types des PME



Elaborer par les chiffres du tableau

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

3.1 Distribution des PME en Algérie

3.1.1 Distribution par taille

Durant l'Année 2021, le nombre des PME est composé de 97,58% de Très Petites Entreprises TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit 53 952 TPE qui demeurent fortement dominantes dans le tissu économique, suivi par la Petite Entreprise PE avec 2,15% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,27%

Tableau03 : typologie des PME

Secteurs d'activités	A la fin 2020	Année 2021				A la fin 2021
		De 0 à 9 salariés	De 10 à 49 salariés	De 50 à 249 Salariés	Total PME	
					De 0 à 250 Salariés	
Agriculture	3 115	313	7	0	320	8 010
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	193 964	113	14	1	128	3 243
BTPH	106 121	4835	463	69	5367	199 331
Industries manufacturières	7 690	3671	162	37	3870	109 991
Services y compris les professions libérales	631459	30139	542	45	30726	662 185
Artisanat	288 724	14881			14881	303 605
Total	1 231 073	53952	1188	152	55292	1 286 365
%		97,58	2,15	0,27	100,00	

Source : CNAS/CASNOS

3.1.2 Par nature juridique

3.1.2.1 Personnes Morales

Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentés en force dans le secteur des services qui en concentrent près de la moitié, suivi par le secteur du BTPH.

Tableau 04 : Répartition des PME (personnes morales) par secteur d'activité

Secteurs d'Activité	PME privées (Source : CNAS)	PME publiques (Source : ECOFIE)	TOTAL	Part en (%)
Agriculture	7 927	83	8 010	1,11
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3241	2	3 243	0,45
BTPH	199318	13	199 331	27,66
Industries manufacturières	109 919	72	109 991	15,26
Services	400 090	55	400 145	55,52
Total Général	720 495	225	720 720	100,00

Source : CNAS

3.1.2.2 Personnes physiques

Pour la période considérée, le nombre total des personnes physiques a atteint 565 645 PME, dont 262 040 sont des professions libérales et 303 605 sont des activités artisanales.

▪ Professions libérales

La catégorie des professions libérales, englobe, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs.

Les professions libérales, au nombre de 262 040, exercent à 67,48% dans l'Agriculture, 21,11% dans le secteur de la Santé et 11,42% dans la justice, tel que repris dans le tableau n°4.

Tableau 05 : Professions libérales par secteur d'activité

	Santé	Justice	Exploitations agricoles	Total
Nbre au 31.12.2021	55 308	29920	176 812	262 040
Part en %	21,11	11,42	67,48	100

Source : CNAS

▪ Activités Artisanales

Durant l'année 2021, une évolution de 14 881 affiliations a été enregistrée, ce qui porte le nombre total des artisans au 31/12/2021 à 303 605 PME.

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

3.1.3 PME publiques

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 225 PME durant l'année 2021 contre 229 durant l'année 2020 soit un recul de 1,78%. Une baisse due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand Industriel (SPMI).

Leurs effectifs passent de 20 898 en 2020 à salariés 20 108 en 2021.

Tableau06 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités (Source : ECOFIE)

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	4	14	14	369	54	7226	72	32,00	7609	37,84
Services	0	0	9	291	46	6013	55	24,44	6304	31,35
Agriculture	15	85	47	1262	21	2366	83	36,89	3713	18,47
BTPH	0	0	0	0	13	2150	13	5,78	2150	10,69
Mines et Carrières	0	0	0	0	2	332	2	0,89	332	1,65
Total	19	99	70	1922	136	18087	225	100	20108	100,00

Source : CNAS

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, principalement dans l'Agriculture (36,89% des PME/EPE), l'Industrie (32%) et les Services (24,44%). Les PME publiques industrielles fournissent près de 38 % des effectifs du SPM de type PME (Tableau 06).

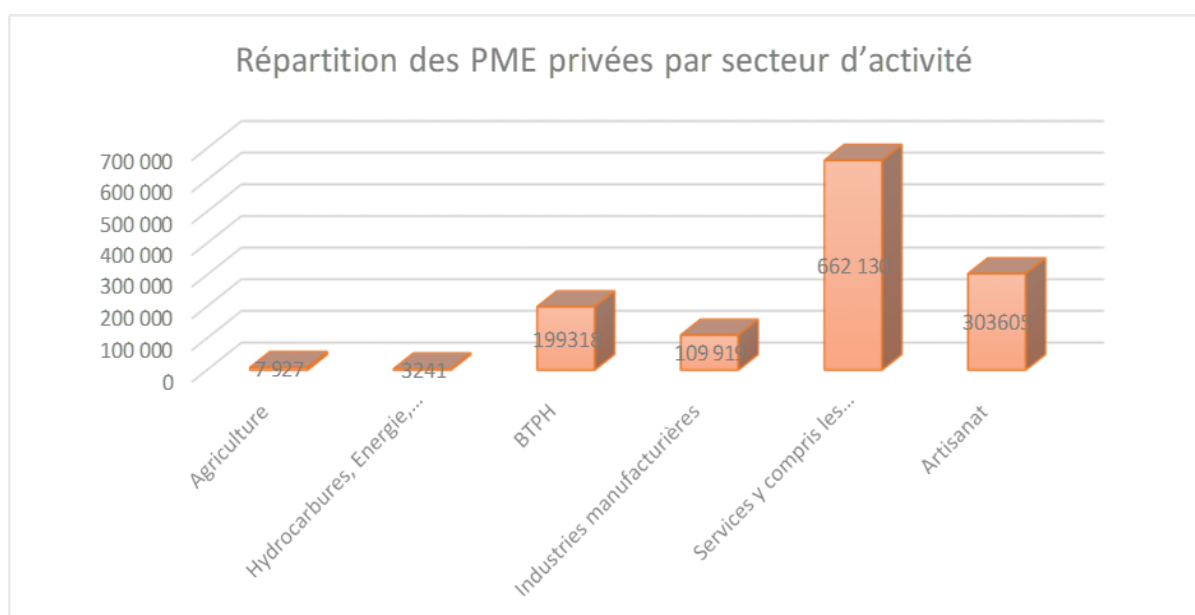
3.1.4 PME Privées

Le nombre total des PME privées à fin 2021 s'élève à 1 286 140 entités. Les PME privées se concentrent au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le bâtiment en particulier).

Tableau 07 : Répartition des PME privées par secteur d'activité

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	7 927	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et Services liés	3241	0,25
III	BTPH	199318	15,50
IV	Industries manufacturières	109 919	8,55
V	Services y compris les professions Libérales	662 130	51,48
VI	Artisanat	303605	23,61
	Total Général	1 286 140	100,00

Source : CNAS/CASNOS



3.1.5 Répartition par région

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME sont prédominantes dans le Nord du pays et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux. Une répartition illustrée dans le tableau ci-après :

Tableau 08 : Concentration des PME par région

Région	Nbre de PME 2021	Taux de concentration (%)
Nord	894 882	69,57
Hauts-Plateaux	283 416	22,03
Sud	108 068	8,40
Total Général	1 286 365	100,00

Source : CNAS/CASNOS

La région du Nord regroupe, 894 882 PME, soit près de 69,57 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 283 416 PME soit 22,03 %, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 108 068 PME représentant 8,40% du total.

3.2 Densité des PME

En termes de densité, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (la population résidente totale atteindrait 45,4 millions au 1er janvier 2022, selon les prévisions de l'ONS) la moyenne nationale des PME est de l'ordre de 28 PME (tout statuts confondus) pour 1.000 habitants, et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 32 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 22 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 25 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Région	Nbre de PME 2021	Population par Wilaya (RGPH 2008)	Part (RGPH 2008)	Population par Wilaya au 1er janvier 2022	Densité
Nord	894 882	21075874	0,618	28057200	32
Hauts-Plateaux	283 416	9765202	0,287	13029800	22
Sud	108 068	3238954	0,095	4313000	25
Total Général	1 286 365	34 080 030	1	45400000	28

Source : CNAS/CASNOS

Ce ratio diminue à 16 pour 1.000 habitants pour les PME privées de type « personnes morales» et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays ;
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.

Tableau 09 : Densité des PME privées personnes morales par région

Région	Nbre de PME 2021*	Population par Wilaya (RGPH 2008)	Part (RGPH 2008)	Population par Wilaya au 1er Janvier 2022	Densité
Nord	501 036	21075874	0,618	28057200	18
Hauts-Plateaux	158 981	9765202	0,287	13029800	12
Sud	60 478	3238954	0,095	4313000	14
Total Général	720 495	34080030	1	45400000	16

Source : CNAS/ CASNOS

3.3 Evolution des PME par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux années 2020 et 2021, restent ceux des services avec 49,51%, soit 636 826 PME, en deuxième position il y a les activités artisanales avec 23,60%, et en troisième position il y a les PME du secteur BTPH qui représentent près 15,09% du total des PME.

Les PME à caractère industriel sont en quatrième position au nombre de 136 847 entités à la fin de l'année 2021, contre 106 121 entités à la fin de l'année 2020, soit une progression de 28,95 %.

Tableau 10 : Evolution des PME par secteur d'activité (2020/2021)

	Secteurs d'Activité	2020	Parts (%)	2021	Parts (%)	Evolution (%)
I	Agriculture	7 690	0,62	8 010	0,62	4,16
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3 115	0,25	3 243	0,25	4,11
III	BTPH	193 965	15,76	199 331	15,50	2,77
IV	Industries manufacturières	106 121	8,62	109 991	8,55	3,65
V	Services	625 999	50,85	662 185	51,48	5,78
VI	Activités artisanales	288 724	23,45	303 605	23,60	5,15
	Total Général	1 231 073	100	1 286 365	100,00	

Source : CNAS/CASNOS

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur les petites et moyennes entreprises (PME)

3.3.1 Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin de l'année 2021, est de plus de 13 millions agents, dont seulement 20 108 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 4,78% entre 2020 et 2021.

Tableau 11 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Types de PME	Année 2020		Année 2021		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1 737 774	58,13	182 8720	58,33	5,23
Employeurs	1 230 844	41,17	128 6140	41,03	4,49
S/Total	2 968 618	99,30	3 114 860	99,36	4,93
PME Publiques	20 898	0,70	20 108	0,64	-3,78
Total	2 989 516	100,00	3 134 968	100,00	4,87

Source : CNAS/CASNOS

Conclusion

Les PME sont un puissant levier de développement pour l'Algérie. Représentant 99% des entreprises hors hydrocarbures, elles recèlent un immense potentiel de croissance, d'emplois et de richesses à libérer.

Les autorités ont pris conscience de leur importance stratégique via la nouvelle loi d'orientation et de multiples dispositifs de soutien mis à leur disposition. Cependant, de nombreux défis structurels persistent : améliorer l'environnement des affaires, faciliter l'accès au financement/foncier, promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer l'accompagnement.

Le développement du capital humain, de l'économie de la connaissance et de l'innovation sont cruciaux pour la compétitivité des PME à l'ère du numérique. Leur intégration dans des écosystèmes collaboratifs avec les grands groupes et la recherche libérera des synergies. Une territorialisation accrue des politiques publiques, valorisant les ressources locales dans le respect de l'environnement, est indispensable pour un aménagement économique harmonieux.

L'essor pérenne des PME algériennes requiert la mobilisation coordonnée des pouvoirs publics, du privé et des forces vives autour d'une vision stratégique de long terme, pour faire de ce vivier une véritable force de développement économique et social durable.

Entre temps, face au retard enregistré dans la mise en place des modes de financement modernes, ciblant cette catégorie d'entreprises, particulièrement pour l'accompagnement de la phase d'amorçage, mais aussi le manque d'intégration des nouvelles technologies et avancées techniques au niveau des banques algériennes. Cette situation a engendré une lenteur administrative conséquente, rendant les délais de traitement des demandes de financement relativement longues.

Les PME se retrouvent actuellement étranglées financièrement notamment, en raison de leur fragilité structurelle, organisationnelle et financière, qui ne leur permet pas de bénéficier de concours bancaires conséquents. Les banques commerciales en Algérie occupent aujourd'hui une place centrale en matière de financement de l'économie y compris le cycle d'investissement. Les modes de financement alternatifs et innovants, bien que des réformes récentes ont permis de les introduire dans le paysage financier Algérien, il n'en demeure pas moins que ces dernières ne sont pas encore suffisamment démocratisées.

Chapitre II

Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Introduction

Au cours de son cycle de vie, une entreprise a besoin de capitaux pour acquérir de nouveaux moyens de production, que ce soit lors de sa création ou pour assurer sa pérennité. Dans un environnement mondialisé où la concurrence est intense, l'octroi de crédits clients est nécessaire pour gagner des parts de marché, tandis que le développement des marchés financiers est fulgurant. Ainsi, l'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'investissement et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements.

L'insuffisance des capitaux propres devient manifeste lors d'événements majeurs comme des projets d'investissement ou des restructurations. Un financement par des établissements financiers et un apport conséquent de capitaux propres s'avèrent alors nécessaires. D'une part, les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne permettent pas de faire face aux besoins financiers. D'autre part, les associés sont incapables de fournir les fonds requis. Dans ce cas, il est important de faire appel à des sources extérieures telles que le secteur bancaire, les marchés financiers et d'autres moyens de financement.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Section 01 : Notions fondamentales sur l'investissement

Dans cette section nous allons réunir l'ensemble des définitions et concepts de base qui se réfèrent à l'investissement d'une manière générale.

1.1. Notion d'investissement

Pour produire, les entreprises ont besoin de matières premières, de mains d'œuvres mais aussi de divers équipements : construction, matériels de fabrication ...etc. L'ensemble de ces équipements est appelé l'outil de fabrication. Que ce soit à la création ou pour des nécessités de développement, toute entreprise se doit d'investir, c'est-à-dire d'acquérir de nouveaux moyens de production.¹

Il existe plusieurs définitions de l'investissement nous allons retenir les principales :

L'investissement est l'engagement d'un capital dans une opération dont on attend des gains futurs étalés dans le temps. Un investissement ne sera acceptable que si les gains attendus sont supérieurs au capital investi. C'est un bien patrimonial qui n'est pas consommé par la production.²

L'investissement peut être défini comme « une dépense importante engagée pour acquérir des biens de production en vue d'en retirer un bénéfice, cette dépense contribue à constituer, entretenir et développer le potentiel productif de l'entreprise »

« L'investissement est l'engagement de ressource (capitaux propres, emprunts) dans des projets industriels ou commerciaux dont on attend des profits futurs ». Cependant, cette conception générale de l'investissement se définit en tenant compte du contexte dans lequel on s'est placé : comptable, économique, financière et stratégique.³

- **Selon la vision comptable :** L'investissement est constitué « de tous biens meubles ou immeubles, corporels ou incorporels, acquis ou créés par l'entreprise destinés à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise ». Autrement dit, l'investissement est l'ensemble des dépenses qui ont pour résultat l'entrée d'un nouvel élément destiné à rester durablement dans le patrimoine de l'entreprise.

¹ Ould Taleb Dihya, Ould Bouali Lydia ; P- 39.

²https://www.academia.edu/26643211/LINVESTISSEMENT_LA_NOTION_DINVESTISSEMENT_1_DEFINI_TION consulté le 18 mars 2024 à 14h58.

³ Mr Touche Riad, Mr Sellab El-Hadi « Réalisation d'un projet d'investissement cas : ALCOST » ; mémoire de master en comptabilité et Audit ; université Abderrahmane Mira Bejaia ; 2017/2018 P-04.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- **Selon la vision économique :** Les économistes définissent conceptuellement l'investissement comme « l'échange d'une satisfaction immédiate et certaine, à laquelle on renonce, contre une espérance que l'on acquiert et dont le bien investi est le support ». En pratique, ils définissent l'investissement comme un flux qui vient augmenter le stock de capital.
- **Selon la vision financière :** Pour un financier, un investissement constatera en « un engagement durable de capital réalisée en vue de dégager des flux financiers que l'on espère positifs dans le temps ».
- **Selon la vision stratégique :** L'investissement est d'une grande importance, il permet à l'entreprise d'améliorer sa position concurrentielle et d'accroître sa valeur d'une façon durable et adéquate à son environnement économique.

1.2 Définition d'un projet d'investissement

Le projet d'investissement représente « l'acquisition d'un ensemble d'immobilisation permettant de réaliser ou de développer une activité donnée, dans son aspect commun, il correspond à une dépense immédiate dont on attend des avantages futurs ».⁴

1.3. Les objectifs d'un projet d'investissement

Les objectifs d'un projet d'investissement peuvent être d'ordre stratégique ou opérationnel.

1.3.1. Les objectifs d'ordre stratégique

C'est un ensemble d'objectifs qui relève généralement de la sphère stratégique. Il peut faire l'objet d'exploitation, de modernisation, d'indépendance, etc.

La coordination et la hiérarchisation de ces objectifs permettront la définition de la stratégie afférente à l'investissement.

1.3.2. Les objectifs d'ordre opérationnel

C'est objectif se situent au niveau technique, on peut citer trois objectifs essentiels d'un projet d'investissement.

- **Objectif de coût :** La réduction de coût et l'objectif principale de bon nombre de projets d'investissement, car c'est un élément de capital qui permet une marge de manœuvre en

⁴ YAHY Farroudjia, KHELOUF Kahina « le choix de l'investissements cas pratique : Cevital Spa Bejaia » mémoire de master en Comptabilité, Contrôle et Audit ; Université Abderrahmane Mira Bejaia ; P.04, 2017.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

matière de politique des prix. Les prix sont influencés en grande partie par les coûts. L'objectif de la politique de coût et de réduire en maximum les coûts revient.

- **Objectif de délai :** Tout projet peut avoir comme principale objectif de satisfaire une demande apparue récemment, dans les meilleurs délais afin d'acquérir un avantage concurrentiel. En effet, dans un marché à vive concurrence, les parts reviennent mieux, et surtout plus vite que la concurrence influençant ainsi les habitudes d'achat. Cela explique en partie le fait que certains produits lancés tardivement échouent même s'ils sont de meilleures qualités.
- **Objectif de qualité :** L'entreprise doit garantir un certain niveau de qualité qui est indispensable pour se positionner dans un environnement concurrentiel exigeant. A cet effet la réalisation de cet objectif oblige l'entreprise à consacrer plus de temps et par conséquent plus de coûts, ce qui contredit les deux objectifs cités précédemment (coût-délai). Donc, elle sera forcée de les exclure, car leur coexistence difficile voire carrément impossible.⁵

1.4. Typologies d'investissement

Classer les investissements par type est ardu, les enjeux différant selon le secteur, la taille de l'entreprise, sa structure et les projets. Toutefois, les analyser sous l'angle des finalités, du traitement comptable ou de la stratégie permet d'appréhender cette diversité. Une catégorisation éclairée s'impose pour bien décider des investissements.

1.4.1. Classification par objectif : on distingue plusieurs types :⁶

- **L'investissement de remplacement :** Il consiste à remplacer des équipements déjà existants. Ce remplacement survient Remédier à l'usure et l'obsolescence dont souffre l'équipement sans pour autant Chercher à compresser les coûts.
- **L'investissement de capacité :** Désigne les projets ayant pour vocation de permettre une augmentation des capacités de production de l'entreprise. Ils peuvent répondre à des stratégies d'expansion (accroissement des quantités produites avec objectif de gain de part de marché).
- **L'investissement de productivité :** Désigne des investissements réalisés pour réduire les coûts de production et d'améliorer les rendements. Ces projets peuvent prendre des formes

⁵ Mr Touche Riad, Mr Sellab El-Hadi ; P-06.

⁶ Mr DJAFRI Massinissa, Mr HADDOUCHI Athmane « Evaluation et réalisation d'un projet d'investissement Cas : projet d'une nouvelle usine de fabrication de fenêtres en PVC de l'entreprise CEVITAL « SPA » mémoire de master en finance d'entreprise ; Université Abderrahmane Mira Bejaia ; 2015/2016 PP- 05 et 06.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

très diverses : nouveaux équipements, nouveaux procédés de fabrication ou nouvelle organisation de production.

- **L'investissement d'innovation** : Encore appelés de diversification. Il consiste au lancement de nouveaux produits sur le marché.
- **L'investissement d'extension** : Il consiste en installation de capacités productives supplémentaire en vue d'augmenter l'offre en réponse à la demande exprimée sur le marché.
- **L'investissement de réalisation ou de restructuration** : Ils concernent toutes les actions engagées à partir de nouveaux apports afin de reprendre l'activité d'une entreprise après fermeture ou dépôt de bilan.

1.4.1.1 Classification selon la nature

On distingue les investissements incorporels, les investissements corporels et les investissements financiers.

- **Les investissements incorporels** : Ce sont des investissements immatériels qui correspondent à l'acquisition de moyens non physiques de développement tel que recherche, brevets, fonds de commerce. Leur part dans les dépenses d'investissement est de plus en plus importante.
- **Les investissements corporels** : Ce sont des investissements matériels susceptibles de maintenir ou d'accroître le potentiel de production. Ils peuvent être mobiliers (terrains) ou immobiliers (machines, équipements ...).
- **Les investissements financiers** : Ils se caractérisent par l'acquisition des droits de créances (prêts, dépôt...) ou des droits financiers (titres mobiliers), ils servent à la prise de participation et au contrôle d'une société tiers ou d'effectuer un placement à long terme.⁷

1.4.1.2. Classification selon le niveau de dépendance du projet ⁸

Selon la relation existante entre les différentes catégories des investissements, on distingue trois types :

⁷ TEBBA Lidia, BOUKLOUCHE Chaima « Evaluation d'une réalisation d'un projet d'investissement Cas pratique : Tchine-Lait CANDIA » ; mémoire de master ; Université Abderrahmane Mira Bejaia 2017-2018 P-07.

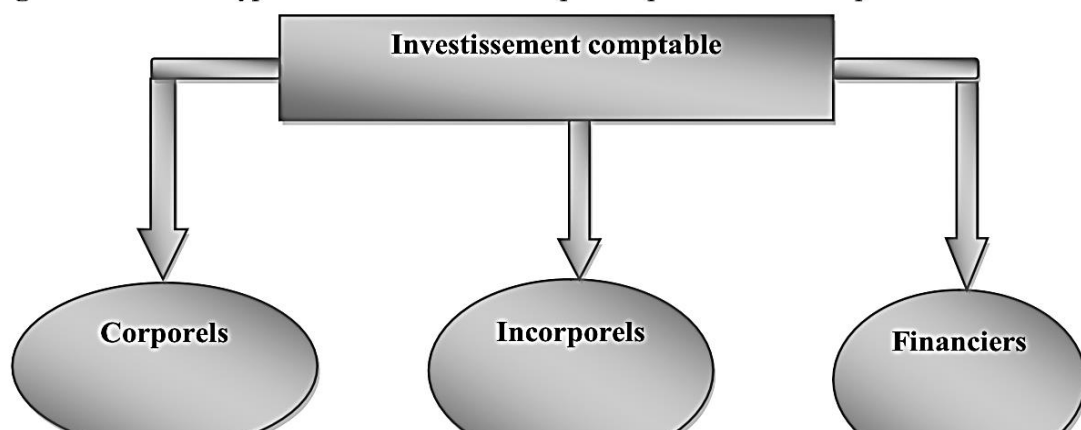
⁸ Ould Taleb Dihya, Ould Bouali Lydia ; OpcitP-42.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- **Les investissements dépendants (complémentaires) :** Deux projets sont dits dépendants, ou complémentaires ou encore contingents si l'acceptation ou le rejet de l'un, entraîne l'acceptation ou le rejet de l'autre. Ces investissements concernent les projets dont la réalisation se fait conjointement. Un exemple est le cas d'une mine qui ne peut être envisagé que si une voie d'évacuation est réalisée.
- **Les investissements indépendants :** Deux projets sont dits indépendants (ou compatibles), si on peut techniquement envisager la réalisation simultanée de l'un et de l'autre, et si les flux monétaires engendrés par l'un ne sont pas affectés par la réalisation ou non de l'autre.
- **Les investissements mutuellement exclusifs :** Concernent les projets qui sont concurrents entre eux, c'est-à-dire deux projets sont dits mutuellement exclusifs (ou incompatibles) si la réalisation de l'un exclut celle de l'autre.

Généralement le cas de deux projets visant à satisfaire le même besoin, mais selon des technologies différentes (transport du minerai par axe routier ou par chemin de fer) ou selon des localisations différentes (usine proche des matières ou proche des consommateurs).

Figure N° 01 : Les types d'investissements d'après le point de vue comptable



Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

1.5. Caractéristiques d'un projet d'investissement

Tout projet d'investissement quel que soit son objectif ou sa nature a des caractéristiques financières particulières sur lesquelles nous nous basons pour prendre la décision d'investir.

Avant de procéder à l'étude de la rentabilité économique et financière du projet, il est nécessaire d'identifier ses principaux paramètres :

1.5.1 Le capital investi

C'est la dépense que doit supporter l'investissement pour réaliser le projet. Le capital investi comprend le coût d'achat du matériel et l'augmentation du besoin de financement de l'exploitation qui découle de la réalisation du projet.

Le coût d'achat global regroupe :

- Le prix d'achat hors taxe ;
- Les frais accessoires (frais de transport, d'installation...) ;
- Les droits de douane si le bien est importé ;
- La TVA non récupérable si l'entreprise a un droit de déduction inférieur à 100%.

En ce qui concerne l'augmentation de besoin de financement de l'exploitation, tout projet d'investissement accroît généralement l'activité de l'entreprise. Cela a pour conséquence l'augmentation de besoin de fonds de roulement d'exploitation. Or, ce besoin nouveau appelle

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

un financement nouveau. Ainsi le capital investi doit prendre en compte le supplément initial du besoin de fonds de roulement d'exploitation lié au projet et les augmentations successives qui vont s'échelonner sur la durée de vie du projet.

1.5.2 Recettes nettes (cash-flows)

Sont les flux monétaires qui découlent de l'adoption d'un projet d'investissement, indépendamment de mode de financement à adopter, c'est à dire sans prise en compte des charges financiers du projet. Ils peuvent être définis en brut ou en net :

- Les cash-flows bruts sont déterminés par la différence entre les recettes et les dépenses d'exploitation à l'exception des dotations aux amortissements,
- Les cash-flows nets sont obtenus en retranchant des cash-flows bruts, l'impôt susceptible d'être généré par le projet.

Ils sont calculés à partir de la formule suivante :

$$\text{« Cash-flow = Recettes imputables au projet – Dépenses imputables au projet »}$$

1.5.3. La durée de vie

La durée de vie du projet est « la durée de vie économique de l'investissement, c'est-à-dire la période pendant laquelle l'investissement à réaliser permettra d'obtenir les revenus financiers ».

Si la durée de vie du projet est difficile à prévoir, nous lui substituons la durée d'amortissement de l'équipement principal du projet. Par exemple, pour déterminer la durée du projet d'atelier de couture, nous devons se référer à la durée de vie technique de l'équipement principal (la machine à coudre).

1.5.4. La valeur résiduelle (VR)

Elle correspond à la valeur anticipée en fin de vie du projet d'investissement ; il s'agit donc de sa valeur de revente.

La valeur résiduelle peut être nulle ou même négative (frais de démontage) ; elle varie tout au long de la durée de vie de l'investissement. L'évolution de la valeur résiduelle peut permettre de déterminer la durée de vie économique optimale.⁹

1.6. Objectifs des investissements

⁹ YAHY Farroudja, KHELOUF Kahina ; Opcit ; P-08

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

L'entreprise de l'investissement suit quatre motivations essentiellement :¹⁰

- **Maintenir en l'état l'outil productif** : Cette motivation est généralement liée aux investissements de remplacement qui ne sont rarement identiques en raison des évolutions technologiques. Ces investissements s'accompagnent généralement de gains de productivité, permettant ainsi de minimiser les coûts (grâce à une consommation moindre en facteurs de production tels que le travail ou le capital). Ce type d'investissement est le reflet de la politique industrielle ou commerciale d'une entreprise.
- **Se moderniser** : Ces investissements visant l'amélioration de la productivité ou le renouvellement de l'offre produits impliquent souvent l'adoption de nouvelles technologies pouvant s'avérer risquées. De plus, les changements opérationnels induits, comme une nouvelle gestion des stocks ou une nouvelle stratégie commerciale, sont susceptibles d'affecter significativement les besoins en fonds de roulement (BFR) de l'entreprise.
- **Se développer** : L'investissement de croissance vise à augmenter les capacités de production pour acquérir de nouvelles parts de marché. Il mobilise d'importantes ressources et mène souvent à la création de filiales. Le choix de leur localisation peut être motivé par des législations fiscales ou sociales avantageuses, comme des subventions, exonérations, aides à l'emploi ou exemptions de charges. C'est un investissement de capacité destiné à saisir de nouvelles opportunités de marché, en profitant éventuellement d'avantages concurrentiels liés à l'implantation.

Section 02 : Le financement bancaire du cycle d'investissement : Enjeux et défi

Le financement bancaire joue un rôle crucial dans le développement des entreprises. Il leur permet de financer leurs projets d'investissement et de croissance, de gérer leur trésorerie et de saisir de nouvelles opportunités.

2.1. Les étapes du cycle d'investissement

¹⁰ BOUBADJOU El Djida, DIB Mounia « Réalisation d'un nouveau projet d'investissement : démarche, procédure et financement. Cas : Construction d'une usine de production d'engrais NPK granules au sein de PROFERT. » mémoire de master, Université Abderrahmane Mira Bejaia 2014/2015 P-11

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Le cycle d'investissement se compose de plusieurs étapes :

- **Amorçage** : Il s'agit de la phase de démarrage de l'entreprise. Les besoins en financement sont généralement faibles et proviennent souvent des fonds propres des entrepreneurs, des aides publiques ou des prêts d'honneur ;
- **Développement** : L'entreprise commence à générer des revenus, mais ses besoins en financement restent importants pour soutenir sa croissance. Le financement bancaire peut alors intervenir sous forme de prêts à moyen et long terme ;
- **Maturité** : L'entreprise est stable et rentable. Elle peut financer ses investissements sur ses fonds propres ou par des emprunts obligataires ;
- **Déclin** : L'entreprise est en perte de vitesse. Elle peut avoir besoin de se restructurer ou de se faire racheter.

2.2. Le rôle du financement bancaire pour l'entreprise

Le financement bancaire permet aux entreprises de :

- **Réaliser des investissements** : Les entreprises ont besoin de capitaux pour financer l'achat d'équipements, la construction de locaux, le développement de nouveaux produits, etc ;
- **Gérer leur trésorerie** : Le financement bancaire peut aider les entreprises à faire face à des décalages de trésorerie ;
- **Accroître leur croissance** : Le financement bancaire permet aux entreprises de financer leur expansion et de saisir de nouvelles opportunités.

2.3 Typologie des crédits d'investissement :

Le crédit d'investissement ou d'équipement a une vocation de moyen-long terme, soit le financement des actifs immobilisés, que ceux-ci soient corporels (outil de production, machines, véhicules, etc.), financiers (prise de participation, crédit financier à des tiers, etc.) ou incorporels (recherche et développement, brevets, etc.). Parmi les différentes techniques de financement des investissements, nous aborderons respectivement :

- **Les crédits d'investissement classiques**
 - Les crédits à moyen terme CMT ;
 - Les crédits à long terme CLT.
- **Le crédit-bail.**
- **Les crédits spéciaux.**

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

2.3.1 Les crédits d'investissement classiques

2.3.1.1 Crédits à moyen terme (CMT) :

Ce sont des crédits d'une durée de deux à sept ans, ils sont utilisés pour financer des biens dont la durée est moyenne tels que : les véhicules, les machines, et de façon plus générale la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise. Il doit exister une liaison entre la durée de financement et la durée de vie du bien financé, donc il faut éviter dans tous les cas que la durée de financement soit plus longue que la durée d'utilisation du bien que le crédit à moyen terme financé.¹¹

Ces crédits sont destinés à financer le haut du bilan à savoir les immobilisations tels des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle de l'amortissement du crédit qui ne saurait dépasser donc les sept (07) ans. Il est généralement distribué par les banques de dépôt, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme.

En se basant sur la possibilité de refinancement, les crédits à moyen terme (CMT) peuvent être scindés en trois (03) parties :

A. CMT réescomptable : Pour pouvoir financer des opérations de crédit d'une durée relativement longue avec des dépôts essentiellement à court terme, il faut résoudre un double problème : celui de donner aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leurs crédits à moyen terme auprès de la Banque d'Algérie tout en évitant que ce type de crédit n'entraîne un recours trop systématique aux ressources de l'Institut d'Emission et ne pèse donc exagérément sur la monnaie¹².

Cette forme de crédit répond à l'un de ces objectifs :

- Développement des moyens de production ;
- Financement d'exportation ;
- Construction d'immeuble d'habitation.

B. CMT mobilisable : C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes en raison de la souplesse qu'elle procure à leur trésorerie. Elle permet de récupérer la trésorerie engagée lors de la réalisation du crédit par le réescompte d'un billet à ordre souscrit par l'investisseur.

¹¹ ALBOUY.M, « Décisions financières et création de valeur, Collection Gestion », édition Economica, 2ème édition, p 235.

¹² BOUYACOU.B.FAROUK « l'entreprise et le financement bancaire » Edition Casbah, Alger 2000, p252

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

C. CMT non mobilisable : Dans ce type de crédit, les possibilités de refinancement n'étant pas envisageables, le crédit est nourri par la trésorerie propre de la banque. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué dans les crédits à moyen terme mobilisables ou réescomptables.

2.3.1.2 Crédits à long terme

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes de l'entreprise : terrains, bâtiments, usines, agencements et installations, ...etc. Leur durée est comprise entre 07 et 20 ans, accompagnés d'un différé aux choix de deux (02) à quatre (04) années¹³.

Le problème ne réside pas seulement dans l'importance du montant, mais surtout dans son indisponibilité future qui est très longue. En effet, pour diverses raisons, les déposants peuvent venir à tout moment réclamer leurs dépôts, que la banque ne pourra pas satisfaire, elle se trouvera alors dans un déséquilibre financier qui pourra la conduire à la faillite¹⁴.

2.3.2 Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail, communément appelé « leasing », est un contrat de location à durée déterminée, portant sur un bien mobile ou immobile, passé entre une entreprise et une banque ou un établissement spécialisé, et assorti d'une option d'achat à un prix fixé d'avance.

Ce contrat est assorti d'un engagement unilatéral de vente, selon lequel, il est possible pour le locataire d'acheter le bien à la fin de la période convenue.

En effet, à la fin de la durée de location du bien, le preneur peut soit acheter la propriété est à un prix pré-convenu (valeur restant), soit poursuivre le bail, soit résilier le contrat. Selon la nature du bien à financer.

Il existe deux types de crédit-bail

- Le crédit-bail mobilier ;
- Le crédit-bail immobilier.

2.3.2.1 Le crédit-bail mobilier

Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien¹⁵.

¹³LUC BERNET.R « principe de technique bancaire » 25ème Edition, Dunod, Paris, 2008, page 343.

¹⁴ G. LANGLOIS, M. MOLLET « Gestion Financière » édition. Berti, Alger 2001, p 331.

¹⁵ BOUYACOUB « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah édition ; Alger 2000, page 254.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

2.3.2.2 Le crédit-bail immobilier

Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire¹⁶.

2.3.3 Les crédits spéciaux

Les crédits spéciaux sont des crédits pris dans le cadre d'un programme plans de développement élaborés par les autorités gouvernementales compte tenu de leur nature politique, les conditions d'attribution de ces crédits impliquent la mobilisation de crédits de différentes natures pour certaines entités stratégiques, afin de leur permettre soit de relancer, soit d'accroître leurs activités. Ces plans de développement sont initiés au plus niveau de l'Etat par le Conseil des Participation de l'Etat (CPE).

2.4. Les enjeux du financement bancaire du cycle d'investissement

Le financement bancaire du cycle d'investissement est un pilier essentiel de la croissance et de la compétitivité des entreprises. Il permet aux entreprises de concrétiser leurs projets d'investissement, moteurs de leur développement et de leur pérennité. Cette section décortique les enjeux majeurs de ce type de financement, tant pour les entreprises que pour les banques, en s'appuyant sur des sources et des mémoires de référence.

2.4.1. Enjeux pour les entreprises

Pour les entreprises, le financement bancaire du cycle d'investissement est synonyme d'accès crucial aux ressources financières nécessaires à la concrétisation de leurs projets stratégiques. Qu'il s'agisse d'acquérir de nouveaux équipements, de développer des produits innovants ou de s'implanter sur de nouveaux marchés, les fonds obtenus par le biais du financement bancaire permettent aux entreprises de donner vie à leurs ambitions.

En plus de faciliter la réalisation des investissements, le financement bancaire joue un rôle déterminant dans la gestion de la trésorerie des entreprises. En effet, il permet de combler les décalages temporels entre les recettes et les dépenses, garantissant ainsi une fluidité financière indispensable au bon fonctionnement de l'activité.

¹⁶ BOUYACOUB, *Op.cit.* Page 256.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Enfin, le recours au financement bancaire offre aux entreprises la possibilité d'optimiser leur structure de capital. En trouvant le juste équilibre entre les fonds propres et les dettes, les entreprises peuvent réduire leur coût de financement et améliorer leur rentabilité.¹⁷

2.4.2. Enjeux pour les banques

Du point de vue des banques, le financement des investissements des entreprises représente un moteur de croissance majeur. En effet, en proposant des solutions de financement adaptées aux besoins des entreprises, les banques stimulent leur activité et accroissent leurs revenus.

Par ailleurs, le financement bancaire du cycle d'investissement permet aux banques de fidéliser leur clientèle en tissant des relations durables et pérennes avec les entreprises. En offrant un accompagnement de qualité et des conseils avisés, les banques gagnent la confiance des entreprises et les incitent à renouveler leur collaboration.

Néanmoins, il est essentiel pour les banques de gérer avec prudence les risques liés au financement des investissements, notamment le risque de crédit et le risque de marché. Une analyse rigoureuse de la situation financière des entreprises et une évaluation minutieuse des projets d'investissement sont indispensables pour limiter les risques et protéger la solidité financière des banques.¹⁸

2.4.3. La collaboration étroite entre entreprises et banques (relation banque client)

Le succès du financement bancaire du cycle d'investissement repose sur une collaboration étroite entre les entreprises et les banques. Il est crucial que les entreprises communiquent de manière transparente sur leurs projets d'investissement et leurs besoins financiers afin que les banques puissent proposer des solutions adaptées.

De leur côté, les banques doivent mettre à disposition des entreprises une expertise et des conseils avisés pour les aider à choisir les solutions de financement les plus pertinentes et à optimiser leur structure de capital.

¹⁷ Investissement et choix de financement | Cairn.info : <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2012-4-page-9.htm> consulté le 16/05/2024 à 21 :29

¹⁸ Les défis de l'investissement des entreprises et de son financement - Rapport annuel de l'Observatoire du financement des entreprises - Banque de France : <https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/comment-les-entreprises-financent-elles-leur-investissement> consulté le 16/5/2022 à 21 :35

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

En favorisant un dialogue ouvert et constructif, les entreprises et les banques peuvent établir des partenariats solides et durables qui contribuent à la réussite des projets d'investissement et à la croissance mutuelle.

2.5. Perspectives d'avenir et tendances émergentes

2.5.1. Évolution du paysage réglementaire

Le secteur bancaire fait face à une évolution constante du paysage réglementaire, visant à renforcer la stabilité financière et la protection des consommateurs. Les principales tendances réglementaires incluent :

- **Renforcement des exigences prudentielles (Bâle III, etc.)¹⁹** : Les accords de Bâle III ont introduit des exigences plus strictes en matière de fonds propres, de liquidité et de levier, afin de renforcer la résilience des banques face aux chocs financiers ;
- **Régulation des FinTech et de la finance participative²⁰** : Avec l'essor des technologies financières et du crowdfunding, les régulateurs cherchent à encadrer ces nouveaux acteurs et modèles pour assurer la protection des investisseurs et la stabilité du système financier ;
- **Cadre réglementaire pour la finance verte et durable** : De nombreux pays adoptent des réglementations visant à encourager les investissements durables et à lutter contre le changement climatique, notamment en matière de reporting extra-financier et de taxonomie des activités durables.

2.5.2. Impact des nouvelles technologies

Les nouvelles technologies transforment profondément le secteur bancaire et offrent de nouvelles opportunités de financement des investissements :

- **Intelligence artificielle et analytics pour l'évaluation des risques** : L'IA et les techniques d'analyse de données permettent une évaluation plus précise des risques de crédit, en exploitant de nombreuses sources de données ;
- **Banque ouverte (Open Banking) et APIs** : L'ouverture des données bancaires via des interfaces de programmation (APIs) favorise l'innovation et le développement de nouveaux services financiers par des tiers ;

¹⁹ Khemiri, Rafik. (2021). Les défis de la réglementation bancaire après la crise financière : Mise en œuvre des accords de Bâle III en Algérie. Editions ENAG, Alger. pp. 87-112.

²⁰ Benyoucef, Amine. (2023). Cadre réglementaire et juridique des FinTech en Algérie : État des lieux et perspectives. Éditions Dar El Khaldounia, Alger. P216.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- **Monnaies numériques de banque centrale (MNBC)** : Les banques centrales étudient la possibilité d'émettre des monnaies numériques, qui pourraient faciliter les transactions transfrontalières et le financement des investissements.

2.5.3. Rôle croissant de la finance durable

La prise en compte des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) devient incontournable dans le financement des investissements :

- **Financement des projets d'énergie renouvelable et d'efficacité énergétique** : Les banques sont amenées à développer des offres de financement dédiées aux investissements dans les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique ;
- **Principes de finance islamique et investissement responsable** ²¹ : La finance islamique, fondée sur des principes éthiques, rejoint les préoccupations de l'investissement responsable et durable ;
- **Obligations vertes et financements liés au développement durable** : Les banques proposent des instruments de financement comme les obligations vertes, dont les fonds sont affectés à des projets respectueux de l'environnement.

²¹ Boualem, Abderrahmane. (2023). Finance Islamique et Investissement Responsable : Vers un nouveau paradigme financier éthique. Editions El Mohaddeth, Alger. P384.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Section 03 : Le processus de traitement des demandes de crédit d'investissement

Dans les points suivants nous allons présenter les principales étapes qui sont utilisées pour le traitement d'un dossier de crédit, et bien qu'ils s'agissent des procédures en vigueur au niveau de la BADR. Les procédures de traitement de crédits sont globalement les mêmes au niveau dans l'ensemble des banques en Algérie.

3.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement

3.1.1. Une demande de crédit

C'est une demande écrite adressée au banquier dans le but de solliciter un crédit bancaire. Elle sera utilisée à l'occasion d'une nouvelle demande, ou d'une extension.²²

- **Condition en forme** : cette demande doit contenir en tête toutes les références de l'entreprise (Dénomination, siège social, N) de téléphone&) accompagnées du cachet de l'entreprise et la signature apposée par la ou les personnes (s) dûment autorisées (s) à engager l'entreprise en matière de crédit.
- **Condition de fond** : la demande de crédit doit préciser la nature du besoin et par conséquent celles du crédit sollicité, le montant, la durée, l'objet de financement et les garanties proposées.

3.1.2. Étude technico-économique

Établi et signé par un bureau d'étude agréé devant faire ressortir notamment :

- La présentation générale du projet ;
- La localisation et le descriptif de l'implantation ;
- La description des principaux produits et /ou services et les débouchés ; Le programme de préparation et de réalisation du projet ;
- Les constructions envisagées, les équipements nécessaires à acquérir ; Les emplois créés par niveau de qualification.

3.1.3. Documents juridiques et administratifs

Il s'agit des documents suivants :

- Copie légalisée du registre de commerce auprès de la CNRC ;
- Copie légalisée des statuts des personnes morales auprès du notaire ;

²² MESSOUD Imane « LE PROCESSUS D'OCTROI D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT : ETUDE DES RISQUES ET DES GARANTIES Cas de la BEA Agence Bouira 037 » ; mémoire de master, Université Abderrahmane Mira Bejaia 2018/2019 PP-29 31.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- Délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires, si cette disposition n'est pas prévue dans les statuts ;
- Copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel ;
- Une copie de la décision d'octroi d'avantages délivré par l'ANDI ;
- Une autorisation préalable ou agrément pour les activités réglementées.

Ces documents sont réclamés lors de l'ouverture du compte courant du client. Ils sont actualisés qu'en cas de modification des statuts, l'activité ou l'adresse du client.

3.1.4. Documents comptables et financiers

Il s'agit des documents suivants :

Les bilans et les TCR des trois (03) dernières années clos et signés par l'entreprise, le banquier devra vérifier ce qui suit :

- Les bilans des sociétés de capitaux (SPA, SARL) sont accompagnés du rapport des commissaires aux comptes et de la résolution de l'assemblée des actionnaires ; Vérifier que les bilans des sociétés de personnes sont signés par un comptable agréé ; Vérifier que les règles comptables prescrites par le système comptable et financier (S.C.F) ont été respectées pour l'élaboration des documents comptables cités ci- dessus.
- Situation comptable provisoire (actif, passif, TCR) pour les demandes introduites après le 30 juin ;
- Réclamation d'un bilan d'ouverture, les prévisions de clôtures de l'exercice à financer et le bilan prévisionnel de l'exercice suivant pour les entreprises en démarrage ;
- Plan de financement prévisionnel de l'exercice à financer ; Bilans et TCR prévisionnels se rapportant à l'exercice à financer.

3.1.5. Documents fiscaux et parafiscaux

Il s'agit des documents suivants :

- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Déclaration fiscale de l'année dernière ;
- Extrait de rôle apuré de moins de trois (03) mois ou notification d'un accord de rééchelonnement des dettes fiscales ;
- Attestation de mise à jour caisse d'assurance sociale pour les non-salariés (CASNOS), de moins, de trois (03) mois ou notification de rééchelonnements des dettes sociales ;
- Attestation de mise à jour caisse nationale d'assurance salariée (CNAS) ;

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

3.1.6. Documents commerciaux

Il s'agit des documents suivants :

- Décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Carnet de commandes de la clientèle ;
- Planning prévisionnel des importations.

3.1.7. Divers

- Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement ;
- Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques.²³

3.2. La présentation générale du projet

Elle reprend les éléments suivants :

- Présentation de l'entreprise : forme juridique, capital social, siège social et la description de son activité ;
- Présentation des associés ;
- L'objet de l'investissement : il s'agit de : l'extension, renouvellement, ou projet de création avec des commentaires sur la capacité de production avant et après la réalisation de l'investissement ;
- La construction envisagée pour des équipements à acquérir ;
- Le mode de financement envisagé.

3.2.1. 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.

Cette étude porte surtout, sur le produit ou la prestation du projet à travers l'étude du marché. Le banquier cherche à trouver des réponses à des questions qu'il se pose :

- Quelle est la taille du marché et quelle est son taux de développement ?
- Quelles quantités peut-on envisager de produire et à quel prix ?
- Quelles sont les conditions générales de commercialisation du produit ?
- Quelle sera l'évolution dans le temps des différents facteurs ?

Le processus d'analyse du marché comporte les rubriques suivantes :

²³ Ould Taleb Dihya, Ould Bouali Lydia ; Opcit ; P-85

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Analyse de la demande passée et présente ;

Analyse de la demande future ;

Analyse du choix de l'objectif de production.

Le banquier est attiré aussi, sur la politique commerciale que va suivre l'entreprise, cette politique porte sur la nature du produit, son prix, sa qualité, les modalités de distribution et les éventuelles promotions.²⁴

3.3. Identification du client et son environnement

Le banquier ne peut pas se fier à un modèle prédéfini pour cerner exhaustivement chaque client, car celui-ci représente une règle qui n'admet que des exceptions. Afin d'évaluer judicieusement les risques, le banquier doit adopter une démarche rationnelle qui tient compte des spécificités propres à chaque client. Pour ce faire, il doit disposer de tous les outils intellectuels, techniques et statistiques nécessaires à une identification multidimensionnelle, couvrant les aspects juridiques, économiques, sociaux, etc.

Cette identification doit également prendre en compte le contexte dans lequel évolue le client. Ainsi, le banquier pourra avoir une compréhension approfondie de la situation singulière de chaque client et s'adapter en conséquence.

3.3.1. Les moyens permettant la collecte d'informations

Le banquier dispose de certains moyens mis à sa disposition, qui lui permet de mieux s'informer sur le demandeur du crédit, sur sa situation actuelle, ses antécédents, ses relations ainsi que son environnement.

3.3.1.1. L'entretien avec le client

Après avoir reçu le dossier de crédit, le banquier peut choisir de s'entretenir avec le client, que celui-ci soit nouveau ou déjà connu de la banque. Cet entretien permet au banquier d'obtenir une vision plus claire du projet à financer et de se renseigner davantage sur la stratégie envisagée par l'entreprise demandeuse de crédit.

Au-delà des éléments objectifs, l'entretien donne également accès à des éléments subjectifs essentiels pour l'étude du dossier de crédit, qui constitue l'objectif principal de cette

²⁴ BOUKHEZZAR Sara, BENBAKIR Nawal « ETUDE DU PROCESSUS DE L'OCTROI D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT : ETUDE DES RISQUES ET DES GARANTIES Cas de CNEP-BANQUE Agence « 209 » mémoire de master, université Abderahmane Mira Bejaia 2016/2017 PP-23 24.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

rencontre. S'appuyant sur son expérience du domaine, le banquier peut ainsi évaluer la moralité du client, son expérience de gestion, ses performances passées et ses perspectives futures.

3.3.1.2. La consultation du service des renseignements commerciaux

Pour obtenir des informations plus détaillées sur les clients demandeurs de crédit, le banquier peut se tourner vers le service des renseignements commerciaux de la banque. Ce service est chargé de collecter des informations sur les entreprises de la localité, permettant ainsi au banquier d'approfondir sa connaissance des clients.

3.3.1.3. La consultation des fichiers de la Banque d'Algérie

La Banque d'Algérie a mis à la disposition des banques et des établissements financiers des fichiers centraux chargés de la collecte des informations relatives eux clients des banque et établissements financiers.

En vertu de l'article 56 de 90 /10 du 14 avril 1990 abrogée par la loi relative à la monnaie et au crédit de l'ordonnance du 26 aout 2003 complétée et modifiée en 2010 ; pour connaître l'évolution de la conjoncture économique, de la monnaie et du crédit, la banque d'Algérie peut demander aux banques et aux établissements financiers de lui fournir toutes statistiques et informations qu'elle juge utiles.

Le banquier a l'obligation d'informer la banque d'Algérie sa clientèle, entreprise et particuliers, et en cas de nécessité .il peut consulter ses fichiers centraux pour avoir ce qu'il désire sur son client.

Ces fichiers sont respectivement, la centrale des impayés. La centrale des risques, et la centrale des bilans.²⁵

3.3.1.3.1 La centrale des impayés

La centrale des impayés joue un rôle important dans la fourniture d'informations aux banques, établissements financiers et à l'autorité de contrôle sur les incidents de paiement, en particulier ceux liés aux chèques sans provision.

Ce rôle est encadré par le règlement n° 92-02 qui précise les missions de la centrale :

²⁵ TAOURIRT Dyhia, TAOURIRT Tinhinane « le financement bancaire d'un projet d'investissement : étude d'un cas (NATIXIS) » mémoire de master en Comptabilité et Audit ; Universitaire Abderahmane Mira Bejaia ; 2019/2020 PP 22-23.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- Organiser et gérer un fichier central des incidents de paiement et des suites qui en découlent ;
- Diffuser périodiquement la liste des incidents de paiement et de leurs suites auprès des banques, établissements financiers et autorités concernées.

Dans un but de prévention, les banques et établissements financiers sont tenus de consulter la centrale avant de délivrer un chéquier. Tout incident de paiement non régularisé dans les 20 jours conduit à une interdiction de chéquier d'un an, puis de deux ans en cas de récidive.

En résumé, la centrale des impayés joue un rôle central de centralisation et de diffusion d'informations sur les incidents de paiement, dans un objectif de prévention, mais son action est limitée par le manque de déclaration exhaustive des incidents par les établissements financiers.

3.3.1.3.2 La centrale des risques

Le concept de risque a été renforcé dans la législation sur la monnaie et le crédit, notamment à travers le règlement n°92-01 et l'instruction d'application n°70-92 portant sur l'organisation et le fonctionnement de la centrale des risques.

Cette centrale oblige les banques et établissements financiers à déclarer tous les deux mois, sur support magnétique, les crédits ouverts et utilisés au-delà d'un certain seuil fixé à 2 millions de dinars. Cela concerne les crédits à court, moyen et long terme, ainsi que les crédits par signature.

La centrale des risques enregistre donc une partie des engagements de signature des établissements de crédit. Ceux-ci sont tenus d'y déclarer tous les prêts dépassant 106 000€ par bénéficiaire. Cela permet aux banques de suivre l'évolution de l'endettement global de leurs clients.

3.3.1.3.3 La centrale des bilans

Phase de développement terminale en 2003, avec la mise en place de tests et de simulations. Cependant, son caractère non obligatoire risque de limiter son impact, malgré les apports importants qu'elle peut offrir en termes d'analyse des groupes, des secteurs et d'autres paramètres économiques et de gestion.

En juin 2003, la Banque d'Algérie a organisé des journées d'études avec les banques et établissements financiers pour présenter le fonctionnement, le diagnostic, les apports et les

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

perspectives d'alimentation, de consultation et de développement de cette centrale. Ces journées ont notamment abordé les possibilités de consultations sécurisées à distance.

Ainsi, bien que la centrale des risques soit arrivée à maturité en un 2003, son efficacité reste limitée par son caractère non obligatoire. Néanmoins, des avancées ont été réalisées, comme la possibilité pour une banque d'effectuer des consultations en ligne à partir de la fin 2003.²⁶

3.3.2 La consultation des services de renseignement juridique

La consultation passera par les deux services suivants :

3.3.2.1 La consultation des services des hypothèques

Lorsqu'un client propose des biens immobiliers en garantie à une banque, le banquier doit s'assurer que ces biens ne sont pas déjà hypothéqués. Pour ce faire, il s'adresse aux services des hypothèques qui lui délivrent un certificat négatif attestant de l'absence d'hypothèque sur ces biens.

Une fois que le client a procédé à l'hypothèque du bien en faveur de la banque, le banquier doit également vérifier l'existence de cette nouvelle hypothèque dans les registres des services des hypothèques. Cela lui permet de s'assurer que la garantie offerte par le client est valable et effective.

Cette double vérification, auprès des services des hypothèques, permet au banquier de s'assurer de la fiabilité et de la validité de la garantie proposée par son client. Cela sécurise la transaction et protège les intérêts de la banque.

3.3.2.2 La consultation de greffe tribunal

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

3.3.2.3 La visite sur le site

Afin de vérifier que les informations fournies par le client sont proches de la réalité, le banquier doit effectuer une visite des locaux de l'entreprise.

²⁶ Khennoune Lila; Khennous Hdjila « le crédit d'investissement : cas BNA 586 Tazmalt » mémoire de master ; Université Abderahmane Mira Bejaia ;2021 PP 42 43.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Cette visite ne lui permet pas seulement de découvrir la réalité, mais aussi de compléter ses informations à travers :

- L'appréciation du patrimoine de l'entreprise : évaluer la valeur et la qualité des biens de l'entreprise.
- L'évaluation de la fonctionnalité des locaux : s'assurer que les locaux sont adaptés à l'activité de l'entreprise.
- L'examen de l'état des installations : vérifier la condition des équipements et des infrastructures.
- L'analyse de l'efficacité dans la gestion des moyens matériels et des ressources humaines : évaluer l'organisation et le management de l'entreprise.
- L'appréciation des perspectives d'évolution de l'entreprise : estimer le potentiel de développement de l'entreprise.

Cette visite sur site permet donc au banquier d'avoir une vision d'ensemble de l'entreprise et de compléter les informations communiquées par le client. Cela lui donne une meilleure compréhension de la situation réelle de l'entreprise et de sa capacité à honorer ses engagements.

3.4 Etude technico-économique

L'étude technico-économique est une étape clé avant d'évaluer la rentabilité d'un projet. Elle permet à l'analyste d'identifier en détail les différents aspects du projet. Il commence par définir les objectifs, le produit/service et le marché visé. Ensuite, il mène une analyse approfondie du marché, de la demande, de la concurrence et des éléments marketing, afin d'établir des prévisions réalistes en termes de ventes et de parts de marché.

Dans un deuxième temps, l'analyste vérifie avec soin les coûts et dépenses, depuis les investissements initiaux jusqu'aux coûts de fonctionnement. Enfin, il confirme la fiabilité, l'exhaustivité et la vraisemblance de l'ensemble des données prévisionnelles, pour s'assurer de la viabilité et de la faisabilité du projet.

Cette étude technico-économique détaillée est un outil indispensable pour le décideur, car elle lui fournit une analyse chiffrée qui éclaire sa prise de décision et facilite la présentation du projet.²⁷

3.4.1 Identification du projet

²⁷ Yahi Faroudja, Khelouf Kahina ; *Op.cit* ; P 27.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

L'analyste doit donner un intérêt particulier à l'identification du projet lui-même. Cette partie comprend la présentation du projet, la cadre dans lequel il s'inscrit, sa finalité, et ses principales spécificités. La présentation du projet devra être accompagnée d'informations relatives aux éléments suivants :

- L'évolution historique du projet avec recensement et présentation succincte des études et recherches déjà réalisées ;
- Le cadre physique du projet (Situation géographique, infrastructures, transports,...) ;
- Le cadre juridique et fiscal dans lequel rentre le projet ;
- Les organismes susceptibles d'être intéressés par le projet ;
- L'impact du projet d'investissement sur l'environnement dans lequel opère l'entreprise.²⁸

3.4.1.1 Objet et nature du projet

La première interrogation que doit se poser l'analyste est celle relative à la finalité du projet. L'investissement, consiste-t-il en une nouvelle création ? Rentre-t-il dans une stratégie de renouvellement et de maintien des capacités de production par l'entreprise ? Ou encore, vise-t-il un programme d'extension de l'activité ? Puis il devrait s'intéresser à la nature des investissements visés par le projet (corporels, incorporels, mobiliers, immobiliers, financiers...).

3.4.1.2 Compatibilité du projet avec d'autres investissements

Dans le cas de plusieurs projets ou d'un projet qui doit coexister avec d'autres investissements, l'évaluateur doit veiller à déterminer les éventuelles relations qui peuvent exister entre eux. En effet, deux projets peuvent être :

- Dépendants et complémentaires ;
- Indépendants ;
- Mutuellement exclusifs.

Après avoir identifié le projet d'investissement et avoir vérifié sa cohérence avec les atouts et les contraintes personnelles de l'investisseur, l'évaluateur peut passer à une étape plus avancée dans son analyse : l'étude marketing et commerciale du projet.²⁹

3.4.1.3 L'étude marketing et commerciale

²⁸ Djafri Massinissa, Haddouche Athmane ; *Op.cit* ; P 25.

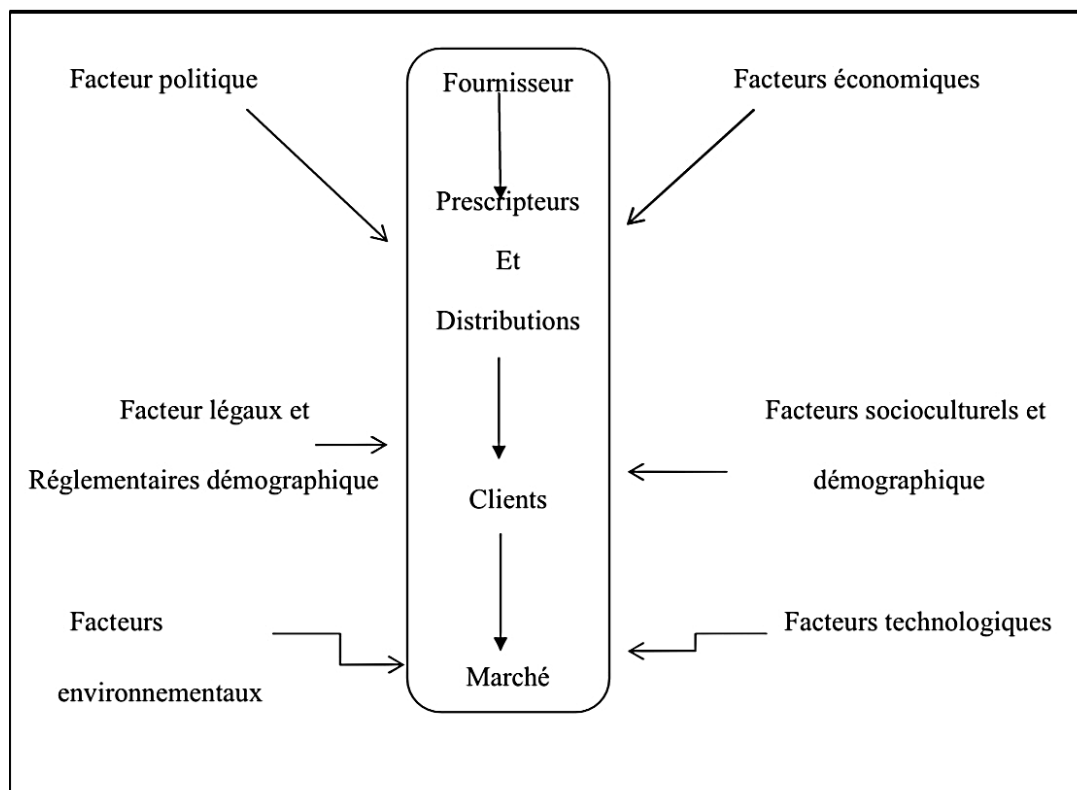
²⁹ Touche Riad, Sellab El- Hadi ; *Op.cit* ; PP 28 29.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

L'objectif des différentes études marketing est de mener une analyse factorielle du marché et de son environnement, permettant notamment d'évaluer sa taille. Elles comprennent notamment les études de marché, et les enquêtes client.

- **L'étude du marché :** Elles constituent la principale enquête marketing lorsqu'il s'agit de créer ou de développer une activité. Le responsable du projet a le choix entre mener sa propre étude de marché ou la sous-traiter auprès d'un cabinet spécial qui va déterminer les forces du marché en déterminant l'intensité concurrentielle du secteur.

Figure N°2 : Illustre les différents facteurs influençant le marché.



Source : par nous même

- **L'étude commerciale :** C'est là qu'intervient l'étude commerciale qui va compléter l'étude marketing à travers la définition d'une politique et une stratégie commerciale. Cette stratégie s'interrogera sur la meilleure manière de convaincre le client.³⁰

L'analyse commerciale doit porter sur les 4 p de McCarthy, qui est respectivement :

- 1) **Product (produit) :** Le banquier s'intéressera à la position du produit sur le marché, à la gamme des produits, à leurs qualités, ainsi qu'au procès de fabrication.

³⁰ Melle. BOUBADJOU El Djida Melle. DIB Mounia ; *Op.cit* ; P 25.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

- 2) **Price (prix)** : Le banquier doit penser à la compétitivité des prix pratiqués. Il doit, en considérant la structure des prix, estimer les marges de manœuvre de l'entreprise quant au changement éventuel des prix, pour suivre l'évolution du marché.
 - 3) **Place (distribution)** : Le banquier étudiera le mode de distribution retenu par l'entreprise, l'existence d'un réseau de distribution, la dimension de ce réseau, son efficacité et les coûts que génère la distribution.
 - 4) **Promotion (communication)** : L'entreprise mène-t-elle des actions de marketing pour valoriser son fonds de commerce ? Quel est le niveau des charges générées par la promotion, par rapport à ceux de la concurrence ?...
- **L'analyse technique de l'entreprise** : L'analyse technique de l'entreprise doit porter sur le processus de production, les caractéristiques des moyens rentrant dans ce processus, les besoins de l'entreprise et il doit localiser l'unité de production.

3.4.2 L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement externe

Comme pour l'environnement interne de l'entreprise, l'analyse de l'environnement externe est très importante pour le banquier. Il a intérêt à étudier le secteur d'activité de l'entreprise, le marché qu'elle détient, ses concurrents, ses partenaires et la conjoncture économique et politique.

- **Le secteur d'activité** : Le banquier doit d'abord poser les questions suivantes : Est-ce que le secteur est saturé ? Est-ce qu'il est en pleine expansion ou en récession ? Et il doit comparer les éléments de réponses par rapport à l'entreprise notamment en ce qui concerne les risques de concurrence ou l'existence du monopole.
- **Le marché** : On entend par le marché, le lieu de confrontation entre l'offre et la demande. Le banquier doit donc réunir les éléments de réponses des questions concernant la dimension du marché et la position de l'entreprise sur ce marché, à savoir :
 - S'agit-il d'un marché local, régional, national, ou encore international ?
 - L'entreprise est-elle concurrentielle ?
 - Les parts de marché de l'entreprise sont-elles en progression ou en régression ?
L'entreprise s'adapte-elle aux changements qui surviennent sur le marché ?
- **Les concurrents** : Après l'étude du marché concernant l'entreprise, le banquier passe ensuite à l'analyse du risque lié à la concurrence. Il doit en premier lieu mettre le point sur le nombre des concurrents et leur importance, leur part du marché, leur capacité de production. Il essaye ensuite de comparer le rapport qualité / prix des concurrents à celui de

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

l'entreprise et il ne doit pas négliger un élément très important qui est les conditions de vente.

- **Les partenaires** L'analyse du crédit lié à l'environnement externe de l'entreprise doit porter sur les rapports entre l'entreprise, ses fournisseurs et ses clients :
 - **Les fournisseurs** : Le banquier doit s'assurer qu'il n'aurait pas des perturbations dans les approvisionnements de l'entreprise, et ce par la diversification des fournisseurs, et qu'elle minimise les approvisionnements de l'étranger, pour éviter le risque de rupture de stocks suite d'une réglementation visant à limiter les importations.
 - **Les clients** : Pour faire écouler ses produits, l'entreprise cherche à augmenter sa part de marché, mais il arrive qu'elle voit sa part à la baisse, lors de la perte d'un nombre de clients importants et par conséquent son chiffre d'affaire diminue ce qui peut être la cause de l'augmentation des coûts de production.
L'entreprise court un autre risque de non-paiement à échéance. En générale les entreprises accordent des délais de paiement à leur clientèle et elles prennent le risque de ne pas être payé à l'échéance de ce délai. D'où l'obligation de division de ce risque sur plusieurs clients et le choix objectif des clients qui peuvent bénéficier d'éventuels délais de paiement.
- **La conjoncture économique et politique** : Le banquier doit s'intéresser au choix politico-économique des autorités qui peuvent favoriser ou défavoriser la situation de l'entreprise, notamment en matière des subventions du taux d'intérêt et des tarifs douaniers. Le taux d'inflation et celui de la croissance économique sont des points de repères qui peuvent guider le banquier dans son analyse de la situation de l'entreprise et surtout sa situation future.

3.5 La classification de la clientèle

Une entreprise peut bien afficher d'excellents résultats, sans qu'elle garde une bonne relation bancaire, c'est ce que doit savoir un banquier.

La banque a mis en place un système de classification de la clientèle sur la base des informations collectées par les moyens qu'elle dispose. Cette classification se fait selon des critères, qui sont respectivement :

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

3.5.1 L'ancienneté de la relation

En matière d'octroi de crédit, la date de l'entrée en relation avec le client permet au banquier de distinguer entre un ancien client ayant ouvert un compte au niveau de la banque pour y faire transiter toutes ses opérations, et un client qui a ouvert un compte uniquement parce qu'il a besoin d'un concours bancaire.

3.4.2 Les mouvements d'affaires confiés

Le banquier ne financera pas un client qui centralise son chiffre d'affaires ailleurs que ses guichets. Pour vérifier ce détail, on doit rapporter le mouvement d'affaires confié (ayant transité par le compte au niveau du guichet) au chiffre d'affaires déclaré par le client.

3.5.3 Le niveau d'utilisation des crédits accordés

Le banquier doit surveiller en permanence le niveau d'utilisation des crédits consentis, et ce dans le but de cerner les besoins réels de l'entreprise. En effet le banquier doit distinguer les besoins réels de l'entreprise de ceux exprimés.

3.5.4 Les incidents de paiement

Les incidents de paiement constituent des fautes graves, qui dans le cas de leur fréquence dénotent le non sérieux du client et /ou une difficulté à tenir ses engagements.

Les principaux incidents de paiement concernent les émissions de chèques sans provision, le non-paiement d'une traite à échéance ou encore le non remboursement d'une créance³¹ privilégiée, généralement sanctionnée par une saisie-arrêt ou un avis à tiers détenteur.

³¹ Melle TAOURIRT DYHIA, Melle TAOURIRT TINHINANE ; Opcit ; PP 26-28.

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Section 04 : Les conditions bancaires et les garanties requises pour le financement du cycle d'investissement

Le financement du cycle d'investissement est un élément crucial pour la croissance et la pérennité d'une entreprise. Il permet aux entreprises de financer leurs dépenses à long terme, telles que l'achat de machines, d'équipements et de biens immobiliers. Les banques jouent un rôle important dans ce domaine en offrant une gamme de produits de financement adaptés aux besoins des entreprises.

4.1. Conditions bancaires

Lorsqu'une entreprise demande un financement pour son cycle d'investissement, les banques évaluent sa situation financière et sa capacité à rembourser le prêt. Les principaux critères pris en compte sont les suivants:

- **Rentabilité** : Les banques analysent la rentabilité de l'entreprise en examinant ses états financiers, tels que le compte de résultat et le bilan. Elles s'assurent que l'entreprise dégager des bénéfices suffisants pour couvrir les frais d'intérêts du prêt et rembourser le principal.
- **Capacité de remboursement** : Les banques évaluent la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie suffisants pour rembourser le prêt. Elles examinent des indicateurs tels que le ratio d'endettement et le ratio de couverture des intérêts.
- **Garanties** : Les banques peuvent exiger des garanties pour réduire leur risque de crédit. Ces garanties peuvent prendre la forme d'une hypothèque sur les actifs de l'entreprise, d'une caution personnelle des dirigeants de l'entreprise ou d'une assurance-crédit.
- **Perspectives de croissance** : Les banques évaluent les perspectives de croissance de l'entreprise. Elles s'assurent que l'entreprise a un plan d'affaires solide et qu'elle est bien positionnée pour réussir dans son secteur d'activité.

4.2. Les risques liés au crédit

L'expérience a maintes fois démontré qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risque, quelles que soient les garanties dont il est assorti ; le risque est pratiquement inséparable du crédit. Le banquier doit donc toujours craindre que son portefeuille ne soit pas mobilisable auprès de l'institut d'émission ou que son débiteur ne puisse faire face à ses obligations dans les délais prévus, les risques bancaires sont multiples et ils ont de diverses origines, de ce fait on peut distinguer les risques de l'activité bancaire des risques opérationnels qui englobent les

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

risques de fraudes, informatique, juridique, etc. La mauvaise gestion de ces risques peut causer la pérennité de la firme bancaire et donc son existence.

Les différents risques encourus par le banquier lors d'une opération de crédit sont :

- Le risque de non-remboursement ;
- Le risque d'immobilisation ;
- Le risque de taux ;
- Le risque de change ;
- Le risque de solvabilité.

4.2.1. Le risque de non-remboursement

Le risque de non-remboursement est le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle es détenue une créance. C'est le risque de subir une perte dans l'hypothèse où le client se révélerait dans l'incapacité de faire face à ses engagements. Il constitue alors le risque majeur qu'encourt le banquier dans une opération de crédit. Les origines du risque de non-remboursement peuvent être liées à la qualité de la clientèle de l'emprunteur (risque particulier), à la conjoncture du marché ou de la branche d'activité dans laquelle opère l'entreprise (risque sectoriel) ou un ensemble de données macroéconomiques défavorables (risque général).

4.2.2. Le risque d'immobilisation

La notion du risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources. En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles

Avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

4.2.3. Le risque de taux

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque par rapport au coût de ses ressources. Ceci peut compromettre sa marge d'exploitation. Afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur le crédit, afin de pouvoir apporter les réajustements nécessaires en fonction de l'évolution du marché.

4.2.4. Le risque de change

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Il résulte de la fluctuation du taux de change de la monnaie nationale par rapport à les monnaies étrangères dans lesquelles les prix sont libellés. Dans les opérations de financement du commerce extérieur, notamment les importations, le risque de change, supporté par le client, contraint souvent ce dernier à demander un CMT consolidation pour le remboursement de la perte de change.

4.2.5. Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Ce risque concerne la survie de la firme bancaire, il représente en dernier car il est en général la conséquence de la manifestation d'un ou plusieurs des risques et que la banque n'a pu prévenir. On constate de même que l'insolvabilité d'une banque débute classiquement par une crise de liquidité. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

4.3. Les garanties

La décision de l'octroi ou non du crédit doit être exclusivement motivée par une étude économique et financière. Cependant, cette étude ne pouvant pas éliminer totalement le risque et celui-ci étant généralement indépendant de la manière d'agir du banquier, ce dernier prend d'autres mesures pour assurer le recouvrement de ses créances. Il s'agit des garanties ou suretés dont on peut distinguer entre garanties personnelles et garanties réelles.

4.3.1. Les garanties personnelles

Une garantie personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale, sans référence à un bien précis, de satisfaire aux obligations du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas à échéance. Les garanties personnelles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant qu'une forme particulière de cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

4.3.1.1. Le cautionnement

L'article 644 du code civil Algérien stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Selon l'article 645 du même code, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut pas être constaté et prouvé que par écrit. On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

- Le cautionnement simple C'est le cautionnement par lequel là où les cautions ne sont pas solidaires dans leurs engagements et ne peuvent être poursuivies que dans la limite de leurs parts proportionnelles dans l'obligation cautionnée. Dans ce cas, la caution dispose de deux moyens de défenses importantes ;
- Le bénéfice de discussion, qui permet à la caution poursuivie par la banque, de demander à cette dernière, et ce sans l'obliger à poursuivre d'abord le débiteur principal dans ses biens ;
- Le bénéfice de division, dans le cas de pluralité des cautions, il offre à la caution la possibilité de demander à la banque de diviser les poursuites entre elles en fonction de la part de chacune dans l'engagement ;
- Le cautionnement solidaire Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer aux créanciers le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

Remarque : lors de recueil de la caution la banque exige généralement la souscription d'actes de cautions solidaires et indivisibles afin de se protéger contre ces moyens de défense.

4.3.1.2. L'aval

Au terme de l'article 409 du code de commerce Algérien : « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce »³². Tout comme le cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit, mais à la différence de la caution, l'avaliste est toujours solidaire et ne bénéficie donc pas des droites de division et de discussion. Il est exprimé par la mention « bon pour aval » apposé sur le recto de l'effet suivi de la signature d'avaliseur, comme il peut être donné par un acte séparé.

4.3.2. Les garanties réelles

La garantie réelle est le contrat par lequel un débiteur affecte un de ses biens, meuble ou immeuble ou paiement de sa dette.

³² D'après l'article 407 du code de commerce

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Elle peut prendre trois formes :

- **Hypothèque** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien immeuble ;
- **Nantissement** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien meuble ;
- **Gage** : lorsque le bien affecté en garantie est un matériel roulant.

A. L'hypothèque

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du code civil Algérien comme étant : « *Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieur en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe* »³³. L'hypothèque est une sûreté réelle qui confère au créancier, s'il n'est pas payé à l'échéance le droit de suite (saisir et vendre le bien hypothéqué), le droit de préférence (être payé le premier par rapport aux créanciers inférieur au rang) et le droit de rétention (retenir le bien hypothéqué jusqu'au paiement de la dette). Selon le mode de constitution, il existe trois sortes d'hypothèques :

- **L'hypothèque conventionnelle** : Est dite conventionnelle lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en la forme authentique entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance. Le contrat doit être inscrit à la conservation des hypothèques afin de renseigner les tiers du privilège de la banque et de donner rang à celui-ci ;
- **L'hypothèque judiciaire** : Elle découle d'une décision de la justice, obtenue par la banque ayant entrepris des poursuites contre le débiteur, afin de pouvoir prendre une inscription d'hypothèque que sur l'immeuble ;
- **L'hypothèque légale** : L'article 179 de la loi 90/10 du code 14/04/1990 relative à la Monnaie et au Crédit, stipule : « il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et établissement financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux »³⁴. Comme son nom l'indique, c'est une hypothèque qui résulte de la loi elle-même au profit de certains créanciers jouissant d'une protection légale.

B. Le nantissement

³³ D'après l'article 644 du code civil

³⁴ D'après l'article 882 du code civil

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Selon l'article 948 du code civil Algérien : « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chorégraphiques et aux créanciers inférieurs en rang » .

Les biens pouvant faire l'objet d'un nantissement sont : les marchandises, les fonds de commerce, les valeurs mobilières, les matériels et outillages, etc.

4.3.2.3. Le gage véhicule

Le gage de véhicule est une opération particulière régit par le code civil. C'est une procédure préfectorale qui s'effectue par une publicité du contrat de gage auprès de la wilaya, Pour s'opposer à tout changement éventuel de carte grise et à délivrer un reçu d'inscription du gage qui permet de s'opposer à toute saisie du véhicule par d'autres créanciers et également aux droits de préférence et de suite.

Remarque : Le gage de véhicule est un gage sans dépossession qui garantit les sommes ayant permis l'acquisition du véhicule gagé.

4.3.3. Les garanties complémentaires et assimilées

La banque peut exigée également comme garantie une délégation d'assurance dont la mise en jeu est liée à la réalisation du risque au sinistre éventuel. Il s'agit de :

- Assurance incendie ;
- Assurance tous risques pour le matériel roulant ;
- Assurance multirisque professionnel pour les équipements, la marchandise, etc. Toutes fois, le contrat d'assurance doit être accompagné d'un « avenant de la subrogation » au profit de la banque.

4.4. Les règles prudentielles en Algérie

Les règles prudentielles dictées par la banque D'Algérie en 1991 et actualisées en 1994, visent à rationaliser la gestion des banques, en vue de prévenir les effets inflationnistes de la monnaie. Dans ces perspectives, le règlement n° 91/09 du 14 Août 1991 de la BANQUE D'ALGERIE à pour objet de fixer aux banques et établissements financiers, les règles de bonne gestion en matière de division et de couverture des risques, de suivi et de classement de créances par degré de risque encouru, de constitution de provisions et d'incorporation des

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

intérêts courus sur les créances impayées, dont le recouvrement n'est pas assuré. (Article 1 du règlement). La nouvelle instruction N° 74/94 du 29/11/1994, abrogeant et remplaçant celle du 14 novembre 1991, a fixé les normes et les conditions d'application des règles prudentielles, qui se résume comme suit :

4.4.1. Ratio de division des risques

La réglementation prudentielle a instauré en matière de contrôle du risque des ratios afin d'éviter la faillite aux banques et établissements financiers au cas où un ou plusieurs clients tomberaient en banqueroute

- Le montant des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25% du montant des fonds propres de l'établissement de crédit ;
- Le montant des risques encourus sur un groupe de clients dont les risques dépassent pour chacun d'entre eux 15% des F.P.N ne doit pas excéder 10 fois les fonds propres nets de l'établissement de crédit.

4.4.2. Ratio de couverture des risques

Les banques doivent définir les limites du risque par la fixation de la limite maximale interprétée par le ratio de solvabilité appelé aussi le ratio « Cook ». Le ratio de solvabilité est le ratio le plus important auquel doivent se conformer les banques et les établissements financiers. Ce ratio est défini comme étant le rapport entre le montant des fonds propres nets des banques et celui de l'ensemble de risques de crédit qu'elles encourent du fait de leurs opérations. Ce ratio doit être au moins égal à 8%

L'ensemble des éléments de l'actif et hors bilan sont affectés d'un coefficient de pondération variant selon le risque de crédit dont ils sont assortis. Plus précisément, la réglementation distingue quatre catégories de risque :

- Risque estimé à 0% pour les concours accordés à l'État ;
- Risque estimé à 5% pour les concours accordés aux banques et établissements financiers installés en Algérie ;
- Risque estimé à 20% pour les concours accordés aux banques et établissements financiers installés à l'étranger ; Risque estimé à 100% pour les créances sur les clientèles. Dans cette section nous avons présenté les différentes formes du crédit d'investissement. Ce dernier est destiné à financer des équipements qui génèrent par leur fonctionnement les fonds nécessaires au remboursement de l'emprunt.

4.5 Les modalités de traitement :

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

4.5.1 Etude de la rentabilité avant financement

Dans cette phase, l'étude de la rentabilité du projet se fait indépendamment de toute notion de financement. En premier lieu, il y a l'élaboration du TCR prévisionnel et dans un second lieu, la réalisation du tableau emploi ressources. Enfin, le calcul des critères de rentabilité (Valeur actuelle nette (VAN), Taux de rentabilité interne (TRI) le délai de récupération (DR) Etc.

- **TRI**, taux d'actualisation qui égalise le cout de l'investissement et les recettes d'exploitation ;
- **VAN** : flux de trésorerie actualisé cumulé durant toute la période de l'investissement ;
- **DR** : la durée nécessaire aux flux d'exploitation pour récupérer le montant de l'investissement.

4.5.2 Etude de la rentabilité après financement

Dans cette, phase l'étude de la rentabilité se fait en tenant compte de des intérêts intercalaires, de leur amortissement, des frais financiers et de la structure de financement Dans un premier lieu, il y a l'élaboration du TCR prévisionnel après financement puis dans un second lieu, le tableau emploi ressources après financement et enfin, l'appréciation de la rentabilité.

- Le TCR prévisionnel après financement : il intègre de plus que le TCR prévisionnel avant financement les frais financiers et les dotations aux amortissements des intérêts intercalaires.
- Le tableau emploi ressources après financement (TER) qui intègre de plus que le TER avant financement, les capitaux propres et l'emprunt (au niveau des ressources), les intérêts intercalaires, le remboursement du principal et les dividendes (au niveau des emplois).

Conclusion

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : concepts et enjeux

Les entreprises font face à des obstacles majeurs, notamment l'accès difficile au financement et son coût élevé. Cela freine leur capacité d'investissement et de développement. Des solutions sont proposées, comme le renforcement des instruments de garantie et la diversification des sources de financement.

De l'autre, les banques doivent gérer avec rigueur les risques inhérents à ces financements, à travers un processus approfondi d'évaluation et de suivi des dossiers de crédit d'investissement. Cette analyse détaillée est essentielle pour permettre un soutien bancaire efficient aux entreprises.

En conclusion, l'amélioration du financement des investissements des entreprises en Algérie passe par la résolution conjointe des problèmes d'accès et de coût du crédit, et par le renforcement des processus d'analyse des risques par les banques. C'est un enjeu crucial pour favoriser la compétitivité et la croissance du tissu entrepreneurial algérien.

Chapitre III

Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Introduction

Le financement bancaire constitue un élément clé du cycle d'investissement dans une économie. Cependant, les pratiques relatives à ce type de financement sont en constante évolution, influencées par des facteurs tels que les conditions macroéconomiques, les réglementations et les innovations technologiques. Ce chapitre explore les changements en cours dans le paysage du financement bancaire et leurs implications pour le cycle d'investissement.

La première section examine l'évolution des pratiques relatives au financement bancaire, mettant en lumière les tendances émergentes et les défis auxquels sont confrontées les institutions financières dans leur quête de financement des activités d'investissement.

La deuxième section se concentre sur les nouvelles perspectives en matière de financement du cycle d'investissement. Elle aborde les opportunités offertes par les nouveaux modèles de financement, ainsi que les stratégies que les entreprises et les investisseurs peuvent adopter pour tirer parti de ces développements.

Enfin, la troisième section dresse un état des lieux des innovations récentes dans le domaine du financement en Algérie. Elle met en évidence les initiatives locales visant à favoriser un environnement propice au financement des investissements, ainsi que les défis spécifiques auxquels est confronté le pays dans ce domaine.

En explorant ces aspects cruciaux, ce chapitre vise à fournir une compréhension approfondie des tendances actuelles et à venir dans le financement bancaire du cycle d'investissement, tout en soulignant les implications pratiques pour les différents acteurs économiques

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Section 01 : L'évolution des pratiques relatives au financement bancaire

Le secteur bancaire traverse une profonde transformation, notamment sur le volet technologique et sociétal. La digitalisation bancaire via les plateformes en ligne et mobiles révolutionne l'expérience client, a l'image des plateformes de crowdfunding qui démocratisent l'accès au financement. Aussi, l'intelligence artificielle optimise les processus et la personnalisation des offres. Le concept d'open banking ouvre la voie à de nouveaux modèles d'affaires bancaires innovants. Ces tendances redéfinissent radicalement les pratiques traditionnelles de financement des investissements.

1.1 La digitalisation dans les systèmes bancaires

La digitalisation des systèmes bancaires dans le monde est un processus en cours qui a pris de l'ampleur ces dernières années, portée par l'évolution technologique ainsi que les changements dans les habitudes des consommateurs. Les principales mutations et réformes opérées sont présentées dans les points suivants :

1.1.1 L'adoption des services bancaires en ligne et mobiles

Les banques investissent massivement dans le développement d'applications mobiles et de plateformes en ligne afin de leur permettre de donner à leurs clients la possibilité d'effectuer des transactions, de consulter leurs comptes et d'accéder à divers services sans avoir à se rendre dans une agence physique.¹

1.1.2 Démocratisation des Paiements numériques et portefeuilles électroniques

À l'image des systèmes de paiement sans contact, les portefeuilles électroniques et les paiements par téléphone portable se développent rapidement, facilitant les transactions financières au quotidien.

1.1.3 L'automatisation et intelligence artificielle

Les banques utilisent de plus en plus l'intelligence artificielle, l'analyse de données et l'automatisation des processus pour améliorer l'efficacité, la gestion des risques et la personnalisation des services.

¹Rapport "World Retail Banking Report 2022" de Capgemini : Chapitre 3 sur l'expérience client digitale pp 25-38

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

1.1.4 L'émergence des banques en ligne et néo-banques

Qui sont de nouvelles banques entièrement numériques, sans agences physiques, qui ont émergé ces dernières années, remettant en cause les modèles traditionnels.²

1.1.5 Le défi de la sécurité et de la consolidation de la réglementation :

La digitalisation soulève des défis en matière de cyber sécurité, de protection des données et de conformité réglementaire, auxquels les banques doivent s'adapter en permanence.

1.2 Émergences des plateformes de financement participatif

Les plateformes de financement participatif, également appelées crowdfunding, ont révolutionné l'accès au financement. Elles permettent aux entrepreneurs et aux particuliers de collecter des fonds auprès du grand public pour leurs projets. Par exemple, Kickstarter et Indiegogo sont des plateformes de crowdfunding qui ont permis à de nombreuses startups d'obtenir des financements pour leurs innovations.³

1.2.1 L'origine de l'émergence des plateformes de financement

Les premières formes de financement participatif remontent au 18ème siècle, avec comme exemple le financement de la création de la statue de la Liberté par de petits dons. Cependant, le véritable essor a eu lieu à partir des années 2000 avec l'avènement d'internet et des plateformes en ligne dédiées.

1.2.2 Les différents types du financement participatif

Le financement participatif peut prendre plusieurs formes qui sont illustrés dans les points ci-après.

1.2.2.1 Don contre don (récompense)

C'est la forme la plus répandue de financement participatif. Les contributeurs ne reçoivent aucune contrepartie financière mais plutôt une récompense non financière symbolique (produit, expérience, remerciements...).⁴

Par exemple, une personne soutient le projet d'un artiste pour l'impression de son livre en échange d'une copie dédiée de l'ouvrage une fois celui-ci publié.

²Étude "The Future of Digital Banking 2022" par le cabinet Bain & Company

³<https://credipro.com/actualites/evolutions-du-financement-bancaire/> consulter le 27 avril 2024 à 16h14.

⁴Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609. (p.588) consulté le 27 avril 2024 à 16:42.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

1.2.2.2 L'investissement en capital (crowdequity)

Les contributeurs deviennent investisseurs en achetant des parts du projet ou de l'entreprise en échange de leur contribution financière. Ils espèrent un retour sur investissement, par exemple sous forme de dividendes.

C'est une forme qui s'apparente au capital-risque mais en faisant appel à un grand nombre de petits investisseurs plutôt qu'à quelques gros investisseurs institutionnels.

1.2.2.3 Prêt rémunéré (crowdlending)

Les contributeurs prêtent de l'argent à un porteur de projet particulier ou une entreprise. En contrepartie, ils perçoivent des intérêts sur ce prêt et seront remboursés du capital à l'échéance prévue. C'est une forme de financement similaire aux prêts bancaires mais décentralisée.⁵

1.2.2.4 Don sans contrepartie (financement participatif caritatif)

C'est la forme la plus désintéressée. Les gens font des dons pour soutenir une cause caritative, humanitaire ou citoyenne sans rien attendre en retour à titre personnel. On pense par exemple au financement participatif de projets d'aide au développement ou de recherche médicale.

1.3 Les plateformes pionnières du crowdfunding

Les premières plateformes de financement participatif en ligne ont vu le jour au milieu des années 2000, ouvrant la voie à ce nouveau mode de financement alternatif. Parmi les pionnières les plus marquantes, on peut citer :

- **Kickstarter (2009)** Fondée en 2009, Kickstarter est considérée comme la plateforme phare du financement participatif pour les projets créatifs et innovants. Son modèle repose sur le don contre récompense, où les contributeurs soutiennent des projets (films, jeux, gadgets, etc.) en échange de récompenses définies. Kickstarter a permis de financer plus de 200 000 projets pour un total de plus de 6 milliards de dollars récoltés.⁶
- **Indiegogo (2008)** : Lancée un an avant Kickstarter, Indiegogo est une autre plateforme majeure de financement participatif basée sur le don contre récompense. Cependant, elle

⁵Morse, A. (2015). Peer-to-Peer Crowdfunding: Information and the Potential for Disruption in Consumer Lending. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 463-482. (pp.464-465) consulté le 27 avril 2024 à 16:43.

⁶Kickstarter (2023) - Statistiques : <https://www.kickstarter.com/help/stats> Consulté le 26 avril 2024 à 16:49.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

accepte une plus grande diversité de projets au-delà de la création. Indiegogo revendique avoir distribué plus de 1,5 milliard de dollars à plus de 800 000 porteurs de projet.

- **Kiva (2005)** : Pionnière du microcrédit en ligne, Kiva a été la première plateforme à permettre aux particuliers d'accorder des microprêts directement à des entrepreneurs ou groupes dans les pays en développement. Depuis 2005, Kiva a permis de prêter plus de 1,6 milliard de dollars à près de 4 millions d'emprunteurs.⁷
- **Lending Club (2007)** Lending Club est l'un des pionniers du prêt rémunéré entre particuliers (crowdlending). Cette plateforme met en relation des emprunteurs et des investisseurs prêteurs, qui perçoivent des intérêts sur les prêts accordés. Lending Club a ainsi permis de prêter plus de 73 milliards de dollars.⁸

Ces plateformes pionnières ont ouvert la voie et permis de démontrer la viabilité du financement participatif à grande échelle. Elles restent aujourd'hui des acteurs majeurs, aux côtés de nombreuses autres plateformes spécialisées par type de projet ou secteur d'activité.

1.3.1. L'essor récent du crowdfunding

Le financement participatif a connu un essor fulgurant ces dernières années, soutenu par plusieurs facteurs :

- Progression rapide facilitée par l'appui des réseaux sociaux ;
- Diversification vers de nombreux secteurs (entrepreneuriat, immobilier, énergies renouvelables...);
- Réglementation progressive dans de nombreux pays pour encadrer ce nouveau mode de financement ;
- Émergence de "géants" du crowdfunding, comme Kickstarter qui a permis de récolter plus de 6 milliards de dollars depuis sa création.

Le financement participatif représente désormais un véritable mode alternatif de financement, complémentaire aux circuits traditionnels comme les prêts bancaires ou le capital-risque. Plusieurs éléments démontrent son essor remarquable ces dernières années.

⁷ Kiva (2023) - À propos : <https://www.kiva.org/about> Consulter le 27 avril 2024 à 16:54

⁸ Lending Club (2023) - Statistiques : <https://www.lendingclub.com/company/lending-club-statistics> Consulter le 26 avril 2024 à 16:56

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Aussi, l'utilisation massive des réseaux sociaux a grandement facilité la promotion et la viralité des campagnes de financement participatif. Les porteurs de projet peuvent ainsi toucher un très large public à moindre coût

Cette dynamique a fait en sorte que, le crowdfunding s'est étendu à de nombreux autres domaines comme l'entrepreneuriat, l'immobilier, les énergies renouvelables ou encore la recherche. Par conséquent, de plus en plus de pays mettent en place des réglementations spécifiques pour encadrer et sécuriser les pratiques de financement participatif, facilitant ainsi son développement

Actuellement, certaines plateformes leaders comme Kickstarter ont permis de récolter des milliards de dollars, démontrant l'ampleur que peut prendre ce mode de financement.

1.4 L'apport de l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique

L'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage automatique (machine learning) transforment également le financement bancaire. Ces technologies permettent d'automatiser les processus, d'analyser les données financières en temps réel et de fournir des recommandations personnalisées. Par exemple, la startup Kabbage utilise l'IA pour évaluer la solvabilité des petites entreprises et leur accorder rapidement des prêts.⁹

1.4.1 Évaluation du risque de crédit

Les banques utilisent de plus en plus l'IA et le machine learning pour évaluer le risque de crédit des emprunteurs potentiels. Ces technologies permettent d'analyser de grands volumes de données, telles que les informations financières, les antécédents de crédit et d'autres données pertinentes, pour prédire la probabilité de défaut de paiement. Cela améliore l'exactitude de l'évaluation des risques et rationalise le processus de décision de prêt.¹⁰

1.4.2 Optimisation de la tarification

L'IA et le machine learning aident les banques à optimiser la tarification des produits de financement en analysant les données historiques sur les taux d'intérêt, les caractéristiques des emprunteurs et les conditions du marché. Cela permet aux banques de proposer des taux compétitifs tout en maximisant leurs revenus.

⁹<https://credipro.com/actualites/evolutions-du-financement-bancaire/> consulter le 27 avril 2024 à 17:20.

¹⁰Baudino, P., & Yun, J. H. (2017). Resolution of non-performing loans: Policy options (FSI Insights on policy implementation No 3). Bank for International Settlements.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

1.4.3 Détection de la fraude

Les algorithmes d'apprentissage automatique sont utilisés pour détecter les activités frauduleuses potentielles dans les transactions financières. Ils analysent les modèles de comportement et identifient les anomalies qui pourraient indiquer une fraude, aidant ainsi à prévenir les pertes financières.

1.4.4 Personnalisation des offres des banques

L'IA et le machine learning permettent aux banques d'analyser les données des clients et de personnaliser les offres de financement en fonction de leurs préférences et de leurs besoins spécifiques. Cela peut améliorer l'expérience client et augmenter les taux de conversion.

1.4.5 Automatisation des processus

Certaines tâches répétitives dans le domaine du financement bancaire, comme le traitement des demandes de prêt, peuvent être automatisées grâce à l'IA et au machine learning. Cela réduit les erreurs humaines, accélère les processus et libère du temps pour les tâches à plus forte valeur ajoutée.¹¹

Bien que l'adoption de l'IA et de la machine learning dans le financement bancaire présente des avantages, elle soulève également des préoccupations en matière d'équité, de transparence et de protection des données. Les banques doivent veiller à ce que ces technologies soient déployées de manière responsable et éthique, tout en maintenant la confiance des clients et en respectant les réglementations en vigueur.

¹¹IBM. (2018). AI for smarter loan processing.<https://www.ibm.com/downloads/cas/64KVD0OP> Consulter le 27 avril 2024 à 17:50.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Section 02 : les nouvelles perspectives en matière de financement du cycle d'investissement

Le cycle d'investissement représente une étape cruciale pour les entreprises, marquant leur capacité à croître et à se développer. Cependant, le financement de ce cycle peut s'avérer complexe et coûteux, constituant un défi majeur pour les entreprises. Face à ces contraintes, de nouvelles perspectives émergent pour optimiser le financement du cycle d'investissement et améliorer la performance des entreprises.

2.1 L'évolution des sources de financement du cycle d'investissement

Le financement bancaire traditionnel a longtemps été la principale source de financement du cycle d'investissement des entreprises. Comme l'explique l'ouvrage "Financement des entreprises" de J. Brilman et C. Barcelo¹² : "Le crédit bancaire classique a été pendant des décennies la voie privilégiée pour financer les investissements des entreprises, qu'il s'agisse d'investissements incorporels (R&D, immatériels...) ou corporels (usines, équipements...)." Traditionnellement, les entreprises ont eu recours à des sources de financement externes telles que les emprunts bancaires et les émissions d'actions pour financer leur cycle d'investissement. Ces sources de financement peuvent présenter des inconvénients, tels que le coût élevé des intérêts et la dilution du capital.

Cependant, les conditions d'accès au crédit bancaire se sont progressivement durcies ces dernières années. "La réglementation prudentielle (Bâle III) imposée aux banques les contraint à limiter les risques et à restreindre l'octroi de crédits, en particulier aux TPE/PME considérées comme plus risquées"¹³

Ces dernières années, de nouvelles perspectives en matière de financement du cycle d'investissement sont apparues. Parmi ces nouvelles perspectives, on peut citer :

1. Le leasing

En Anglo-américain 'leasing', en latin 'crédit-bail', en arabe 'Idjar'.

Le leasing est une technique contractuelle de crédit à moyen terme (CMT) par laquelle une société de leasing acquiert, sur la demande d'un client la propriété d'un bien d'équipement

¹² Brilman, J., & Barcelo, C. (2022). Financement des entreprises (5e édition). Pearson.

¹³ Berdolet, J-P. (2020). Le financement des investissements des PME (3e édition). EMS Editions, page 57.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

mobilier ou immobilier à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de loyers.

Pour mieux assimiler cette notion du leasing nous retenons deux définitions légales, celle de la loi française du 02 juillet 1966, et celle de l'ordonnance algérienne n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

En effet, aux termes de l'article premier de la loi du 02 juillet 1966, le leasing est défini comme étant « une opération de location de biens d'équipements, de matériels d'outillages ou de biens immobiliers à usage professionnel, achetés en vue de cette location

Par des sociétés de leasing au construits pour son compte, qui en demeurent propriétaires lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail, moyennant un prix convenu tenant compte, au mois pour partie des versements effectués à titre de loyers »¹⁴ .

Selon l'article premier de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 qui dispose que « le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière, réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de leasing légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité avec des opérateurs économiques nationaux au étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé, ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles où immeubles à usage professionnel où sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »¹⁵ .

Quant à la durée, définie à l'avance (il est souvent dit 'durée irrévocable', elle correspond dans les usages à une durée à moyen terme, entre 2 et 7 ans selon les matériels et les formules.

Dans le droit Anglo-Saxon, le leasing recouvre des opérations des locations basées sur des distinctions économiques et non juridiques, allant de la location simple à la location avec option d'achat. En effet, le contrat de leasing concerne tous les biens destins soit à un professionnel ou à un particulier. L'option d'achat peut être incluse dans le contrat de leasing.

¹⁴ Christian G et Crémeux-I.D., 1985, « Le crédit-bail mobilier et immobilier », Revue de juris classeurs – banque, Fascicule 650, Paris, p 7.

¹⁵ Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, art 1- relative au crédit-bail.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Dans le droit français, le crédit-bail est "une opération d'une durée déterminée de biens d'équipements, de matériels d'outillage ou des biens immobiliers à usage professionnel, achetés en vue de cette location par des sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail, moyennant un prix convenu à l'avance tenant compte, au moins pour partie des versement à titre de loyers".

Autrement dit, tous les biens dont la propriété est transmissible peuvent faire l'objet d'un contrat de crédit-bail. Toutefois, elles ne peuvent être concernées par ce type de contrat que les personnes morales et les personnes physiques professionnelles. Sur le plan juridique, la propriété revient à la société du crédit-bail et les biens objet du contrat doivent être à usage professionnel. Aussi, l'option d'achat est une promesse de vente unilatérale faite au plus tard en fin de bail.

Enfin dans le droit musulman, El Idjar est un mode de financement conforme à la chariaa Islamique. Sachant que cette dernière interdit les intérêts perçus sur la mise à disposition de fonds, les produits perçus par cette opération sont considérés comme un loyer perçu sur la mise à disposition.

D'un bien financé par les mêmes fonds. Ces loyers sont autorisés par la chariaa. Ce mode de financement est ainsi basé sur un bail donnant lieu au paiement de loyers et non pas à des échéances de crédit, ce qui fait qu'il est bien accueilli par les pays musulmans.

A partir de ces définitions, il apparaît que le leasing est un contrat par lequel l'une des parties (le bailleur) s'engage à mettre le bien à la disposition du preneur en contrepartie, ce dernier s'engage à lui verser périodiquement des loyers, et en fin de contrat, le locataire, peut soit prolonger la location, soit restituer le matériel au bailleur, soit s'en porter acquéreur.

1.2. Typologies du leasing

Il existe principalement deux types de leasing en Algérie :

1. Le crédit-bail mobilier (leasing mobilier)

"Il porte sur des équipements mobiliers (matériel industriel, véhicules utilitaires, etc.). La durée du contrat est généralement de 3 à 5 ans avec possibilité d'achat du bien à l'issue du contrat."

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

2. Le crédit-bail immobilier (leasing immobilier)

"Ce type de crédit-bail concerne les immeubles à usage professionnel (locaux commerciaux, entrepôts, usines). La durée est plus longue, allant de 15 à 30 ans, et le preneur dispose d'une option d'achat en fin de contrat."¹⁶

1.3. Les avantages et inconvénients du leasing

Il existe trois principaux modes de financement d'un bien d'équipement : l'autofinancement par fonds propres, l'emprunt sous toutes ses formes et le leasing.

C'est trois sources de financement ont des avantages et des inconvénients et répondent à des besoins souvent différents. Parfois le leasing est perçu comme étant seulement un dernier recours lorsque toutes les autres solutions sont épuisées. Le grand développement enregistré par les produits du leasing dans certains pays comme les Etats Unis et la France, ces dernières années ont fait un outil très attractif par sa polyvalence et sa souplesse.

C'est ainsi, que le leasing est devenu une alternative concurrentielle autant pour les financiers que pour les entreprises.

1.3.1 Les avantages du leasing

Parmi les principales caractéristiques permettant de distinguer favorablement le leasing des autres modes de financement, il convient d'évoquer les avantages pour chaque intervenant dans l'opération du leasing.

A. Pour le crédit-bailleur

- **Fortes garanties (titre de propriété)** : La propriété juridique constitue la principale garantie pour le bailleur ce qu'il fait de lui un créancier privilégié par rapport à d'autres organismes prêteurs. Cela lui permet de récupérer l'équipement en cas de défaillance du preneur ;
- **Avantages fiscaux** : Généralement, les autorités fiscales autorisent les sociétés de leasing de procéder à l'amortissement dégressif des équipements loués, ce qui permet de baisser le bénéfice imposable et donc de bénéficier d'un allègement des charges fiscales au début de l'opération ;

¹⁶ Bendaoud, A. (2011). Le crédit-bail en Algérie (Mémoire de fin d'études). Université d'Alger, Algérie, (p.23, 24)

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

- **Une forte rentabilité** : Le leasing génère des rendements importants par rapport aux autres types de crédits. Cette différence se justifie par le risque que prend le bailleur en finançant intégralement l'investissement ;
- **Risque d'obsolescence** : Dans le cas où l'option d'achat est levée à l'expiration du contrat, la propriété juridique se transfère au profit du preneur, donc c'est lui qui supporte le risque d'obsolescence ;
- **Le suivi de l'équipement** : Le crédit-bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenances, (suivi et assurance du matériel), qui sont pris en charge par le locataire et qui garantissent en même temps au crédit-bailleur la récupération du bien loué dans un bon état ;
- **Réductions supplémentaires** : En tant que client important, le crédit-bailleur peut parfois recevoir des réductions des fournisseurs de biens. Il en fera ainsi profiter le locataire.¹⁷

B-Pour le fournisseur

Le financement par crédit-bail permet aux fournisseurs d'avoir de nombreux attraits, l'acquisition des parts de marché par l'écoulement de ses ventes. Il permet aussi la diminution du risque des impayés par le paiement qu'elle effectue la société de leasing et dont la surface financière est plus importante que celle des entreprises clientes.

1.3.2 Les inconvénients du leasing

Malgré que le financement par crédit-bail présente des avantages cités ci-dessus, il est freiné par certaines difficultés de mise en place.

A- Pour le crédit-preneur

- Pour l'utilisateur, le fait de ne pas être propriétaire de l'équipement est un obstacle psychologique important car l'entrepreneur aime montrer son bien ;
- La principale difficulté soulevée lors de financement par le leasing est que son coût est supérieur à celui d'un crédit à moyen ou long terme. En fait la comparaison en termes de taux est difficile car le leasing n'est pas un crédit classique et son coût dépend des services rendus, de la nature du bien financé et du montant de l'opération ;

¹⁷ Mouloudj R et Moussaoui S., 2012, « Le crédit-bail : théorie et pratique en Algérie », Cas NATIXIS Bejaïa, Mémoire de Master en Science de Gestion, Option : Comptabilité, Contrôle, Audit, Université du Bejaïa, Bejaïa, pp 14-17.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

- Le leasing fait supporter à l'entreprise des charges financières importantes et irrévocables à moyen terme. Toute résiliation est exclue, même si l'investissement peut s'avérer peu rentable ;
- Durant toute la période de location, le bien objet du contrat de leasing ne fait pas partie du patrimoine du preneur par conséquent, il ne peut faire l'objet de garanties vis-à-vis d'éventuels créanciers ;
- Le locataire n'a pas la possibilité d'être propriétaire qu'à la fin de la période irrévocable du contrat et ne peut donc tirer un avantage d'une opportunité de marché pour vendre avec une plus-value et pour se refinancer.

B-Pour le bailleur

Comme dans toutes opérations de crédit où une banque doit se prémunir contre des risques auxquels elle est exposée, le crédit-bailleur lui aussi doit se protéger contre certains risques induits par l'opération de leasing, ces risques sont essentiellement liés à l'équipement loué, à l'avenir de crédit-preneur et au taux d'intérêt.

Dans ce fait, il faut des moyens de prévention pour que les sociétés de leasing puissent se protéger contre ces risques¹⁸.

2.Le capital investissement

Par définition le capital investissement regroupe l'ensemble des opérations consistant à participer au capital des sociétés non cotées en bourse. Les capitaux collectés proviennent essentiellement des investisseurs accrédités, individuels (souvent connus sous le nom de « business angels ») ou institutionnels, ceux-ci ont comme principal objectif la réalisation de gains significatifs dans un délai relativement court, généralement de quatre à sept ans, suite à la vente de la compagnie ou par une offre publique d'achat.

Les fonds du capital investissement permettent par exemple de financer des nouvelles compagnies, de développer l'activité d'une entreprise, de procéder à une acquisition ou de renforcer son bilan. D'autres sont spécialisés dans des secteurs bien précis comme les biosciences ou les technologies de l'information. Notons que le capital investissement

¹⁸ Beladel A., 2011, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », Mémoire de Magister en Science Economiques, Option : Monnaies, Finance, Banque, Université de Tizi Ouzou, p 93

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

intervient à tous les stades du cycle de vie d'une entreprise à savoir durant sa création, son développement et de cession.

2.1. Comment fonctionne le capital investissement

Sur le plan pratique, le fonctionnement du capital investissement est simple : des compagnies du capital-risque participent à une levée de fonds en faisant appel à des investisseurs au cours de l'année. Cette période fait référence à la « Grande année ». Ces investisseurs font référence aux Sociétés de Commandites (SC). Les firmes en capital investissement sont connues sous le nom de Partenaires Généraux (PG). Les partenaires généraux investissent dans les entreprises au nom des investisseurs, ils achètent des entreprises qu'ils croient être bénéficiaires et rentables au cours d'une période donnée en exploitant les capitaux et les compétences mises en place. Il s'agit ici de mettre en place toutes les stratégies permettant d'améliorer la performance de l'entreprise acquise.

Les partenaires généraux du capital investissement détiennent ces entreprises pour une période de trois à cinq ans et peuvent attendre jusqu'à sept ans avant de les vendre, en espérant réaliser un gain suite à l'augmentation de sa valeur entre la date d'acquisition et la date de vente.

De ce fait, le gain est fonction de la valeur de vente de l'entreprise. Plus sa valeur augmente sur le marché plus le gain est important. Ce concept équivaut à acheter une propriété nécessitant des réparations, puis à la remettre à neuf afin de faire augmenter sa valeur et enfin de la revendre pour réaliser un gain. Ceci n'empêche pas que des risques soient encourus comme par exemple des coûts de réparation non prévus ou la baisse du marché immobilier. Ce qui est sûr aussi, c'est que la transformation des entreprises est plus complexe : nouveau produit, nouveau concept, nouvelle technologie, barrière d'entrée sur le marché, etc. En outre et de manière générale, le business plan de la compagnie acquise est très différent de celui mis en place initialement par les fondateurs.

La plupart des firmes de capital investissement sont privées et chargent des frais annuels de gestion auprès des sociétés de commandites. Ces frais varient entre 1 et 2% des fonds investis. Ils servent à financer les opérations quotidiennes des firmes du capital-risque, à payer les salaires des employés et le loyer.

Le gain net de la revente d'une firme est partagé selon un ratio 20-80, avec 20% attribués aux partenaires généraux (PG) et 80% attribués aux sociétés en commandites. Le gain net

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

correspondant au prix de vente moins tous les frais et charges lié à l'investissement et de gestion. Les 20% attribués aux PG font référence aux « intérêts de récupération », soit la partie que les PG reçoivent comme compensation. Cette compensation les motive à améliorer la performance du fonds. Elle leur permet aussi de couvrir les pertes sur les mauvais investissements. Il faut aussi noter que les PG du capital-risque prévoient dans leurs estimations le risque engendré pour chaque entreprise acquise ainsi que les gains anticipés. En effet, le gain réalisé suite à la vente d'une seule entreprise, pourra à lui seul couvrir toutes les pertes engendrées par les mauvais investissements.

À noter que les firmes du capital-risque apportent aujourd'hui plus que du capital, elles font bénéficier le marché de leur savoir-faire et de leur profonde expertise dans les secteurs où elles investissent, elles font la promotion d'une culture d'entrepreneuriat qui récompense les hautes compétences (Technologie d'information par exemple), et elles donnent des conseils pour la prise de décision.

3. Le capital-risque

Le capital-risque est un mode de financement par apport de capitaux propres dans des entreprises à fort potentiel de croissance, généralement des start-ups innovantes en phase de démarrage ou de développement.

Les investisseurs en capital-risque sont le plus souvent des sociétés de gestion spécialisées qui lèvent des fonds auprès d'investisseurs institutionnels ou fortunés. Selon "Le guide du capital-risque" de P. Etienne¹⁹ : "Les équipes de capital-risque apportent non seulement des capitaux frais, mais aussi leur expertise stratégique pour accompagner le développement des entreprises".

Ce mode d'investissement comporte des risques importants de perte totale, d'où son appellation "capital-risque". Mais en contrepartie, les investisseurs espèrent des rendements élevés (20% et plus) en cas de réussite et de revente de leur participation.

Le capital-risque intervient généralement lors des premières phases de développement d'une start-up innovante (amorçage, démarrage), avant d'éventuelles phases de capital-développement puis d'introduction en bourse.

¹⁹ Etienne, P. (2021). Le guide du capital-risque (p. 62). Revue Banque.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

4. Les emprunts obligataires

Un emprunt obligataire, également appelé obligation, représente "un titre de créance négociable émis par une entité publique ou privée, qui confère à son détenteur le droit de percevoir des intérêts et d'être remboursé du capital à l'échéance". C'est un instrument de financement par l'emprunt qui permet à l'émetteur de lever des fonds auprès d'investisseurs.

Les obligations offrent généralement un rendement fixe supérieur aux dépôts bancaires standards, mais comportent un risque de défaut en contrepartie. Le risque de crédit de l'émetteur est évalué par des agences de notation qui attribuent une note reflétant la probabilité estimée de remboursement. Il existe un marché primaire où les obligations sont émises et un marché secondaire où elles s'échangent entre investisseurs.

5. Le crédit syndiqué

Un crédit syndiqué peut être défini comme "un prêt consenti par un groupe de prêteurs, généralement des banques, à un emprunteur unique". Ce mode de financement permet de partager les risques entre plusieurs établissements financiers tout en donnant accès à l'emprunteur à des montants importants qu'une seule banque ne pourrait lui accorder seule²⁰. L'intérêt pour les banques est de pouvoir participer à des transactions de grande envergure en diversifiant leurs risques, tandis que pour l'emprunteur, il réside dans la possibilité d'obtenir des conditions de financement plus avantageuses en termes de taux, de maturité et de garanties grâce à l'effet de levier du syndicat. La structuration du crédit est coordonnée par une banque chef de file qui organise la syndication et définit les modalités du prêt.

6. Les avantages et les inconvénients des nouvelles sources de financement

Ces nouvelles sources de financement alternatives au crédit bancaire classique présentent à la fois des avantages et des inconvénients que les entreprises doivent bien analyser.

Avantages

- Diversification des sources de financement : "Combiner différents modes de financement permet de réduire la dépendance au financement bancaire et d'optimiser le coût du capital" .

²⁰ Dupont, A. (2015). Les crédits syndiqués : Aspects juridiques et financiers (Mémoire de master, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne).

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

- Accès à de nouveaux investisseurs : "Le financement participatif, le capital-risque ou les obligations désintermédiées ouvrent la porte à de nouveaux investisseurs individuels ou institutionnels" .
- Capitaux adaptés aux besoins : "Ces solutions alternatives sont souvent mieux adaptées aux besoins spécifiques des entreprises (stade de développement, secteur, projet)" .

Inconvénient:

- Risques de dilution pour les entrepreneurs : "L'ouverture du capital à des investisseurs extérieurs fait courir un risque de perte de contrôle pour les fondateurs".
- Risques de défaut et pertes pour les investisseurs : "L'investissement dans des entreprises non cotées présente un risque de perte totale que les investisseurs doivent pleinement appréhender".
- Complexité juridique et organisationnelle : "Faire appel à ces nouvelles sources de financement implique une structuration juridique et financière complexe pour l'entreprise".
- Le recours à ces solutions de financement alternatives requiert donc une analyse approfondie des avantages et inconvénients au regard de la situation spécifique de chaque entreprise.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Section 03 : état des lieux des nouvelles innovations en matière de financement en Algérie

1. Blockchain et financement des PME en Algérie : un potentiel à explorer

1.1 Définition de la blockchain

Don & Alex Tapscott (2016), ont défini la Blockchain comme étant : « un registre numérique de transactions économiques incorruptibles qui peut être programmé pour inscrire non seulement des transactions financières mais aussi potentiellement toute chose de valeur ».

« Il s'agit donc d'un réseau distribué au sein duquel les transactions s'effectuent en pair à pair (P2P) ». ²¹

1.2 Les fonctions de la blockchain

Les principales fonctionnalités offertes par la technologie blockchain sont les suivantes :

- Sécurisation des transactions "La sécurité de la transaction est assurée par un réseau d'ordinateurs qui valident et certifient la transaction avant de l'inscrire de manière définitive dans un bloc.
- Capitalisation/Historique des transactions "L'historique décentralisé et exhaustif de toutes les transactions effectuées".
- Traçabilité des transactions "Une fois enregistrée, cette dernière devient infalsifiable et transparente, facilement vérifiable."
- Mesure de la valeur créée entre pairs "Elle permet ainsi une mesure de la valeur créée par chacun.

1.3 Les avantages de cette nouvelle technologie

- Rapidité des transactions (validation en quelques secondes/minutes) ;
- Sécurité renforcée par la validation décentralisée entre utilisateurs ;
- Gains de productivité et d'efficacité grâce à l'automatisation par protocole informatique ;
- Réduction des coûts de transaction et d'intermédiaires ;
- Transparence et traçabilité totale des transactions enregistrées ;
- Fonctionnement décentralisé sans autorité centrale de contrôle.

²¹ Rahali Amina Souad, Ferouani Belkacem « La blockchain, une solution stratégique pour l'inclusion financière : approche théorique sur l'économie Algérienne » مجلة البشائر الاقتصادية, volume 09, numéro 01 page 1039-1048.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

1.4 Les limites de la blockchain

- Technologie encore perçue comme complexe ;
- Adoption encore faible dans certains secteurs (47% des entreprises financières en phase d'apprentissage en 2019) ;
- Adaptation longue requise pour une réelle démocratisation ;
- Manque de cadre juridique pour les cryptomonnaies comme le bitcoin ;
- Volatilité et instabilité de valeur des cryptomonnaies ;
- Manque de confiance dans ce nouveau système décentralisé.

1.5 La blockchain, une solution efficace au service de l'économie Algérienne

- La blockchain permet des transactions (monnaies, actions, matières premières...) sans duplication et sans intermédiaire, introduisant la notion de rareté numérique ;
- Il est nécessaire que les universités algériennes comme l'Université de l'Intelligence Artificielle, l'ESI et l'USTHB forment de nouvelles générations d'ingénieurs maîtrisant la technologie blockchain ;
- Les entreprises algériennes peuvent tirer une valeur ajoutée importante en utilisant la blockchain comme plateforme de gestion des transactions, sans monnaie électronique ;
- La blockchain permet de gérer de manière intégrée les achats d'actifs, le financement, les garanties, les assurances, la conformité, la fiscalité, etc ;
- En Afrique, la faible pénétration bancaire, la forte demande d'inclusion financière et l'essor du mobile sont des conditions favorables à l'adoption de solutions financières basées sur la blockchain ;
- En Algérie, marquée par une faible bancarisation et des transferts d'argent coûteux, des start-ups explorent les transferts en cryptomonnaies ;
- L'avenir est aux plateformes décentralisées open source, avec une répartition de valeur selon l'apport à l'écosystème, tendant vers un marché libre interconnecté.

2. La finance islamique

Les responsables du secteur s'accordent à dire que la réussite de l'expérience algérienne dans le domaine de la finance islamique, trois ans après la promulgation de son cadre réglementaire,²² relevant que la loi monétaire et bancaire, promulguée récemment, devrait

²² Article sur la finance islamique « l'expérience algérienne, une réussite trois ans après son lancement » APS.DZ publier le lundi 17 juillet 2023 à 19 :03 <https://www.aps.dz/economie/158522-finance-islamique-l-experience-algerienne-une-reussite-trois-ans-apres-son-lancement> .

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

contribuer au développement de cette activité notamment à travers l'ouverture de banques dédiées exclusivement à la finance islamique.

2.1 L'économie islamique

Parler de l'économie islamique pourrait surprendre dans le sens où on entend souvent parler de la religion comme étant assimilé un rapport entre l'homme et Dieu exclusivement. La société islamique n'échappe pas à cette vérité, mais l'Islam enseigne aussi l'économie, ces objectifs et ses principes, comment posséder un capital, comment le dépenser et comment distribuer de la richesse parmi les citoyens de la société.

2.1.1 Les principales raisons de cet essor

- La forte demande du grand nombre de musulmans, émigrés ou non, qui recherchent des services financiers conformes à la charia ;
- L'augmentation de la manne pétrolière, qui fait exploser la demande d'investissements acceptables dans la région du Golfe ;
- La troisième tient au caractère compétitif de beaucoup de ces produits, qui attirent les investisseurs, musulmans ou non. Pourtant, malgré sa croissance rapide, la banque islamique reste une activité limitée dans la plupart des pays et n'occupe qu'une place réduite dans le système financier mondial ;
- La possibilité pour l'industrie financière islamique de prendre, dans certains cas, le relais du secteur bancaire conventionnel lorsque celui-ci est soumis à des politiques officielles de répression financière, sous la forme de taux d'intérêt bas et d'un contingentement du crédit.

2.1.2 Les Perspectives et défis de l'industrie financière islamique en Algérie

2.1.2.1 Le potentiel et Les perspectives du marché algérien

- Le marché de la finance islamique en Algérie présente un important potentiel de croissance pour les années à venir, offrant des opportunités intéressantes pour les entreprises algériennes opérant dans ce secteur ;²³
- L'introduction de banques islamiques permettrait de canaliser l'épargne circulant actuellement dans les circuits informels, attirée par des produits conformes aux convictions religieuses et répondant mieux aux besoins des clients ;

²³ INNAL Fawzi, la finance islamique une industrie naissante moderne ; revue recherche et étude en sciences humaines ; volume 12, numéro 1, pp 616-635.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

- Dans d'autres pays, l'ouverture de banques islamiques a entraîné un afflux massif de dépôts, au point que certaines institutions ont eu du mal à investir tous les fonds collectés, démontrant le succès de ce modèle ;
- L'objectif de la finance islamique en Algérie n'est pas de révolutionner le secteur financier, mais plutôt d'innover en proposant de nouveaux produits conformes à la charia afin de répondre à la demande d'une clientèle soucieuse du respect des préceptes religieux. ;

Les perspectives pour la finance islamique en Algérie sont prometteuses :

- Une forte demande pour les produits financiers islamiques laisse présager l'arrivée de nouvelles banques islamiques dans le pays.
- L'environnement algérien est favorable avec de nombreuses banques conventionnelles, publiques et privées, qui projettent d'ouvrir des fenêtres charia compatibles.
- Les banques internationales présentes en Algérie peuvent tirer parti de l'engouement populaire pour la finance islamique en ouvrant des succursales dédiées.
- Le gouvernement algérien est convaincu de la nécessité et de la faisabilité des banques islamiques.

2.1.2.2 Les Pré-requis ou Défis pour la promotion de la Finance Islamique en Algérie

Le développement du secteur financier islamique en Algérie ne pourra se concrétiser que grâce à un appui ferme des autorités économiques et financières du pays, notamment sur le plan législatif.

Par ailleurs, les dirigeants algériens doivent être conscients de l'ampleur du défi que représente l'intégration d'une telle diversité d'activités financières, avec une approche et des pratiques différentes, au sein du système bancaire traditionnel.

Le plus grand défi demeure :

- **Des règles bancaires spécifiques :** On ne peut aujourd'hui faire développer la finance islamique par des règles qui ont été établies pour les banques conventionnelles ;
- **La création des outils d'investissements à court terme :** Pour une gestion optimale de la trésorerie des banques islamiques, il est préférable que l'émission des Sukuk (obligations islamiques) dans une place financière précède l'ouverture de ces banques, sans quoi leur capital restera inexploité durant les premières années d'activité, les désavantageant face aux banques conventionnelles ;

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

- **La révision des lois et des différents codes** : commerce, impôts, des obligations et de contrats...) à la lumière des spécifications de la finance islamique ;
- **Formation de cadres en Finance islamique** : Un effort majeur de formation est nécessaire pour tous les acteurs (banquiers, banques centrales, clients) imprégnés des concepts de la finance conventionnelle.

La déformation professionnelle autour des réflexes de la finance traditionnelle impose un important travail de divulgation sur les spécificités de la finance islamique.

3. Les recours aux nouvelles technologies dans le cadre de la promotion des startups en Algérie

Les startups sont le fruit d'un environnement de l'entrepreneuriat innovant, dont les technologies de l'information et de communication comme étant le catalyseur du développement de ces jeunes pousses.

3.1 Définition des startup

Le nom startup vient du verbe anglais « to start up ». D'origine Américaine, cette jeune entreprise au concept innovant se démarque des autres formes juridiques de la société. En effet elle dispose d'un potentiel de croissance élevé et d'une envie d'imposer un produit ou une idée unique (ou peu développée) sur le marché.²⁴

3.2 Le défi de l'open innovation PME-startups en Algérie

En Algérie, les collaborations entre PME traditionnelles et startups technologiques émergent lentement. Quelques grands groupes comme Sonatrach ont lancé des programmes d'open innovation ouvrant la voie. Des accélérateurs privés comme la Startup Factory cherchent aussi à favoriser ces rapprochements. Dans les écosystèmes technologiques naissants, des synergies se nouent autour de co-développements, notamment dans l'IA. Cependant, les freins culturels demeurent des deux côtés. Un effort de sensibilisation et la mise en place de plateformes dédiées pour faciliter ces démarches partenariales innovantes restent nécessaires pour amplifier cette dynamique en Algérie au profit de la compétitivité des entreprises.

²⁴ Kateb Karim ; « la promotion des startups en Algérie comme entrepreneur innovant » revue d'étude juridique et économique ; volume 05 numéro 02 page 1351.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

4. Marché des capitaux : bourse d'Alger

Le financement par la bourse ou marché boursier représente une source de financement pour les entreprises en plus du financement bancaire traditionnel. Cela leur permet de lever des capitaux en émettant et vendant des actions et obligations sur les marchés financiers.

En Algérie, le marché financier reste relativement peu développé et liquide comparé à d'autres pays émergents. La bourse d'Alger existe depuis 1997 mais connaît une activité limitée avec seulement 5 entreprises cotées en 2022. Les principaux freins sont la faible culture boursière, un cadre juridique et fiscal peu incitatif, et la prédominance du secteur public et du financement bancaire.

Cependant, les autorités cherchent à développer les marchés financiers, vus comme un levier de financement alternatif pour l'économie. Des réformes sont en cours pour moderniser le cadre légal, encourager les introductions en bourse, attirer les investisseurs et former les professionnels.

Le financement par la bourse présente des avantages comme une diversification des sources de capitaux, l'amélioration de la visibilité et de l'image de l'entreprise. Mais cela implique aussi des contraintes de transparence, de gouvernance et un risque de voir le capital se diluer.

Pour les économies émergentes, le développement d'une bourse dynamique est souvent un objectif important pour financer la croissance des entreprises privées et l'économie réelle au-delà du système bancaire traditionnel.

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Conclusion

En conclusion, ce chapitre met en lumière la profonde transformation du paysage du financement bancaire en Algérie et dans le monde. Face aux défis macroéconomiques, réglementaires et technologiques, le secteur se réinvente. La digitalisation, le crowdfunding et l'IA redéfinissent les pratiques bancaires. De nouvelles sources comme le capital-risque, le leasing et les obligations offrent aux entreprises un éventail élargi d'options.

L'Algérie s'engage dans cette voie avec l'essor de la finance islamique, l'exploration de la blockchain et la digitalisation de sa Bourse. Bien que ces innovations posent des défis d'adaptation, elles promettent une meilleure inclusion financière et une croissance plus forte. Pour les acteurs algériens, s'adapter à ces changements devient crucial pour prospérer dans ce paysage financier dynamique.

Chapitre IV

**Etude de cas d'un dossier de crédit
d'investissement financé par la BADR
banque , agence Tizi-Ouzou n°580**

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Introduction

La vie économique moderne est indissociable de deux acteurs clés : les banques et les entreprises. Ces deux entités entretiennent une relation symbiotique, où les banques jouent un rôle crucial de financement et d'accompagnement des entreprises dans leurs projets de développement et d'investissement. Les évolutions des marchés financiers, le progrès technologique et l'intensification de la concurrence ont profondément modifié les besoins des entreprises et accentué la rivalité entre les établissements bancaires. Face à ces mutations, les banques ont dû élargir et adapter leur offre de services pour répondre aux attentes de leur clientèle.

En tant qu'intermédiaire financier, la banque occupe une fonction essentielle de canalisation des flux de capitaux entre les agents économiques disposant d'excédents et ceux ayant des besoins de financement. Notre étude se concentre particulièrement sur les besoins de financement des PME.

Pour remplir ce rôle, la BADR Banque s'appuie sur un service dédié aux engagements, le service crédit, chargé d'instruire et d'analyser rigoureusement les demandes de crédits émanant de sa clientèle, avant de prendre une décision finale quant à l'octroi ou non du financement sollicité.

L'étude d'un dossier de crédit requiert une connaissance approfondie de l'entreprise emprunteuse et de ses caractéristiques. Ces éléments doivent figurer dans un dossier préalablement constitué, qui servira de base à l'analyse de la demande et à l'évaluation des risques associés.

Après avoir présenté le contexte des PME, les principes de l'investissement et les fondements du financement bancaire des entreprises dans les chapitres précédents, ce dernier chapitre sera consacré à l'étude d'un cas pratique. Nous illustrerons ainsi le traitement complet d'un dossier de demande de crédit d'investissement au sein de la BADR, depuis le dépôt initial jusqu'à la décision finale d'octroi ou de refus ce qui nous permettra d'entrevoir les perspectives et les limites en la matière.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil BADR Banque, Agence Tizi-Ouzou n°580

La banque de l'agriculture et du développement rural est une banque commerciale algérienne. Son réseau compte actuellement près de **340** agences et **39** groupes régionaux. La densité de son réseau et l'importance de son effectif font d'elle la première banque en matière de consistance du réseau en Algérie qui joue un rôle important dans l'exécution des plans et programmes prévus à la réalisation des objectifs assignés au secteur agricole.

1. Présentation de la BADR banque

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution¹ financière nationale créée par le décret n° 82-106 le 13 mars 1982, sous forme d'une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, sa vocation est le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

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 publics, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion. Son capital a été augmenté au seuil de 33.000.000.000 DA en 1999. Le capital social de la BADR a atteint actuellement le seuil de 54.000.000.000 DA.

En 2005, les pouvoirs publics ont décidé de recentrer les missions et activités de la BADR sur le financement de l'agriculture, la pêche, l'aquaculture et des activités connexes ainsi que le financement des programmes de développement rural.

Avec un réseau qui compte actuellement **340** Agences Locales d'Exploitation (ALE) dont **trois (03)** agences sont dédiées à la finance islamique et **39** Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE), ainsi que **47** directions, et près de **8000** cadres et employés qui activent au sein des structures centrales, groupes régionaux et agences locales d'exploitation, la BADR est la première banque en Algérie de par l'étendue de son réseau et l'importance de ses effectifs.

¹ <https://badrbanque.dz/qui-sommes-nous/> consulter le 17 mai 2024 à 14 :20.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

1.1 L'historique de la BADR

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités. Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

- **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 certaines dans le financement de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économies planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.
- **1991-1999:** La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, notamment, vers les PME, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques.
- **1991:** Mise en place du système «SWIFT" pour l'exécution des opérations du commerce international.
- **1992:** Mise en place du logiciel "SYBU" avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles); Informations de l'ensemble des opérations du commerce extérieur, et les ouvertures de crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 4 heures maximum ; Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.
- **1993:** Achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- **1994:** Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- **1996:** Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- **1998:** Mise en service de la carte de retrait interbancaire.
- **2000 jusqu'au Avril 2002:** Cette étape se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et de répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal, axé, notamment, sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

- **En mai 2016:** La banque ouvre son premier point bourse.
- **En 2017:** La BADR annonce son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Charia islamique.

1.2 Les 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, d'assurer l'indépendance économique du pays et de relever le niveau de vie des populations rurales.

▪ **Ses principales missions sont**

- 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 contrôle, avec les autorités de tutelle, de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

1.3 Les objectifs de la BADR

Les objectifs de la BADR sont les suivants :

- 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 leurs besoins;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

1.4 Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou GRE 01

1.4.1 Définition d'une direction d'exploitation

La Direction d'Exploitation Régionale a pour objectif de garantir la qualité du service rendu aux clients des centres de sa DER et de développer les Ressources Humaines dans une optique de pérennité.

- Elle garantit l'atteinte des objectifs fixés, dans le cadre du plan de stratégie de l'organisme ;
- Elle contribue au développement de la satisfaction du client et de sa part de marché ;
- Elle établit un plan d'évolution de ses collaborateurs de son périmètre géographique.

Chaque DER compte entre 60 et 70 centres. Une DER est découpée en plusieurs secteurs qui regroupent entre 10 et 15 centres. Un Directeur de Centre dépend donc d'un secteur géographique animé par un Directeur de Secteur, auquel il reporte son activité. Ce Directeur du secteur est lui-même rattaché à un directeur d'Exploitation Régionale.

1.4.2 Présentation de la direction d'exploitation de Tizi-Ouzou

Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou, BADR 015 est l'une des directions d'exploitation de l'institution centrale de la banque d'agriculture et du développement rural.

Ce groupe régional situé à la rue Bouzard Cherif à Tizi-Ouzou dispose de 92 agences locales d'exploitation.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

▪ **Ce groupe a quatre services principaux :**

- Service comptabilité et administrative;
- Service monétique et moyen de paiement ;
- Service de crédit et commerce extérieur ;
- Service animation Commerciale.

1.4.3 Rôle du Groupe Régional d'Exploitation

Dans ce groupe d'exploitation, chaque service a son rôle dans la fixation des objectifs de cet organisme présentés dans ce qui suit :

- L'assistance des agences dans l'élaboration et la fixation des objectifs des agences locales d'exploitation concernant le volet monétique ;
- La dotation de la clientèle en cartes magnétiques de retrait ou de paiement ;
- Etablir le reporting à sa hiérarchie ;
- La disponibilité de la documentation inhérente à son domaine d'activité ;
- La consultation et l'alimentation des centrales de risque et d'impayés de la banque d'Algérie ;
- L'évaluation de la cote du risque emprunteur de la clientèle d'engagement.

1.5 Le service crédit

1.5.1. Rôle du service crédit

- La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;
- Réception et enregistrement des dossiers de crédit ;
- Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relatifs au crédit ;
- Contrôle de la conformité des dossiers reçus par rapport aux règles d'octroi de crédit ;
- Proposition des concours à mettre en place ;
- Présentation des demandes de crédit aux comités de l'agence et de la région ;
- Information, assistance et conseil de la clientèle ;
- L'étude et l'appréciation du risque.

1.5.1.2 Les relations fonctionnelles du service crédit

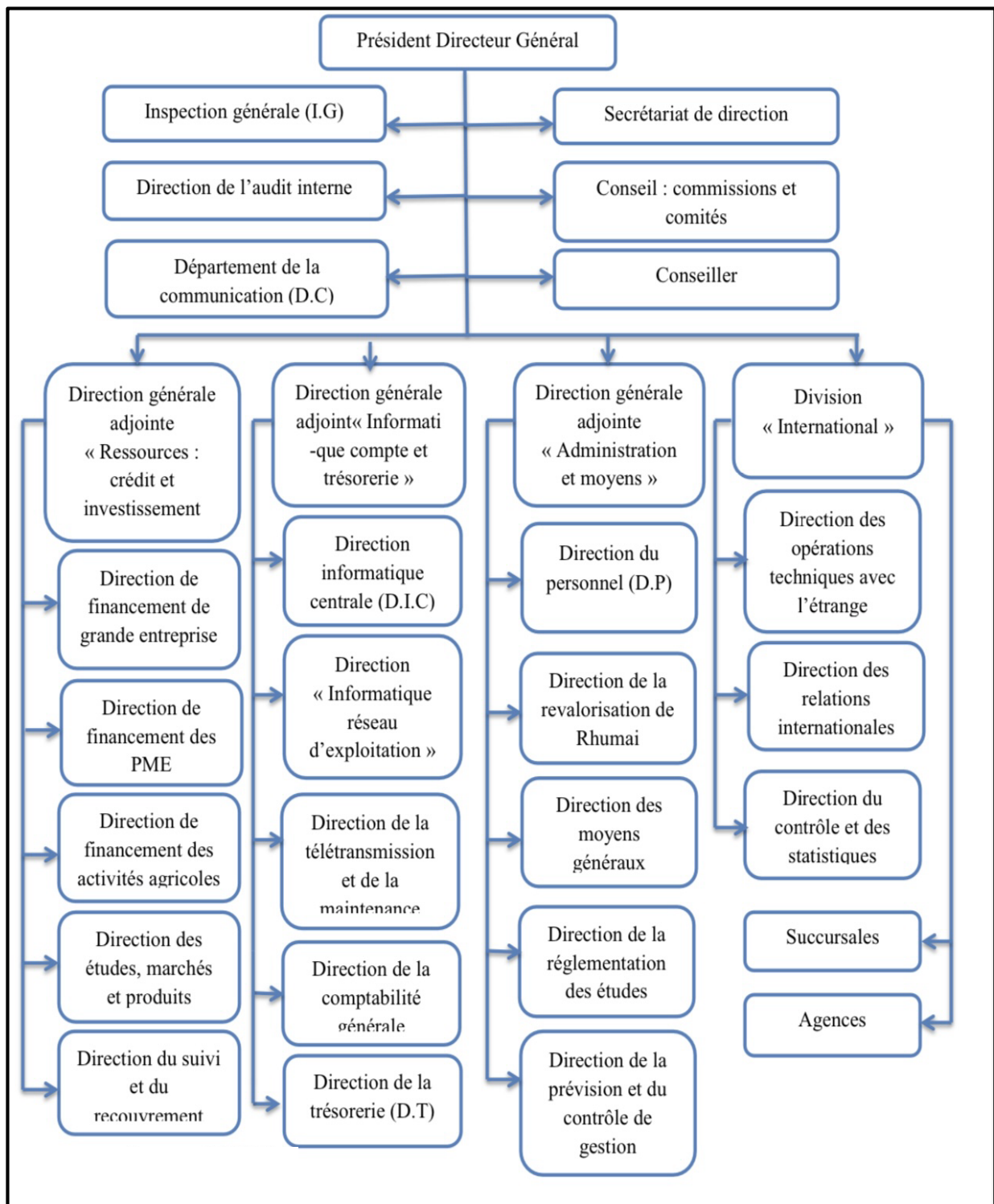
Le compartiment crédit constitue indéniablement l'interface la plus reliée de l'agence avec le réseau bancaire. En effet, le service crédit entretient les relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du directeur d'agence, à savoir :

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Le service des opérations du commerce extérieur, en vue d'assister la clientèle de ses opérations avec ses partenaires étrangers ;
- La direction de crédit pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;
- La direction financière pour les besoins financiers (accréditif permanent, appels de fonds...), et pour la mobilisation des crédits (chaînes de billets, d'amortissements de crédits) ;
- La direction des études juridiques et contentieuses pour orientations et recommandations juridiques, la prise en charge des affaires précontentieuses et contentieuses ;
- La direction de la comptabilité pour les aspects comptables liés aux opérations traitées.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Schéma 03 : Organigramme fonctionnel de la direction générale (DG)

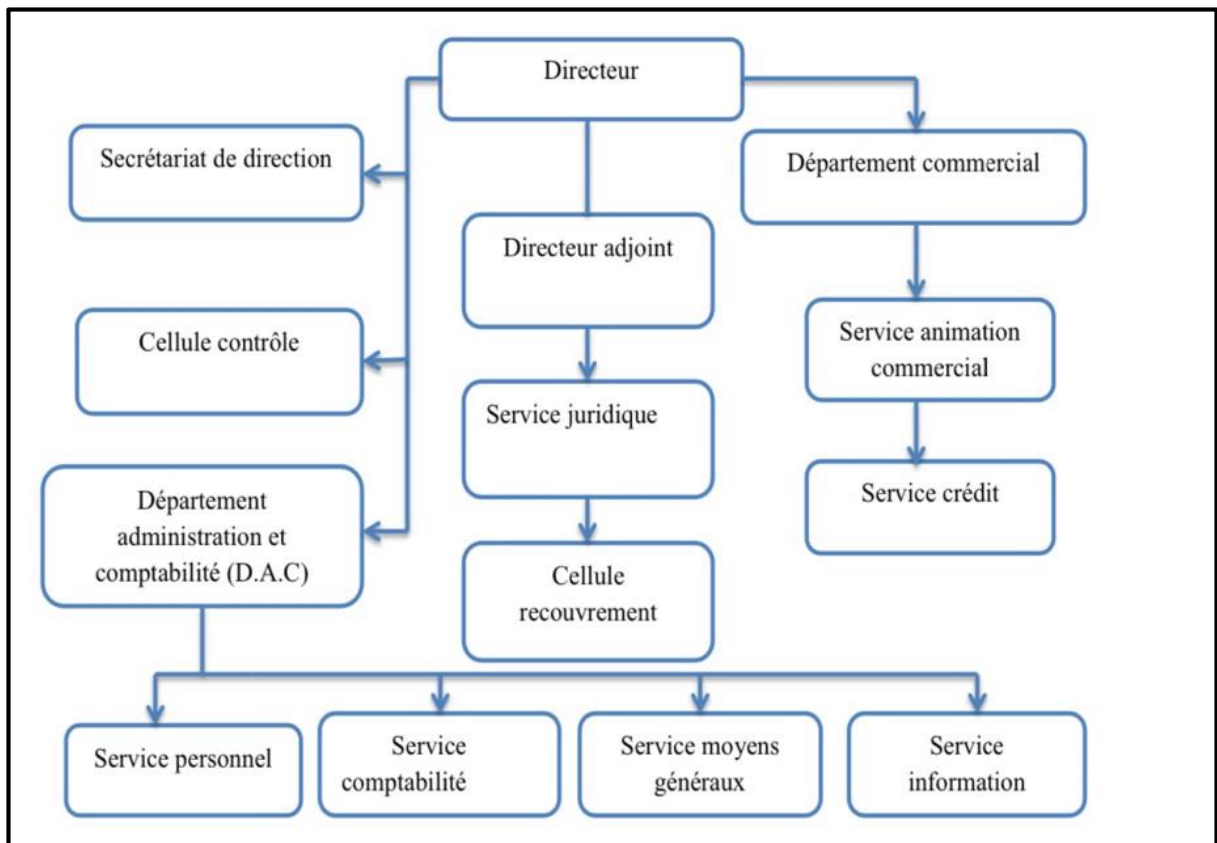


Source : BADR T.O

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Cet organigramme détaille la structure hiérarchique d'une grande institution financière. Au sommet se trouve le PDG, suivi des directions générales couvrant les fonctions clés : ressources humaines, finances, informatique, administration, opérations et affaires internationales. On retrouve également des départements spécialisés comme l'audit, la communication, ainsi que des organes de contrôle et de gouvernance tels que l'inspection générale et les comités. Cette structure organisationnelle vise à assurer une gestion efficace des différentes composantes opérationnelles et un contrôle adéquat de l'ensemble des activités de l'institution financière.

Schéma 04 : Organigramme du (GRE)



Source : GRE BADR T.O

Le GRE est dirigé par un Directeur, qui est le responsable principal de l'organisation. Il est assisté par un Directeur adjoint, un Service juridique et une Cellule recouvrement.

Sous l'autorité du Directeur, il y a deux grands départements : le Département commercial et le Département administration et comptabilité (D.A.C).

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Le Département commercial comprend le Service animation commercial et le Service crédit ;
- Le Département administration et comptabilité est constitué du Service personnel, du Service comptabilité, du Service moyens généraux et du Service information ;
- D'autres entités soutiennent directement le Directeur, comme le Secrétariat de direction et la Cellule contrôle.

Cette structure met en évidence les principales fonctions de l'organisation, avec une séparation claire entre les activités commerciales, administratives et de support. Elle permet une répartition des responsabilités et des tâches spécifiques à chaque service ou département.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Section 02 : Etude d'un cas de financement d'investissement d'une entreprise par la BADR

Afin d'illustrer concrètement les techniques d'analyse et d'évaluation des dossiers de financement d'investissement « voire annexe 05 », nous avons procédé à l'étude d'un cas d'une entreprise dans le projet d'investissement a été financé par la BADR, agence de Tizi-Ouzou 580.

Il s'agit du dossier d'une entreprise existante déjà domiciliée auprès de la banque qui sollicite un crédit d'investissement pour financer un projet de développement. A travers cette étude de cas, nous suivrons l'intégralité du processus d'instruction mené par la banque. Cela débutera par une prise de connaissance approfondie du demandeur : historique, activités, structure de gouvernance et capitalistique, situation financière actuelle et performances passées. Ensuite, nous analyserons en détail la demande de financement elle-même « voire annexe 02 » : nature et montant de l'investissement projeté, business plan, prévisions financières, garanties proposées, etc. « voire annexe 06 ».

L'évaluation portera notamment sur la viabilité économique et financière du projet, sa rentabilité prévisionnelle, ainsi que sur la capacité de remboursement de l'entreprise au regard de ses cash-flows futurs. Enfin, nous étudierons les décisions prises par le comité d'engagement de la BADR concernant l'octroi « voire annexe03 » ou le rejet du crédit « voire annexe 04 », en examinant les motivations et arguments avancés. Cette étude permettra d'appréhender concrètement les différentes étapes et critères d'analyse d'un dossier de crédit d'investissement en banque.

2.1. Identification du bénéficiaire

2.1.1. Présentation de l'entreprise

Le demandeur de crédit est une entreprise d'aliments de bétail. Le siège social de l'entreprise se situe à la Village de KAHRA de FREHA wilaya de Tizi-Ouzou, Afin de mieux identifier le client, une liste des caractéristiques le concernant est donnée dans ce qui suit ;

- **Raison sociale** : aliments de bétail ;
- **Date de création** : 1997 ;
- **Date d'entrée en exploitation** : 23 DECEMBRE 2020 ;
- **Activité de l'entreprise** : fabrication d'aliments de bétail ;
- **Secteur d'activité** : production ;

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- **Forme juridique** : Affaire individuelle ;
- **Siège social** : Village KAHIRA de FRIHA de wilaya de Tizi-Ouzou ;
- **Qualités et compétences du dirigeant** : Le dirigeant est né le 25 juillet 1977 il est technicien supérieur en informatique

2.1.2. Identification du projet

Le projet financé porte sur un projet de renouvellement et de développement d'une entreprise existante spécialisée dans la fabrication et la production d'aliments pour le bétail. Initialement constituée sous la forme juridique d'une entreprise individuelle, cette société implantée à Tizi-Ouzou souhaite réaliser un important investissement. Pour ce faire, le client a déposé auprès de la BADR une demande de crédit à moyen terme d'un montant de 16 544 117,10 DA, représentant 70% du coût global du projet, sur une durée de 5 ans dont une année de différé.

Le projet d'investissement comprend l'acquisition d'une nouvelle unité de production d'aliments de bétail d'une capacité de 8 tonnes/heure, ainsi que l'acquisition d'un groupe électrogène de secours de 450 KVA (410 KVA effectifs).

En hors taxes, le coût global de l'investissement est estimé à 23 634 453.00 la relation dispose de la décision d'octroi des (avantages ANDI).

De ce fait, 23 634 453 .00 DA la structure de financement est la suivante :

- Apport du promoteur : 7 090 336 DA (30%) ;
- Crédit bancaire : 16 544 117 DA (70%).

2.1.3. Pièces constitutives du dossier de crédit

Avant même d'entamer l'analyse proprement dite, une étude préalable des documents d'identification de l'entreprise est réalisée.

Les documents exigés par la banque au débiteur sont les suivants « voire annexe 01 » :

2.1.3.1. Documents administratifs et juridiques

- Demande de crédit signé par une personne habilitée ;
- Copie dûment légalisée des statuts (pour les personnes morales) ;
- P.V délibération désignant et autorisant le gestionnaire à contracter des emprunts ;
- Copie dûment légalisée du registre de commerce ou tout autre document justifiant l'autorisation d'exercice de l'activité projetée ou exercée (agrément, autorisation d'exploitations, carte fellah, carte d'artisan...etc.) ;

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Copie dûment légalisée du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
- Copie dûment légalisée de l'acte de propriété, de concession ou de bail des locaux professionnels .

2.1.3.2. Documents comptables et fiscaux

- Bilan et T.C.R des trois (03) derniers exercices ;
- Rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises concernées ;
- Bilan et T.C.R prévisionnels ;
- Plan de financement et/ou de trésorerie ;
- Situations fiscales et parafiscales récents ou échéanciers éventuels.

2.1.3.3. Documents économiques et financiers

- Etude technico-économique (en particulier pour les demandes d'investissement) ;
- Facture pro forma, devis, contrats des équipements à acquérir ;
- Plan des charges, carnet de commande, contrat, conventions,....etc.

2.1.3.4. Divers

- Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement ;
- Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques.

2.1.4. Garanties recueillies

Hypothèque d'un terrain de 2812 mètres carrés élargi à la construction terrain abritant l'activité appartement à son père expertisé pour un montant de 21 488 000.00 DA.

2.2. Étude de la faisabilité du projet

Lancer un nouveau projet d'investissement est un acte entrepreneurial visant à créer de la richesse économique, répondre aux besoins des consommateurs et favoriser l'emploi. Cependant, la concrétisation de ces objectifs dépend étroitement du développement et du dynamisme de l'entreprise porteuse du projet. Avant de soutenir financièrement un tel investissement, il est primordial d'en garantir le bon déroulement et d'évaluer rigoureusement ses réelles chances de succès à long terme. C'est pourquoi une étude approfondie de la faisabilité du projet s'impose, reposant sur trois axes fondamentaux :

- L'étude économique ;
- L'étude technique ;
- L'étude financière.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

2.2.1. L'étude économique

L'étude économique vise à analyser en profondeur l'environnement économique dans lequel évoluera le projet d'investissement. Pour une entreprise de production et fabrication d'aliments pour le bétail, plusieurs aspects clés doivent être examinés.

Tout d'abord, il est primordial de bien cerner le marché cible, en évaluant la demande actuelle et future en aliments pour animaux, ainsi que les principales tendances du secteur. L'analyse doit également porter sur la concurrence, en identifiant les principaux acteurs, leur taille, leurs parts de marché et leur stratégie de prix. Cela permettra de positionner le projet et d'estimer le potentiel de pénétration commerciale.

Ensuite, il faut étudier avec précision les coûts de production, en détaillant les dépenses liées aux matières premières (céréales, protéines végétales, vitamines, minéraux...), à la main-d'œuvre, à l'énergie et aux équipements industriels. La chaîne d'approvisionnement en intrants doit aussi être analysée.

Enfin, l'étude économique estimera les chiffres d'affaires prévisionnels sur plusieurs années, en tenant compte des forces/faiblesses du produit, des opportunités/menaces du marché et de l'évolution anticipée de la demande. Sur cette base, les revenus potentiels du projet pourront être évalués, ainsi que sa rentabilité économique espérée.

2.2.2. L'étude technique

L'étude technique a pour objectif d'analyser en détail les aspects opérationnels et de production du projet. Pour une entreprise de fabrication d'aliments pour le bétail, cette analyse revêt une importance cruciale.

Tout d'abord, il convient d'évaluer le site d'implantation de l'unité de production, en examinant des critères tels que l'accessibilité, la proximité des sources d'approvisionnement en matières premières, la disponibilité des utilités (eau, électricité, etc.).

Ensuite, l'étude doit se concentrer sur la capacité de production effective de l'outil industriel prévu, exprimée en tonnes d'aliments pour animaux pouvant être fabriquées sur une base régulière (par exemple 8 tonnes/heure). Cette capacité déterminera les volumes de production atteignables et la capacité à répondre à la demande du marché.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Un autre aspect clé réside dans l'identification des moyens humains nécessaires, en termes d'effectifs requis, de qualifications et de compétences spécifiques pour ce type de production alimentaire. Les éventuels besoins de formation devront également être anticipés.

Enfin, l'étude technique devra impérativement vérifier la conformité de l'outil de production aux normes de qualité, d'hygiène, de sécurité et de traçabilité en vigueur dans le secteur des aliments pour animaux, qui constituent des exigences incontournables pour ce projet.

2.2.3. L'étude financière du projet

L'étude financière revêt un rôle central dans l'évaluation de la faisabilité du projet d'investissement. Après avoir analysé les aspects économiques et techniques, il est essentiel de chiffrer et modéliser financièrement le projet dans ses moindres détails.

Cette étude financière approfondie permettra de traduire en données comptables et financières tous les éléments structurants du projet étudiés précédemment : hypothèses d'activité, chiffre d'affaires prévisionnel, coûts de production, investissements requis, besoins en fonds de roulement, etc.

Sur cette base, des prévisions financières complètes pourront être réalisées sur plusieurs exercices : compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, bilan prévisionnel. Ces projections chiffrées permettront d'évaluer la rentabilité financière du projet à travers des indicateurs clés comme la valeur actuelle nette (VAN) ou le taux de rentabilité interne (TRI).

Enfin, l'étude financière est indispensable pour apprécier la soutenabilité de l'investissement pour le porteur de projet, en analysant sa structure financière prévisionnelle ainsi que ses capacités de remboursement au regard des flux de trésorerie générés par l'exploitation future. C'est donc l'étude financière détaillée qui permettra de confirmer ou d'infirmer, sur une base chiffrée solide, la viabilité économique et la faisabilité financière du projet d'investissement envisagé.

2.2.3.1. L'évolution du chiffre d'affaires et l'analyse prévisionnelle

D'une façon globale le chiffre et on diminution d'une année à une autre comme suite ;

- Année 1 (2018) 20 410 331 DA ;
- Année 2 (2019) 18 468 609 DA ;

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Année 3 (2020) 17 574 686 DA.

Cette augmentation est liée à l'activité de l'entreprise ainsi qu'à l'augmentation des prix le chiffre d'affaires prévu pour la première année 2018 atteindrait un montant de 20 410 331DA A l'issue du troisième exercice il diminuerait 17 574 686 da soit donc décroissant de 2 835 645. La banque a jugé que ces prévisions indiquées en matière de chiffre d'affaires sont négatives.

2.2.3.2. Le dépouillement de l'analyse financière

Cette étape consiste à analyser les bilans financiers prévisionnels présentés par l'entreprise et à faire ressortir les différents ratios.

- **L'analyse des bilans prévisionnels** : L'analyse des bilans prévisionnels est un outil essentiel pour évaluer la santé financière future d'une entreprise. Elle consiste à examiner les projections des futurs états financiers, notamment le bilan, le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie. Cette démarche permet d'anticiper les besoins de financement, d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise, et de prendre des décisions éclairées en matière de gestion financière. L'étude approfondie porte sur divers ratios et indicateurs clés de performance, tels que la rentabilité, la solvabilité, l'efficacité opérationnelle et la liquidité. Ainsi, l'analyse des bilans prévisionnels offre une vision prospective indispensable pour comprendre la trajectoire financière de l'entreprise et assurer sa pérennité.

Tableau 12 : Reclassement des bilans financier

- **Bilan financier actif de l'année 2018, 2019, 2020**

Masses financières	2018	2019	2020
Actif non courant	9 126 430	6 929 843	5 294 839
Immobilier nette	9 126 430	6 929 843	5 294 839
autre immobilier	0.00	0.00	0.00
Actif courant	3 967 116	5 344 062	3 645 587
Stocks	456 000	1 126 934	905 271
Créances	1 269 773	1 202 073	1 069 879
Trésorerie active	2 241 343	3 015 055	1 670 437
Total	13 093 546	12 273 905	8 940 426

Source ; Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 13 : Bilan financier passif de l'année 2018, 2019, 2020

Masses financière	2018	2019	2020
Capitaux PERM	11 024 038	10 974 116	7 667 621
Résultat	7 424 038	7 374 116	7 667 621
Passif non courant	170 263	248 773	341 513
DLMT	3 600 000	3 600 000	00,0
Passif courant	2 069 508	1 299 789	1 272 805
Fournisseur	1 564 798	1 091 397	1 005 200
Trésorerie passif	0,00	0,00	0,00
Total	13 093 546	12 273 905	8 940 426

Source ; Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Interprétation des résultats

De l'exploitation des bilans nous pouvons dire que par rapport à l'actif nous constatons une nette régression des immobilisations dues essentiellement à l'amortissement de l'unité de production ainsi que baisse des stocks de la trésorerie durant 2020 par rapport à l'exercice 2019 engendrer par la baisse de l'activité durant cette période causée par la crise sanitaire COVID-19. Pour ce qui est du passif celui-ci est composé essentiellement du capital émis et des dettes fournisseurs ainsi nous constatons le remboursement de crédit A long terme durant 2020.

- **L'analyse par les ratios :** Cette analyse constitue un outil incontournable pour évaluer la santé d'une entreprise. Elle permet de comparer les performances de l'entreprise avec celles des sociétés du même secteur d'activité et de taille similaire. Grâce au calcul de divers ratios, il est possible de formuler un avis éclairé sur la situation financière actuelle de l'entreprise et d'en apprécier l'évolution d'une année sur l'autre. Parmi les ratios clés, on peut citer le ratio d'autonomie financière, qui mesure l'indépendance financière de l'entreprise, et le ratio d'endettement, qui reflète son niveau de dépendance aux capitaux extérieurs. L'analyse rationnelle de ces indicateurs offre ainsi une vision d'ensemble solide pour juger de la solidité financière de l'entreprise et prendre les décisions stratégiques adéquates.

a) Calcul du Fonds de roulement net global : Le fonds de roulement net global est la partie des ressources durables qui permet de financer l'actif circulant emploi stable le fonds de

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

roulement net global se calcule par le haut ou par le bas du bilan grâce aux formules suivantes :

Soit :

$$\text{FRNG} = \text{Ressources durables} - \text{emploi stable}$$

Ou bien :

$$\text{FRNG} = \text{Actif circulant} - \text{passif circulant}$$

Tableau 14: Calcul du FRNG

Années	2018	2019	2020
Actif courant	3 967 116	5 344 062	3 645 587
Passif courant	2 069 508	1 299 789	1 272 805
FRNG	1 897 608	4 044 273	2 372 782

Source : Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Interprétation des résultats

Le fonds de roulement net global serait positif durant les 3 ans sur lesquels porte l'étude. Il serait également en diminutions de 1 897 608 DA En première année pour atteindre 2 372 782 DA en dernière année. Cela signifie que l'entreprise pourrait financer tous ces emplois stables grâce à ces ressources durables et qu'elle dégagerait même un excédent. L'entreprise respecte dans ce cas la règle de l'équilibre minimum et largement.

b) Calcul du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement il est lié au décalage entre les recettes de l'entreprise et les dépenses nécessaires. Le BFR se calcule à la base de la formule suivante :

$$\text{BFR} = (\text{stock} + \text{créance}) - \text{DCT}$$

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 15 : Calcul du BFR

Années	2018	2019	2020
Stocks + créances	1 725 773	2 329 007	1 975 150
DCT	2 069 508	1 299 789	1 272 805
BFR	-343 735	1 029 218	702 345

Source : Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

L'interprétation des résultats

En 2018, le BFR était négatif à -343 735. Cela signifie que les dettes à court terme étaient supérieures aux stocks et créances de l'entreprise pour cette année.

En 2019, le BFR est devenu positif à 1 029 218, montrant une amélioration significative par rapport à l'année précédente. Les stocks et créances ont dépassé les dettes à court terme.

En 2020, le BFR est resté positif mais a diminué à 702 345 par rapport à 2019, indiquant une légère dégradation du fonds de roulement.

Sur l'ensemble de la période 2018-2020, on constate une nette progression du BFR qui est passé d'un solde négatif à un solde positif et relativement élevé en 2019 et 2020.

Cela suggère que la situation de trésorerie et le financement des besoins cycliques se sont améliorés sur ces trois années, même si une partie des ressources dégagées en 2019 ont été réinvesties ou utilisées en 2020.

c) Calcul de la trésorerie nette

La trésorerie nette est la résultante du fonds de roulement net global et du besoin en fonds de roulement.

- Une trésorerie positive constitue un excédent de ressources ;
- Une trésorerie nulle un cas très rare qui réalise l'équilibre ;
- La trésorerie négative constitue une insuffisance de ressources qui doit être comblé.

$$\text{Trésorerie} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Ou :

$$\text{Trésorerie nette} = \text{trésorerie active} - \text{trésorerie}$$

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 16 : Calcul de la trésorerie nette

Années	2018	2019	2020
FRNG	1 897 608	4 044 273	2 372 782
BFR	-343 735	1 029 218	702 345
TN	2 241 343	3 015 055	1 670 437

Source : Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Interprétation des résultats

La trésorerie nette pour les 3 années seraient positives cela signifie que même après avoir financé le BFR l'entreprise dégagerait de la trésorerie ceci peut paraître comme étant une situation assez saine néanmoins une trésorerie trop importante (en particulier celle de la première et de la dernière année). Considéré comme thésaurisation ou encore argent non fructif il voudrait donc mieux investir ou recourir à des placements financiers pour générer des gains.

d) Calcul les ratios de structures

L'intérêt des ratios de structure apparaît au niveau de la comparaison, soit par rapport à eux d'un concurrent, soit à ceux qui sont antérieurs. Ils comparent des éléments du bilan d'une organisation pour en étudier les moyens, les emplois, le patrimoine, les types de financement (par exemple, proportion du long terme par rapport au court terme). Ils décrivent ainsi la structure d'un établissement.

Tableau 17 : Calcul des ratios de structures

Années	Formule	2018	2019	2020
Autonomie financière	CP/DLMT	0.33	0.33	0.00
Risque liquidité générale	AC/PC	11.92	4.11	2.86
Risque liquidatif	AN/TOT Bilan	0.57	0.60	0.86
Risque d'exploitation	FR/Stocks+ Réalisables	1.10	1.74	1.20

Source : Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Interprétation des résultats

Autonomie financière (ratio < 1):

- Ce ratio indique que l'entreprise dépend fortement des capitaux extérieurs (emprunts, dettes) pour financer ses activités. Elle n'est pas autonome financièrement.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Cela peut rendre plus difficile l'obtention de nouveaux emprunts, car les créanciers perçoivent un risque élevé de non-remboursement.

Liquidité Générale (ratio > 1)

- Un ratio supérieur à 1 est satisfaisant. Cela signifie que l'entreprise dispose d'actifs circulants (trésorerie, stocks, créances clients) suffisants pour rembourser ses dettes à court terme.
- L'entreprise devrait donc être en mesure d'honorer ses engagements à court terme sans difficulté majeure.

Ratio liquidatif (ratio < 1)

- Un ratio liquidatif élevé et en augmentation est encourageant. Cela indique que l'actif net (actifs moins dettes) représente une part importante du total du bilan ;
- En 2020, l'actif net représentait la quasi-totalité du total bilan, ce qui est une très bonne situation financière pour l'entreprise.

En résumé, malgré une dépendance aux capitaux extérieurs, l'entreprise semble avoir une bonne liquidité à court terme et une situation financière globale encourageante, notamment grâce à l'évolution positive de son actif net.

e) Calcul du ratio de l'indépendance financière

Le ratio d'indépendance financière, également connu sous le nom de ratio d'endettement financier, est un indicateur financier utilisé pour évaluer le niveau d'endettement d'une entreprise et sa capacité à faire face à ses obligations financières à long terme. Il mesure la proportion des ressources financières de l'entreprise provenant de tiers (dette) par rapport à ses ressources propres (capitaux propres).

Tableau 18 : Calcul de ratio d'indépendance financière

Ratio	Formule	2018	2019	2020
Indépendance Financière	Capitaux propre/ >1 Passif	0.56	0.60	1.94

Source ; Etabli par nos soins sur la base des bilans prévisionnels remis par la BADR

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Interprétation des résultats

Le ratio de l'interdépendance financière montre que l'indépendance financière est inacceptable du fait que les dettes à long et moyen terme ne se composent pas en partie des comptes courants des associés.

Conclusion de l'analyse de la viabilité du projet

Après avoir porté notre analyse sur les cinq principaux axes déterminant la viabilité d'un projet à savoir :

- L'étude économique ;
- L'étude technique ;
- L'étude financière.

Après avoir eu plusieurs entretiens avec les promoteurs, durant lesquels nous avons pu confirmer leur sérieux, leurs déterminations ainsi que leur connaissance dans le domaine des produits agro-alimentaires, nous concluons que ce projet est économiquement viable.

Une fois la faisabilité de cet investissement confirmé, nous allons à travers la prochaine section, étudier sa rentabilité, premièrement en analysant sa rentabilité intrinsèque pour ensuite analyser la rentabilité du projet après financement.

2.3. Etude de la rentabilité du projet

Il s'agira, dans cette partie de savoir si ce projet est rentable en lui-même, pour estimer par la suite de sa rentabilité après financement. Pour ce faire, nous procéderons à la détermination des flux de trésorerie générés par ce projet. Ensuite déterminer les différents indicateurs de rentabilité à travers lesquels nous pourrions nous faire une idée plus précise sur la rentabilité de cet investissement.

Cette analyse sert à évaluer la rentabilité financière d'un projet. Cela permet de prendre des décisions éclairées en examinant les éléments suivants :

2.3.1. L'échéancier d'investissement

Il permet au promoteur d'apprécier dès le départ, les coûts globaux des investissements envisagés.

Celui-ci est élaboré en fonction de la durée de réalisation de projet, dans notre cas, l'entreprise est déjà réalisée, il s'agit juste de renouvellement des équipements.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 19 : L'échéancier d'investissement

Désignation de l'équipement	Fournisseurs	Prix ; Unité DA	Quantités	Montants
Une unité de production D'aliment de bétail	EURL Laifa	18 500 000	1	18 500 000
Groupe électrogène	EURL GMI Algérie	5 134 453	1	5 134 453
Total	/	23 634 453	/	23 634 453

Source : BADR

2.3.2. L'échéancier d'amortissement

L'amortissement est la répartition du coût d'un actif sur sa durée de vie utile. Cela permet de refléter la dépréciation de l'actif au fil du temps dans les états financiers. L'amortissement est généralement utilisé pour les actifs tels que les équipements.

Tableau 20 : L'échéancier d'amortissement du crédit

Rubrique	Montant	Période	Annuité (1)	Annuité (2)	Annuité (3)	Annuité (4)	Annuité (5)	Total
Unité de Production	18500K	5	3700K	3700K	3700K	3700K	3700K	18500K
Groupe Électrogène	5134453	5	1026890.6	1026890.6	1026890.6	1026890.6	1026890.6	5134453
Total	23634453	-						23634453

Source : élaborer par nos soins.

Ce tableau présente l'échéancier d'amortissement linéaire de deux immobilisations corporelles majeures sur une période de 5 ans. La première immobilisation est une Unité de Production avec un coût d'acquisition de 18 500k. La seconde correspond à un investissement dans un Groupe Électrogène d'un montant de 5 134 453.

L'amortissement de ces biens est réparti linéairement sur 5 exercices comptables, avec une annuité constante chaque année. Pour l'Unité de Production, l'annuité annuelle s'élève à 3 700k. Concernant le Groupe Électrogène, le montant de l'annuité est de 1 026 890,6 par an. Le total à amortir sur les 5 exercices s'établit donc à 23 634 453, somme des valeurs d'acquisition initiales des deux immobilisations.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Ce plan d'amortissement linéaire sur une période de 5 ans permettra de constater la charge d'amortissement de ces importantes immobilisations de manière étalée dans les comptes annuels, conformément aux principes comptables en vigueur.

2.3.3. Détermination de la valeur résiduelle des investissements

La valeur résiduelle des investissements (VRI) correspond à la valeur estimée des actifs immobilisés que le promoteur pourra récupérer à l'issue de la durée d'exploitation du projet, soit 5 ans dans notre cas.

La valeur résiduelle dans un investissement correspond à la valeur estimée de l'actif à la fin de sa durée de vie utile. Cela peut inclure la valeur de revente de l'actif ou son utilisation future. La prise en compte de la valeur résiduelle est importante pour évaluer la rentabilité d'un investissement et prendre des décisions éclairées.

$$\text{VRI} = \text{Investissement brut (hors BFR)} - \text{Montant déjà amorti}$$

- $\text{VRI} = 23\,634\,453 - 23\,634\,453 = 0$
- La valeur résiduelle est nulle, cela signifie que l'actif n'aura aucune valeur à la fin de sa durée

2.3.4. Calcul du résultat net

$$\text{RN} = \text{Résultat brut avant impôt} - \text{IBS}$$

$$\text{Résultat brut avant impôt} = \text{Résultat d'exploitation} - \text{frais financiers}$$

$$\text{Résultat d'exploitation} = \text{EBE} - \text{Dotations aux amortissements}$$

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 21 : Compte de résultat prévisionnel pour l'année 2021

Désignation	Montant
Ventes et produits annexes	50 700 000
Variation stocks produits finis et en cours	0
Production immobilisée	0
Subvention d'exploitation	0
1-Production de l'exercice	50 700 000
Achats consommés	25 350 000
Services extérieurs et autres consommations	3 790 000
2-Consommation de l'exercice	29 140 000
3-Valeur ajoutée de l'exploitation (1-2)	21 560 000
63. Charges de personnel	5 100 000
62. Impôts, taxes, et versements assimilés	285 000
4-Excédent brut d'exploitation (3-63-64)	16 175 000
76. Autres produits opérationnels	0
65. Autres charges opérationnels	0
68. DAA, provis, et pertes de valeurs	4 560 028
78. Reprise sur perte de valeur et provisions	0
5-Résultat opérationnel (4+76-65-68+78)	9 322 972
76. Produits financiers	0
66. Charges financières	1 082 812
6-Résultat financier (76-66)	-1 082 812
7-Résultat ord avant impôt (4+5)	8 240 160
695. Impôts exigibles sur résultats ordinaires	1 457 392
692. Impôts différés (variation) sur résultat ord	0
8-Résultat net des activités ordinaires (7-995-692)	6 782 768
77. Elém ; extraord. (Produit)	0
67. Elém. Extraord. (Charges)	0
9-Résultat extraordinaire (67-77)	0
10-Résultat net de l'exercice	6 782 768

Source : élaborer par nos soins.

Commentaire

Les calculer et interpréter de compte de résultat prévisionnel pour l'année 2021

- Production de l'exercice : Ventes et produits annexes : 50 700 000
- Production immobilisée : 0 = Production de l'exercice : 50 700 000
- Consommation de l'exercice : Achats consommés : 25 350 000
- Services extérieurs et autres consommations : 3 790 000 = Consommation de l'exercice : 29 140 000

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Valeur ajoutée de l'exploitation (1-2) : Production de l'exercice : 50 700 000
- Consommation de l'exercice : 29 140 000 = Valeur ajoutée de l'exploitation : 21 560 000
- Excédent brut d'exploitation (3-62) : Valeur ajoutée de l'exploitation : 21 560 000
- Charges de personnel : 5 100 000
- Impôts, taxes et versements assimilés : 285 000 = Excédent brut d'exploitation 16 175 000
- Ce montant de 16 175 000 représente la richesse dégagée par l'activité opérationnelle avant prise en compte des charges financières et impôts.
- Résultat d'exploitation (1-2): 21 560 000
- Résultat financier (-76-66):
- Charges financières : 1 082 812 = Résultat financier : -1 082 812
- Résultat courant avant impôt (1+5) : Résultat d'exploitation : 21 560 000
- Résultat financier : -1 082 812 = Résultat courant avant impôt : 8 240 160
- Ce montant représente le bénéfice prévisionnel avant impôts sur les bénéfices.
- Impôts sur les bénéfices : 1 457 392
- Résultat net des activités ordinaires (7-95-69-92) : Résultat courant avant impôt : 8 240 160
- Impôts sur les bénéfices : 1 457 392 = Résultat net des activités ordinaires : 6 782 768
- En l'absence de résultat exceptionnel, ce résultat net des activités ordinaires de 6 782 768 constitue le résultat net prévisionnel de l'exercice 2021.
- Cette prévision anticipe donc un bénéfice net de près de 6,8 millions d'euros pour 2021, dégagé par l'activité opérationnelle courante après déduction des charges financières et de l'impôt.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Tableau 22 : Les comptes résultats (TCR)

Rubrique	N-1	N+1	N+2	N+3
Marchandise vendue	0	50 700 000	53 235 000	55 896 750
Marchandise consommée	0	25 350 000	26 617 500	27 948 375
Marge brute	0	25 350 000	26 617 500	27 948 375
Production vendue	0	0	0	0
Production stockée	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0
Prestation de service	0	0	0	0
Prod Annexes et subv Oper	0	0	0	0
Consomm. Et Achats	0	1 255 000	1 325 000	1 375 800
Service extérieurs	0	2 535 000	2 661 750	2 794 837
Valeur ajoutée	0	21 560 000	22 630 750	23 777 738
Produits divers	0	0	0	0
Produits financiers	0	0	0	0
Charges du personnel	0	5 100 000	5 100 000	5 202 000
Impôts et taxes	0	285 000	325 000	385 000
Charges financières	0	1 082 812	1 082 812	947 460
Autres charges opérat	0	2 292 000	2 317 350	2 379 667
Dotation Amortissement	0	4 560 028	4 560 028	4 560 028
Résultat Brut	0	8 240 160	9 245 560	10 303 333
R.H Exploit	0	0	0	0
I.B.S	0	1 457 392	1 713 492	1 775 503
Résultat Net	0	6 782 768	7 532 068	8 527 830

Source : élaboré par nos soins

Ce tableau présente les comptes de résultats (TCR) d'une entreprise pour trois périodes différentes, notées N-1, N+1 et N+2. Les chiffres indiqués correspondent aux montants financiers pour différents postes de revenus et de charges.

1. Les revenus de la marchandise vendue augmentent d'une période à l'autre, passant de 50 700 000 à 55 896 750, ce qui indique une croissance des ventes.
2. La marge brute reste constante à 25 350 000 pour N-1 et N+1, mais augmente à 27 948 375 pour N+2, reflétant probablement une amélioration de la rentabilité.
3. Les charges du personnel, les impôts et taxes, les charges financières et les autres charges opérationnelles augmentent également d'une période à l'autre, ce qui est cohérent avec l'augmentation des revenus et de l'activité.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

4. Le résultat net, qui représente le bénéfice final après déduction de toutes les charges, passe de 6 782 768 à 8 527 830, indiquant une amélioration de la performance financière globale de l'entreprise.
5. Certains postes comme la production vendue, stockée, immobilisée, la prestation de service et les produits annexes et subventions opérationnelles sont nuls, ce qui suggère que l'entreprise opère principalement dans le commerce de marchandises.

Ce tableau nous indique la situation financière de l'entreprise et montre une tendance positive avec une augmentation des revenus et des bénéfices sur les trois périodes présentées.

Remarque : Le chiffre d'affaires est calculé sur la base de :

- La capacité de production est de 65 QT par jour avec un prix de vente d'un quintal de 3250DA/QT. D'où une recette de 211 250.
- La production hebdomadaire est de $211\,250 * 5 = 1\,056\,250$.
- La production annuelle est de $1\,065\,250 * 4 * 12 = 50\,700\,000$.

Il est prévu d'une évolution de 5% chaque année.

2.3.5. Le calcul de la capacité d'autofinancement CAF

La CAF est un indicateur important car elle permet de déterminer si l'entreprise génère suffisamment de liquidités pour financer ses investissements.

La capacité d'autofinancement représenté le flux de trésorerie dégagé par l'entreprise durant l'exercice. Elle s'obtient en rajoutant au résultat net les charges non décaissables

(Dotation aux amortissements et provisions). Elle permet aussi de rembourser les annuités de capital emprunté. De financer le BFR.

Tableau 23 : Le calcul de la CAF avant financement

Année	1	2	3	4	5
Résultat net	6 782 768	7 532 068	8 527 830	-815 873	13 465 958
Dotations aux Amortissements	4 560 028	4 560 028	4 560 028	2 703 539	2 363 445
CAF	11 342 796	12 092 096	13 087 858	1 887 666	15829403

Source : élaborer par nos soins.

Interprétation

Dans ce cas la CAF est positive, cela montre que l'entreprise génère assez de ressources pour couvrir son cycle d'exploitation.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

2.3.6. Le calcul de la variation du BFR

Le fonds de roulement sert à financer le besoin en fonds de roulement BFR.

Grossièrement la partie du BFR correspond aux éléments indispensables pour démarrer et maintenir le cycle d'exploitation de l'entreprise.

Tableau 24 : Le calcul de la variation de besoin en fonds de roulement

Année	0	1	2	3	4	5
CA	-	50 700 000	53 235 000	55 896 750	58 691 587	61 626 166
BFR	-	2 112 500	2 218 125	2 329 031	2 445 482	2 567 756
Variation du BFR	2 112 500	105 625	110 906	116 451	122 274	-2 567 756

Source : élaborer par nos soins.

Le BFR est estimé à 2 567 756 DA, il représente les besoins liés à l'exploitation de l'entreprise pour 11 jours d'activité sur la base de 264 jours d'activité par ans.

2.3.7. Elaboration du tableau emplois / ressources (Avant financement)

Tableau 25 : Emplois / Ressources

Année	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Encaissements	-	-	-	-	-	-
CAF	-	11 342 796	12 092 096	13 087 858	1 887 666	15 829 403
VRI	-	-	-	-	-	0
Récupération du BFR	-	-	-	-	-	2 567 756
Total 1		11 342 796	12 092 096	13 087 858	1 887 666	18 397 159
Décaissements	-	-	-	-	-	-
Coût D'investissement	23 634 453	-	-	-	-	-
Variation du BFR	2 112 500	105 635	110 609	116 451	122 274	-
Total 2	25 746 953	105 635	110 609	116 451	122 274	-
Flux de Trésorerie	-25 746 953	11 237 171	11 981 487	12 071 407	1 765 392	18 397 159
Cumul des flux	-25 746 953	-14 509 782	-2 528 295	10 443 112	-8 677 720	9 719 439

Source : élaborer par nos soins.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

2.3.7.1. Les critères de choix d'investissement

Après avoir trouvé les flux induits par ce projet d'investissement, plusieurs critères de choix d'investissement peuvent être mis en œuvre pour décider du choix d'un investissement. Les critères les plus communément admis sont :

- La valeur actuelle nette (VAN) ;
- L'indice de profitabilité (IP) ;
- Le délai de récupération du capital investi (DRC).

a) Calcul du délai de récupération du capital investi (DRC)

Nous précisons que les flux de trésorerie deviennent positifs entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

$DR = 2 \text{ ans} + (\text{dernier flux négatif en valeur absolue} * (12 / \text{somme en valeur absolue du dernier flux négatif et le premier flux positif}))$.

Le cumul des flux devient positif entre 2022 et 2023 cela implique :

$$DR = 2 \text{ ans} + (2528295 * 12) / (2528295 + 10443112) = 2 \text{ ans} + 2 \text{ mois}$$

b) Calcul de la valeur actuelle nette VAN

$$VAN = -C + R_1 (1+i)^{-1} + R_2 (1+i)^{-2} + \dots + R_n (1+i)^{-n}$$

$$VAN = -23634453 + (11237171 (1+0.1)^{-1} + 11981487 (1+0.1)^{-2} + 12971407 (1+0.1)^{-3} + 1765392 (1+0.1)^{-4} + 19397159 (1+0.1)^{-5}) = 18\,857\,797.$$

c) Calcul de l'indice de profitabilité IP

$$IP = \text{Flux de trésorerie actualisé} / \text{investissement}$$

$$IP = 40\,907\,385 / 23634453 = 1.7$$

▪ Appréciation des critères de rentabilité

Après avoir élaboré le tableau Emplois / Ressource et examiné à travers différents critères de rentabilité, nous arrivons à en déduire ce qui suit :

- La liquidité du projet peut être jugée acceptable puisque le DR est court. Il ne se situe pas la moitié de la période de réalisation du projet ;

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- Etant donné, que la VAN dégagée est positive et assez importante et ce malgré le taux d'actualisation appliqué 10%), nous pouvons conclure que le projet est officiellement rentable. En effet, la société connaîtra un enrichissement égal à cette VAN, et ce après récupération de la mise de fonds initiale.
- IP est supérieur à 1, dans ce cas cet investissement est rentable.

Section 03 : résultat de l'étude, contrainte et perspectives pour la PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie, contribuant significativement à la création d'emplois, l'innovation et la croissance économique. Bien que jouant un rôle crucial, elles doivent surmonter de nombreuses contraintes telles que des ressources limitées, des difficultés d'accès au financement, une vive concurrence sur leurs marchés et la complexité de gestion d'une entreprise de taille réduite. Cependant, ces défis ne devraient pas occulter les atouts inhérents des PME: leur flexibilité et agilité leur permettent de s'adapter rapidement aux changements du marché et aux besoins évolutifs des clients, tandis que leur taille plus modeste favorise une culture propice à l'innovation et à la mise en œuvre d'idées nouvelles. De plus, elles peuvent se démarquer en offrant un service personnalisé et une attention particulière à la satisfaction client.

3.1 Les contraintes de développement des PME en Algérie

Des recherches récentes ont révélé les nombreux défis auxquels sont confrontées les PME algériennes. Une étude réalisée par la Banque mondiale en 2003 a hiérarchisé ces obstacles par ordre d'importance décroissante en termes de sévérité, mettant ainsi en évidence les principaux enjeux critiques auxquels les dirigeants de ces entreprises doivent faire face :

- La compétition de l'informel.
- L'accès aux crédits.
- Coût du crédit.
- Les taux d'impôts.
- Les incertitudes sur la politique économique.
- Les délais bancaires.
- La corruption.
- L'administration fiscale.
- L'accès au foncier.
- L'accès aux devises.
- Les douanes / réglementations.
- L'enregistrement de l'entreprise.
- La pénurie de main d'œuvre qualifiée.
- Les services portuaires.
- L'accès au téléphone.
- La législation du travail.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

- L'accès à l'énergie.

Bien que ces obstacles ralentissant le développement des PME soient identifiés, leur perception et leur importance relative peuvent varier selon les dirigeants-proprétaires et la nature de leurs activités. Afin de mieux appréhender l'étendue et la sévérité de chacune de ces contraintes, il est essentiel d'examiner en détail celles qui semblent parmi les plus significatives. Parmi elles, on peut citer : les contraintes liées à l'économie informelle, les défis financiers, les obstacles relatifs au marché du travail, les problématiques foncières industrielles, ainsi que les entraves d'ordre administratif et judiciaire. Une analyse approfondie de ces contraintes majeures permettra de comprendre leurs répercussions et leur poids sur la croissance des PME.

3.1.1 Les contraintes découlant l'informel

Le secteur informel reste une caractéristique forte de l'environnement de la pme, même si l'estimation de sa taille n'est pas connue, est un secteur non structuré, Ces catégories sont : les formels, les formels non enregistrés, les formels-informels et les informels purs. Malgré l'absence d'estimation fiable sur la dimension et le poids de l'économie tue en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2007 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une limite qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement tout activité productrice, De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir:

- La sous déclaration des ressources humaines, financières et même techniques et technologies
- La fraude fiscale ;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires;
- La pratique de non facturation.

3.1.2 Les contraintes financières

L'accès au financement, en particulier à moyen et long terme, représente l'un des principaux obstacles au développement et à l'investissement des PME, y compris en Algérie.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Ne disposant souvent pas de garanties suffisantes, ces entreprises rencontrent des difficultés pour obtenir des crédits. Le rapport du ministère algérien des PME et de l'Artisanat (janvier 2004) a souligné les défis financiers majeurs auxquels sont confrontées les PME algériennes, entravant leur capacité d'accès au financement nécessaire à leur croissance suivante :

- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- 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;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi ;
- L'appui des banques est inadapté aux besoins de financement des PME, les instructions 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) .

3.1.3 Les contraintes relatives au marché de travail

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés... ;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...) ;
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

3.1.4 Les contraintes liées au marché du foncier industriel

Les contraintes liées au foncier industriel sont des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout), sont les suivants :

- Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion de l'investissement ;
- Les différences de prix entre le foncier public et le foncier privé encouragent la rétention spéculative inutile de la majorité des terrains viabilisés, car ils appartiennent soit à des sociétés publiques en faillite, soit à des propriétaires privés qui les conservent à des buts de spéculation.

3.1.5 Les contraintes administratives

Les contraintes administratives constituent un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché concurrentielle favorisant l'investissement privé en Algérie. Cette situation résulte d'un manque de transparence dans le traitement des dossiers, de lourdeurs procédurales, d'un désengagement des institutions concernées, d'un manque de coordination et d'interconnexion entre les différents organismes impliqués, ainsi que de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. Les procédures administratives bureaucratiques complexifient davantage le processus.

3.1.6 Les contraintes d'informations

Le manque d'information fiable et actualisée, notamment économique, financière et commerciale, constitue un frein majeur pour l'internationalisation des PME algériennes, selon les experts. Cette pénurie d'informations stratégiques représente un obstacle de taille pour les dirigeants désireux de conquérir des marchés extérieurs, dans un contexte d'économie algérienne caractérisée par un déficit flagrant en matière de disponibilité de données, est à souligner les suivantes :

- 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 jusqu'à 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.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

3.2 Les perspectives de développement des PME algérienne

Les perspectives pour les PME (Petites et Moyennes Entreprises) peuvent être prometteuses dans différents domaines. Puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets.

Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifique des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;
- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Daïras) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.

Chapitre IV : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la BADR banque, agence Tizi-Ouzou n° 580

Conclusion

Ce chapitre a mis en lumière les défis majeurs auxquels sont confrontées les PME algériennes, tels que l'informel, les difficultés d'accès au financement, les rigidités du marché du travail et les lourdeurs administratives. Toutefois, l'étude de cas du projet d'investissement financé par la BADR pour une PME du secteur agroalimentaire a démontré la viabilité et la rentabilité potentielle de telles opportunités, sous réserve d'une solide évaluation économique, technique et financière.

Les critères de rentabilité favorables obtenus, conjugués à l'expertise de la BADR dans le financement agricole et rural, valident les perspectives prometteuses de ce type de projets. Néanmoins, pour libérer pleinement le potentiel entrepreneurial des PME, moteurs de croissance et d'emplois, il reste crucial de lever progressivement les obstacles identifiés. Cela implique notamment la modernisation du système bancaire, l'allègement des procédures administratives, la facilitation de l'accès au foncier et le renforcement des compétences managériales.

En soutenant davantage l'accès au financement via des institutions clés comme la BADR et en améliorant l'environnement des affaires, les pouvoirs publics stimuleront la compétitivité et l'innovation de ce tissu de PME, vecteurs essentiels de la diversification économique durable en Algérie

Conclusion générale

Pour conclure, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle crucial dans l'économie algérienne, représentant plus de 90% des entreprises privées hors hydrocarbures et employant les deux tiers de la main-d'œuvre. Cependant, leur contribution au PIB national reste limitée à moins de 15%, révélant un paradoxe frappant quant à leur potentiel inexploité.

Le financement bancaire occupe aujourd'hui une place primordiale dans le cadre du financement des entreprises, notamment les petites moyennes entreprises (PME). En effet, ces dernières ont souvent des difficultés à autofinancer leurs projets d'investissement en raison d'un manque de fonds propres. Elles doivent donc faire appel aux établissements bancaires pour obtenir les ressources financières nécessaires.

Toutefois, un des principaux défis auxquels font face les PME algériennes reste l'accès au financement. Le coût élevé du crédit bancaire, les exigences strictes et les procédures complexes entravent leur croissance et leur compétitivité. En parallèle, les banques sont confrontées à des risques de crédit, de marché et de liquidité, les poussant à la prudence dans l'octroi de prêts.

Face à cette situation, les pouvoirs publics et les banques commerciales ont mis en place diverses initiatives pour faciliter le financement des investissements des PME. Parmi celles-ci, on peut citer la création de lignes de crédit spécifiques, l'assouplissement des conditions d'accès au financement, le développement de produits financiers adaptés (crédit-bail, affacturage, capital-risque, etc.) ainsi que le renforcement de l'accompagnement et du conseil aux entreprises.

Néanmoins, des efforts supplémentaires restent nécessaires pour lever les obstacles persistants et permettre aux PME d'accéder plus aisément aux ressources financières indispensables à leur développement et à leur pérennité. Une meilleure compréhension des besoins spécifiques de ces entreprises par les établissements bancaires, ainsi qu'une plus grande sensibilisation de ces dernières aux différentes solutions de financement disponibles, constituent des pistes d'amélioration à explorer ce qui vient confirmer notre deuxième hypothèse.

De plus, le financement bancaire occupe une place centrale dans le cycle d'investissement des petites et moyennes entreprises (PME) algériennes. Cependant, ces dernières font face à de nombreux défis pour y accéder, en raison de divers facteurs limitants. Les principales caractéristiques et besoins des PME algériennes sont les suivants : un manque criant de fonds propres et des difficultés d'accès aux financements externes, un besoin crucial de financement

pour les investissements (immobilisations), le fonds de roulement et la trésorerie, ainsi que des structures organisationnelles et managériales souvent peu développées. De plus, leur taille réduite les rend vulnérables aux aléas économiques.

En Algérie, les modalités de financement bancaire du cycle d'investissement pour les PME suivent généralement un processus parfois long en plusieurs étapes: le dépôt et l'étude détaillée de la demande de crédit, l'analyse des risques par la banque (capacité de remboursement, garanties, etc.), la décision d'octroi ou de rejet du crédit, la mise en place des garanties exigées en cas d'octroi (hypothèques, nantissements, cautions, etc.), et enfin le déblocage des fonds assorti d'un suivi de leur utilisation, ce processus parfois long vient confirmer notre première et troisième hypothèse.

Par ailleurs, afin d'étoffer et enrichir les modes de financement destinées à ce type d'entreprises à la structure fragile, mais aussi en vue de moderniser et numériser un secteur bancaire au fonctionnement vieillissant, des solutions émergent, comme le développement d'instruments de garantie et de mesure des risques, l'assouplissement des conditions de crédit, la diversification des sources de financement via le crowdfunding, les marchés financiers ou encore le capital-risque et le leasing. L'essor de la finance islamique, de la blockchain et de la digitalisation de la Bourse d'Alger ouvrent également de nouvelles perspectives prometteuses en termes d'inclusion financière et d'efficacité.

Cependant, pour concrétiser ce potentiel, l'Algérie doit relever le défi de l'adaptation. Cela implique de former de nouvelles compétences, de sensibiliser les entreprises à l'open innovation, d'établir des cadres réglementaires adaptés et de repenser les modèles d'affaires bancaires. Une collaboration étroite entre les acteurs économiques est indispensable pour créer un environnement financier plus accessible et diversifié, propice au développement durable des PME. En définitif, malgré les contraintes auxquelles elles font face, les PME algériennes recèlent des opportunités d'investissement rentables, comme l'illustre le cas d'étude de la BADR et d'une PME agroalimentaire. La réussite de tels projets peut catalyser l'entrepreneuriat et stimuler une croissance économique plus inclusive et diversifiée. Néanmoins, pour libérer pleinement ce potentiel, il est crucial de poursuivre la modernisation du système bancaire et de lever progressivement les obstacles administratifs, juridiques et financiers qui entravent encore le dynamisme de ces entreprises.

Afin de remédier aux défis actuels de financement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie et libérer leur potentiel de croissance, il est recommandé de :

- Simplifier les procédures et assouplir les conditions d'accès au financement bancaire, en tenant compte des spécificités des PME ;
- Sensibiliser et former les PME aux différentes solutions de financement alternatives (crédit-bail, capital-risque, crowdfunding, etc.) ;
- Développer des instruments de garantie et de mesure des risques adaptés aux PME, pour rassurer les banques ;
- Moderniser et numériser le secteur bancaire, en explorant les nouvelles technologies (finance islamique, blockchain, digitalisation de la Bourse) et en adaptant le cadre réglementaire pour favoriser l'innovation financière.

Bibliographie

Ouvrages

1. ALBOUY M, « *Décisions financières et création de valeur, Collection Gestion* », édition Economica, 2ème édition.
2. Benyoucef Amine, « *Cadre réglementaire et juridique des FinTech en Algérie : État des lieux et perspectives* », Éditions Dar El Khaldounia, Alger, 2023.
3. Berdolet JP, « *Le financement des investissements des PME (3e édition)* », EMS Editions, 2020.
4. Boualem Abderrahmane, « *Finance Islamique et Investissement Responsable : Vers un nouveau paradigme financier éthique* », Editions El Mohaddeth, Alger, 2023, p384.
5. BOUYACOUB FAROUK « *l'entreprise et le financement bancaire* » Edition Casbah, Alger 2000.
6. BOUYACOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Casbah édition ; Alger 2000.
7. Brillman J, & Barcelo C, « *Financement des entreprises (5e édition)* », Pearson.
8. Christian G et Crémeux-ID, 1985, « *Le crédit-bail mobilier et immobilier* », Revue de juris classeurs -- banque, Fascicule 650, Paris, 2020.
9. Etienne P, « *Le guide du capital-risque* » Revue Banque ,2021.
10. G LANGLOIS, M MOLLET, « *Gestion Financière* » édition, Berti, Alger 2001.
11. Khemiri Rafik, « *Les défis de la réglementation bancaire après la crise financière : Mise en œuvre des accords de Bâle III en Algérie* ». Éditions ENAG, Alger, 2021.
12. LUC BERNET R, « *principe de technique bancaire* » 25ème Edition, Dunod, Paris, 2008.
13. O Torres, Simon M (dir), « *Approche historique de la place occupée par les PME dans l'économie* », dans *La place des PME dans l'économie*, Paris, Presses Universitaires de France, 2007.

Mémoires et Thèses

1. AMDJAHED Rachida, ANNOUCHE Lynda « *le rôle du capital social dans la création des PME dans le secteur privé* » ; master en mémoire universitaire Abderrahmane Mira Bejaia 2014/2015.
2. Beladel A, « *Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie* », Mémoire de Magister en Science Economique, Option : Monnaies, Finance, Banque, Université de Tizi Ouzou, 2011.

3. Bendaoud A, « *Le crédit-bail en Algérie* », Mémoire de fin d'études. Université d'Alger, Algérie, 2011
4. BOUBADJOU El Djida, DIB Mounia « *Réalisation d'un nouveau projet d'investissement : démarche, procédure et financement, Cas : Construction d'une usine de production d'engrais NPK granules au sein de PROFERT* », mémoire de master en finance d'entreprise ; Université Abderrahmane Mira Béjaia 2014/2015
5. BOUKHEZZAR Sara, BENBAKIR Nawal « *étude du processus de l'octroi d'un crédit d'investissement : étude des risques et des garanties : Cas de CNEP-BANQUE Agence* »
6. BOUKHEZZAR Sara, BENBAKIR Nawal « *étude du processus de l'octroi d'un crédit d'investissement : étude des risques et des garanties : Cas de CNEP-BANQUE Agence « 209»* » mémoire de master en finance d'entreprise ; université Abderahmane Mira Béjaia 2016/2017
7. Dupont A, « *Les crédits syndiqués : Aspects juridiques et financiers* » (Mémoire de master, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2015
8. GADOUM Hana, DJAOUT Yassinia ; « *Le financement des PME cas de la BADR de KHERRATA et la BDL D'Akbou* », mémoire de master en sciences gestion ; option Entrepreneuriat université ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA,2018/2019
9. Ghellam Ahmed, « *rôle de la PME dans le développement économique* » ; mémoire de maître; Université Mohamed Boudiaf M'sila,2018
10. Kasdi Walid, Boubekka Hanane, « *contribution des PME sur le développement local : cas de la commune d'El-KSEUR* », mémoire de master en Management Économique des Territoires et Entrepreneuriat ; Université Abderrahmane Mira de Béjaia
11. Khennoune Lila;Khennous Hdjila, « *le crédit d'investissement : cas BNA 586 tazmalt* » mémoire de master en finance d'entreprise ; Université Abderahmane Mira Bejaia;2021
12. M. DJAFRI Massinissa, M. HADDOUCHI Athmane, « *Évaluation et réalisation d'un projet d'investissement* » Cas : projet d'une nouvelle usine de fabrication de fenêtres en PVC de l'entreprise CEVITAL « SPA », mémoire de master en finance d'entreprise; Université Abderrahmane Mira Bejaia ; 2015/2016
13. M. Touche Riad, M. Sellab El-Hadi, « *Réalisation d'un projet d'investissement cas : ALCOST* » ; master de mémoire en comptabilité et Audit; université Abderrahmane Mira Bejaia;2017/2018

14. MAVENGERE Ropafadzo Dephin, NCUBE Nkosilathi, « *Financement des entreprises par les dispositifs d'aide à la création des entreprises cas de : L'ANADE TIZI OUZOU* », mémoire de master en finance d'entreprise Université Mouloud Mammeri TO 2020/2021
15. MESSOUD Imane, « *le processus d'octroi d'un crédit d'investissement : étude des risques et des garanties : Cas de la BEA Agence Bouira 037* » ; mémoire de fin de cycle en finance d'entreprise; UNIVERSITÉ Abderrahmane Mira Bejaia 2018/2019
16. Mouloudj R et Moussaoui S, « *Le crédit-bail : théorie et pratique en Algérie* », Cas NATIXIS Bejaïa, Mémoire de Master en Science de Gestion, Option : Comptabilité, Contrôle, Audit, Université du Bejaïa, Bejaïa, 2012
17. Ould taleb Dihiya, Ould bouali Lydia, « *les modalités de financement bancaire des projets d'investissement des PME : cas de la BADR* », mémoire de master, option Finance et Banque, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, 2022/2023
18. Saramachek Mohamed, Slimani Fares, « *La contribution des PME au développement local : cas de la commune d'EL-KSEUR* », mémoire de master management Économique des Territoires et Entrepreneuriat Université ABDERRAHMANE MIRA de BEJAIA, 2016
19. TAOURIRT Dyhia, TAOURIRT Tinhinane, « *le financement bancaire d'un projet d'investissement : étude d'un cas (NATIXIS)* », mémoire de master en Comptabilité et Audit ; Université Abderahmane Mira Bejaia ; 2019/2020
20. TEBBA Lidia, BOUKLOUCHE Chaima, « *Évaluation d'une réalisation d'un projet d'investissement, Cas pratique : Tchine-Lait CANDIA* », mémoire de master en finance d'entreprise ; Université Abderrahmane Mira Béjaia, 2017-2018
21. Touche Riad, Sellab El-Hadi, « *Réalisation d'un projet d'investissement cas : ALCOST* » master en Comptabilité Audit;2017/2018
22. YAHY Farroudja, KHELOUF Kahina, « *le choix de l'investissements cas pratique : Cevital Spa Bejaia* », mémoire de master en Comptabilité, Contrôle et Audit ; Université Abderrahmane Mira Bejaia ; 2017.

Articles

1. Audretsch DB & Thurik R, Quoi de neuf dans la nouvelle économie ? Sources de croissance dans les économies gérées et entrepreneuriales. Mutations industrielles et corporatives, 2001, vol 10, N°1, pp. 267-315

2. AZZAOUI Khaled, « *Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie* », Revue des réformes économiques et intégration dans l'économie mondiale, Volume 11, Numéro 21, 30-06-2016.
3. Baudino P, & Yun JH, « *Résolution des prêts non performants : options politiques (FSI Insights on Policy Implementation No 3)* », Banque des règlements internationaux.
4. Beaucourt Stéphanie, « *L'évolution historique des petites et moyennes entreprises en France (XIXe-XXIe siècles)* », Revue d'histoire économique et sociale, 2017, Vol, 89, n° 2, 2011, pp.
5. Belleflamme P, Lambert T et Schwienbacher A (2014), « *Financement participatif : exploiter la bonne foule. Journal of Business Venture* », 29(5), 585-609.
6. FILLALI Sarra, YUCEFI Rachid, « *Compétitivité et contrainte de développement des PME en Algérie* », revue POIDEX, volume 06, Numéro 02.
7. INNAL Fawzi, « *la finance islamique une industrie naissante moderne* », revue recherche et étude en sciences humaines ; tome 12, numéro 1 .
8. Lanciano E, « *Qu'est-ce qu'une PME ? Histoire du concept et état des lieux des définitions* », Marché et organisations, 2013, vol. 17, non. 2, p. 23-51.
9. Lezzar Mohammed Samy, Boutellaa Mohamed, « *Dynamique et Importance Des PME en Algérie* » ; revue de l'économie financière et des affaires JFBE ,4 janvier 2019, p 5-8.
10. Marzouk Farida, « *PME et compétitivité en Algérie* », Revue d'économie et de management, Volume 08 n° 01 ,01-10-2009, p 280-281.
11. Molinari P « *Le poids économique et social des PME en France et en Allemagne avant 1914*», Entreprises et histoire, 2011, vol. 64, non. 3, p. 15-31Torrès
12. Morse A « *Financement participatif peer-to-peer : informations et potentiel de perturbation des prêts à la consommation* », Revue annuelle de l'économie financière, 2015.
13. Rahali Amina Souad, Ferouani Belkacem « *La blockchain, une solution stratégique pour l'inclusion financière: approche théorique sur l'économie algérienne* » [مجلة البشائر الاقتصادية], volume 09, numéro 01.
14. SILEKHAL Karim, KORICHI Youcef, GABOUSSA Ali, « *les PME en Algérie : contraintes et perspectives* », Revue de performance des entreprises algériennes Numéro 04/2013.

Texte juridique

1. la Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise
2. D'après l'article 407 du code de commerce algérien
3. D'après l'article 644 du code civil algérien
4. D'après l'article 882 du code civil algérien
5. Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, art 1- relative au crédit-bail.

Rapports/Documents

1. Agence indépendante du gouvernement américain ayant pour mais d'aider, conseiller, assister et protéger les intérêts des petites entreprises. Elle a été créée par le Small Business Act, une loi votée en 1953.
2. Banque d'Algérie, "Plan d'action pour le développement du financement de l'économie"
3. Commission des Communautés européennes, « La nouvelle définition des PME », Journal officiel de l'Union européenne, 2005, L 124.
4. Document interne BADR
5. Étude "L'avenir de la banque numérique 2022" par le cabinet Bain & Company
6. Journal officiel de la république Algérienne N° 02, loi N° 02-17 du 10 janvier 2017, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) ; p5 articles 5 à 10
7. Ministère de l'Industrie et des Mines, Rapport annuel sur les statistiques des PME algériennes - Année 2020. Direction générale de la veille stratégique et des études économiques, 2021, Alger.
8. Rapport : Inclusion financière en France : état des lieux et perspectives (Observatoire de la finance)
9. Rapport "World Retail Banking Report 2022" de Capgemini : Chapitre 3 sur l'expérience client digitale.

Articles de presse

1. Article : L'intelligence artificielle au service du crédit immobilier : quels enjeux pour les banques ?
2. Agence Nationale de Développement de la Petite et Moyenne Entreprise (ANADE)

Webographie

1. <https://badrbanque.dz/qui-sommes-nous/> consulté le 17 mai 2024 à 14h20.
2. <https://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-page-37.htm> , consulté le 14 mars 2024 à 14h44.
3. Ministère de l'Industrie et des Mines (Algérie) - <https://www.mdipen.gov.dz/>
4. Banque d'Algérie - Evolution de la définition des PME en Algérie - <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/pmepme.pdf>
5. Benyelles, Abdelhalim. « Nassim Diafat : « La PME est la base de l'économie nationale » ». Le Soir d'Algérie, publié le 4 janvier 2022, <https://www.lesnair.com/nassim-diafat-la-pme-est-la-base-de-leconomie-nationale/> .
6. https://www.academia.edu/26643211/LINVESTISSEMENT_LA_NOTION_DINVESTISSEMENT_1_DEFINITION consulté le 18 mars 2024 à 14h58.
7. <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2012-4-page-9.htm> consulté le 16/5/2022 à 21:29
8. <https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/comment-les-entreprises-financent-elles-leur-investissement> consulté le 16/5/2022 à 21:35
9. <https://credipro.com/actualites/evolutions-du-financement-bancaire/> , consulté le 27 avril 2024 à 16h14.
10. Les enjeux ECO <https://lesenjeuxeco.dz/la-bourse-dalger-se-digitalise/> publié le 08/10/2023, consulté le 3 juin 2024 à 10h53.
11. Kickstarter (2023) - Statistiques : <https://www.kickstarter.com/help/stats> , Consulté le 26 avril 2024 à 16:49.
12. Kiva (2023) - À propos : <https://www.kiva.org/about> Consulté le 27 avril 2024 à 16:54
13. Lending Club (2023) - Statistiques : <https://www.lendingclub.com/company/lending-club-statistics> ,
14. <https://credipro.com/actualites/evolutions-du-financement-bancaire/> consulté le 27 avril 2024 à 17h20.
15. IBM. (2018). AI pour un traitement plus intelligent des prêts, <https://www.ibm.com/downloads/cas/64KVD0OP> , Consulté le 27 avril 2024 à 17h50.
16. <http://www.investopedia.com> , consulté le 25 avril 2024 à 18h34.

17. Article sur la finance islamique « l'expérience algérienne, une réussite trois ans après son lancement » APS.DZ publié le lundi 17 juillet 2023 à 19:03
<https://www.aps.dz/economie/158522-finance-islamique-l-experience-algerienne-une-reussite-trois-ans-apres-son-lancement>

PIECES CONSTITUTIVES D'UN DOSSIER DE CREDIT :
CREDIT D'INVESTISSEMENT OU D'EXPLOITATION.

A) DOCUMENTS ADMINISTRATIFS ET JURIDIQUES :

- Demande de crédit signée par une personne habilitée ;
- Copie dûment légalisée des statuts (pour les personnes morales) ;
- P.V délibération désignant et autorisant le gestionnaire à contracter des emprunts ;
- Copie dûment légalisée du registre de commerce ou toute autres documents justifiant l'autorisation d'exercice de l'activité projetée ou exercée (agrément, autorisation d'exploitations, carte fellah, carte d'artisan...etc) ;
- Copie dûment légalisée du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
- Copie dûment légalisée de l'acte de propriété, de concession ou de bail des locaux professionnels.

B) DOCUMENTS COMPTABLES ET FISCAUX :

- Bilan et T.C.R. des trois (03) derniers exercices ;
- Rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises concernées ;
- Bilans et T.C.R. prévisionnels ;
- Plan de financement et/ou de trésorerie ;
- Situations fiscales et parafiscales récentes ou échéanciers éventuels.

C) DOCUMENTS ECONOMIQUES ET FINANCIERS :

- Étude technico-économique (en particulier pour les demandes d'investissement);
- Facture pro forma, devis, contrats des équipements à acquérir;
- Plan des charges, carnet de commandes, contrats, conventions, ...etc.

D) DIVERS:

- Avantages obtenus : -ANDI, concessions, avantages liés à l'exportation;
- Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement;
- Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques.

ANNEXE N °2

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
ACCUSE DE RECEPTION D'UN DOSSIER DE CREDIT

....., le

Groupe Régional d'Exploitation de : Indice ;

Agence Locale d'Exploitation de Indice :

Reçu de : (1)

Pour le compte de :(2)

Nature du crédit sollicité Exploitation Investissement

Montant du crédit sollicité :DA.

Délai de réponse fixé pour le dossier :

30 jours calendaires : dossiers relevant des pouvoirs Agences

35 jours calendaires : dossiers relevant des pouvoirs Régionaux

45 jours calendaires : dossiers relevant des pouvoirs Centraux

Cher client,

Le présent document vous permet de protester auprès de la Direction du Réseau d'Exploitation (DRE) en cas de non réception de la réponse de la Banque dans les délais fixés.

Coordonnées de la Direction :

Téléphone : 021- 98-92-04 Fax : 023-51-15-31

Il est précisé que les délais de réponse ne commencent à courir qu'à partir de la réception de l'intégralité des documents et informations réclamés (y compris les compléments).

L'accusé de réception ne vaut pas engagement, de quelque nature que ce soit, en matière d'octroi de crédit.

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

1. Indiquer l'identité ou la raison sociale du demandeur du crédit

2. Préciser l'identité de la société émettrice de la demande.

ANNEXE N° 3

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE D'ACCEPTATION »

- Agence domiciliaire :
- Numéro du Compte client.....
- Numéro de dossier
- Nom ou Raison sociale de l'emprunteur :
.....
- Adresse du siège social de l'emprunteur : à rajouter.....
.....
- Activité.....
.....

Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le plaisir de vous informer que notre Etablissement est disposé à vous octroyer le crédit suivant :

- Type de prêt :
- Montant :
- Taux :
- Date limite d'utilisation :
- Durée d'amortissement :
- Période de différé (éventuel) :

Cependant, nous attirons votre aimable attention, sur le fait que ce crédit ne pourra connaître un début d'utilisation, que lorsque les réserves bloquantes, citées ci-dessous, auront été levées :

-
-
-
-
-
-

Dans l'attente, de vous lire, veuillez agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

ANNEXE N°4

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE DE REFUS »

- Agence domiciliaire :.....
- Numéro du Compte client.....
- Nom ou Raison sociale de l'emprunteur :
.....
.....
- Adresse du siège social de l'emprunteur : à rajouter.....
.....
- Activité.....

Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le regret de vous informer que notre Etablissement n'a pas convenance à vous octroyer le crédit demandé pour les motifs ci-après :

-
-
-
-

Pour toute information complémentaire, nous vous prions de bien vouloir vous rapprocher de nos services.

Veillez agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

ANNEXE N°6

PROCES VERBAL DU COMITE DE CREDIT
N°..... DU

COMITE : (1)

EMPRUNTEUR : - COTE DE RISQUE

CODE ACTIVITÉ :

A.L.E. - N° COMPTE

- POSITIONS DES COMPTES AU :

.....

.....

.....

.....

- Groupe d'affaires :

Sté 1

Sté 2

AUTORISATION PRECEDENTE			ENCOURS DES CREDITS		AUTORISATION SOLLICITEE		
TYPE DE CREDIT	MONTANT	ECHEANCE	TYPE DE CREDIT	MONTANT	TYPE DE CREDIT	MONTANT	ECHEANCE
GARANTIES DETENUES EN PORTEFEUILLE				GARANTIES PROPOSEES :			
				GARANTIES EXIGEEES			

DECISION / AVIS DU COMITE DE CREDIT

ANNEXE N°1

PIECES CONSTITUTIVES D'UN DOSSIER DE CREDIT : CREDIT D'INVESTISSEMENT OU D'EXPLOITATION.

A) DOCUMENTS ADMINISTRATIFS ET JURIDIQUES :

- Demande de crédit signée par une personne habilitée ;
- Copie dûment légalisée des statuts (pour les personnes morales) ;
- P.V délibération désignant et autorisant le gestionnaire à contracter des emprunts ;
- Copie dûment légalisée du registre de commerce ou toute autres documents justifiant l'autorisation d'exercice de l'activité projetée ou exercée (agrément, autorisation d'exploitations, carte fellah, carte d'artisan...etc) ;
- Copie dûment légalisée du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
- Copie dûment légalisée de l'acte de propriété, de concession ou de bail des locaux professionnels.

B) DOCUMENTS COMPTABLES ET FISCAUX :

- Bilan et T.C.R. des trois (03) derniers exercices ;
- Rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises concernées ;
- Bilans et T.C.R. prévisionnels ;
- Plan de financement et/ou de trésorerie ;
- Situations fiscales et parafiscales récentes ou échéanciers éventuels.

C) DOCUMENTS ECONOMIQUES ET FINANCIERS :

- Étude technico-économique (en particulier pour les demandes d'investissement);
- Facture pro forma, devis, contrats des équipements à acquérir;
- Plan des charges, carnet de commandes, contrats, conventions, ...etc.

D) DIVERS:

- Avantages obtenus : ANDI, concessions, avantages liés à l'exportation;
- Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement;
- Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques.

ARTICLE 13 : OBLIGATIONS DE L'EMPRUNTEUR

Sous réserves des dispositions législatives et réglementaires en vigueur, tant qu'il sera débiteur en vertu de la présente convention, l'emprunteur s'engage à :

- a) ne constituer au profit d'autres créanciers sur ses biens présents ou futurs et jusqu'au remboursement effectif du prêt, aucune garantie sûreté ou engagement ayant pour effet de privilégier un autre créancier ;
- b) faire tout ce qui est nécessaire pour maintenir et protéger sa capacité juridique, et ses moyens de production et/ou de services ;
- c) assurer son matériel mobilier et ses biens immobiliers et à maintenir cette assurance et à payer les primes stipulées au contrat ; en cas de sinistre, total ou partiel avant complète libération de l'emprunteur, la Banque exerce sur l'indemnité d'assurance les droits résultant à son profit conformément aux clauses prévues dans l'acte de garanties conclu en application de la présente convention.
- d) confier à la Banque l'intégralité du chiffre d'affaires réalisé par le projet financé dès son entrée en production ou en service.

ARTICLE 14 : PENALITES DE RETARD

Tout retard dans le paiement des sommes dues par l'emprunteur entraînera, sans mise en demeure et à titre de pénalités, le prélèvement d'un intérêt de retard.

Le taux de pénalité de retard applicable est indiqué aux conditions particulières.

ARTICLE 15 : COMMISSIONS ET FRAIS

L'emprunteur s'engage à payer trimestriellement la commission d'engagement et les frais du dossier figurant aux conditions particulières.

ARTICLE 16 : REGLEMENT DE LITIGE

Tout litige né de l'interprétation ou de l'exécution de la présente convention sera, à défaut de règlement à l'amiable, porté devant les juridictions compétentes.

ARTICLE 17 : ELECTION DE DOMICILE

Pour l'exécution de la présente convention, les parties font élection de domicile aux adresses respectives indiquées dans la présente convention.

Fait à, le.....

LE DEBITEUR (1)
Signature et cachet

P/LA BANQUE
Signature et cachet

(1) la signature de l'emprunteur doit être précédé de la mention manuscrite « lu et approuvé »

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des schémas

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre I : Aspects fondamentaux sur petite et moyennes entreprise

Introduction..... 06

Section 01 : Historique, définition et caractéristiques des PME 07

1. Historique des PME 07

1.1. Historique des PME en Algérie..... 08

1.2 Définitions de la PME..... 09

1.3. Définition de la PME en Algérie..... 11

1.4. Caractéristiques des PME 12

1.4.1. Caractéristiques communes à toutes les PME 12

1.4.2. Caractéristiques propres aux pays en développement 13

1.4.3. Classification des PME 13

1.4.3.1. Classification selon le domaine de leur activité..... 14

1.4.3.2. Classification par branche d'activité..... 14

1.4.3.3. La classification par filière d'activité 14

1.4.3.4. Classification de la PME en fonction de son statut juridique 14

1.4.4. Les forces et les faiblesses des PME..... 16

1.4.4.1 Les forces 16

1.4.4.2 les faiblesses..... 16

Section 02 : L'importance des PME dans le développement Économique 18

2.1. L'importance accordée à la redynamisation et au développement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie..... 18

2.2. Rôle des PME dans le développement économique 19

2.3. Rôle des PME dans le développement économique national 20

2.3.1 la création d'emploi 20

2.3.2. La contribution des PME en matière à la valeur ajoutée (VA) 21

2.3.3. La contribution des PME à l'aménagement du territoire..... 22

2.3.3.1 Création d'emplois locaux..... 22

2.3.3.2 Développement économique local	22
2.3.3.3. Dynamisme des centres villes	22
2.3.3.4 Responsabilité sociale et environnementale	22
2.3.4 L'innovation	22
2.3.5 L'exportation.....	23
2.4 Les contraintes de développement des PME en Algérie	23
2.4.1 Les contraintes géographiques	23
2.4.2 Le relief	24
2.4.3 Les contraintes liées au foncier industriel.....	24
2.4.4 Les difficultés d'ordre administratif	25
2.4.5 Les contraintes de financement.....	25
2.4.6 Les contraintes relatives au marché de travail	26
2.4.7 Les contraintes d'information	26
2.4.8. Les contraintes technologiques	27
Section 03 : Les petites et moyennes entreprises en Algérie.....	28
3.Situation des PME en Algérie au 31/12/2021	29
3.1 Distribution des PME en Algérie	30
3.1.1 Distribution par taille	30
3.1.2 Par nature juridique.....	30
3.1.2.1 Personne Morales.....	30
3.1.2.2 Personne physique	31
3.1.3PME publiques.....	32
3.1.4PME Privées.....	32
3.1.5 Répartition par région	33
3.2 Densité des PME.....	34
3.3 Evolution des PME par secteur d'activité	35
3.3.1Evolution de l'emploi par type de PME	36
Conclusion	37

Chapitre II : Le financement bancaire du cycle d'investissement : Concepts et Enjeux

Introduction.....	38
Section 01 : notion fondamentale sur l'investissement.....	39
1.1.Notion d'investissement.....	39
1.1.1Définition de l'investissement	39

1.2 Définition d'un projet d'investissement.....	40
1.3. Les objectifs d'un projet d'investissement	40
1.3.1. Les objectifs d'ordre stratégique.....	40
1.3.2. Les objectifs d'ordre opérationnel	40
1.4. Typologies d'investissement	41
1.4.1. Classification par objectif	41
1.4.1.1 Classification selon la nature	42
1.4.1.2. Classification selon le niveau de dépendance du projet.....	43
1.5. Caractéristiques d'un projet d'investissement	44
1.5.1 Capital investi	44
1.5.2 recette nettes (cash flow)	45
1.5.3. Durée de vie).....	45
1.5.4. Valeur résiduelle (VR)	45
1.6. Objectifs des investissements	46
Section02 : Le financement bancaire du cycle d'investissement : Enjeux et défis.....	47
2.2. Le rôle du financement bancaire.....	47
2.3 Types de crédit d'investissement	47
2.3.1 Les crédits d'investissement classiques	48
2.3.1.1 Crédits à moyen terme (CMT).....	48
2.3.1.2 Crédits à long terme	49
2.3.2 Le crédit-bail (leasing).....	49
2.3.2.1 Le crédit-bail mobilier	50
2.3.2.2 Le crédit-bail immobilier	50
2.3.3 Les crédits spéciaux	50
2.4. Les enjeux du financement bancaire du cycle d'investissement	50
2.4.1. Enjeux pour les entreprises	50
2.4.2. Enjeux pour les banques	51
2.4.3. Collaboration étroite entre entreprises et banques	51
2.5. Perspective d'avenir et tendances émergente.....	52
2.5.1 Evaluation du paysage réglementaire	52
2.5.2 Impact des nouvelles technologie	52
2.5.3 Rôle croissant de la finance durable	53

Section 03 : Le processus de traitement des demandes de crédit d'investissement	54
3.1. Les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement	54
3.1.1. Une demande de crédit.....	54
3.1.2. Étude technico-économique.....	54
3.1.3. Documents juridiques et administratifs	55
3.1.4. Documents comptables et financiers	55
3.1.5. Documents fiscaux et parafiscaux	55
3.1.6. Documents commerciaux.....	56
3.1.7. Divers.....	56
3.2. La présentation générale du projet.....	56
3.2.1. L'étude économique du projet.....	56
3.3. Identification de client et son environnement	57
3.3.1. Les moyens permettant la collecte d'informations	57
3.3.1.1. L'entretien avec le client	57
3.3.1.2. La consultation du service des renseignements commerciaux	58
3.3.1.3. La consultation des fichiers de la Banque d'Algérie	58
3.3.1.3.1 La centrale des impayés	58
3.3.1.3.2 La centrale des risques	59
3.3.1.3.3 La centrale des bilans.....	59
3.3.2 La consultation des services de renseignement juridique	60
3.3.2.1 La consultation des services des hypothèques	60
3.3.2.2 La consultation de greffe tribunal	60
3.3.2.3 La visite sur le site	60
3.4 Etude technico-économique.....	61
3.4.1 Identification du projet.....	61
3.4.1.1 Objet et nature du projet	62
3.4.1.2 Compatibilité du projet avec d'autres investissements.....	62
3.4.1.3 L'étude marketing et commerciale.....	62
3.4.2 L'identification de l'entreprise par l'analyse de son environnement externe	64
3.5 La classification de la clientèle	65
3.5.1 L'ancienneté de la relation	66
3.4.2 Les mouvements d'affaires confié	66
3.5.3 Le niveau d'utilisation des crédits accordés	66
3.5.4 Les incidents de paiement.....	66

Section 4 : Les conditions bancaires et les garanties requises pour financement du cycle d'investissement.....	67
4.1. Conditions bancaires.....	67
4.2. Les risques liés au crédit.....	67
4.2.1. Le risque de non-remboursement.....	68
4.2.2. Le risque d'immobilisation.....	68
4.2.3. Le risque de taux.....	68
4.2.4. Le risque de change.....	69
4.2.5. Le risque de solvabilité.....	69
4.3. Les garanties.....	69
4.3.1. Les garanties personnelles.....	69
4.3.1.1. Le cautionnement.....	69
4.3.1.2. L'aval.....	70
4.3.2. Les garanties réelles.....	70
4.3.2.3. Le gage véhicule.....	72
4.3.3. Les garanties complémentaires et assimilées.....	72
4.4. Les règles prudentielles en Algérie.....	72
4.4.1. Ratio de division des risques.....	73
4.4.2. Ratio de couverture des risques.....	73
4.5 Etude de la rentabilité.....	73
4.5.1 Etude de la rentabilité avant financement.....	73
4.5.2 études de la rentabilité après financement.....	74
Conclusion.....	75

Chapitre III : Les perspectives du financement bancaire au cycle d'investissement

Introduction.....	76
Section 01 : L'évolution des pratiques relatives au financement bancaire.....	77
1.1 La digitalisation dans les systèmes bancaires.....	77
1.1.1 L'adoption des services bancaires en ligne et mobiles.....	77
1.1.2 Démocratisation des Paiements numériques et portefeuilles.....	77
1.1.3 L'automatisation et intelligence.....	77
1.1.4 L'émergence des banques en ligne et néo-banques.....	77
1.1.5 Le défi de la sécurité et de la consolidation de la réglementation.....	78
1.2 Émergences des plateformes de financement participatif.....	78

1.2.1 L'origine de l'émergence des plateformes de financement.....	78
1.2.2 Les différents types du financement participatif.....	78
1.2.2.1 Don contre don (récompense).....	78
1.2.2.2 L'investissement en capital (crowdequity)	78
1.2.2.3 Prêt rémunéré (crowdlending)	79
1.2.2.4 Don sans contrepartie (financement participatif caritatif)	79
1.3 Les plateformes pionnières du crowdfunding)	77
1.3.1 l'essor récent du crowdfunding.....	80
1.4 L'apport de l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique.....	81
1.4.1Évaluation du risque de crédit.....	81
1.4.2 Optimisation de la tarification	81
1.4.3 Détection de la fraude	81
1.4.4 Personnalisation des offres des banques	81
1.4.5 Automatisation des processus	82
Section 2 : les nouvelles perspectives en matière de financement du cycle d'investissement	83
2.1 L'évolution des sources de financement du cycle d'investissement.....	83
1.Le leasing	83
1.2.Typologies du leasing	85
1.Le crédit-bail mobilier (leasing mobilier).....	85
2.Le crédit-bail immobilier (leasing immobilier)	85
1.3. Les avantages et inconvénients du leasing.....	85
1.3.1_ Les avantages du leasing.....	86
1.3.2_ Les inconvénients du leasing	87
2. le capital investissement	88
2.1 Comment fonctionne le capital investissement.....	88
3. Le capital-risque.....	90
4. Emprunt obligataire	90
5. Le crédit syndiqué.....	90
6. Les avantages et les inconvénients des nouvelles sources de financement	91

Section 03 : état des lieux des nouvelles innovations en matière de financement en Algérie	92
1. Blockchain et financement des PME en Algérie : un potentiel à explorer.....	92
1.1 Définition de la blockchain.....	92
1.2 Les fonctions de la blockchain.....	92
1.3 Les avantages de cette nouvelle technologie	92
1.4 Les limites de la blockchain.....	93
1.5 La blockchain, une solution efficace au service de l'économie Algérienne.....	93
2. La finance islamique	93
2.1 L'économie islamique	94
2.1.1 Les principales raisons de cet essor	94
2.1.2 Les Perspectives et défis de l'industrie financière islamique en Algérie	94
2.1.2.1 Le potentiel et Les perspectives du marché algérien	94
2.1.2.2 Les Pré-requis ou Défis pour la promotion de la Finance Islamique en Algérie	95
3. Les recours aux nouvelles technologies dans le cadre de la promotion des startups en Algérie.....	96
3.1 Définition des startups	96
3.2 Le défi de l'open innovation PME-startups en Algérie	96
4. Marcher des capitaux : bourse d'Alger	96
Conclusion	98

Chapitre IV : Etude d'un cas d'un dossier de crédit d'investissement financé par la banque agence 580° Tizi-Ouzou.

Introduction.....	99
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil BADR Banque, Agence Tizi-Ouzou n°580)	100
1. Présentation de la BADR banque	100
1.1 L'historique de la BADR	100
1.2 Les missions de la BADR	102
1.3 Les objectifs de la BADR	103
1.4 Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou GRE 01	103
1.4.1 Définition d'une direction d'exploitation	103
1.4.2 Présentation de la direction d'exploitation de Tizi-Ouzou	103
1.4.3 Rôle du Groupe Régional d'Exploitation	104
1.5 Le service crédit.....	104

1.5.1. Rôle du service crédit.....	104
1.5.1.2 Les relations fonctionnelles du service crédit.....	104
Section 02 : Etude d'un cas de financement d'investissement d'une entreprise par la BADR	110
2.1. Identification du bénéficiaire	110
2.1.1. Présentation de l'entreprise	110
2.1.2. Identification du projet.....	111
2.1.3. Pièces constitutives du dossier de crédit.....	111
2.1.3.1. Documents administratifs et juridiques	111
2.1.3.2. Documents comptables et fiscaux.....	112
2.1.3.3. Documents économiques et financiers.....	112
2.1.3.4. Divers.....	112
2.1.4. Garanties recueillies.....	112
2.2. Étude de la faisabilité du projet	112
2.2.1. L'étude économique	112
2.2.2. L'étude technique	113
2.2.3. L'étude financière du projet	113
2.2.3.1. L'évolution du chiffre d'affaires et l'analyse prévisionnelle	114
2.2.3.2. Le dépouillement de l'analyse financière.....	114
2.3. Etude de la rentabilité du projet.....	121
2.3.1. L'échéancier d'investissement	121
2.3.2. L'échéancier d'amortissement	121
2.3.3. Détermination de la valeur résiduelle des investissements.....	122
2.3.4. Calcul du résultat net	123
2.3.5. Le calcul de la capacité d'autofinancement CAF	127
2.3.6. Le calcul de la variation du BFR	128
2.3.7. Elaboration du tableau emplois / ressources (Avant financement).....	128
2.3.7.1. Les critères de choix d'investissement.....	129
Section 03 : résultat de l'étude, contrainte et perspectives pour la PME	131
3.1 Les contraintes de développement des PME en Algérie.....	131
3.1.1 Les contraintes découlant de l'informel	132
3.1.2 Les contraintes financières.....	132
3.1.3 Les contraintes relatives au marché de travail	133
3.1.4 Les contraintes liées au marché du foncier industriel.....	133

3.1.5 Les contraintes administratives	134
3.1.6 Les contraintes d'informations	134
3.2 Les perspectives de développement des PME algérienne.....	135
Conclusion	136
Conclusion générale	137
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

En Algérie le financement bancaire joue un rôle crucial dans le cycle d'investissement des PME, moteurs essentiels du développement économique national. Les banques publiques, principales sources de financement, pallient les limites de l'autofinancement et le sous-développement des marchés financiers. Cette relation symbiotique entre banques et PME façonne profondément le paysage économique du pays. Cependant, l'octroi de crédit comporte des risques inhérents, nécessitant une gestion rigoureuse. Les établissements bancaires algériens ont ainsi développé des méthodes sophistiquées d'analyse financière et d'évaluation de projets. Ces approches visent à anticiper les résultats futurs, sécuriser les investissements et prévenir les risques liés au crédit. Cette stratégie permet non seulement de soutenir la croissance des PME, mais aussi d'assurer la stabilité du secteur bancaire, contribuant ainsi au dynamisme économique globale de l'Algérie.

Mots clés : financement bancaire, PME algérienne, Banques publique, autofinancement, cycle d'investissement, Développement économique.

Abstract

In Algeria, bank financing plays a crucial role in the investment cycle of SMEs, essential drivers of national economic development. Public banks, the main sources of financing, compensate for the limits of self-financing and the underdevelopment of financial markets. This symbiotic relationship between banks and SMEs profoundly shapes the country's economic landscape. However, granting credit carries inherent risks, requiring rigorous management. Algerian banking establishments have thus developed sophisticated methods of financial analysis and project evaluation. These approaches aim to anticipate future results, secure investments and prevent credit-related risks. This strategy not only supports the growth of SMEs, but also ensures the stability of the banking sector, thus contributing to the overall economic dynamism of Algeria.

Keywords: bank financing, Algerian SMEs, public banks, self-financing, investment cycle, Economic development.