

*République Algérienne Démocratique et Populaire*

*Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique*

*Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou*

*Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales Et Des Sciences De Gestion*

*Département Des Sciences De Gestion*

*Mémoire de fin de cycle*



**En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Science Gestion**

**Option : Management financier**

**Thème**

**L'impact de crédit bancaire sur la  
croissance des entreprises**

**Réalisé par :**

- **YEDDOU Nadia**
- **ALLEL Djouher**

**Devant le jury composé de :**

**Président : MM. Bourkache ferroudja, MCA, UMMTO**  
**Examineur : MM. Ferrat Massilva, MCA, UMMTO**  
**Rapporteur : MM. Aoudia Fairouz, MCB, UMMTO**

**Promotion : 2024/2025**

## *Remerciements*

*Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à l'élaboration de ce modeste travail.*

*Nous souhaitons tout d'abord adresser nos sincères remerciements à Madame AOUSSA Fairouz, pour sa disponibilité, ses conseils avisés et son encadrement précieuse tout au long de la réalisation de cette étude. Son accompagnement a été déterminant dans l'aboutissement de ce mémoire.*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres du jury, pour avoir accepté de lire, d'évaluer et de juger ce travail avec bienveillance.*

*Nous exprimons aussi notre reconnaissance à l'ensemble du personnel de la **SEZ** de Tizi Ouzou, ainsi qu'à celui de l'entreprise **AGROSTAT**, et plus particulièrement à Monsieur **ALLO** Aghilas et Madame **RAÏSSA** Djamil, pour leur accueil chaleureux, leur disponibilité et les échanges enrichissants qu'ils nous ont accordés. Leur contribution, à travers les entretiens menés et le partage de leur expérience, a été d'un grand soutien dans l'élaboration de notre mémoire. Nous les remercions également de nous avoir offert l'opportunité d'effectuer notre stage au sein de leurs structures respectives.*

## *Dédicace*

*Je dédie humblement ce mémoire, fruit de longues heures de travail, de réflexion et de persévérance :*

*À mes parents bien-aimés, piliers de ma vie, dont l'amour inconditionnel, les sacrifices silencieux et la patience infinie ont tracé le chemin de mon savoir. Ce travail leur revient de droit, car sans leur soutien moral et matériel, rien n'aurait été possible. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude et de mon éternel respect.*

*À mes frères et sœurs, compagnons de vie et d'âme, qui ont su, chacun à sa manière, m'apporter du réconfort, de la motivation et des mots de courage dans les moments les plus exigeants. Leur présence à mes côtés est une source de force que je chéris infiniment, sans oublier mon cher neveu Slane.*

*À tous ceux qui ont cru en moi, soutenu mes efforts, ou simplement tendu une main discrète au moment où j'en avais le plus besoin.*

*Djouher*

## *Dédicace*

*e dédie humblement ce mémoire, fruit de longues heures de travail, de réflexion et de persévérance :*

*À ma mère bien-aimés, piliers de ma vie, dont l'amour inconditionnel, les sacrifices silencieux et la patience infinie ont tracé le chemin de mon savoir. Ce travail leur revient de droit, car sans leur soutien moral et matériel, rien n'aurait été possible. Qu'elle trouve ici l'expression de ma profonde gratitude et de mon éternel respect.*

*À mon mari et mon frère, compagnons de vie et d'âme, qui ont su, chacun à sa manière, m'apporter du réconfort, de la motivation et des mots de courage dans les moments les plus exigeants. Leur présence à mes côtés est une source de force que je chéris infiniment.*

*À tous ceux qui ont cru en moi, soutenu mes efforts, ou simplement tendu une main discrète au moment où j'en avais le plus besoin.*

*Hadia*

## Sommaire

-Introduction générale..... 1

### **Chapitre 01** : Le crédit bancaire : Mécanismes, typologie et son rôle dans le financement des entreprises

-Introduction..... 5

**Section 1** : le système bancaire algérien ..... 5

**Section 2** : définition et typologie des crédits bancaires ..... 10

**Section 03** : Le rôle de crédits bancaires dans le financement des entreprises ..... 26

conclusion ..... 28

### **Chapitre 02** : Approche théorique de la croissance des entreprises et de ses modes de financement

-Introduction ..... 29

**Section 1** : définition et indicateurs de la croissance des entreprises ..... 29

**Section 2** : les termes de l'équilibre dynamique ..... 39

**Section 3** : le financement des entreprises en Algérie ..... 49

-Conclusion ..... 58

### **Chapitre 03** : Le rôle du crédit bancaire dans la modernisation de l'entreprise AGRODIV

-Introduction ..... 59

**Section 01** : la présentation de l'entreprise AGRODIV ..... 58

**Section 02** : Impact d'un crédit bancaire sur la croissance d'une entreprise industrielle : Le projet de modernisation de l'unité de Tadmaït ..... 67

-conclusion ..... 74

### **Chapitre 04** : La BDL et le financement des entreprises : structures, procédures et contraintes

Introduction..... 74

**Section 01** : la BDL et l'entreprise X ..... 74

**Section 02** : l'analyse d'un questionnaire ..... 97

Conclusion ..... 105

<b>-conclusion générale .....</b>	<b>106</b>
<b>Table des matières</b>	

## Liste des abréviations

**AAPI** : Agence Algérienne de la Promotion de l'Investissement

**ANDI** : Agence Nationale du Développement de l'Investissement

**ANGEM** : Agence national de gestion de micro crédit

**ANSEJ** : Agence national de soutien à l'emploi des jeunes

**APSI** : Agence de Protection et de Sécurité Industrielle

**ASEA** : Brown Boveri

**BADR** : Banque d'agriculture et développement rurales

**BDL** : Banque de développement locale

**BEA** : Banque extérieur d'Algérie

**BNA** : Banque national Algérie

**BOAL** : Bulletin officiel des annonces légales

**CACOBATH** : Caisse de compensation des prestations familiales et des allocations de chômage

**CASNOS** : Caisse d'assurance sociale des non-salariés

**CAT NAT** : catastrophe naturelle

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

**CDME** : Filiale du groupe Pinault

**CMCC** : Crédit de mobilisation des créances commerciales

**CMT** : Caisse de mutualité des travailleurs

**CNAC** : Caisse nationale d'assurance chômage

**CNAS** : Caisse national des assurances sociales

**CSA** : Caution solidaire des associés

**CNRC** : Centre Nationale de Registre du Commerce

**CPA** : Crédit populaire d'algérien

**CREDOC** : Le crédit documentaires

**CV** : Curriculum vitae

**DPAMR** : Délégation de Police d'Assurance Multi risque

**DRE** : Directions Régionales exploitation

**EPE** : Entreprise publique économique

**EPL** : Enterprises Publiques locale

**EURL** : entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée

**FGAR** : Fonds de Garantie

**MCNE** : Mobilisation de créances issues de l'exportation

**NBDC** : Bureau National d'Études pour le Développement Rural (BNEDER)

**NSM** : North Star Metric

**ODS** : Office National de Drainage et d'Assainissement

**OPA** : offre publique d'achat

**PME** : Petites et Moyennes Entreprises

**PMI** : Petites et Moyennes industries

**PV** : Procès-verbal

**SAE -EXACT** : Société Algérienne d'Expertise et de Contrôle Technique Automobile

**SARL** : Société à responsabilité limitée

**SPA** : Société par action

**SNCFA** : Société Nationale des Chemins de Fer Algériens

**TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée

**TPA** : Third-Party Administrator

**OPGI** : Office de Promotion et de Gestion Immobilière

## La listes des tableaux

<b>N</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Page</b>
<b>1</b>	Comparatif: croissance interne et externe	34
<b>2</b>	Projets financés par secteur d'activité par l ANSEJ	51
<b>3</b>	Projets d'investissements déclarés par région par ANDI	53
<b>4</b>	Projets en cours de réalisation par secteurs d'activité par CNAC	55
<b>5</b>	Dossiers traités par type de projets par FGAR	56
<b>6</b>	Crédit octroyés par type de financement par ANGEM	57
<b>7</b>	Situation globale des garanties par secteur d'activité par CGCI-PME	57
<b>8</b>	les modalités de financement	58
<b>9</b>	LA DESCRIPTION DE CIC TADMAIT	66
<b>10</b>	des échéances de l'entreprise AGRODIV	71
<b>12</b>	L'évaluation de l'entreprise après le crédit	73
<b>13</b>	La structure d'investissement de l'entreprise X	87
<b>14</b>	Mises à disposition (déblocage)	90
<b>15</b>	Intérêts intercalaires	91
<b>16</b>	Plan de remboursement	92
<b>17</b>	Echéances de l'entreprise X	92
<b>18</b>	L'évaluation des trois dernières années pour l'entreprise X	94

## La listes des figures

<b>N</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Page</b>
<b>1</b>	Le processus de croissance	40
<b>2</b>	Les filiales de groupe AGRODIV	60
<b>3</b>	Les quatre complexes formant la filiale céréales centre	61
<b>4</b>	Localisation de Complexe Industriel Et Commercial TADMAIT	64
<b>5</b>	Organigramme de complexe Industriel et commercial Tadmaït	65
<b>6</b>	L'organigramme de la BDL	82
<b>7</b>	L'utilisation du crédit	84
<b>8</b>	Un graphique sur la durée moyenne de création d'entreprise	97
<b>9</b>	Graphique sur les compétences principales des dirigeants d'entreprise	98
<b>10</b>	Graphique sur les secteurs d'activités principaux des entreprises	98
<b>11</b>	Graphique concernant la forme juridique des entreprises	99
<b>12</b>	Graphique sur la répartition du nombre actuel d'emplois dans les entreprises	99
<b>13</b>	Graphique qui illustre le chiffre d'affaires annuel moyen des entreprises sur les trois dernières années	100
<b>14</b>	Graphique qui présente les types de crédit bancaire sollicités par les entreprises	100
<b>15</b>	Graphique sur l'acceptation les demandes de crédit des entreprises	101
<b>16</b>	Graphique reflète les raisons de refus par les entreprises ayant essuyé un refus.	101
<b>17</b>	Graphique qui évalue l'impact des crédits sur la croissance des entreprises	102
<b>18</b>	Graphique qui évalue la relation des entreprises avec les institutions bancaires	102
<b>19</b>	Graphique qui présente les principales difficultés rencontrées par les entreprises dans leurs relations avec les banques	103

# **Introduction Générale**

### Introduction générale

Il est aujourd'hui largement reconnu que les entreprises jouent un rôle central dans la dynamique de croissance économique, la création d'emplois et l'innovation. Pour assurer leur développement et renforcer leur compétitivité, elles doivent pouvoir accéder à des sources de financement adaptées. Dans un contexte marqué par une forte concurrence et des mutations technologiques rapides, le financement devient ainsi un levier stratégique de pérennité.

Parmi les différents instruments financiers disponibles, le crédit bancaire demeure la source de financement la plus sollicitée par les entreprises, en particulier par les petites et moyennes entreprises (PME). Cependant, l'efficacité de ce levier dépend de nombreux facteurs, notamment des conditions structurelles et conjoncturelles de l'économie.

En Algérie, bien que le secteur bancaire ait connu des réformes notables depuis les années 1990, visant à améliorer sa performance et diversifier ses services, l'accès au crédit reste une problématique majeure, notamment pour les PME qui rencontrent de nombreuses contraintes dans leurs démarches de financement. Ces obstacles limitent leur capacité à investir, croître et s'adapter aux exigences du marché. Comme le soulignent Berrah et Boukrif (2018), ces verrous freinent considérablement la contribution des entreprises au développement économique national.

Dès lors, il devient légitime de s'interroger sur le rôle réel du crédit bancaire dans le développement des entreprises algériennes. Ce mémoire vise ainsi à analyser dans quelle mesure l'accès au crédit bancaire impacte la croissance des entreprises en Algérie.

Pour éclairer cette problématique, plusieurs questions secondaires sont posées :

- Quels sont les types de crédits les plus mobilisés par les entreprises algériennes ?
- Quelles difficultés rencontrent-elles pour y accéder ?
- En quoi le crédit bancaire peut-il constituer un levier stratégique de croissance et de compétitivité ?

### Objectif de recherche

L'objectif principal de ce travail est d'identifier les effets du crédit bancaire sur la performance des entreprises, tout en mettant en évidence les obstacles liés à son obtention et les perspectives d'amélioration dans une logique de développement durable.

Étudier de près l'impact du crédit d'investissement sur la croissance des entreprises permet de mieux comprendre comment l'accès à des financements adaptés peut favoriser le développement et l'expansion des activités économiques des sociétés.

### **Méthodologie de recherche**

Pour répondre aux interrogations soulevées par notre problématique et pour tenter d'éclaircir un certain nombre de points délicats, nous avons eu recours à une démarche de recherche hybride. Celle-ci s'est fondée, d'une part, sur une recherche documentaire avancée et, d'autre part, sur la réalisation d'une enquête de terrain ciblée, bien que des difficultés majeures aient été rencontrées lors de son application.

**1-Cadre Conceptuel** : Cette première partie a été consacrée à l'acquisition des connaissances théoriques sur le thème de notre recherche, dans le but de donner sens aux concepts qui constituent notre objet d'étude, de s'appropriier les modèles existants, de comprendre les dynamiques sous-jacentes à notre questionnement

### **Recherche Documentaire**

Notre enquête a amorcé un processus de recherche documentaire. Nous avons ainsi recours à un ensemble de sources nous permettant d'asseoir un cadre de référence théorique solide concernant les enjeux du sujet. Ce qui a permis de définir un projet analytique relativement à notre sujet, en mobilisant les ressources suivantes :

**Ouvrages spécialisés** : la consultation d'ouvrages de livres et de publications scientifiques nous a permis de constituer des assises conceptuelles et théoriques.

**Documents web** : l'exploitation des ressources offerts sur le web, articles de revues électroniques, rapports d'études, et analyse sectorielle, a permis d'accéder à des informations systématisées et à des positions plus contemporaines.

**2-Cadre Pratique** : dans le cadre de notre travail, nous avons mené une enquête au sein d'une entreprise publique afin d'évaluer l'impact du crédit bancaire sur sa croissance. Parallèlement, un stage effectué au sein de la Banque de Développement Local (BDL) nous a permis d'étudier de manière concrète les procédures d'obtention d'un crédit, à travers l'analyse d'un cas pratique. En complément, une enquête a été réalisée auprès de dix entreprises ayant bénéficié d'un financement de la BDL. Cette enquête avait pour objectif d'identifier les effets du crédit sur leur croissance, ainsi que les contraintes rencontrées lors du processus de financement.

Grâce aux documents internes partagés par la société AGROGIV et la Banque BDL, nous avons pu mieux comprendre leur fonctionnement au quotidien. Ces supports nous ont offert une vision concrète de leurs pratiques et stratégies, et nous ont aidés à saisir les particularités de chacun dans le cadre de notre étude.

Pour enrichir notre travail avec des données concrètes, nous avons prévu de distribuer un questionnaire à un groupe d'entreprises ayant recours au crédit bancaire. L'idée était de

recueillir des informations directes sur leurs pratiques et leurs expériences. Cependant, cette partie de notre méthodologie ne s'est pas déroulée comme nous l'avions imaginé, et nous avons rencontré plusieurs obstacles.

D'abord, trouver un terrain de stage s'est révélé compliqué. Nous avons eu des difficultés à intégrer une structure nous permettant d'avoir un accès direct à des entreprises ou à des institutions financières. Cette situation a naturellement freiné notre démarche. De plus, la durée du stage – limitée à un mois – n'a pas laissé assez de temps pour mener une enquête approfondie.

À cela s'est ajoutée une autre difficulté : le faible taux de réponse. Malgré plusieurs tentatives pour contacter les entreprises et les encourager à répondre, nous avons constaté une certaine méfiance ou un manque de disponibilité. Obtenir une dizaine de réponses a été un vrai défi. Ce manque de participation a malheureusement limité notre échantillon et, par conséquent, la portée de l'analyse que nous espérions faire à partir de ces données.

### **La structure du travail**

On a structuré notre travail de recherche autour de quatre chapitres :

#### **Le premier chapitre : Cadre conceptuel et fondements théoriques du système bancaire**

Dans ce premier chapitre nous allons définir la notion de crédit bancaire sous toutes ses formes, avant d'en analyser le rôle fondamental dans le financement des entreprises, autrement dit dans la réalisation de leurs investissements respectifs.

#### **Chapitre 2 : La croissance des entreprises et les dispositifs de soutien à l'investissement**

Ce second chapitre sera consacré à l'analyse des types de croissance d'entreprise (interne et externe) et des avantages et inconvénients qui y sont associés. Nous allons chercher à savoir comment la croissance peut engendrer du profit. Dans un troisième temps, nous présenterons enfin les dispositifs de soutien aux investisseurs disponibles en Algérie aujourd'hui à la disposition des entreprises.

#### **Le troisième chapitre : le cas pratique dans l'entreprise AGRODIV**

Dans lequel nous allons d'abord présenter l'organisme d'accueil et ensuite nous allons mener notre enquête sur le terrain pour répondre aux questions problématiques posées.

### **Chapitre 4 : Impact des crédits sur la croissance des entreprises - Perspective empirique**

Ce chapitre nous permettra d'aborder notre analyse selon une perspective empirique, en apportant un cas pratique sur un cas la Banque de Développement Local (BDL) et l'entreprise X, sans oublier que nous avons l'intention d'administrer un questionnaire à l'échantillon 10 entreprises pour essayer d'évaluer concret le véritable impact des crédits bancaires sur la croissance.

# Chapitre 1

Le crédit bancaire : Mécanismes, typologie et rôle dans  
le financement des entreprises

**Introduction**

Dans l'univers financier, le crédit occupe une position essentielle en tant que moyen de financement qui offre aux particuliers et aux sociétés l'accès à des ressources financières temporaires. Le prêt repose sur la confiance du prêteur dans la capacité de l'emprunteur à rembourser le montant emprunté, généralement accompagné d'intérêts. Les crédits bancaires existent en plusieurs types, chacun étant adapté à des nécessités particulières, comme le crédit à la consommation, immobilier ou professionnel.

Directement sur les marchés financiers. Les institutions bancaires proposent non seulement des crédits, mais également des services de consultation et de gestion financière, favorisant ainsi l'expansion et l'évolution des entreprises.

Dans ce contexte, comprendre le crédit, système bancaire algérien, les types de crédits bancaires, ainsi que leur rôle dans le financement des entreprises.

**Section 1 : système bancaire algérien**

Suite à l'indépendance de l'Algérie, il est crucial que le pays rétablisse entièrement ses prérogatives souveraines. Pour cela, l'Algérie a établi, dès le 12 décembre 1962, un institut pleinement fonctionnel. Cet institut avait pour mission de « créer et de maintenir, dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale » (Abdelkrim, 2003).

**1-1-historique des institutions financières bancaires**

Considérant que la caractéristique principale des institutions financières bancaires est de recevoir des dépôts du public tout en octroyant des crédits, on peut affirmer que les institutions financières bancaires en Algérie se composent : (Idem)

- d'une part, de la banque centrale d'Algérie, qui bénéficie d'un statut légal particulier.
- Et, d'autre part, des banques primaires ou commerciales.

Une banque est une entité, qu'elle soit publique ou privée, qui reçoit des ressources, sous forme de dépôts ou autres, utilisées pour ses propres opérations financières, des opérations d'escompte et/ou des opérations de crédit. Les deux activités principales d'une banque résident dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et dans l'octroi de crédits aux particuliers, entreprises et collectivités publiques. (Fredric, 2010, p382)

**1-2-La banque centrale d'Algérie**

La loi du 13 décembre 1962 attribue à la banque centrale d'Algérie le monopole de l'émission, ainsi que le statut de « banque des banques », « banque de réserves » et « banque de l'État ».

Concernant son rôle de « banque des banques », le législateur a pris soin de préciser la responsabilité de la banque centrale d'Algérie dans l'orientation de la politique monétaire et la supervision de l'ensemble du système bancaire.

En pratique, la banque centrale d'Algérie n'a pas réussi à jouer ce rôle de manière effective, étant donné que les banques primaires sont directement sous la tutelle du ministère des finances.

En tant que « banque d'émission », il revient à la banque centrale d'Algérie de réguler l'émission monétaire en fonction des exigences de la politique monétaire et des fluctuations conjoncturelles. Cependant, il est clair que le manque de réelle autorité de l'institut d'émission sur les banques primaires a considérablement limité l'efficacité des mesures mises en œuvre pour garantir une progression harmonieuse de la liquidité générale de l'économie.

En tant que banque d'État, la banque centrale d'Algérie soutient l'État en fournissant au trésor public des avances en compte courant et en escomptant des obligations garanties.

Cependant, certaines règles établies dans les statuts n'ont pas pu s'adapter aux exigences de croissance économique de l'Algérie et au rôle de plus en plus prépondérant de l'État dans tous les secteurs d'activité nationale. Par conséquent, les plafonds imposés sur les découverts en compte courant autorisés au trésor par la banque centrale d'Algérie ont été levés par la loi de finance complémentaire du 8 avril 1969.

En tant que banque de réserve, la banque centrale d'Algérie administre les réserves en devises du pays et assure le respect de la législation et des règles en matière de changes. Néanmoins, il est important de noter que même dans ce secteur, l'institut d'émission a été partiellement déchargé, depuis 1973, de la responsabilité de la surveillance des changes au profit des banques commerciales. (Ahmed,1987).

**1-2-1-Les banques primaires :**

Les banques primaires ont été assignées une mission triple : (Ammour, 1997, p45)

- Une fonction de service public.
- Une mission de supervision des changes.
- Un rôle central en tant qu'organisme de crédit.

En Algérie, on dénombre cinq banques de dépôts qualifiées de banques primaires :

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

- La Crédit Populaire d'Algérie (CPA)
- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)
- La Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR)
- La Banque de Développement Local (BDL)

#### **1-2-1-1-La Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

Fondée le 13 juin 1966, la Banque Nationale d'Algérie a pour mission d'être une banque de dépôts selon ses statuts. Elle a pour rôle de fournir un service financier aux groupements professionnels, aux entreprises et à la gestion du secteur socialiste et public tout en contrôlant leur administration. En tant que banque commerciale, sa fonction a été élargie pour mettre en œuvre la politique de l'État envers les entreprises agricoles et non agricoles, autogérées et publiques, dans le cadre du crédit à court terme, tout en collaborant avec d'autres institutions de crédit public pour la distribution de crédits à moyen et long terme.

L'intervention de la Banque Nationale d'Algérie dans le secteur agricole remonte à 1967. En mars de cette année-là, elle commence à tirer parti du réseau des caisses de crédit agricole mutuel, leur fournissant des ressources afin de soutenir le secteur agricole autogéré. En octobre 1968, elle prend seule en charge l'ensemble du financement agricole. Depuis 1982, cette tâche a été entièrement attribuée à la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR).

Concernant le secteur industriel et commercial, la Banque Nationale d'Algérie joue un rôle significatif en finançant une grande part dudit secteur.

Elle octroie des crédits à court terme tant aux secteurs public qu'privé. De plus, elle contribue au financement des crédits à moyen terme liés à la mise en œuvre d'investissements productifs prévus. (Ammour, 2001)

#### **1-2-1-2-Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

Le Crédit Populaire d'Algérie a été fondé le 11 mai 1967. Selon ses statuts, cette institution est reconnue comme une banque de dépôts. Sa mission est de favoriser le développement et l'activité de l'artisanat, de l'hôtellerie, de la pêche et des activités connexes, ainsi que d'aider les coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services, et les petites et moyennes entreprises de toutes sortes, y compris celles relevant du secteur autogéré. Par ailleurs, elle est habilitée à fournir un soutien financier aux professions libérales.

#### **1-2-1-3-La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**

La Banque extérieure d'Algérie a vu le jour le 1<sup>er</sup> octobre 1967, selon ses statuts, elle possède le statut de banque de dépôts. Son objectif est de (faciliter et promouvoir les relations

économiques de l'Algérie avec d'autres nations dans le cadre de la planification nationale). En pratique, ses compétences englobent toutes les transactions bancaires. La spécialisation des banques de premier niveau demeure essentiellement théorique.

#### **1-2-1-4-La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR)**

La Banque de l'agriculture et du développement rural a été établie le 16 mars 1982, d'après ses statuts, la BADR est reconnue comme banque de dépôts. Sa mission principale est de contribuer, en accord avec la politique gouvernementale, au développement économique et social des collectivités locales.

#### **1-3-la structure actuelle du secteur bancaire algérien**

Le secteur bancaire en Algérie est constitué d'un nombre limité d'entités financières : une banque centrale, cinq banques commerciales publiques, une banque de développement publique, une caisse d'épargne publique, une banque commerciale mixte, une banque mixte offshore, et une banque d'affaires privées. (Ammour, 2001)

##### **1-3-1-La banque d'Algérie**

Selon la loi relative à la monnaie et au crédit du 14 avril 1990, la banque d'Algérie, ou banque centrale d'Algérie, a pour mission, en plus des attributions déjà mentionnées (émission monétaire, régulation de la circulation monétaire, supervision des crédits à l'économie, gestion des réserves de change, assistance à l'État) et des actions qu'elle mène quotidiennement (réescompte, gestion du marché monétaire, et la mise en place de représentations ou d'établissements de banques et d'institutions financières étrangères).

La direction de la banque est assurée par un gouverneur, assisté de trois vice-gouverneurs.

La gestion de l'institution est supervisée par un conseil de la monnaie et du crédit, qui remplit une double fonction de conseil d'administration et d'autorité monétaire. En sa qualité de conseil d'administration, il possède des pouvoirs étendus concernant l'administration de la banque, délibère sur l'organisation générale de la banque, approuve chaque année le budget et le rapport de bénéfices, et valide le projet de rapport annuel que le gouverneur rédige, en son nom, pour le président de la République.

En tant qu'autorité monétaire, ce conseil édicte les règlements relatifs aux activités bancaires et financières, y compris l'émission de monnaie et sa couverture, les normes et conditions des opérations de la banque centrale, les objectifs concernant l'évolution des différentes composantes de la masse monétaire et du volume des crédits, établit les normes et ratios applicables aux banques avec leurs clients, régule les changes et organise le marché des changes, et prend également des décisions concernant l'autorisation d'ouverture de

représentations ou d'établissements de banques et de sociétés financières étrangères, ainsi que des délégations de pouvoirs en matière de réglementation des changes.

Outre le gouverneur et les vice-gouverneurs, le conseil de la monnaie et du crédit est composé de trois fonctionnaires désignés par le premier ministre et de trois suppléants pour remplacer, si nécessaire, les membres permanents.

La supervision de la banque d'Algérie est effectuée par deux vérificateurs nommés par le président de la République. (Ammour, 2001)

### **1-3-2-Les banques commerciales publiques**

Les banques commerciales publiques se composent de cinq entités : la Banque nationale d'Algérie, la Banque extérieure d'Algérie, le Crédit populaire d'Algérie, la Banque de l'agriculture et du développement rural, ainsi que la Banque du développement local.

Conformément à la loi bancaire du 1<sup>er</sup> août 1986, l'activité principale de ces banques commerciales publiques obtient le statut de « banque universelle » et peut alors réaliser les opérations suivantes :

- En tant qu'activité principale : toutes les opérations bancaires, notamment la réception des dépôts du public, les opérations de crédit, la fourniture de moyens de paiement au public et la gestion de ceux-ci.
- Comme activités secondaires : les opérations de change, les transactions sur l'or, les métaux précieux et les pièces, les opérations d'investissement, la souscription, l'achat, le stockage et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier, les conseils et l'accompagnement en gestion de patrimoine, la création et le développement d'entreprises, la collecte de fonds auprès du public destinés à être investis dans une entreprise, ainsi que la détention de participations dans des entreprises.

### **1-4-Caractéristiques principales du secteur bancaire et financier algérien**

- Le secteur bancaire connaît une transformation qui devrait se manifester par une plus grande bancarisation et par des transactions plus rapides.
- Les liquidités disponibles dans le secteur bancaire s'élèvent à plus de 14 milliards de dollars, tandis que les réserves en devises étrangères dépassent les 40 milliards de dollars. (ABEF)
- Une densité bancaire considérable, mais qui demeure insuffisante, avec 1200 agences, soit une pour 30 000 habitants. Ces agences du réseau bancaire sont largement dominées par les banques publiques.
- Un dispositif de financement et de refinancement hypothécaire a été instauré pour soutenir le programme quinquennal qui vise à construire un million de logements.

- Le secteur public occupe encore 90 % du marché des ressources et des crédits. Les banques publiques sont toujours prédominantes : elles recueillent 94 % des ressources et concentrent 93 % de l'allocation des crédits.
- L'initiative de libéralisation du marché bancaire se concrétise par la liberté d'investissement « un capital minimum requis de 30 millions de dollars pour une banque et des millions pour une institution financière ». Les taux d'intérêt bancaire sont laissés à la libre détermination « actuellement, les taux varient entre 5,5 et 9 % pour le crédit et entre 1,25 et 3,5 % pour les dépôts ». L'activité bancaire opère dans un cadre de convertibilité courante.
- Le secteur bancaire est engagé dans une transformation qui devrait se traduire par une bancarisation plus accrue et par des opérations plus expéditives. (Ammour, 2001)

## **Section 2 : définition et typologie des crédits bancaires**

En l'absence de marchés de capitaux développés, les banques demeurent les institutions de financement privilégiées vers lesquelles se tournent les entreprises ayant des besoins en financement.

Ainsi, la banque se profile comme le bailleur de fonds des entreprises. Elle met en place une gamme de crédits adaptés à leurs besoins.

Dans cette section, nous allons explorer les différentes définitions du crédit et son objectif, puis nous définirons les divers types de crédits.

### **2-1-Définition du crédit**

#### **2-1-1-définition économique**

Le crédit désigne un acte qui permet à une personne de mettre des ressources financières à la disposition d'une autre, moyennant une compensation pour le service fourni et les risques encourus. Il constitue l'élément fondamental de l'accumulation de richesse et favorise le développement de l'économie dans son ensemble. Pour cette raison, on peut affirmer que le crédit exerce un effet multiplicateur sur les activités humaines. En règle générale, le crédit présuppose la présence ou la rétribution des quatre éléments essentiels, à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties. (Bouyakoube, 2000, p. 115)

« Le crédit en économie fait référence aux transactions, qu'elles soient en nature ou en espèces, réalisées en échange d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu à l'avance » (Jobard, Jeune, 1994, p. 170)

Le crédit repose sur la confiance « le terme crédit provient du latin *crédence*, signifiant croire », car le prêteur doit anticiper la réalisation de l'engagement que l'emprunteur devra honorer. Dans certains cas, des garanties peuvent être exigées de l'emprunteur pour renforcer la confiance qui peut lui être accordée (caution, nantissement, hypothèque, etc. ) (George, 1983)

Pour les économistes, le crédit est une transaction par laquelle un prêteur ou créancier fournit à un emprunteur ou débiteur une somme d'argent convenue, en échange d'un engagement à rembourser à une date fixée à l'avance.

### **2-1-2- En finance**

Le crédit fait référence aux diverses opérations de prêt d'argent, qu'il s'agisse de contrats de prêts bancaires ou de facilités de paiement offertes par un fournisseur à un client.

Pour répondre aux requêtes de crédit, une banque ou une institution financière peut soit mobiliser des fonds qu'elle possède déjà, soit emprunter sur le marché monétaire, ou encore générer de la liquidité par le biais de la création monétaire.

Le crédit est généralement associé à des intérêts que le débiteur « celui qui bénéficie du crédit, également appelé emprunteur » ou le créancier « celui qui accorde le crédit, également désigné comme prêteur » doit acquitter. (Jobard, Jean, 1994, p175)

### **2-1-3- En comptabilité**

Dans la comptabilité générale, le terme crédit est un concept technique représentant une des deux colonnes du système de comptabilité à double entrée. Par convention, cette colonne est toujours celle qui se situe à droite. Elle est utilisée pour enregistrer :

- L'origine des fonds « ou plus généralement les ressources comme les apports en capital »
- Les bénéfices de l'entreprise « les ventes effectuées, les produits financiers »
- Les dettes de l'entreprise envers les fournisseurs, l'État ainsi que les emprunts contractés auprès de la banque.

Le crédit a pour notion complémentaire le débit (Rouyer, Alain, p75)

#### **2-1-3-1- En comptabilité bancaire**

Le relevé bancaire présenté par l'établissement fonctionne à l'inverse de la comptabilité traditionnelle, car il s'agit d'un extrait de la comptabilité de la banque, et non de celle du client. Pourtant, les termes de crédit et de débit y conservent leur signification étymologique.

Pour la banque, le déposant constitue une source de financement. Chaque fois qu'un client remet une somme d'argent au banquier, cela est inscrit à la fois comme un crédit sur le compte au nom du client « cette somme s'additionne aux fonds que la banque doit » et comme un débit

dans le compte de caisse dans sa comptabilité « les billets remis par le client viennent s'ajouter aux ressources disponibles pour le banquier ». Ainsi, la colonne de crédit dans l'extrait de compte possède deux interprétations : d'une part, le crédit accordé à la banque, car le client lui prête des fonds « définition étymologique du terme crédit », et d'autre part, la dette que la banque reconnaît envers le client « définition comptable du crédit dans un compte fournisseur ». (Bouyakoube, 2000, p115).

#### **2-1-4- définition juridique**

La loi N90-10 du 14 avril 1990, concernant la monnaie et le crédit, définit le crédit dans son article 112 de la manière suivante : (Rouyer, Alain, p77)

« Une opération de crédit se définit comme l'ensemble des actes à titre onéreux par lesquels une personne met ou s'engage à mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, ou encore agit dans son intérêt par le biais d'un engagement tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. »

Accorder du crédit, c'est avoir confiance et mettre effectivement à disposition d'autrui un bien concret ou un pouvoir d'achat, en échange de la promesse que ce bien sera restitué dans un délai convenu. Le service offert est compensé, prenant en compte l'attente, le risque encouru et la nature même du service.

Par conséquent, le crédit résulte de l'interaction de trois éléments :

Crédit = confiance + temps + promesse

#### **2-2- types des crédits bancaires**

On peut identifier plusieurs catégories de crédits bancaires, selon les critères utilisés par l'analyste, notamment : l'objet, la durée et les caractéristiques.

##### **2-2-1-Selon l'objet du crédit**

Les crédits destinés aux particuliers : (personnes physiques)

- Crédit-bail (location-vente, leasing)
- Crédit à la consommation (personnel, affecté, revolving)
- Crédit immobilier (épargne logement)

Les crédits pour les entreprises et les professionnels :

- Crédit d'exploitation (affacturation, faculté de caisse, escompte, Credoc)
- Crédit d'investissement (financement d'équipement, crédit-bail)

### **2-2-2-Selon la durée du crédit**

- Crédit à très court terme (jusqu'à 3 mois)
- Crédit à court terme (jusqu'à 2 ans)
- Crédit à moyen terme (jusqu'à 7 ans)
- Crédit à long terme (jusqu'à 20 ans)
- Crédit à très long terme (au-delà de 20 ans, voire perpétuel).

### **2-2-3-Selon la forme du crédit (les caractéristiques)**

- Monnaie : En monnaie nationale, en devises étrangères
- Mode d'amortissement : constant, à annuité constante ou remboursable indéfiniment,
- Type de taux : À taux fixe, à taux variable ou indexé, à taux variable capé,
- Mécanisme : permanent ou revolving, sur ligne de crédit ;
- Contrat : sur compte débiteur, emprunt obligation, contrat de prêt, en pool,
- Garantie : En blanc. Garanti.

Dans cette étude, nous allons nous concentrer sur le critère de la durée. La banque agit en tant que bailleur de fonds pour l'entreprise. Elle met en place une variété de crédits adaptés à ses exigences. En règle générale, en fonction de la durée, on en distingue deux types : les crédits à court terme et ceux à moyen ou long terme.

Chaque type renferme diverses natures : Après avoir établi la définition et l'objectif des crédits, nous allons, dans cette présentation, fournir un aperçu de ces deux catégories de crédits.

#### **2-2-4-Les crédits à court terme**

Au cours de l'exercice, l'entreprise requiert des liquidités pour faire face à des dépenses imprévues. Cependant, pour concurrencer efficacement, l'entreprise doit accorder des délais à ses clients et faire face à des retards dans les paiements.

En conséquence, l'entreprise se trouve dans une situation nécessitant des fonds, la poussant à solliciter son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits octroyés à l'entreprise visent à pallier des insuffisances temporaires de capitaux à court terme, leur durée étant inférieure à un an et correspondant à la nature des besoins financiers, tels que le financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation. (Philippe, Jean, 2005)

#### **Les crédits d'exploitation**

On peut classer les crédits d'exploitation selon :

- Le niveau de risque
- Leur nature spécifique ou globale
- Leur caractère mobilisable ou non
- Leur manière d'être effectuée.

On distingue généralement deux principales catégories de crédits d'exploitation :

**Les crédits directs** : nous identifions

- **Les crédits non affectés par la banque**

Dans ce type de crédits, la banque finance une portion de l'actif circulant de l'entreprise (stocks, créances) pour rétablir la trésorerie de celle-ci, sans que ce financement soit lié à un besoin particulier. L'entreprise attend de sa banque une assistance qui ne nécessite pas la recherche d'une justification très précise pour le besoin exprimé, se basant plutôt sur la structure financière de l'activité, la rigueur, l'intégrité et les compétences des dirigeants... » ». (La revue banque, p229)

Ces crédits peuvent prendre les formes suivantes

- Facilités de caisse
- Découverts
- Crédits de campagne

**Les crédits garantis par des sûretés réelles**

Certains crédits par caisse possèdent des désignations spécifiques faisant référence à un objet déterminé ou tout au moins à la provenance des besoins.

Ces crédits nécessitent la mise en gage de certains actifs circulants dans le cadre d'opérations spécifiques. (La revue banque, p235)

Ils peuvent se présenter sous les formes suivantes :

- Escompte commercial
- Affacturage
- Crédits sur marchandises
- Avance sur factures
- Avance sur titres
- Avance sur délégation de marché.

**★ Les crédits indirects (engagements par signatures)**

Un crédit par signature est défini comme un engagement pris par la banque sous forme d'une acceptation, d'un aval, d'une garantie ou d'un crédit documentaire ; de payer au nom d'un débiteur en cas de défaut de paiement.

**2-2-4-1-Le crédit par caisse**

Réalisé par une avance en compte courant, le crédit par caisse est techniquement très simple, et est particulièrement apprécié par les entreprises qui peuvent ainsi faire fonctionner leurs comptes sur une base de découvert dans un plafond défini à l'avance. Il est courant même s'il expose la banque à des risques bien plus élevés que ceux associés aux crédits de mobilisation, tels que par exemple l'escompte commercial.

**1. La facilité de caisse**

La facilité de caisse a principalement pour objectif d'offrir à la trésorerie une flexibilité opérationnelle. Elle est accordée aux entreprises afin de les aider à gérer les décalages temporaires qui peuvent influencer leur trésorerie à divers moments, en particulier lors des paiements aux fournisseurs, des rémunérations du personnel ou des règlements de la TVA. (Gérace, Alain, p85)

**2. Le découvert**

La notion de découvert est très floue. Les entreprises emploient souvent ce terme en pensant à une assistance bancaire par caisse, qu'elle soit courte ou prolongée, sans différencier le temps ou l'objet entre la facilité et le découvert. Les banquiers affirment qu'un compte avec un solde négatif est considéré comme étant à découvert.

Il vise à compléter un fonds de roulement insuffisant pendant une période déterminée qui peut aller de deux semaines à quelques mois.

Il représente donc un risque considérable pour le banquier qui l'accorde, étant donné qu'il s'agit d'un soutien bancaire à court terme, subjectif et non lié à une opération commerciale précise. Beaucoup de PME se financent pour leurs investissements en utilisant leur trésorerie active sans chercher à demander au préalable les soutiens appropriés.

Les entreprises qui recourent au crédit par caisse pour compenser leurs pertes présentent un risque d'autant plus élevé pour les banquiers... (Philippe, Jean, p138)

### **2-2-4-2-Les Crédits basés sur la mobilisation de créances commerciales**

Dans une économie où les crédits inter-entreprises sont cruciaux, la mobilisation des créances clients est essentielle pour les entreprises souhaitant obtenir des liquidités auprès de leur banque.

Dans ce contexte, le secteur bancaire offre aux entreprises un large éventail de solutions, allant de l'escompte de papier commercial, du crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC), jusqu'à la formule plus récente de cession de créances professionnelles (Daily), en incluant l'affacturage ou le factoring.

#### **1- L'escompte commercial**

L'escompte commercial peut être décrit comme une opération de crédit dans laquelle le banquier met à disposition d'un client le montant d'une remise sans attendre l'échéance des effets. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en intégralité, doit normalement permettre au banquier escomptant de récupérer son avance (J. Ferronnière). (Rouyer, Alain, p29)

D'un autre côté, la banque considère l'escompte comme une utilisation avantageuse, même si, à première vue, il peut sembler moins rentable que le crédit traditionnel. Toutefois, il offre trois avantages distincts par rapport à ce dernier : (Rouyer, Alain, p31)

- L'escompte présente un risque de non-remboursement réduit : étant basé sur une transaction commerciale généralement réglée par l'acheteur ayant reçu la marchandise, cette opération donne à la banque deux recours, l'un contre son client en vertu du contrat d'escompte, et l'autre contre l'acheteur sur la base de la créance de provision.
- Il permet de générer des dépôts, puisque les fonds crédités sur le compte, s'ils ne sont pas entièrement utilisés, constituent des ressources comparables à des soldes créditeurs
- Il immobilise peu les ressources de la banque, sa durée étant en général courte, ne dépassant pas 90 jours.

Malgré plusieurs inconvénients, le rôle et la signification de l'escompte ont continué à croître ces dernières années pour les PME-PMI, alors qu'il était en grande partie abandonné par les grandes entreprises dans le domaine du financement à court terme. (Philippe, Jean, p143)

#### **2- Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC)**

La procédure d'escompte des effets commerciaux s'avère assez complexe, ce qui a conduit à l'émergence d'une nouvelle technique de crédit à court terme, permettant aux entreprises de mobiliser leurs créances commerciales auprès des banques, sans nécessité d'émettre des effets de commerce.

Les entreprises susceptibles de bénéficier des CMCC incluent des entités industrielles, commerciales et agricoles ayant reçu l'approbation de la banque centrale et qui ont décidé de se passer de ce CMCC.

Pour diverses raisons, les entreprises sont réticentes à adopter le CMCC, car en l'absence de conditions spécifiques sur l'escompte des billets de mobilisation et sur l'encaissement des effets de base, son coût s'avère élevé en comparaison avec celui de l'escompte commercial.

En raison des nombreuses contraintes pesant sur ce type de financement bancaire à court terme, cette méthode de financement des déficits de trésorerie n'a pas rencontré un grand succès, ce qui a conduit les banques et les autorités publiques à instituer le crédit ou loi Dailly, qui a l'avantage principal de ne plus nécessiter l'autorisation de la banque centrale.

### **3- La Loi, crédit ou bordereau Dailly**

Du nom du sénateur Étienne Dailly, qui en est l'initiateur, cette procédure « établie le 2 janvier 1981, modifiée par la loi bancaire du 24 janvier 1984 » permet, par la simple remise d'un bordereau, de céder ou de nantir un ensemble de créances à la banque qui accorde le crédit. Ce mécanisme représente, en principe, une immense simplification de la procédure d'escompte. Le bordereau a les caractéristiques d'une lettre de change.

Cependant, en réalité, les établissements bancaires compensent la gestion de manipulation par une augmentation des risques d'impayés. En effet, une société ne peut obtenir un crédit Dailly que si ses clients présentent une solide santé financière « réduction du risque de défaut » et doit supporter une commission de risque et de frais variant de 1% à 2,5% du montant TTC de la facture mentionnée sur le bordereau. Cette commission demeure due même si la créance est annulée ou fait l'objet d'une réduction.

Globalement, la raison pour laquelle la cession de créances commerciales professionnelles via CMCC ou Dailly n'a pas atteint le succès qu'elle mérite réside sans doute dans le fait que les banques ne se le sont pas entièrement approprié. Seules les entreprises solides ont pu en tirer profit aisément, tandis que celles plus vulnérables, en particulier les PME-PMI, rencontrent d'importantes difficultés d'accès en raison de la complexité administrative et de l'attitude réservée et méfiante des banques à l'égard de ces dispositifs innovants, qui comportent des risques significatifs « absence d'hypothèques, de garanties, etc... » ]

**4- L’Affacturage ou factoring**

L’affacturage est « un contrat par lequel un établissement du crédit spécialisé appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur appelé vendeur sur ses clients appelées acheteurs » (Ammour,1997, p107)

**Services offerts**

Les avantages et inconvénients (Philippe, Jean, 2005)

**Ces avantages**

- Une gestion administrative, comptable et légale simplifiée en cas de non-paiement.
- Une gestion de trésorerie optimisée grâce à un meilleur suivi des créances.
- L’évaluation des risques réalisée par la société d’affacturage, ce qui réduit les demandes d’informations commerciales par l’entreprise concernant ses clients.
- Un outil de financement capable de verser à l’avance jusqu’à 85% du montant des factures.
- L’élimination du risque de non-paiement grâce à une couverture à 100% du montant des factures, à l’exception des litiges commerciaux entre le vendeur et l’acheteur.

**Ces inconvénients**

- Coût relativement élevé « qu’il est essentiel de relativiser en tenant compte du coût du factoring ».
- Obligation de soumettre toutes les créances dans le secteur géographique ou économique désigné « similaire au principe de l’assurance-crédit ».
- Souvent limité aux factures à courte échéance, principalement pour des débiteurs établis dans les pays développés.
- Dépersonnalisation de la relation avec le client.

**2-2-4-3- Crédits sans mobilisation de créances commerciales**

À la différence des techniques de financement à court terme précédemment évoquées, ces crédits ne sont pas liés à des mobilisations de créances commerciales. Ce sont donc des crédits à court terme ayant des caractéristiques et modalités traditionnelles, à savoir : (Philippe, Jean, p160)

- Un montant de crédit accordé à la date de la décision
- Un intérêt calculé sur la base d’un taux appliqué au montant et à la durée de mise à disposition des fonds « date d’échéance non incluse », augmenté de jours bancaires éventuels et d’éventuelles commissions supplémentaires ;

Un remboursement du montant prêté à la date d’échéance du crédit.

### **1. Le Crédit spot ou crédit par billet financier**

Principalement utilisé par les entreprises avec des besoins en trésorerie durables, le crédit spot répond à des exigences souvent élevées pendant des périodes très brèves, allant de quelques jours à un ou deux mois, et très rarement plus longtemps.

Selon ses besoins de trésorerie, l'entreprise qui désire obtenir ce type de crédit émet un billet à l'ordre de son banquier, s'engageant à en rembourser le montant à une date prédéterminée. Lorsque l'entreprise mobilise ce document, la banque crédite le compte courant du montant de l'effet escompté, puis le débite à la date d'échéance tout en prélevant les intérêts dus. Ce billet peut être renouvelé librement selon les besoins de l'entreprise, avec un montant et une durée potentiellement modifiable.

Les bénéfices associés à ce crédit spot sont significatifs et expliquent le succès rencontré par ce type de financement durant ces dernières années, où il est devenu la méthode de financement à court terme la plus courante après le découvert dans les entreprises de taille intermédiaire. (Idem)

### **2. Les Billets de trésorerie**

Les billets de trésorerie sont considérés comme des titres de créance négociables, D'une durée déterminée, émis à la discrétion de l'émetteur, représentant un droit de créance et portant intérêt.

L'entreprise accède alors directement au marché. Elle émet des titres financiers non garantis pour une période allant de dix jours à quelques mois, qui sont escomptés soit directement auprès d'une société, soit via une banque. Les participants à ces billets peuvent être des individus ou des entités, sans distinction de nationalité, mais capables d'évaluer le risque lié à cette opération et de juger la solidité financière de l'émetteur.

Cette méthode de désintermédiation va au-delà du court terme, car elle offre à l'entreprise un financement renouvelable de nature permanente. En conséquence, les banques ont vu leur trafic diminuer, ne conservant que les frais de placement. (Gérard, Alain, p106)

### **3. Les Crédits garantis**

Ils sont employés par de grandes sociétés qui possèdent des marchandises ou des titres leur permettant, en cas de nécessité de liquidités, d'anticiper la mobilisation de leurs créances en recevant immédiatement leurs montants. En échange et selon le procédé adopté, ces créanciers transfèrent les créances en question aux mobilisateurs sélectionnés ou les mettent temporairement en garantie pour leur bénéfice. En pratique, on distingue les crédits garantis par

des stocks de biens ou de produits finis, ainsi que ceux garantis par des titres détenus. (Philippe, Jean, p166)

### **3-1- Le Crédit relais**

Le crédit relais représente une facilité de caisse d'une durée prolongée, liée à une opération ponctuelle en dehors de l'exploitation, permettant à une entreprise d'anticiper une entrée de fonds provenant soit d'une opération financière « augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire », soit de la vente d'un bien « immobilier ou fonds de commerce », soit de la TVA remboursable sur un investissement.

Il s'agit donc d'une avance conçue pour financer de manière exceptionnelle les immobilisations en attendant une rentrée certaine et imminente. (Gérard, Alain, p86)

### **3-2- Le Crédit de campagne**

Le crédit de campagne vise à financer les entreprises dont l'activité est saisonnière « comme les sucreries, conserveries, industrie du jouet... » rencontrant l'un des deux scénarios suivants : soit elles subissent d'importants décaissements au début du cycle avant de réaliser des ventes étalées dans le temps, soit elles procèdent à des décaissements progressifs puis vendent simultanément leurs produits pour clore le cycle. Dans tous les cas, elles doivent disposer des ressources nécessaires pour stocker entre le moment de l'achat ou de la fabrication et celui de la vente. Ce crédit est généralement accordé sous forme de crédit de caisse ou de billet par une ou plusieurs banques. (Rouyer, Alain, p107)

#### **Le crédit de campagne par caisse**

Il se caractérise par sa grande facilité et offre à l'entreprise tous les atouts du crédit par caisse, car il permet de fournir à l'entreprise un découvert dont elle peut disposer selon ses besoins quotidiens, sous la condition de ne pas dépasser le seuil autorisé.

#### **Le crédit de campagne par billet**

Seules les modalités d'utilisation du financement diffèrent, c'est-à-dire qu'au lieu de faire apparaître un solde débiteur, l'entreprise escompte des billets financiers auprès de sa ou ses banques dans la limite de l'autorisation qui lui est accordée.

Accorder ce type de crédit comporte des risques considérables pour la banque, qui le réservera donc à des clients fiables « ayant réussi les précédentes campagnes, avec une structure financière saine. . . ». La banque veillera à ce que de nombreuses conditions soient réunies avant d'approuver ce crédit. Ainsi, le risque maximal auquel la banque s'expose est lié à l'échec d'une campagne qu'elle a financée. Pour éviter de porter seule ce risque, la banque peut demander des engagements fermes tels que des garanties personnelles

des dirigeants, des réserves de trésorerie substantielles, ou des apports éventuels en compte courant de la part des actionnaires...

### **3-3- Les Avances sur marchandises et warrants**

Les avances sur marchandises désignent des crédits bancaires destinés à fournir à certaines entreprises industrielles ou commerciales des capitaux additionnels nécessaires pour financer leurs besoins en stockage, en approvisionnement en matières premières, en acquisition de marchandises, en constitution de stocks de produits finis, et en maintien de stocks de sécurité. En contrepartie, les marchandises sont mises en gage au banquier.

Le warrantage ou escompte de warrant représente un type de crédit commercial permettant de garantir des marchandises en échange des financements fournis par la banque. Ce mécanisme est fréquemment utilisé par des entreprises saisonnières, telles que celles de la viticulture, de l'agriculture céréalière ou des produits laitiers, qui entreposent des biens dont elles n'ont pas immédiatement besoin. (Philippe, Jean, p168-169)

### **4. Les cautionnements**

Il s'agit d'un contrat unilatéral par lequel la caution assure l'exécution d'une obligation, s'engageant envers les créanciers à remplir cette obligation si le débiteur principal ne s'en acquitte pas.

En se portant caution, en d'autres termes en apposant leur signature, les banques octroient un crédit à leurs clients. En effet, tout engagement de caution implique potentiellement un engagement de découvert car, lorsqu'elles sont appelées à payer à la place de leurs clients défaillants, elles risquent de rencontrer des problèmes pour obtenir le remboursement.

Il est donc nécessaire qu'elles demeurent vigilantes quant à l'octroi des lignes de caution, qui sont inscrites hors bilan et représentent un volume de risque significatif, pouvant dépasser la moitié de l'encours des crédits à court terme dans certaines banques. (Didier, 2005)

Il est difficile de les énumérer spécifiquement, cependant, leur but reste constant, soit éviter à l'entreprise de bloquer d'importantes sommes sous forme de cautionnements en espèces, soit lui faciliter l'obtention de délais de règlement de sa dette envers le fisc, et parfois même de ne pas avancer des droits qu'elle pourrait ne jamais avoir à payer en cas de contestation fiscale.

Aperçu des types de cautionnement : (Philippe, Jean Tardy, 2005)

#### **4-1- Les obligations cautionnées**

Les obligations cautionnées représentent un mode de financement essentiel pour les sociétés importatrices. En effet, les autorités douanières peuvent offrir un crédit à l'entreprise pour le

paiement de certains impôts (droit de douane, TVA à l'importation). Ce crédit est formalisé par un billet à ordre, au profit de la douane, cautionné obligatoirement par une banque.

#### **4-2-Les garanties douanières**

Pour retirer les biens importés, l'importateur doit présenter une offre

Cautionnée, s'engageant à régler les droits dans un délai de 30 jours après la liquidation.

#### **4-3-Les garanties administratives**

Ce sont les diverses cautions requises par les autorités lorsqu'elles attribuent l'exécution de contrats à des entreprises privées.

#### **2-2-4-4- Crédit à l'exportation**

Avec l'expansion du commerce international, les PME exportatrices

peuvent rencontrer des problèmes de financement, ce qui rend crucial pour ces entreprises de se tourner vers des solutions de crédit à l'exportation, particulièrement adaptées à ces transactions, afin de prévenir des tensions excessives sur leur trésorerie et des délais de paiement souvent très longs sur le plan international.

On identifie trois méthodes de financement employées dans le commerce international : (Philippe, Jean, p177)

- La mobilisation de créances issues de l'exportation ;
- Le préfinancement à l'export ;
- L'avance en devises ;
- L'affacturage à l'international.

#### **1- Mobilisation de créances issues de l'exportation (MCNE)**

La MCNE constitue une méthode permettant aux exportateurs de mobiliser leurs créances sur des clients étrangers. L'avantage de cette approche réside dans le financement avantageux des délais de paiement qui peuvent s'étendre jusqu'à 18 mois, alors que les escomptes ne peuvent pas dépasser 3 mois. Passé ce délai, l'intérêt de l'entreprise se manifeste si elle émet des factures en monnaie nationale ; en revanche, si ces créances sont exprimées en devises, l'entreprise prend un risque de change, sauf si elle utilise l'une des techniques de couverture appropriées.

#### **2- Le préfinancement à l'export**

Contrairement aux avances sur créances nées à l'étranger, qui consistent en un crédit mobilisant une créance commerciale, le préfinancement à l'export est un crédit destiné à financer l'exploitation des activités d'exportation. Les PME bénéficient de ces crédits de

préfinancement, qui leur fournissent les ressources nécessaires pour soit maintenir leur activité régulière à l'international « préfinancements généraux » soit répondre à des commandes spécifiques d'un montant très important « préfinancement spécialisé ».

### **3- L'avance en devise**

Les avances en devises à l'export, qui financent des exportations facturées en monnaies étrangères mais, plus rarement, des exportations libellées en monnaie nationale, consistent à mettre des fonds à la disposition des entreprises avant que les débiteurs étrangers ne procèdent au paiement.

### **4- L'affacturage international**

L'affacturage n'est pas uniquement une technique de financement à court terme.

Elle peut être exploitée dans le cadre d'opérations commerciales nationales ou internationales.

L'avantage principal de la cession des créances à une banque est qu'elle permet d'éliminer le risque de change lié au contexte international. En fait, le factor assure la bonne conclusion du recouvrement et financera l'entreprise exportatrice dans sa monnaie nationale, et le paiement sera garanti une fois la cession validée. (Philippe, Jean, p177)

## **2-2-5- Les crédits à moyen et à long terme**

Les crédits à moyen et long terme servent à financer les investissements des entreprises et des particuliers. On parle de crédit à moyen terme pour des crédits d'une durée de 2 à 7 ans, tandis que les crédits à long terme désignent ceux qui ont une durée supérieure à 7 ans.

### **2-2-5-1- Les crédits basés sur des obligations de droit commun**

#### **1. Les prêts participatifs**

Créés en 1978, ces crédits à long terme ne sont pas mobilisables. Leur objectif est de compenser le manque de fonds propres des entreprises. Seules les personnes morales, telles que l'État, les banques, CEPME « crédit d'équipement des petites et moyennes entreprises », Crédit National, peuvent les accorder. Ils offrent un intérêt fixe et peuvent également être assortis d'un taux variable lié aux performances de l'entreprise, à verser en priorité avant toute autre affectation. En cas de redressement judiciaire, le remboursement pendant la période d'observation n'est pas envisageable. En revanche, lors d'une liquidation judiciaire, le prêteur ne bénéficie d'aucune sureté et sera remboursé après les créanciers privilégiés et les créanciers garantis, ce qui rend le remboursement rare. (Emmanuel, p243- p260)

**2. L'emprunt obligataire**

L'emprunt obligataire représente une forme légale de prêt, matérialisée par

L'émission de titres financiers « obligations » par des personnes morales autorisées.

Seules les sociétés par actions établies depuis plus de deux ans et ayant un capital entièrement libéré peuvent émettre des obligations, à condition d'avoir produit deux bilans régulièrement validés par les actionnaires.

Les obligations sont des titres négociables sur le marché financier, octroyant à leurs détenteurs le droit d'être remboursés et de toucher des intérêts. Sous certaines conditions, ces obligations peuvent évoluer en changeant de nature juridique (conversion des obligations en actions, par exemple).

**3. Les prêts à long terme des établissements de crédit**

Les particuliers contractent des emprunts auprès d'institutions financières spécialisées telles que le Conseil Foncier. Les aspects juridiques de l'opération de prêt suivent les mêmes lignes que celles d'un contrat à court terme.

Les prêts à long terme sont généralement sécurisés par une garantie :

- Les banques obtiennent des hypothèques qu'elles peuvent échanger sur le marché hypothécaire au profit d'organismes de mobilisation.
- Les clients bénéficient également de systèmes de protection : une offre de prêt initiale valable pendant 30 jours, un délai de réflexion de 10 jours « l'acceptation doit être faite par écrit », et une interdépendance entre le contrat de prêt et la vente « la vente doit se réaliser dans les 4 mois suivant l'acceptation du prêt, sinon le contrat de prêt est annulé ».

**4. Le crédit-bail**

Ce type de contrat concerne la location de matériels, d'équipements ou de biens immobiliers destinés à un usage professionnel, permettant au locataire d'acheter tout ou partie des biens loués à un prix convenu après avoir déduit les paiements effectués sous forme de loyer.

**2-2-5-2- Le crédit fondé sur la négociation**

Les méthodes de mobilisation elles reposent sur la technique de négociation, qui est une pratique professionnelle établie.

Les banques ayant accordé des crédits pour le financement des opérations à moyen et long terme de leurs clients peuvent par la suite obtenir des crédits en négociant des contrats avec des organismes mobilisateurs.

Bien que les crédits à moyen terme accordés depuis le 13 juillet 1989 ne soient plus mobilisables, les crédits à long terme peuvent être mobilisés sur le marché hypothécaire (Jeccnes, Emmanuel, p293).

### **1- L'opération de mobilisation**

La mobilisation repose sur la mise à disposition, sans entraîner le transfert matériel des titres de créance. La mobilisation implique : l'intervention d'établissements de crédits intermédiaires, l'engagement d'institutions financières spécialisées capables d'acquiescer des créances à long terme, ainsi que l'intervention du Crédit Foncier de France.

La mobilisation s'effectue de la manière suivante :

L'institution financière souhaitant mobiliser dresse la liste des contrats qu'elle va négocier.

Elle émet alors un billet à ordre équivalent au montant des crédits à mobiliser.

Elle se tourne ensuite vers un établissement autorisé pour obtenir l'aval requis pour la poursuite des opérations.

Par la suite, elle négocie les crédits mobilisables avec un organisme mobilisateur, le billet à ordre est mis en circulation et les contrats à l'origine de celui-ci sont conservés au bénéfice du détenteur du billet de mobilisation.

### **2-Les effets**

Les créances ayant subi la mobilisation deviennent inaccessibles. Elles forment une garantie sans dépossession pour l'établissement de crédit, au bénéfice de l'organisme mobilisateur ou des détenteurs successifs jusqu'à l'échéance du titre.

Le défaut de paiement à l'échéance de l'organisme mobilisateur entraîne la réalisation de la garantie : le détenteur du billet de mobilisation reçoit les titres de créance en échange du billet. Cette opération lui confère la propriété des créances ainsi que de leurs accessoires « hypothèques, privilèges » et lui donne un recours direct contre les emprunteurs ayant signé les contrats de prêts initiaux.

### **Section 03 : Le rôle de crédits bancaires dans le financement des entreprises**

Les prêts bancaires jouent un rôle fondamental dans le financement des entreprises, fournissant un accès essentiel aux fonds nécessaires pour leur croissance et leur développement. Ces prêts sont cruciaux pour satisfaire les exigences de liquidité, financer des projets d'investissements et soutenir l'expansion des activités. Ainsi, il est crucial de saisir comment les prêts bancaires impactent le secteur entrepreneurial.

#### **3-1-Rôle des Crédits Bancaires**

Le crédit constitue un levier de l'économie, agissant comme un facteur déterminant dans l'expansion des entreprises. Il permet de surmonter toutes les disparités entre les revenus et les dépenses, quel qu'en soit le type. Le crédit a une importance majeure dans les économies contemporaines car il : (Petit-Dutallis ,1999, P20)

- Améliore la qualité de la production.
- Fournit à un individu un pouvoir d'achat immédiat, facilitant les transactions entre entreprises ainsi qu'entre sociétés et consommateurs.
- Garantit la continuité des processus de production et de commercialisation.
- Sert de moyen à la création monétaire.

##### **3-1-1- Financement de la Trésorerie et des Investissements**

**Crédits de Trésorerie :** Ces prêts aident les entreprises à gérer leur trésorerie, en comblant des besoins quotidiens tels que les stocks, les salaires, et les matériaux. Ils sont souvent employés pour faire face aux variations saisonnières ou aux moments de faible activité. Par exemple, un crédit renouvelable peut permettre à une société d'assurer une liquidité stable tout au long de l'année. (Dupont, 2023).

**Crédits d'investissement :** Utilisés pour financer des projets à long terme, tels que l'acquisition de nouveaux équipements, la construction d'usines ou la mise au point de produits innovants. Ces prêts sont indispensables pour la croissance durable des entreprises. Par exemple, un emprunt à long terme peut donner à une entreprise l'opportunité de moderniser ses installations et d'accroître sa capacité de production. (Martin,2022).

##### **3-1-2- Accès au Crédit pour les PME et TPE**

Les PME et TPE constituent la majorité des entreprises et sont souvent les premières à bénéficier des prêts bancaires. En France, par exemple, plus de la moitié des prêts sont attribués

aux PME, qui bénéficient d'un accès relativement aisé aux crédits d'investissement et de trésorerie.

Les banques proposent des taux favorables pour ces entreprises, simplifiant ainsi leur développement. En outre, des programmes spéciaux, tels que les garanties publiques, peuvent aider à atténuer les risques pour les banques et accroître l'accès au crédit pour ces petites structures. (Leclerc,2021).

### **3-2-Avantages des Crédits Bancaires**

**Flexibilité et Rapidité** : Les prêts bancaires donnent aux entreprises un accès immédiat aux capitaux requis pour leurs projets ou leur trésorerie. Ceci est particulièrement crucial dans un contexte économique en constante évolution, où des opportunités et des défis peuvent apparaître brusquement.

**Préservation du Capital Social** : En optant pour des emprunts, les entreprises évitent d'augmenter leur capital social, préservant ainsi leur structure d'actionnariat et leur indépendance financière. Cela revêt une importance particulière pour les entreprises familiales ou celles qui désirent garder le contrôle sur leurs choix stratégiques.

**Diversité des Options** : Les établissements bancaires offrent une gamme de produits financiers adaptés aux divers besoins des entreprises, allant de l'escompte à l'affacturage. Par exemple, L'affacturage permet aux entreprises de se financer via leurs créances clients, ce qui peut améliorer leur liquidité sans accroître leur endettement à long terme.

### **3-3-Obstacles et contraintes**

#### **Accès Inégal**

Les grandes entreprises bénéficient souvent de conditions plus avantageuses et d'un accès facilité aux marchés financiers, restreignant ainsi les opportunités pour les PME et TPE. Les petites entreprises sont généralement confrontées à des taux d'intérêt plus élevés et à des exigences de garanties plus rigoureuses.

#### **Réglementations et Risques**

Les normes financières internationales, comme Bâle III, peuvent affecter la disponibilité des prêts en augmentant les exigences de fonds propres pour les banques.

Cela complique l'accès au crédit pour certaines entreprises. Par ailleurs, les banques doivent gérer les risques liés à l'octroi de prêts, ce qui peut induire une sélection plus rigoureuse des emprunteurs.

### **Innovation et Technologies Financières**

L'émergence des technologies financières « Fin Tech » a ouvert de nouvelles possibilités de financement pour les entreprises. Les plateformes de prêt entre particuliers « P2P lending » et les solutions de financement participatif permettent aux entreprises d'accéder à des fonds en contournant les circuits traditionnels. Toutefois, ces alternatives ne remplacent pas totalement les prêts bancaires classiques mais fournissent des options supplémentaires aux entreprises.

(Bernard,2020).

### **Conclusion**

En conclusion, les prêts bancaires sont fondamentaux dans le financement des entreprises, leur offrant la souplesse nécessaire pour gérer leur trésorerie et investir dans leur croissance. Bien qu'il existe des obstacles, notamment en ce qui concerne l'accès inégal au crédit, les banques jouent un rôle crucial dans le soutien au développement économique en facilitant l'accès aux ressources financières pour toutes les entreprises, en particulier les PME et TPE. Les innovations technologiques apportent également de nouvelles perspectives pour le financement des entreprises, mais les crédits bancaires demeurent un pilier essentiel du système financier.

# **Chapitre 2**

Approche théorique de la  
croissance des entreprises et  
ses modes de financement

## **Introduction**

La croissance d'une entreprise est essentielle pour assurer sa compétitivité et sa pérennité.

La croissance de l'entreprise désigne son expansion par le développement de ses marchés existants ou nouveaux, ainsi qu'en renouvelant son offre ou bien en créant des produits ou services originaux.

La croissance peut être réalisée de manière organique (ou interne), par le développement de nouvelles compétences et l'innovation, ou externe, via des fusions, acquisitions et partenariats stratégiques. (Laurent,2024)

Les PME algériennes sont devenues un acteur et un interlocuteur essentiel dans le paysage économique national. Leur contribution à la mise en place d'une nouvelle économie nationale compétitive est vivement sollicitée par les pouvoirs publics qui affichent une forte volonté de sortir de l'économie de rente pétrolière, caractéristique majeure de l'économie algérienne, et d'aller vers une nouvelle économie compétitive et diversifiée (Hamadache, p258)

## **Section 1 : définition et indicateurs de la croissance des entreprises**

L'évolution culturelle en marché permanente oblige l'entreprise à concevoir de manière différente les rapports en son sein, en effet on ne peut plus diriger une entreprise en 1994 comme XIX siècle, et même comme dans les années 60 ; l'avènement du grand marché européen, voir la mondialisation dans beaucoup de secteur, il apparait donc indispensable pour l'entreprise de prendre conscience de cette évolution et d'en tirer les conséquences en termes d'alliance , de présence sur les marchés extérieurs et de maîtrise technologique .il peut paraître paradoxal de parler de croissance en ce début d'année 1994 ou la tendance dans beaucoup de secteurs est au mieux à la stagnation et dans beaucoup de cas à la décroissance ;néanmoins il s'avère indispensable d'investir afin de soit se mettre en position de conquérir des parts de marché ,soit se préparer à faire face au redémarrage de l'activité et ceci d'autant plus qu'en raison de l'effondrement du monde communiste un marché potentiel énorme s'est ouvert pour les années à venir , même si cela n'ira pas sans problème (Henry ,1994 ,p3,p4).

### **1-1-La définition de l'entreprise**

L'entreprise est une entité, composée de personnes de formations et d'origine diverses, évoluant dans un environnement donné et souhaitant atteindre un certain nombre de buts, cette entité peut être comparée à un bateau ; chaque navire est construit en fonction de l'environnement dans lequel il va évoluer « mer, lac, fleuve ... » et des caractéristiques que souhaite privilégier le constructeur propriétaire ; c'est la vocation du bateau.

Pour manœuvrer et utiliser celui-ci, il faut d'abord un pilote qui fixera le cap et dirigera l'équipage, en fonction de ses aptitudes professionnelles et humaines le navire arrivera ou non à bon port ; l'équipage sera chargé d'assister le capitaine et d'effectuer la manœuvre selon les règles qui constituent la culture. (Henry, 1994, p19)

PERROUX François a défini l'entreprise comme étant : une forme de production par laquelle au sein d'un même patrimoine on combine les prix des divers facteurs de production apportés par des agents distincts du propriétaire de l'entreprise, en vue de vendre sur le marché un bien ou des services et pour obtenir un revenu monétaire qui résulte de la différence entre deux séries de prix. (Richet Xavier ,1994, p26)

Par ailleurs, la théorie de l'agence avancée par Jensen et Meckling, est l'une des théories qui ont remis en cause cette définition de la firme comme boîte noire. Selon eux, l'entreprise est conçue comme une organisation composée de plusieurs individus entretenant des relations. (Assous Nassima ,2005, p20)

De plus, R.Coase et O.Williamson qui font partie des fondateurs de l'économie moderne , vont dans le même sens en considérant que l'environnement économique dans lequel l'entreprise opère est incertain et imparfait car il est caractérisé par une information imparfaite et une rationalité limitée . Des, lors, l'entreprise est selon eux un groupement de plusieurs individus activant dans cet environnement. (Idem) ]

### **1-2-Définition de la croissance**

La croissance fait référence à l'augmentation des revenus, du chiffre d'affaires ou de la valeur d'une entreprise. Une entreprise en croissance voit généralement ses bénéfices augmenter et sa part de marché s'élargir. On a deux types de croissance « externe, interne »

### **1-3-croissance externe**

Elle constitue un mode de développement qui s'appuie sur le rapprochement volontaire ou contraint entre deux ou plusieurs entreprises ; elle se traduit par une union partielle ou totale et des moyens mis en œuvre ; ceux-ci peuvent être de natures diverses :

- Financiers
- Matériels
- Humains
- En pratique, ils sont très souvent les trois à la fois. (Henry, 1994, p7)

### **1-3-1- Rapprochement volontaire ou contraint**

Les contacts se font en générale en accord avec les différentes parties ; toutefois, parfois l'opération est décidée contre l'avis de l'une ou l'autre entité juridique concernée, ce comportement inamical peut prendre différentes formes :

- Dans certains cas, dans la mesure où une société est inscrite soit à la cote officielle, soit au second marché, et si elle n'a pas en place les éléments nécessaires pour assurer la maîtrise du capital par une partie des actionnaires, la possibilité existe pour une entreprise tierce de se porter acquéreur tout à fait officiellement et ainsi de mettre la main sur cette (cible) contre l'avis peut-être du conseil d'administration, des cadres dirigeants, du personnel et d'une partie des associés
- Dans d'autres cas, lorsque la situation financière se trouve être difficile et que la survie d'une société ne tient que grâce aux crédits alloués par les établissements financiers ou bancaires, ces derniers peuvent imposer aux propriétaires et dirigeants en place la cession afin de réduire l'endettement de l'entreprise ou le risque que présente celle-ci.
- Enfin, dans d'autres circonstances encore, la contrainte extérieure est telle « marché, évolution, technologique, aspect financier » que les dirigeants, contre leur volonté profonde, se trouvent dans l'obligation de prendre des initiatives en matière de regroupement. (Henry, 1994, p8)

### **1-3-2- Union totale ou partielle**

Le rapprochement entre deux ou plusieurs sociétés peut être total ou revêtir des formes partielles.

- L'entreprise acquéreuse peut prendre 100 % du capital de la société cible et de ce fait être « seul maître à bord », toutes les décisions importantes seront très probablement prises par la société mère dans la mesure où celle-ci aura tous les pouvoirs, parfois la croissance se fera par le rachat, non d'une entreprise entière, mais seulement d'une division correspondant au métier et aux besoins spécifiques de la société.

L'Union partielle peut se présenter sous des aspects très divers et recouvrir des notions différentes : . (Henry, 1994, p9)

- Elle peut, tout d'abord, consister en une prise de participation partielle, c'est-à-dire qu'au minimum un actionnaire sera partie prenante.

L'influence des uns et des autres seront variable en fonction des cas particuliers.

Le coût d'une telle opération est, en général, inférieur à celui d'une acquisition totale et donc les moyens à mettre en œuvre plus faibles.

- Il est nécessaire, toutefois, que la prise de participation soit suffisante pour donner le pouvoir dans l'entreprise, c'est à dire soit la majorité des voix, soit un nombre de titres

tel que celui-ci permette d'avoir la maîtrise réelle de l'entreprise, dans le cas contraire, bien que l'on soit dans une situation d'union partielle, la notion de croissance externe ne se trouve pas caractérisée.

- Certaines entreprises décident de mettre commun un certain nombre de moyens nécessaires à leurs développements (informatique, équipes de développement ...) afin de réduire le coût pour les différents participants, il sera nécessaire de bien définir les relations entre les sociétés concernées afin de limiter les sources de conflits

### **1-3-3- Moyens à mettre en œuvre**

Ils peuvent être de nature différente mais il y a lieu d'être conscient que dans quasiment tous les cas il y a des moyens à mettre en œuvre.

- **Moyens financiers** : l'achat d'une entreprise à 100% ou d'une partie de celle-ci représente une certaine somme d'argent, la mise en commun de certains services également.
- **Moyens matériels** : dans de nombreuses situations outre l'aspect financier, il sera nécessaire de mettre de nouveaux moyens matériels dans l'entité choisie parce qu'il est extrêmement rare de trouver une cible qui réponde exactement aux besoins.
- **Moyens humains** : là aussi il est souvent utile soit de transférer du personnel de la société mère, soit de recruter de nombreux collaborateurs, afin que la société achetée puisse totalement remplir la fonction qui lui est impartie.

### **1-4-croissance interne**

Le développement de l'entreprise est réalisé en recourant à des moyens existant en son sein ou à des moyens à créer par l'entité de départ, ceux-ci étant, bien évidemment, la propriété de la société en question, soit d'une manière intégrée, soit à travers la maîtrise de l'ensemble juridique constitué spécialement à cet effet.

#### **La croissance interne recouvre des notions telles que**

\_ le développement des produits

\_ la fabrication de ces produits

\_ la commercialisation de ceux-ci en France et à l'exportation

#### **1-4-1- Moyens existants ou à créer par l'entité de départ**

Il s'agit là de la différence fondamentale par rapport à la croissance externe, en effet c'est l'entité de départ qui est la base du développement, soit que les structures existantes en matière de personnel ou les moyens en matériel et en maîtrise technologique soient suffisants pour répondre aux besoins, soit dans la mesure où cela ne serait pas le cas, que cette entité de départ

créée ou développe les éléments nécessaires permettent à la société d'atteindre ses objectifs, il s'agira dans cette hypothèse :

\_de recruter à l'extérieur les personnels et les intégrer dans l'entreprise ou dans le groupe.

\_de créer et de mettre en place les moyens autres utiles. (Henry, 1994, p10)

Il y aura lieu ici, sans recourir à l'acquisition d'entité existantes de construire les structures adéquates, que cela soit en matière de réseau commerciale ou d'équipe de recherche par exemple, et de mettre en place les éléments indispensables ou développement, à la fabrication puis à la vente des différents produits qui permettront à la société de progresser dans sa démarche de croissance.

#### **1-4-2- la propriété des moyens appartient à la société initiale**

L'entreprise pourra tout d'abord mettre en place, au sein de l'entité ou des entités existantes, les moyens nécessaires pour assurer la croissance souhaitée, c'est ainsi qu'elle :

- Recruttera les personnels dont elle aura besoins, dans la mesure, bien entendu, ou elle ne possède pas ces collaborateurs.
- Constituera les structures, avec les personnels existants et ceux nouvellement embauchés, qui permettront à la société de faire face aux besoins dévolution
- Investira en termes de matériels et d'installations
- Fera des actions de promotion et de publicité adéquates.

Dans certain cas, l'entreprise pourra décider, pour des raisons diverses, de créer une nouvelle entité qui sera chargée de mettre en œuvre les mesures permettant de réaliser la croissance souhaitée, c'est ainsi qu'il peut être judicieux par exemple, s'il s'agit d'augmenter la part de marché de l'entreprise en Italie, de constituer une société de droit italien, d'y affecter le personnel nécessaire et d'effectuer à partir de celle-ci les différentes actions de communication au sens large. Cette façon de procéder demeure de la croissance interne puisque la société initiale est à ; l'origine de l'ensemble des actions et qu'aucune acquisition extérieure n'a été faite, ce qui aurait pu être le cas, en effet, une autre solution aurait pu consister à acheter une société en Italie possédant déjà la part de marché souhaitée, dans ce cas précis, l'entreprise se serait trouvée dans une démarche de croissance externe.

La différence fondamentale se trouve à ce niveau-là, d'un côté recourir à une acquisition globale permettant plus ou moins de répondre à l'objectif fixé, dans l'autre cas, construire avec ces propres moyens, très certainement plus lentement, afin d'arriver au même but.

(Henry, 1994, p11, p12)

Comment choisir entre croissance interne et croissance externe ?

Vous devez choisir entre ces 2 modes, voici des critères clés pour vous positionner :

	Croissance interne	Croissance externe
Avantages	Peu risque à court terme	Permet d'aller vite, devenir leader rapidement
	Mobiliser peu de ressource financière à l'instant t, croître avec l'autofinancement	Acquérir des nouvelles compétences instantanément
	Caler votre développement sur celui de votre chiffre d'affaires	Bouleverser l'équilibre du marché à votre avantage en acquérant soit un concurrent, un client ou un fournisseur (revoir le modèle des 5 forces de porter + exemple)
	Motiver et impliquer vos collaborateurs grâce de nouveaux projets	Obtenir une taille critique en peu de temps
	Maitriser votre développement	Conserver, voir renforcer ses positions chez ses clients en augmentant volume d'affaires chez eux
	Conserver votre indépendance (pas dz nouveaux actionnaires à faire entre dans le capital...)	Créer un nouveau potentiel de croissance en intégrant un métier éloigné
Inconvénients	Résultats longs pour atteindre vos objectifs	Enjeux importants, plus de risques
	Vous pouvez être mis à mal face à un concurrent qui mène une politique d'acquisition agressive.	Mobilisation forte de ressources financières
	Pour des marchés à forts niveaux capitalistiques, stratégie peu efficace	Risques organisationnels et de performance pour le management de l'unité acquise

	En restant spécialisée, votre entreprise devient plus vulnérable	Risques de troubles, d'interrogations, d'inquiétudes... au sein de votre entreprise actuelle
	Difficulté à obtenir des financements car ce types développement peut manquer de lisibilité pour un banquier	Risques liés à la diversification : éloignement de votre métier de base, performance globale en baisse, etc.

### **1-5-Domaine**

Les aspects de croissance peuvent recouvrir des notions très diverses et obéir à des motivations variables, nous nous proposons dans les pages qui suivent d'en étudier les composantes.

#### **1-5-1-Complémentarité de gammes**

En fonction du secteur dans lequel se trouve l'entreprise, il peut être nécessaire de présenter une gamme complète et ainsi de donner la possibilité au client de limiter le nombre de ses fournisseurs, cette gamme peut être plus ou moins étendue et la société concernée capable de maîtriser, avec ses moyens actuels, une partie plus ou moins grande des produits.

Dans certains domaines comme la vente de matériel électrique d'installation destinée à l'habitation et aux locaux professionnels, on conçoit de plus en plus l'offre au client en termes de système en y incluant aussi bien l'armoire ou le coffret, les différents appareillages et l'ensemble des supports de communication permettant de véhiculer l'information, dans ce cas bien précis, il apparaît indispensable que l'entreprise fournisseur maîtrise bien et l'aspect fabrication électrique et l'aspect électronique, voire informatique, ce sont des métiers différents et cette évolution qui s'est fait jour ces dernières années oblige parfois la société à reconsidérer le contenu de son métier d'origine, la survie pouvant être à ce prix.

La difficulté s'avère d'autant plus grande que la complémentarité s'effectue par une évolution de technologie, en effet, s'il s'agit simplement de rajouter un certain nombre de produits dont les caractéristiques et la conception sont voisines de celles de la gamme principale, le saut à faire ne doit pas poser de problèmes insurmontables, mais si la complémentarité nécessite pour un fabricant spécialisé dans le domaine électrique de s'aventurer dans des systèmes électroniques, le métier n'est plus du tout le même et il sera fondamental d'en étudier toutes

les conséquences , aussi bien en termes de moyens humains , financiers et de temps disponible pour faire l'adaptation .

### **1-5-2- Intégration de produits**

Toute entreprise devrait en permanence veiller à avoir la maîtrise de la réalisation de ses produits principaux et éviter, dans toute la mesure du possible, d'être dépendant de manière prolongée d'un tiers, en effet, il s'agit là du cœur du métier de la société duquel dépend très souvent toute sa pérennité nous sommes d'avis qu'il est d'une importance capitale que ce know-how soit contrôlé en direct ou indirectement.

Cet aspect peut revêtir des formes diverses, c'est ainsi que dans l'entreprise industrielle, il sera utile de maîtriser le processus de fabrication, qui peut intégrer déjà l'aspect conception.

Il est donc primordial que les sociétés en situation de dépendance dans ce domaine prennent les mesures nécessaires afin de remédier à cette grave lacune, les deux types de croissance, interne et externe peuvent en principe constituer une réponse adéquate. (Henry, 1994, p12, p13)

### **1-5-3- Augmentation de la part de marché**

Nous assistons depuis quelques années à une accélération de l'internalisation des marchés et une illustration significative a été l'ouverture du grand marché européen le 1 janvier 1993, date symbolique s'il en est, une des conséquences principales en découlant s'avérant être une concurrence sous toutes les formes plus rudes, notamment en raison de l'apparition des grands compétiteurs attirés par (l'effet de masse).

Depuis quelques années déjà, on peut constater que de nombreuses opérations de regroupement ont vu le jour aussi bien dans le secteur industriel que dans celui de la distribution, c'est ainsi que dans le domaine du matériel électrique on a assisté, dans un délai de quelques années, à la fusion du groupe suisse Brown Boveri avec le groupe suédois ASEA, ce qui constitue maintenant une entité de plus de 200 000 personnes, des OPA du groupe Schneider sur la société Télémécanique et sur Square d aux États-Unis , du rachat par la société Legrand de la Société Ticino en Italie , pour ne pas être en reste , la distribution à son tour s'est mise de la partie , c'est ainsi que CDME , filiale du groupe Pinault , et Sonepar ont poursuivi leur rachats en France et à l'étranger .

Les normes, véritables barrières élevées pour protéger les marchés nationaux, vont progressivement être harmonisées et ainsi permettre la fabrication de très grandes séries, la concurrence ne pourra pas ne pas avoir de répercussion en matière de niveau de prix et ainsi nous assisterons à un combat à la course à la quantité, impératif pour améliorer la couverture des charges fixes, la bataille pour conquérir les parts de marché sera de plus en plus dure parce

que , dans beaucoup de secteurs , cela sera la seule issue pour pouvoir assurer la pérennité de l'entreprise , l'honnêteté nous oblige à signaler ces recompositions ont démarré

Avant l'avènement du grand marché européen mais le phénomène s'accélère dans la mesure où les obstacles administratifs, parfois difficiles à surmonter, vont progressivement disparaître. (Henry, 1994, p14)

#### **1-5-4- Operations exclusivement financières**

Le (prédateur), terme à la mode, recherche exclusivement le gain financier et ceci à court terme, son but est de faire une plus-value en revendant plus cher que son prix d'achat, il aura éventuellement fait dans l'intervalle un certain nombre d'opérations de (toiletage), c'est -à dire pris des décisions qui permettent d'améliorer la présentation des comptes de l'entreprise.

- Dans certains cas, lesdites mesures peuvent ne concerner que des aspects en marge de l'activité industrielle de la société, l'exemple classique pouvant en être la vente d'un siège social judicieusement situé ou la cession d'actifs non absolument nécessaires à la marche de l'entreprise.
- Dans d'autres cas, on assiste couramment au dépeçage de la société et à la vente des différentes parties isolément. Ces opérations permettent souvent de faire apparaître un résultat positif grâce à des éléments hors exploitation.

On détruit ainsi toute l'unité globale qui pouvait exister pour répondre à la recherche d'un gain rapide au détriment d'une stratégie à moyen terme.

D'autres acquéreurs recherchent une bonne rentabilité à travers des distributions de dividendes, l'acquisition ne concerne souvent qu'une partie minoritaire du capital et est initiée fréquemment par des banques ou autres établissements financiers, ces derniers interfèrent rarement dans la gestion et s'intéressent principalement à la rémunération. (Henry, 1994, p15)

#### **1-5-5- Rachat par les salariés**

Le régime spécifique concernant le rachat par les salariés est arrivé à expiration le 31 décembre 1991.

La loi de finances, pour 1992 a remis en place un nouveau dispositif, néanmoins très en retrait par rapport au régime antérieur.

##### **A) Caractéristiques générales**

- Concernant les salariés : tous les salariés sont susceptibles de bénéficier des modalités applicables, y compris les mandataires sociaux, titulaires d'un contrat de travail conclu avec la société rachetée ou avec l'une de ses filiales détenues à plus de 50%.

Ils doivent être au minimum a cinq et représenter au moins 10% de la fraction de l'effectif jusqu' à 500 personnes et 5% de la partie excédant ce plafond, et détenir plus du tiers des droits de vote dans la société nouvellement créée.

- Concernant les sociétés ; le nouveau dispositif implique la nécessité de créer une nouvelle entité ayant comme but unique de racheter plus de 50% des droits de vote de la société objet de l'opération, ces deux entreprises devant être soumises à l'impôt sur les sociétés et la société à racheter obligatoirement exercer une activité industrielle, commerciale, agricole ou non commerciale. (Henry, 1994, p16)

### **1-6-Les indicateurs de la croissance**

Pour évaluer la croissance d'une entreprise, plusieurs indicateurs peuvent être utilisée ;

- **Chiffre d'affaires** ; une augmentation régulière du chiffre d'affaires est un signe évident de croissance.
- **Rentabilité** ; la capacité à générer des bénéfices nets après déduction des couts
- **Part de marché** ; une augmentation de la part détenue par l'entreprise dans son secteur indique une meilleure compétitivité.
- **Base client** ; l'élargissement du nombre de clients ou d'utilisateurs actifs.
- **Ratio dette /fond propre**
- **Flux de trésorerie**
- **Engagement numérique** : par exemple, le trafic sur le site web, les interactions sur les réseaux sociaux ou les classements dans les moteurs de recherche.

## **Section 2 : les termes de l'équilibre dynamique**

La croissance d'une entreprise peut être caractérisée, d'un point de vue quantitatif, par l'augmentation de sa production ou par celle de ses ventes en volumes. Cette définition fait intervenir deux éléments ; la capacité à produire et la capacité à vendre de la firme. Dans une optique à long terme, une croissance équilibrée nécessite l'évolution parallèle d'une part, du potentiel d'autre part, du marché de l'entreprise. L'étude des conditions de réalisation de cet équilibre dynamique impose donc l'analyse des facteurs déterminant la croissance de chacun de ces deux éléments.

### **2-1-la croissance du potentiel de production**

Pour mettre en évidence les potentialités de croissance des capacités de production d'une entreprise en fonction des paramètres caractérisent sa politique, nous utiliserons un schéma et un modèle très simples qui n'ont pour ambition que celle de constituer un support pour l'analyse.

#### **2-1-1-le schéma de croissance**

La croissance du potentiel de production « exprime en chiffre d'affaires réalisable » passe par les investissements entreprise. Or ces investissements dépendent des possibilités de financement d'endettement et soit des apports extérieurs « solde des augmentation d'endettement et de capital social et des paiements de frais financiers et versements des dividendes » qu'elle est susceptible d'obtenir et de l'autofinancement que l'exploitation aura généré. Le montant de ces dernières ressources étant lui-même fonction du chiffre d'affaires réalisé. (Jean-Yves ,1973, p236)

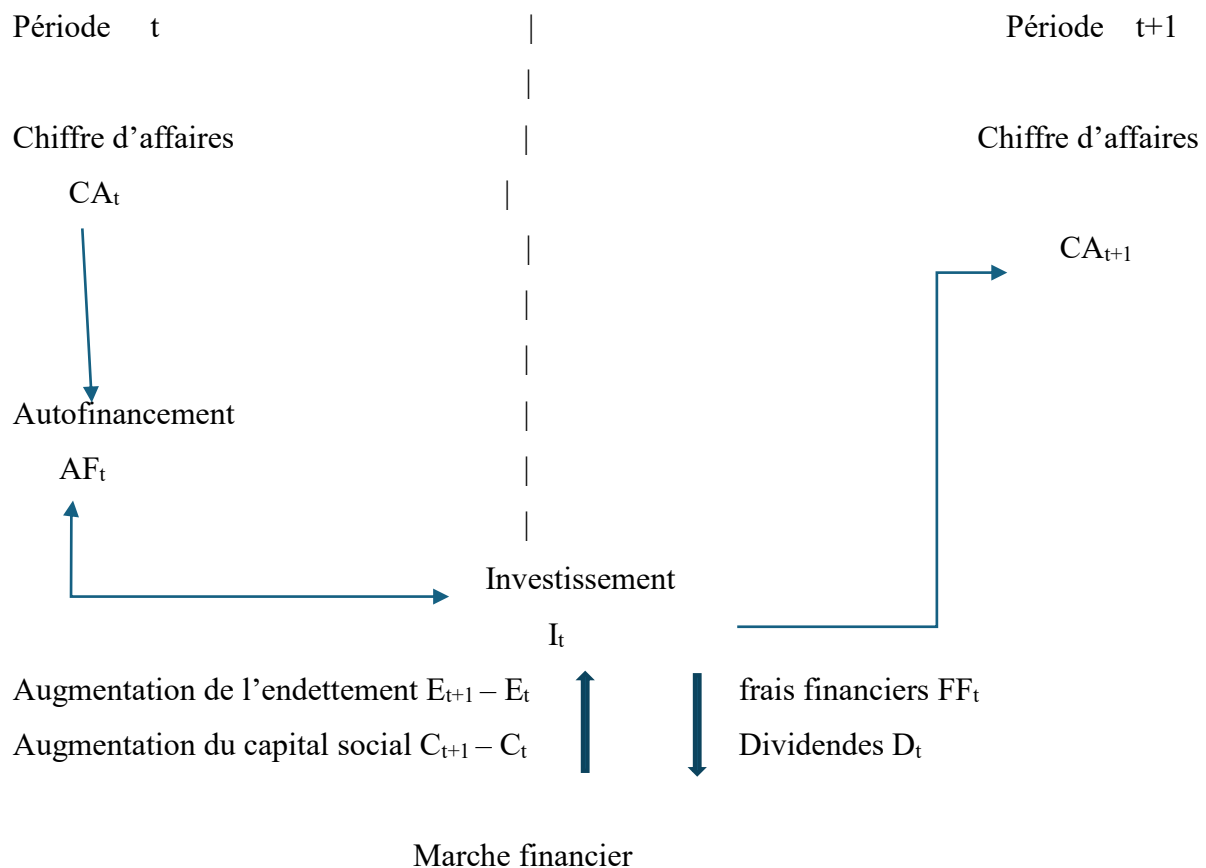


FIGURE 1 (le processus de croissance)

Le schéma, ainsi décrit « représenté fig 1 » décompose le processus de croissance en trois étapes :

- Passage du chiffre d'affaires à l'autofinancement
- Passage de l'autofinancement à l'investissement
- Passage de l'investissement au chiffre d'affaires réalisable la période suivante.

### 2-1-2-passage du chiffre d'affaires à l'autofinancement

L'autofinancement note  $AF_t$  pour la période  $t$  est défini dans ce modèle, comme l'autofinancement d'exploitation, c'est-à-dire qu'il se compose des éléments suivants :

- Amortissement,  $A_t$ , suppose proportionnels ou potentiel de production « en début de période  $t$  »

$$A_t = \mu K_t$$

- Frais financiers,  $FF_t$ , représentés par :

$$FF_t = i E_t$$

En désignant par  $i$ , le taux d'intérêt et par  $E_t$ , le montant de l'endettement (en début de période  $t$ )

- Et bénéfice net :  $B_t = AF_t - \mu K_t - i K_t$

Pour lier le montant de l'autofinancement au volume du chiffre d'affaires réalisé, nous définirons un taux de marge  $m$  par la relation :

$$AF = m CA_t$$

Ce taux dépend des recettes réalisées par l'entreprise, soit de sa politique de prix et de ses autres actions commerciales, et de ses couts, soit de la gestion d'exploitation. (Jean, 1973 , p237)

### 2-1-3-Passage de l'autofinancement a l'investissement

Pour investir, l'entreprise dispose, tout d'abord, de ses ressources propres égales, avec les définitions précédentes, à la différence entre l'autofinancement et les frais financiers :

$$AF_t - i E_t$$

Pour compléter ces ressources, elle peut faire appel au marché financier. Les relations qu'elle entretient avec ce marché font l'objet de sa politique financière. L'objectif de l'entreprise étant la croissance la plus rapide, elle cherchera à emprunter le plus possible. Néanmoins, elle trouvera des limites dans ses possibilités tout d'abord, par le fait que le crédit se fera de plus en plus cher au fur et à mesure que le niveau de son endettement augmentera. De plus, les dirigeants de la firme soucieux de conserver leur Indépendance et le contrôle de leur société, limiteront d'eux-mêmes leur recours à l'emprunt. En conséquence, on peut considérer comme une variable stratégique ou une contrainte le taux d'endettement  $a$  de l'entreprise défini comme la proportion des dettes  $E_t$  dans son passif  $K_t$  :

$$A = \frac{E_t}{K_t}$$

Déterminons alors, en supposant que l'entreprise désire conserver intacte cette structure financière, la somme qu'elle pourra investir, compte tenu de ses ressources internes.

Si  $I_t$  est l'investissement réalisé l'année  $t$ , le potentiel de production sera l'année  $t+1$  :

$$K_{t+1} = K_t - \mu K_t + I_t = K_t + E_{t+1} - E_t + B_t \quad (\text{Jean ,1973, p238})$$

On déduit alors du respect du taux d'endettement :

$$\frac{E_{t+1}}{K_{t+1}} = a$$

Le montant d'investissement réalisé :

$$I_t = \frac{m CA_t - i E_t - \mu a K_t}{1-a}$$

Dans une partie « investissement de remplacement » sert à reconstituer le potentiel de production :

$$\mu K_t$$

Et l'autre « investissement net » à l'accroître :

$$\frac{m CA_t - i E_t - \mu a K_t}{1-a} - \mu K_t = \frac{m CA_t - I E_t - \mu K_t}{1-a}$$

#### 2-1-4-Le taux de croissance potentiel

Dans la dernière phase, il nous faut déterminer le chiffre d'affaires qui pourra être réalisé la période suivante, compte tenu de l'investissement qui vient d'être calculé.

Dans ce but, nous introduirons la notion classique en macro économie de coefficient de capital. Ce coefficient est défini comme la somme k qu'il convient d'investir « investissement net » afin d'accroître d'une unité la valeur ajoutée réalisable par l'entreprise. Si l'on suppose que la part de cette dernière dans le chiffre d'affaires est v, l'investissement net nécessaire à l'accroissement d'une unité du chiffre d'affaires sera :

$$P = K v \quad \text{unités}$$

En utilisant ce paramètre et en reprenant l'expression donnant l'investissement net, on en déduit le chiffre d'affaires additionnel pouvant être réalisé la période suivante :

$$CA_{t+1} - CA_t = \frac{(m CA_t - i E_t - \mu K_t)}{(1-a) p}$$

Soit, en remarquant que  $K_t = p CA_t$ , le taux de croissance du chiffre d'affaires :

$$r = \frac{CA_{t+1} - CA_t}{CA_t} = \frac{m/p - ia - \mu}{1-a} \quad (\text{Jean ,1973,p239})$$

Ce taux exprime les potentialités de croissance de la capacité de production de l'entreprise en fonction d'un certain nombre de paramètres traduisant ses caractéristiques et la politique qu'elle suit. Nous conviendrons de l'appeler « taux de croissance potentiel des capacités de production »

Le modèle que nous avons présenté, sans prétendre à une quelconque description exhaustive de la complexité d'une entreprise, peut être utilisé avec profit « c'est dans ce but qu'il a été primitivement conçu et appliqué » pour caractériser les politiques et les possibilités de croissance d'entreprises appartenant par exemple au même secteur industriel.

**2-1-5-Croissance et rentabilité**

Avant d'étudier de façon plus précise les liaisons entre les possibilités de croissance et les politiques suivies par l'entreprise, utilisons le modèle pour déterminer les taux de rentabilité d'abord, de l'ensemble des capitaux investis, puis, des seuls fonds propres.

Le premier de ces taux de rentabilité « rentabilité d'exploitation » est défini comme le rapport au capital  $k_t$  de la somme du bénéfice net  $B_t$  et des frais financiers  $FF_t$  ;

$$\frac{B_t + FF_t}{K_t} = \frac{AF_t - \mu K_t}{K_t} = \frac{m}{p} - \mu$$

Quant au second, il est déterminé par le rapport du bénéfice net aux fonds propres :

$$\frac{B_t}{K_t - E_t} - E_t = \frac{(m/p - ia - \mu)}{1 - a}$$

Et s'identifie au taux de croissance potentiel défini plus haut :

Le taux de rentabilité des fonds propres d'une entreprise est égal au taux de croissance potentiel de ses capacités de production.

Ce premier résultat fournit ainsi une méthode de calcul, non plus analytique mais globale, du taux de croissance potentiel. (jean,1973,p240)

**2-1-6-Les déterminants du taux de croissance potentiel**

Dans les paramètres définissant le taux de croissance potentiel, interviennent les différents éléments constituant la politique générale de l'entreprise.

Ainsi, les coefficients de capital permettant le passage de l'investissement à la nouvelle capacité de production sont fonction des choix techniques opérés par l'entreprise ; choix de l'intensité capitalistique (coefficient de capital) et de la politique de sous-traitance « taux de valeur ajoutée ». Dans le calcul de l'investissement en fonction de l'autofinancement, joue essentiellement la politique financière « choix de la structure d'endettement ». Et enfin, dans la détermination de l'autofinancement interviennent la politique commerciale, au sein de laquelle la politique de prix tient un rôle privilégié, et la politique d'exploitation. Mise à part cette dernière qui relève du domaine de la gestion « produire au moindre cout une quantité donnée avec des moyens donnés » sont apparus dans cette analyse les différents éléments de la stratégie de l'entreprise.

**2-1-6-1-La politique financière**

L'analyse de l'expression définissant le taux de croissance potentiel de l'entreprise ;

$$r = \frac{(m/p - ia - \mu)}{1 - a}$$

Tend à prouver que plus le taux d'endettement choisi a est élevé, plus la croissance est rapide. Cette proposition doit néanmoins être nuancée.

En effet, au fur et à mesure que le niveau d'endettement s'élèvera, l'entreprise devra recourir à des sources de financement au coût plus élevé. Le paramètre  $i$  apparaît donc en réalité comme une fonction de  $a$  telle que :

$$(a) \geq 0 \quad I_1$$

$$(a) \geq 0 \quad I_2$$

En cherchant alors le maximum du taux de croissance potentiel par rapport à  $a^5$  on constate qu'il est atteint lorsque le taux d'intérêt marginal de l'emprunt est égal au taux de croissance potentiel.

La dérivée de  $r = \frac{(m/p - ia - \mu)}{1-a}$  par rapport à  $a$

$$\text{S'annule pour } \frac{d(ia)}{d(a)} = \frac{(m/p - ia - \mu)}{1-a} = r \quad (\text{Jean ,1973,p241})$$

Lorsque on fait appel à l'interprétation du taux de croissance potentiel comme taux de rentabilité des fonds propres. bien évidemment, ce taux optimal peut ne pas être retenu si, en particulier, il se situe au-delà du taux d'endettement limite estimé par l'équipe dirigeante comme nécessaire pour le maintien de son indépendance et du contrôle de l'entreprise.

### **2-1-6-2-La politique industrielle**

Dans la relation liant l'investissement réalisé à l'accroissement de la capacité de production, interviennent deux choix importants ; celui de niveau de sous-traitance « coefficient de valeur ajoutée  $v$  » et celui de la combinaison capital-travail « coefficient de capital  $k$  »

En ce qui concerne le premier choix , la fixation d'un niveau de sous-traitance a des répercussions à la fois sur la lourdeur capitaliste « plus la part sous-traitée de la production est importante ,moins il est nécessaire d'investir pour augmenter d'une même quantité le chiffre d'affaires réalisable » et sur le taux de marge « transférer une production chez un sous-traitant comporte dans la majorité des cas , également un transfert de marge ».ainsi , si l'on augmente la valeur ajoutée de l'entreprise « coefficient  $v$  » d'un point il est nécessaire , pour conserver un taux de croissance identique , que le taux de marge augmente de «  $r/k (1-a)$  »points . L'opportunité des transferts de production dépend donc de taux de croissance, du coefficient de capital et du taux d'endettement atteints par l'entreprise. Évidemment interviennent dans ce choix technique d'autres considérations tenant aux désirs d'indépendance vis-à-vis des sous-

traitants, de sécurité de l'approvisionnement ou de couverture en cas de risques sociaux. (Jean ,1973, p242)

Le coefficient de capital « quantité à investir pour accroître d'une unité la valeur ajoutée » traduit la lourdeur capitaliste du processus de production. On constate, dans la pratique, les différences importantes « pouvant aller du simple au double d'une entreprise à l'autre dans le même secteur industriel. Si la valeur atteinte par le coefficient de capital résulte des choix ponctuels opérés pour chaque investissement, on constate néanmoins que n'intervient dans l'expression définissant le taux de croissance potentiel que le taux de rentabilité de ce choix technique. Autrement dire, du point de vue de la croissance, les choix entre divers investissements peuvent être opérés sur le seul critère de la rentabilité maximum.

Ces deux éléments permettent de définir la structure des coûts de production de l'entreprise « achats, frais de personnel, amortissements ». Cette structure, étant donnée les écarts importants constatés dans l'évolution des coûts unitaires de chacun des facteurs « main-d'œuvre, matière première, biens d'équipement » joue un rôle important, trop souvent négligé dans le profil concurrentiel de l'entreprise, en particulier dans les situations inflationnistes.

### **2-1-6-3-La politique commerciale**

Pour que la croissance de l'entreprise devienne effective, il faut que face au potentiel productif susceptible d'être mis en place, s'expriment des possibilités de ventes assurant le plein emploi des capacités de production. Or, il serait tout à fait fortuit que le marché de l'entreprise, sans que celle-ci ait une action particulière, croisse à un taux identique au taux de croissance potentiel défini dans la première partie. La firme doit donc être conduite à prendre des décisions pour agir sur la croissance de son marché. (Jean ,1973, p243)

### **2-2-la croissance du marché de l'entreprise**

Pour que la croissance de l'entreprise devienne effective, il faut que face au potentiel productif susceptible d'être mis en place, s'expriment des possibilités de ventes assurant le plein emploi des capacités de production. Or, il serait tout à fait fortuit que le marché de l'entreprise, sans que celle-ci ait une action particulière, croisse à un taux identique au taux de croissance potentiel défini dans la première partie. La firme va donc être conduite à prendre des décisions pour agir sur la croissance de son marché.

#### **2-2-1-Le choix de la politique commerciale**

Pour assurer cet équilibre entre potentialités internes et possibilités externes de croissance, l'entreprise dispose tout d'abord des instruments de sa politique commerciale.

Parmi ceux-ci, la fixation du niveau des prix joue un rôle fondamental. Pour décrire leur action sur l'évolution du marché de l'entreprise, on peut utiliser plusieurs types de modèles dépendant

de la nature du produit et de la clientèle de l'entreprise. Ainsi on pourra supposer qu'existe une élasticité de la demande aux prix traduisant le fait qu'une diminution des prix de 1% induit une augmentation de la demande de  $v\%$ . cette augmentation sera durable ou ne le sera pas suivant l'importance prise par les phénomènes de fidélité .ainsi, pour des biens de consommation durables, l'action aura des répercussions au-delà de l'année ou elle a été entreprise dans la mesure ou les renouvelants auront tendance à se porter ,pour un nouvel achat ,toutes choses restant égales par ailleurs, sur le produit qu' ils avaient acheté la fois précédente .par contre ,pour des biens pour lesquels ce phénomène n'intervient que faiblement ,on pourra supposer que les acquisitions antérieures n'exercent pas une influence prépondérante sur le choix du consommateur .ce dernier se basent uniquement sur des éléments objectifs tels que le prix .notons que du point de vue des calculs et des techniques mathématiques à utiliser , le fait que les décisions d'une période ont des effets non seulement immédiats mais aussi sur les périodes ultérieures , aura un effet non négligeable sur les difficultés rencontrées dans la détermination de la politique optimale .

Les autres instruments de la politique commerciale sont, soit des investissements « dépenses d'implantation commerciale » soit en ont le caractère « dépenses de publicité, de campagnes promotionnelles » puisque leurs effets s'échelonnent généralement sur plusieurs années. On pourra donc dire que les actions pour activer la demande auront pour effet, du point de vue des possibilités de croissance de potentiel de production, d'alourdir le coefficient de capital. (Jean ,1973, p244)

### **2-2-2-Le choix des activités de l'entreprise**

Les actions sur la demande par la politique commerciale ne peuvent assurer par elles-mêmes le développement à long terme du marché de l'entreprise.

En effet, un produit offert sur un marché géographique a nécessairement une durée de vie limitée. L'évolution des ventes, passe par quatre phases ;

La phase d'introduction du produit au cours de laquelle le marché est encore peu important et la rentabilité hasardeuse du fait de la mise au point technique du produit et des procédés de fabrication.

La phase de développement rapide qui permet par une meilleure maîtrise des coûts de production « économie d'échelles , progrès techniques, gain de productivité » d'améliorer la rentabilité de l'opération , souvent cette amélioration n'est pas suffisante pour assurer à l'entreprise les moyens de financement qui lui sont nécessaires pour suivre la croissance élevée au marché .il en résulte un accroissement important du taux d'endettement .cette phase se caractérise donc par le fait que le marché croît plus vite que les capacités de production que peut mettre en place l'entreprise .( Jean ,1973,p245)

La phase de maturité au cours de laquelle apparaissent de nouveaux concurrents alors que le marché connaît un développement moins rapide que précédemment. La rentabilité qui reste encore satisfaisante au début malgré la baisse des prix de vente se détériore au fur et à mesure que se ralentit la baisse des coûts. Malgré cela arrive plus ou moins tôt suivant les caractéristiques du marché et de l'entreprise le moment où les possibilités de croissance interne « développement des capacités de production » excèdent celles exprimées par le marché, et ceci quelles que soient les actions commerciales entreprises.

Enfin, expliquée par la découverte de produits substituables et par la désaffection de la demande « saturation des besoins ou des débouchés ... » apparaît une phase de déclin au cours de laquelle sont condamnées les entreprises qui n'ont pas su assez tôt se diversifier.

Cette évolution peut prendre suivant la nature de produit quelques années « pour le secteur industriel à technologie avancée » ou plusieurs dizaines d'années (charbon par exemple). Elle est d'autre part spécifique à un marché géographique. Ainsi, si on prévoit bientôt la saturation du marché de l'automobile en Europe, la croissance de cette industrie se fera, dans l'avenir et pour un certain temps, par l'implantation sur les marchés en développement du Tiers-Monde.

#### **2-2-2-1-Le développement par la diversification géographique**

La recherche de nouveaux marchés géographiques constitue ainsi la première forme de la diversification. Elle peut se caractériser soit par l'exploitation des produits fabriqués dans le pays d'origine, soit par l'implantation sur ces nouveaux marchés d'unités de productions. Cette dernière forme tend à devenir, dans beaucoup de secteurs, la règle générale du fait des exigences légitimes des pays en voie de développement. Cette politique de diversification va se traduire par des investissements supplémentaires « dépenses d'implantation commerciales, constructions d'usines » qui changeront en partie la structure de coûts « coefficient de capital, sous-traitance » et auront un effet sur les résultats de l'entreprise.

#### **2-2-2-2-Le développement par les nouveaux produits**

La seconde forme de la diversification consiste à assurer le développement de l'entreprise par la recherche de nouveaux produits. Ces nouveaux produits se rattachent à la famille de ceux offerts par l'entreprise soit dans leur utilisation, soit dans la nature des procédés de fabrication. Leur degré de nouveauté est également très variable. Il peut s'agir de produits tout à fait différents « ce qui est le cas dans les industries à haute technologie » ou de changements plus apparents que réels « cas de nouveaux modèles de l'industrie automobile ». Cette politique de diversification se traduit par des dépenses de recherche et développement, des dépenses de

bureaux d'études et une obsolescence plus rapide des moyens de production. Dans tous les cas, elle se caractérise par un alourdissement de l'intensité capitalistique. (Jean ,1973, p246)

### **2-2-2-3-Le développement par la diversification sectorielle**

Lorsque le marché d'un secteur semble condamné, que les perspectives de développement par la recherche de nouveaux procédés de production, de nouveaux produits ou de nouveaux débouchés sont très réduites, l'entreprise de ce secteur doit rechercher une diversification, qui correspond en général à un changement de métier ou au moins un élargissement de sa définition pour l'industriel, s'opère de préférence par rachat ou fusion avec des entreprises préexistantes. nous ne citons ce type de diversification que pour mémoire car elle correspond à un changement particulièrement fondamental des caractéristiques structurelles de l'entreprise. (Jean Helmer ,1973,p247)

### **Conclusion**

Pour rester compétitive sur le marché, les entreprises doivent augmenter leur taille. Ce besoin de grandir se manifeste auprès des entreprises en difficultés comme chez celle qui se portent bien. Mais quelle que soit sa situation, l'entreprise doit élaborer une stratégie de croissance car cela lui permet d'intervenir pour trouver des leviers de développement et orienter ses choix à long terme. Cette stratégie sert surtout à planifier sa croissance dans le temps soit en adoptant une croissance interne ou externe.

### **Section 3 : le financement des entreprises en Algérie**

Le rôle crucial des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans l'absorption du chômage et la création de richesse en Algérie a conduit l'État à mettre en place diverses agences nationales dédiées à leur soutien et à l'exécution de politiques publiques d'assistance à la création d'entreprises.

#### **3-1-Définition de l'investissement**

Au sens large, l'investissement peut être définie comme une utilisation des fonds de l'entreprise aujourd'hui, dans le but d'obtenir dans l'avenir des recettes anticipées, dont l'essence même est d'être aléatoire. (Aytac, Mandou ,2015, p14)

Le terme investissement est souvent utilise dans la vie de tous les jours pour designer des actions ou des engagements qui vont au-delà de l'aspect économique traditionnel de l'investissement. Ainsi, pour une entreprise l'investissement n'est pas un placement financier, mais il s'agit d'un investissement productif ou technique. (Bolusset ,2007, p10)

#### **3-2-L'objectif de l'investissement**

L'investissement peut viser des objectifs économiques, politiques, sociaux ou financiers.

**3-2-1-Du point de vue économique**, les investissements peuvent être : (Carole ,2007,p16)

**Investissement de remplacement** : signifie le renouvellement, il se réfère au remplacement d'équipements usagés par des équipements neufs ayant des spécifications techniques identiques aux anciennes.

**Investissement en modernisation** : également connu sous le nom d'investissement en rationalisation, il vise à améliorer la productivité et la qualité des produits au sein de l'entreprise. Ce type d'investissement permet de réduire les coûts de production au minimum.

**Investissement en expansion** : ces fonds sont alloués pour aider l'entreprise à répondre à l'augmentation de la demande extérieure (demande du marché), que ce soit par l'introduction de nouveaux produits pour augmenter les revenus, ou par l'élargissement de la production.

**Investissement stratégique** : cela concerne les dépenses allouées à la recherche et développement, à la formation des employés, qui peuvent être classées en deux catégories. Attitude défensive pour préserver l'entreprise face aux transformations du marché. Pour que l'entreprise demeure à la pointe de la technologie dans ce secteur, il est essentiel d'adopter un caractère offensif.

#### **3-2-2-L'objectif politique**

Les investissements d'utilité politique se réfèrent à des placements réalisés dans des secteurs d'intérêt public tels que la mise en place d'une fondation dans le contexte de l'exécution d'un pacte politique.

### **3-2-3-L'objectif sociale**

Dans ce contexte, l'investissement vise à améliorer non seulement les conditions de travail, mais également le bien-être et la sécurité des employés.

### **3-3-L'investissement en Algérie**

En Algérie l'investissement est encouragé à travers deux grands dispositifs (le ministère des finance)

- Un dispositif de soutien aux investisseurs qui leur accorde des avantages et des facilités à travers une agence publique spécialisée l'Agence Nationale de Développement de l'investissement et le Conseil National des investissements
- Le soutien public à la création d'activités d'auto-emploi cible les jeunes à la recherche d'un emploi, les travailleurs ayant perdu leurs emplois et les personnes sans ou à faibles revenus. Des facilités et un soutien exceptionnel leurs sont accordés.

Parmi les dispositifs les plus importants, on retrouve :

#### **3-3-1- L'Agence Nationale du Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)**

Créée en 1996, l'ANSEJ s'adresse aux jeunes chômeurs de 19 à 35 ans porteurs d'idées de projets dont le coût global ne dépasse pas 10 millions de dinars. Elle les accompagne de la création à l'extension de leur activité à travers son réseau national. L'ANSEJ propose un financement mixte « apport du porteur de projet et de l'ANSEJ » ou triangulaire « apport du porteur, crédit ANSEJ et crédit bancaire ». (Le ministère des finance)

#### **Missions**

- Soutien
- Conseil
- Information économique technique
- Législative et réglementaire
- Développement de partenariats
- Identification d'opportunités
- Formation et encouragement d'actions pour la promotion de la création et de l'extension d'activités.

#### **Avantages**

- **Financiers** : Crédits sans intérêts de l'ANSEJ et bonification des taux d'intérêt sur les prêts bancaires dans le cadre du financement triangulaire.

- **Fiscaux et parafiscaux** : Franchise de TVA sur l'acquisition des biens d'équipement, taux réduit de droits de douane (5%), exonération de la taxe foncière et des droits d'enregistrement lors de la création, et exonérations d'impôts « IBS, IRG/VF, TAP » et réduction des cotisations patronales durant une période déterminée « 3 ans, ou 6 ans dans les zones à promouvoir ».

**Dispositif « ANSEJ »**

Depuis sa mise en œuvre à fin Décembre 2018, le dispositif ANSEJ a permis, d'accompagner 377921 entrepreneurs ayant permis la création de 901921 postes d'emploi. Par genre, le nombre de projets portés par des hommes est de 339016 contre 38 905projets portés par des femmes soit un taux de féminisation global de 10%. La femme entrepreneure occupe une place importante dans les services avec 46% et les activités artisanales avec 19%

**Tableau : Projets financés par secteur d'activité**

Secteur d'activité	Projets financés	%	Nombre d'emplois correspondants	Nombre moyen d'emplois	Montant d'investissement	Cout moyen de l'emploi (DA)	Cout moyen d'une micro entreprise (DA)
<b>Agriculture</b>	56 225	14,88 %	132 927	2	206 984 171 577,00	1 537 935,00	3 629 614,00
<b>Artisanat</b>	42 864	11,34 %	125 997	3	110 206 691 247,00	873 108,00	2 570 262
<b>BTPH</b>	33 697	8,92 %	98 014	3	129 293 743 416,00	1 294 748,00	3780 722
<b>Hydraulique</b>	554	0,15 %	2 044	4	3 276 852 930,00	1 579 607,00	5 865 452 ,00
<b>Industrie</b>	26 195	6,93 %	75 714	3	121 806 336 084,00	1 565 883 ,00	4 545 037,00
<b>Maintenance</b>	9 990	2,64 %	23 032	2	26 770 187 171,00	1 113 713,00	2 576 921,00

<b>Pêche</b>	1 131	0,30 %	5 549	5	7 499 507 851 ,00	1 351 506,00	6 630 865,00
<b>Profession Libérale</b>	10 801	2,86 %	24 308	2	27 833 012 532, 00	1 066 414,00	2 401 548,00
<b>Service</b>	107 563	28,46 %	250 286	2	348 462 073 22 3,00	1 380 400,00	3 209 460,00
<b>Transport frigorifique</b>	13 385	3,54 %	24 132	2	33 767 158 812, 00	1 398 996,00	2 522 269,00
<b>Transport de marchandise</b>	56 530	14,96 %	96 237	2	145 557 153 55 9,00	1 512 486,00	2 574 866,00
<b>Transport de voyageurs</b>	18 986	5,02 %	43 681	2	46 632 841 373, 00	1 067 561 ,00	2 456 132,00
<b>Total</b>	377 921	100 %	901 921	2	1 208 089 729 7 73,00	1 339 463,00	3 196 673,00

**Source : ANSEJ**

Selon le tableau ci-dessus, le secteur des services, est le secteur le plus attractif pour les porteurs de projets accompagnés par l'ANSEJ depuis le lancement de ce dispositif (avec 107 563 projets) suivi du secteur de transport des marchandises avec 56530 projets, puis le secteur de l'agriculture avec 56225 projets financés.

### **3-3-2- L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI)**

(Ministère de l'industrie)

L'Agence nationale du développement des investissements est un établissement public avec personnalité juridique et autonome financière .sa mission principale est le développement et le suivi des investissements à travers la facilitation de l'accomplissement des formalités administratives relatives ou lancement des projets de création d'entreprise grâce a un guichet unique opérationnel.

Créée dans le cadre des reformes de 1 ère génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions visant des adaptations aux

mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, agence de promotion, de soutien et de suivi de l'investissement en 1993 à 2001, puis ANDI agence nationale de développement de l'investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement

**Les missions**

- Accueille, conseille et accompagne les investisseurs au niveau de ses structures centrales et régionales.
- Informe les investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information à l'occasion d'évènements économique organisée en Algérie et à l'étranger
- Formalise sur une base d'équité et dans des délais courts les avantages prévus par le dispositif d'encouragement
- Veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts...) des décisions d'encouragement à l'investissement
- Contribution à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement, en synergie avec les secteurs économiques concernés

**Tableau : projets d'investissements déclarés par région**

Régions	Nombre de projets	%	Montant millions de DA	%	Nombre d'emploi	%
<b>Nord centre</b>	1 297	31,45	551 247,00	32,93	48 678	34,03
<b>Nord-ouest</b>	798	19,35	260 033,00	15,53	27 624	19,31
<b>Hauts plateaux EST</b>	686	16,63	320 347,00	19,14	25 071	17,53
<b>Nord EST</b>	452	10,92	117 479,00	7,02	11 883	8,31
<b>Sud EST</b>	444	10,77	239 774 ,00	14,32	17 850	12,48
<b>Hauts plateaux Ouest</b>	164	3,98	51 212,00	3,06	3 600	2,52
<b>Hauts plateaux centre</b>	136	3,30	85 294 ,00	5,10	4034	2,82
<b>Sud-Ouest</b>	113	2,74	41 649 ,00	2,49	3 478	2,43
<b>Grand Sud</b>	34	0,82	6 908,00	0,41	826	0,58

<b>Total</b>	4124	100	1 673 944	100	143 044	100
--------------	------	-----	-----------	-----	---------	-----

Source : ANDI

La répartition des investissements la région prédominante est la région du nord, à forte concentration d'activités économiques

### **3-3-3- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)**

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, (sous tutelle du ministère de travail de l'emploi et de la sécurité sociale). (CNAC)

(Iguergaziz, Boulifa ,2021, p6)

Dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activité pour les chômeurs âgés de 30 à 50 ans, de nationalité algérienne, inscrits à l'ANEM ou allocataires CNAC, possédant une qualification ou un savoir-faire en lien avec le projet et capables de participer financièrement. Le financement est triangulaire « apport du promoteur, de la CNAC et de la banque ».

#### **Avantages fiscaux**

- Bonification des taux d'intérêts bancaires
- Réduction des droits de douane, exonérations fiscales et parafiscales
- Prêt non rémunéré de la CNAC.

#### **Avantages financiers**

- Faible apport personnel « 1% ou plus selon le montant de l'investissement »
- Bonification importante des taux d'intérêt bancaires « jusqu'à 95% dans certaines zones »
- Prêt non rémunéré dont le montant varie selon le coût de l'investissement.

**Tableau des Projets en cours de réalisation par secteurs d'activité**

Secteurs d'activité	Nombre de projets en cours de réalisation	Total financement
Agriculture	2 933	1 417,72
<b>Artisanat</b>	722	306,66
<b>BTP</b>	133	72,28
<b>Hydraulique</b>	6	4,56
<b>Industrie</b>	360	240,43
<b>Maintenance</b>	27	11,92
<b>pêche</b>	4	2,60
<b>Prof libérale</b>	15	11,64
<b>Service</b>	58	26,33
<b>Transport marchandise</b>	457	206,85
<b>Transport voyageurs</b>	1	0,86
	<b>4 716</b>	<b>2 301 ,8</b>

Source : CNAC

### 3-3-4- Le Fonds de Garantie FGAR

(Iguergaziz, Boulifa ,2021, p6)

Créé en 2002, cet établissement public sous tutelle du ministère des PME et de l'artisanat a pour objectif de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme en offrant des garanties « jusqu'à 70% ». Il s'adresse aux entreprises dont le projet concerne la fabrication de biens et services inexistantes en Algérie et qui présentent une bonne structure financière.

#### Objectifs

- Soutenir la création,
- L'extension et le renouvellement des équipements des PME.

#### Mission principale

Faciliter l'accès au financement bancaire à moyen terme en accordant des garanties de crédit aux banques commerciales « taux plafonné à 80% pour les projets de 5 à 50 millions DA ».

**Tableau : dossiers traités par type de projets (du 1/1/2018 au 31/12/2018)**

Items	Création	Extension	Total
Nombre des garanties accordées	225	156	381
Cout total des projets	4 040 521 570 3	17 415 047 189	57 820 262 892
Montant des crédits sollicités	26 387 391 256	11 896 215 990	38 283 607 245
Taux moyen de financement sollicité	65 %	68 %	66%
Montant des garanties accordées	10 574 181	6 639 069 066	17 213 250 443
Taux moyen de garantie accordée	40 %	56%	45%
Montant moyen de la garantie	46 996 362	42 558 135	45 179 135
Nombre d'emplois à créer	5260	2466	7726
Investissement par emploi	7 681 600	7 062 063	7 483 855
Crédit par emploi	5 016 614	4 824 094	4 955 165
Garantie par emploi	2 010 301	2 692 242	2 227 964

Source : FGAR

### 3-3-5- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

(Iguergaziz, Boulifa ,2021, p14)

Créée en 2004, l'ANGEM soutient les citoyens de plus de 18 ans sans revenus ou avec de faibles revenus et irréguliers, souhaitant développer une activité dans l'achat de matières premières ou l'acquisition de petits équipements. Le financement est constitué d'apports de l'ANGEM, du Trésor public et des banques partenaires.

#### Avantages

- Prêt non rémunéré « 29% du coût global pour la création, 100% pour l'achat de matières premières, avec des plafonds ».
- Crédit bancaire « jusqu'à 70% du coût global, plafonné ».

- Bonification des taux d'intérêts bancaires « 80% à 95% ».

**Tableau : crédit octroyés par type de financement (cumul de 2005 au 31/12/2018)**

Type de financement	Nombre	%	Emplois créés
Financement achat de matières première	793 917	90,47%	1 176 008
Financement triangulaire « ANGEM-Banque promoteur»	83 608	9,53%	126 270
<b>Total</b>	<b>877 525</b>	<b>100%</b>	<b>1 302 278</b>

Source : ANGEM

### 3-3-6- L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND de la PME)

(Bouزيد, Aissani ,2021,48)

Créée en 2005, cette agence est chargée de mettre en œuvre et de suivre le programme national de mise à niveau des PME.

#### Missions

- Suivi de la démographie des PME
- Promotion de l'expertise et du conseil
- Mise en œuvre de la stratégie sectorielle
- Réalisation d'études
- Collecte et diffusion d'informations
- Coordination des programmes de mise à niveau, et promotion de l'expertise pour les dirigeants de PME.

### 3-3-7- La Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des PME (CGCI des PME)

Créée en 2004, cette agence vise à faciliter l'accès au financement des PME en couvrant les risques liés aux crédits d'investissement accordés par les banques. Elle garantit les banques contre les risques d'insolvabilité des PME

**Tableau : situation globale des garanties par secteur d'activité (au 31/12/2017)**

Secteur d'activité	Nombre de dossiers	%	Montant des garanties	%
<b>BTPH</b>	214	18	8 872	12
<b>Transport</b>	107	9	2 218	3
<b>Industrie</b>	620	52	48 371	66
<b>Sante</b>	82	7	4 956	7
<b>Service</b>	166	14	9 098	12
<b>Total</b>	<b>1189</b>	<b>100%</b>	<b>73 515</b>	<b>100%</b>

Source : CGCI-PME

3-4- les modalités de financement

Dispositif / Agence	Cible principal	Modalités de financement	Financement (%)	Accompagnement / Avantages
ANSEJ	JEUNES 19-35 ans, Projets <10 M DA	Mixte ou triangulaire (apport +ANSEJ +banque)	Apport 1-2% ANSEJ 28-29%, banque 70%	Coaching, formation, exonérations fiscales
ANDI	Investisseurs nationaux et étrangers	Facilitation administrative, exonération	N/A (pas de financement direct)	Guichet unique, exonérations fiscales
CNAC	Chômeurs 30-50 ans qualifiés	Triangulaire (apport+ CNAC + banque)	Apport 1-2%, CNAC 28-29%, Banque 70%	Coaching, formation, exonérations fiscale
FGAR	Investisseurs projets innovants	Garantie bancaire jusqu'à 70-80%	Garantie max 50 M DA	Garantie de prêt, prime 0,5%, sûretés
ANGEM	Personnes sans ou faibles revenus	Microcrédit + apport personnel	Apport ~1% non rémunéré	Microcrédit, soutien à l'auto-emploi
AND de la PME	PME	Suivi et mise à niveau	N/A	Suivi des programmes de mise à niveau
CGCI des PME	PME	Garantie bancaire jusqu'à 80%	Garantie max 50 M DA	Garantie crédit, modèle d'évaluation des risques

**Conclusion**

La croissance économique constitue une priorité pour les pouvoirs publics de tous les pays. Ce qui a motivé la création des PME, c'est surtout la mise au point de structures d'appui et d'accompagnement notamment au niveau local et de coaching pour les porteurs de projets. Ceci sans oublier, les différents dispositifs mis en place par les pouvoirs publics concernant la création des PME, à savoir l'Ansej, la Canac, etc ». Malgré cela, la création d'entreprises en Algérie reste loin des standards internationaux, car « nous avons 27 PME pour 1000 habitants, ce qui reste insuffisant » (ministère de l'industrie et des mines)

# **Chapitre 3**

**Le rôle du crédit bancaire dans la modernisation de  
l'entreprise AGRODIV**

Ce chapitre se révèle le cœur de notre analyse pratique. Après avoir posé les bases théoriques des crédits bancaires et de la croissance des entreprises, il convenait de passer de la théorie à l'illustration.

Nous avons ainsi pris l'entreprise AGRODIV, un acteur du milieu agroalimentaire algérien. En effet, AGRODIV a sollicité et obtenu un financement auprès de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR). Ce cas pratique nous offre l'occasion d'analyser de près un type particulier de financement : celui d'un prêt bancaire accordé directement pour soutenir le développement et améliorer les performances d'une entreprise industrielle. Dans ce qui suit, nous allons nous intéresser aux objectifs visés par ce financement, mais surtout à ses effets concrets sur la croissance de l'entreprise.

### **Section 1 : Présentation de l'entreprise AGRODIV**

#### **-1-HISTORIQUE DE C.I.C TADMAIT**

##### **1-1-S.P.A. GROUPE AGRO-INDUSTRIES**

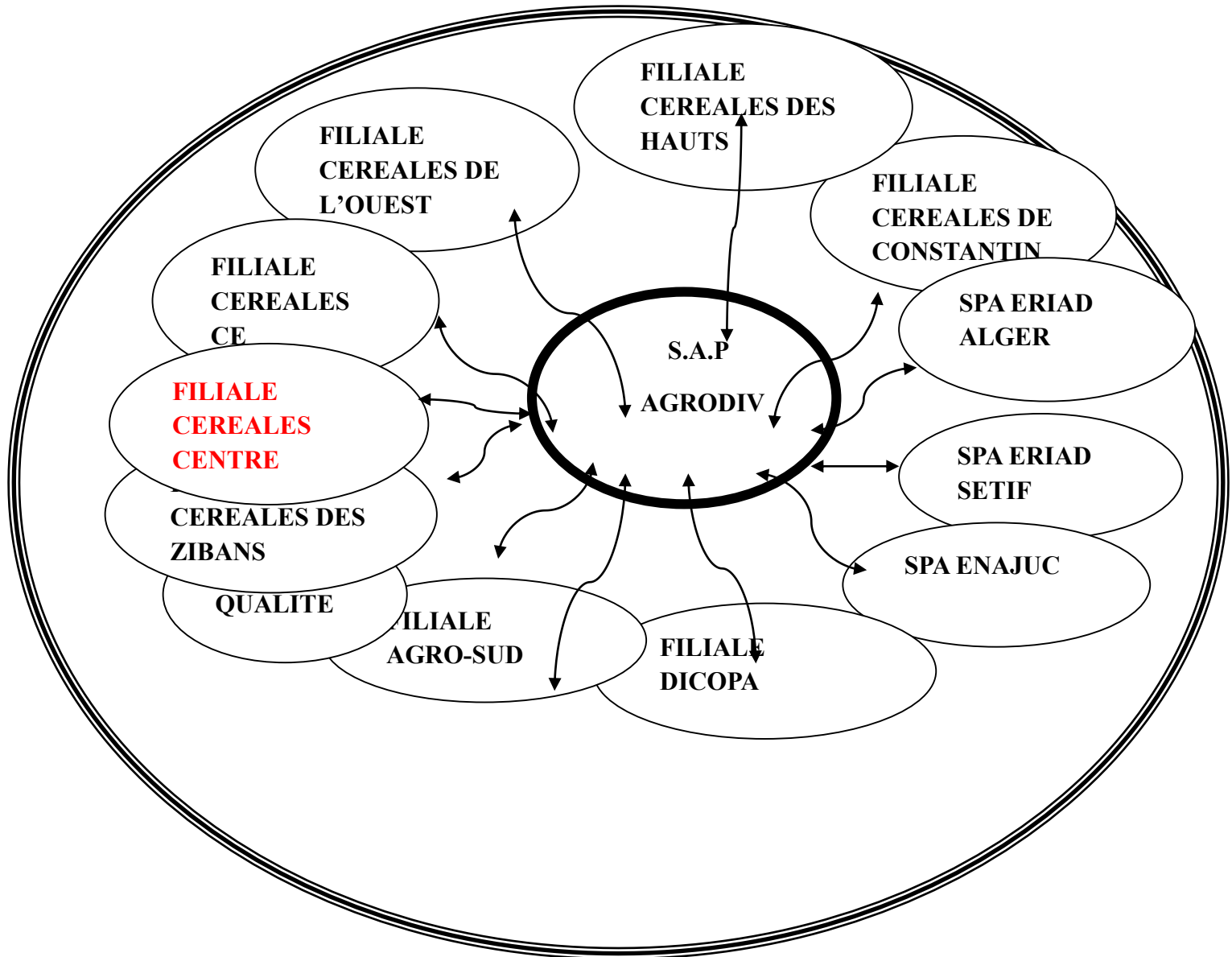
Issu de la transformation juridique de l'ex-SGP TRAGRAL, et la fusion par absorption des ex-SGP COJUB et CEGRO.I est doté d'un capital social de 10.26 Milliards DA. Il opère dans les filières céréales, il est prévu la relance des filières levures, jus/boissons.

Le groupe AGRODIV se compose en 2016 de (9) Filiales en activités et ce, suite à sa reconfiguration opérée en Mai 2016 :

- 6 filiales céréales (Centre, Ouest, Zibans, Laghouat, Hauts plateaux et Constantine).
- 1 Filiale distribution (DICOPA)
- 1 Filiale agricole (AGROSUD)
- 1 Filiale recherche et développement en AGRO-INDUSTRIE.

Ces entités contrôlent 35 unités répartis sur le territoire national.

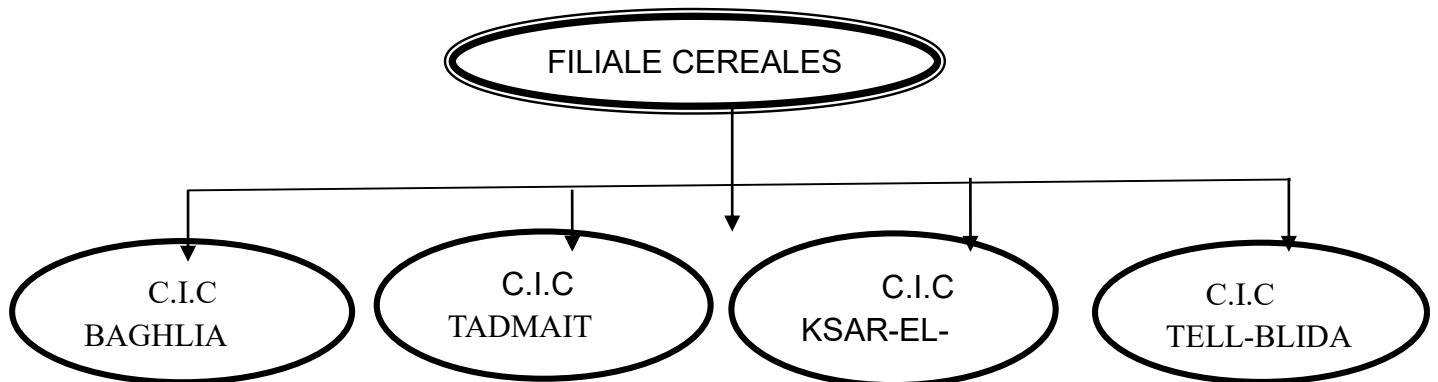
Le groupe détient également des participations au niveau de six (06) Entreprises.



### 1-2-filiale céréales centre

La nouvelle **Filiale Céréales Centre** est établie au 04 Mai 2016 après la mise en œuvre des EPE SPA les moulins de BAGHLIA, TELL-BLIDA et KSAR EL BOUKHARI par EPE SPA les Moulins de TADMAIT qui est dénommée EPE SPA filiale Céréales Centre qui se présente dans l'organigramme suivant

**La Filiale Céréales Centre se compose de 04 Complexes Industriels & Commerciaux dénommés CIC**



Source : document interne D AGRODIV

### **1-2-1-Complexe industriel et commercial de Baghlia-Boumerdes**

#### **Présentation**

- Dénomination : Complexe Industriel et Commercial de Baghlia
- Forme juridique : EPE/SPA
- Siège Social : Zone industrielle route de Naciria Baghlia Boumerdes.
- Tél : 024 76 00 02.
- Fax :024 76 00 03.
- Email : [cic\\_baghlia@agrodiv.dz](mailto:cic_baghlia@agrodiv.dz)

#### **Activité principale**

Transformation des céréales : Production, commercialisation de semoule et farine, sous-produits : (son gros et sssf).

#### **Capacité de trituration**

Semoulerie 4 000 Qx/j

Minoterie 1 000 Qx/j

#### **Capacité de stockage**

125 000 Qx

#### **Type de conditionnement**

01 kg-05kg-10kg-25kg-50kg.

**1-2-2-Complexe industriel et commercial de TADMAIT-TIZI-OUZOU****Présentation**

- Dénomination : Complexe Industriel et Commercial TADMAIT
- Forme juridique : EPE/SPA
- Siège Social : Route de la gare ferroviaire Tadmaït
- Tél : 026 43 75 70.
- Fax : 026 43 75 71.
- Email : [cic\\_tadmait@agrodiv.dz](mailto:cic_tadmait@agrodiv.dz)

**Activité principale**

Production et commercialisation des produits de meunerie

**Capacité de trituration**

Minoterie 3 000 Qx/j

**Capacité de stockage**

125 000 Qx

**Type de conditionnement**

01 kg-05kg-10kg-25kg-50kg.

**1-2-3- Complexe industriel et commercial de KSAR EL BOUKHARI-MEDEA****Présentation**

- Dénomination : Complexe Industriel et Commercial de KSAR EL BOUKHARI
- Forme juridique : EPE/SPA
- Siège Social : Zone industrielle B.P n°504 Ksar El Boukhari code 26 300
- Tél : 025 70 44 55 / 67 40 97 / 70 48 26 / 70 48 27.
- Fax : 025 70 48 24.
- Email : [cic\\_ksar\\_el\\_khoukhari@agrodiv.dz](mailto:cic_ksar_el_khoukhari@agrodiv.dz)

**Activité principale**

Transformation des céréales : Production, commercialisation de semoule et farine, sous-produits : (son gros et sssf).

**Capacité de trituration**

Semoulerie 1 200 Qx/j

Minoterie 2 000 Qx/j

**Capacité de stockage**

500 000 Qx

**Type de conditionnement**

01 kg-05kg-10kg-25kg-50kg.

**1-2-4 -Complexe industriel et commercial de TELL-BLIDA****Présentation**

- Dénomination : Complexe Industriel et Commercial de TELL-BLIDA
- Forme juridique : EPE/SPA
- Siège Social : 01 chemin Javal BLIDA
- Tél : 025 30 00 15 / 30 00 16 / 30 00 17
- Fax : 025 30 00 14
- Email : [cic\\_molitel@agrodiv.dz](mailto:cic_molitel@agrodiv.dz)

**Activité principale**

Transformation des céréales : Production, commercialisation de semoule et farine, sous-produits : (son gros et sssf).

**Capacité de trituration**

Semoulerie 1500 Qx/j

Minoterie 4 000 Qx/j

2<sup>ème</sup> Transformation 864 Qx/j

**Capacité de stockage**

76 000 Qx

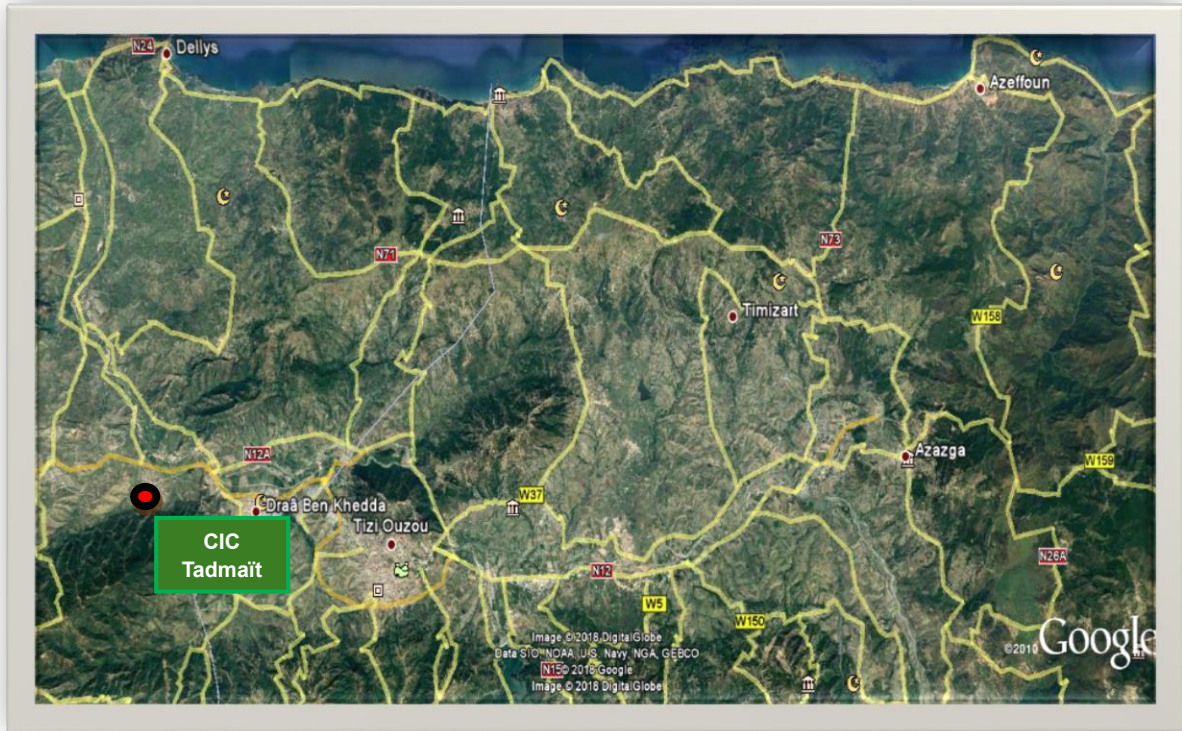
**Type de conditionnement**

01 g-05kg-10kg-25kg-50kg

**1-3-Localisation**

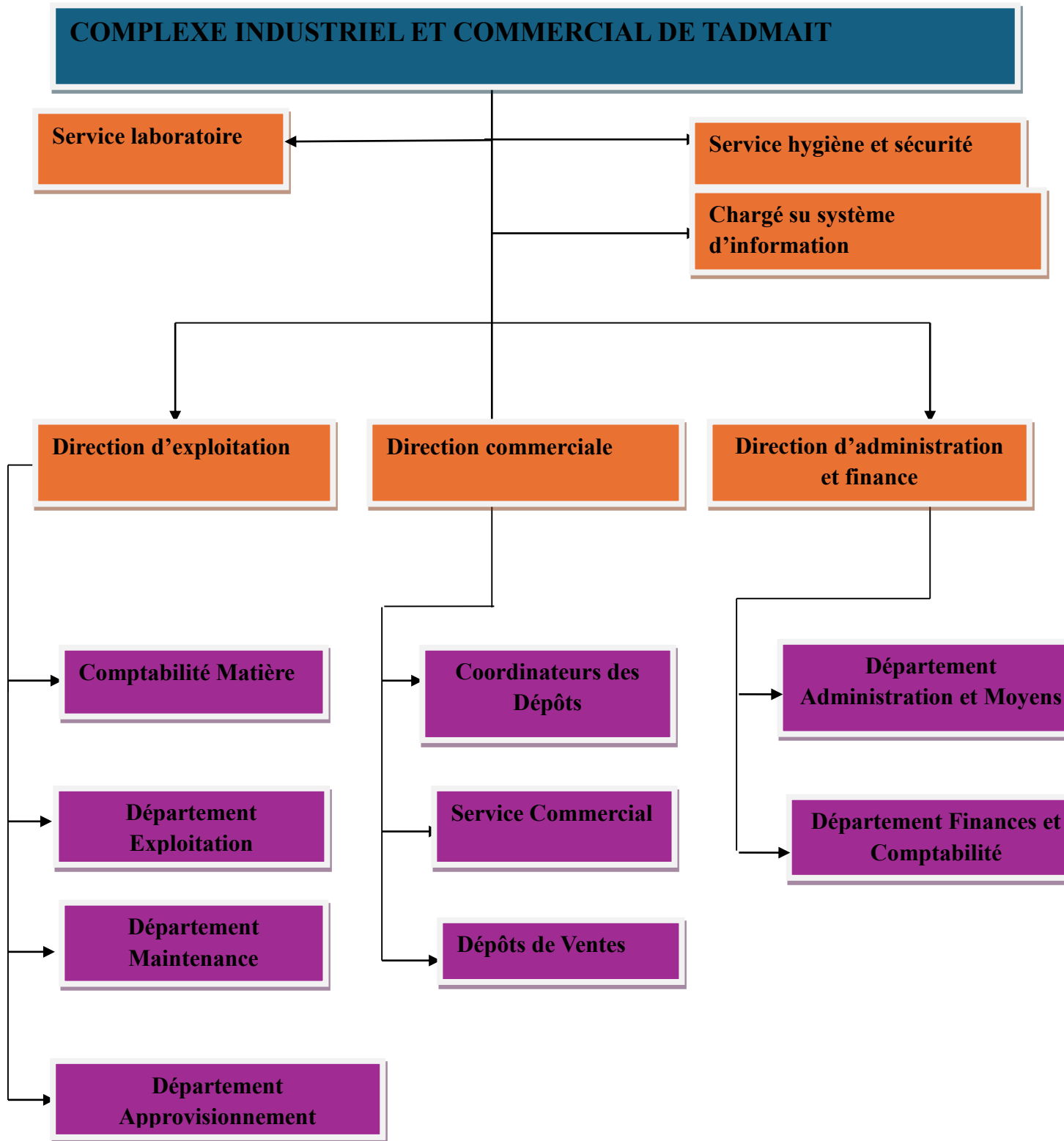
Le Complexe Industriel Et Commercial TADMAIT : Est situé dans la zone urbaine de la ville TADMAIT. Commune du même nom. Daïra de DRAA-BEN-KHEDAA. Wilaya TIZI-OUZOU. Est se trouve limité dans sous ensemble par :

- **Au nord** : la propriété communale et immeuble OPGI.
- **Au sud** : la voie ferrée reliant ALGER et TIZI-OUZOU.
- **A l'Est** : une propriété communale et un bien de la SNCFA
- **Au nord-ouest** : propriété communale et un oued.



1-4-ORGANIGRAMME

Source : document interne D AGRODIV



**1-5-LA DESCRIPTION DE CIC TADMAIT**

Dénomination de CIC TADMAIT	Complexe Industriel Et Commercial Tadmaït
ADRESSE	Route De La Gare Ferroviaire Tadmaït
DATE DE CREATION	30/11/2016
TELE FAX	026.43.75.70
SITE WEB	Néant
EMAIL	<a href="mailto:Cic.tadmait@yahoo.com">Cic.tadmait@yahoo.com</a>
ACTIVITE PRINCIPALE	Production Et Commercialisation Des Produits De Meuneries (Minoterie) Production De La Farine. La Capacité De Trituration Est De 3000 Qx/Jours.

**Source :** document interne D AGRODIV

**1-6-Les missions de CIC Tadmaït**

- C'est la transformation des céréales pour arriver à une bonne qualité des produits (farine) sur le marché.
- Direction commerciale

## Missions principales

- Participer à la mise en place d'une politique commerciale garantissant les conditions les plus favorables au placement des produits.
- Parfaire la connaissance des tendances et évolution du marché à l'effet de faire correspondre l'offre à la demande en étroite collaboration avec la cellule marketing.
- Engager des enquêtes commerciales et introduire de plus en plus la publicité comme système de travail.
- Garantir des segments de marché hors entreprise pour asseoir une force de vente à même de construire un label.
- Garantir les meilleures conditions au prince des produits pour faire face au concurrentiel.
- Veiller respecter les procédures du la direction.
- Veiller à l'utilisation rationnelle des moyens de transport

## **Section 2 : Impact d'un crédit bancaire sur la croissance d'une entreprise industrielle : Le projet de modernisation de l'unité de Tadmaït**

Dans le cadre de l'analyse de l'impact du crédit sur la croissance des entreprises, cette section s'intéresse à un cas concret issu du secteur agroalimentaire. Il s'agit d'un marché public lancé en 2014 par la filiale Les Moulins de Tizi Ouzou pour la fourniture, l'installation et la mise en service d'équipements de meunerie au profit de l'unité industrielle de Tadmaït. Ce projet s'inscrit dans une dynamique de modernisation des infrastructures de production, soutenue par un crédit bancaire structuré selon des modalités techniques et financières précises.

### **2.1. Modernisation de l'unité de Tadmaït : un marché public soutenu par le crédit bancaire**

Dans ce qui suit, nous présentons une synthèse analytique d'un marché public lancé en 2014 par la filiale *Les Moulins de Tizi Ouzou*, dans le cadre d'un programme d'investissement destiné à la modernisation et à l'équipement de deux unités industrielles situées respectivement à Baghlia et à Tadmaït.

#### **2.1.1. Objet et périmètre du contrat**

Le marché porte sur la fourniture, l'installation et la mise en service d'équipements de meunerie. Il s'inscrit dans le cadre d'un appel d'offres national et international restreint (N°01/2014). L'unité de Tadmaït est particulièrement concernée, avec un découpage en 12 lots distincts, chacun correspondant à un volet technique (bâtiment, électricité, automatisation, etc.)

#### **2.1.2 Procédure de passation**

L'appel d'offres a été publié en janvier 2014 dans les quotidiens El Moudjahid et El Yom, avec une clôture fixée au 4 mars 2014, suivie de l'ouverture des plis le jour même. Plusieurs entreprises spécialisées dans les technologies de meunerie ont soumissionné, parmi lesquelles MOLINO, GOLFETTO SANGATI, MIXTRADE et 2M Industrie

#### **2.1.3. Analyse des offres et attribution des lots**

- Le Lot 01, portant sur l'installation d'une minoterie d'une capacité de 200 tonnes/jour, a été particulièrement disputé entre les firmes MOLINO et GOLFETTO, cette dernière étant finalement retenue pour son offre techniquement supérieure.
- Le Lot 02 a été déclaré infructueux en raison de non-conformités dans les offres reçues.
- Le Lot 03, relatif à la modernisation d'un moulin existant, a également été attribué à GOLFETTO SANGATI.

#### **2.1.4. Conditions financières et techniques**

L'offre globale initialement proposée par GOLFETTO s'élevait à 3 408 370 €, avant d'être réduite à 3 251 191 € suite à des négociations. Cette réduction s'est accompagnée d'une prise en charge partielle de frais additionnels par le fournisseur. Le contrat prévoit :

- Une durée d'exécution de 11 mois,
- Une période de garantie de 19 mois,
- Une couverture technique incluant toutes les phases du processus (nettoyage, mouture, automatisation, électricité...).

Le contrat a été signé officiellement le 19 juin 2014

#### **2.1.5. Conditions contractuelles et modifications**

Deux avenants contractuels ont été signés :

- Le premier modifie la raison sociale et les coordonnées bancaires du fournisseur.
- Le second rectifie la rédaction de l'article 13 du contrat initial.

Une modification technique notable a été acceptée durant l'exécution : le remplacement de vis de transport par des pompes à farine, impliquant une augmentation du montant du marché de 300 000 €, portant le total à 3 551 191 €

#### **2.1.6. Modalités de paiement et garanties**

Le contrat est financé via un crédit documentaire irrévocable d'un montant de 3 251 191 €, valable jusqu'à fin 2015. Le paiement est structuré comme suit :

- 15 % à titre d'avance à la commande,
- 85 % à la livraison, contre présentation des documents justificatifs.

Des garanties financières sont exigées :

- Une garantie de bonne exécution équivalente à 10 % du montant du contrat,
- Une garantie de restitution d'avance de 15 %, prorogée jusqu'en 2016.

### **2.2. Cadre contractuel du financement bancaire du projet de meunerie**

Dans le cadre du projet de fourniture et d'installation d'équipements de meunerie pour l'unité de Tadmaït, un contrat de prêt a été établi entre la banque partenaire et l'entreprise bénéficiaire, conformément aux conditions générales et particulières convenues entre les parties.

#### **2.2.1. Montant et objet du prêt**

La banque a accordé un prêt d'un montant précisé dans les conditions particulières de la convention, destiné exclusivement au financement du projet industriel prévu. Ce projet concerne l'acquisition, l'installation et la mise en service de matériel de meunerie, dans le cadre d'un programme de modernisation des équipements de production.

### **2.2.2 Durée et conditions d'exécution**

Le prêt est consenti pour une durée déterminée, incluant une éventuelle période de différé pour l'installation et la réception des équipements. En l'absence de consommation du prêt avant la date limite, la convention devient caduque, sauf prorogation expresse acceptée par la banque.

### **2.2.3. Conditions financières et remboursement**

Le prêt est assorti d'un taux d'intérêt variable, composé d'un taux de base révisable augmenté d'une marge. Toutes les taxes, commissions et frais annexes sont à la charge exclusive de l'emprunteur.

Le remboursement interviendra conformément à un échéancier établi par la banque à la fin de la période d'utilisation, basé sur les montants effectivement décaissés. Le plan d'amortissement pourra être révisé en fonction de l'évolution du taux d'intérêt

### **2.2.4. Modalités de décaissement**

Les décaissements seront effectués sur la base de justificatifs techniques et financiers, après validation par la banque, et s'appuient sur la remise de billets à ordre émis par l'emprunteur. Le compte d'imputation est un compte spécifique ouvert par la banque, dédié exclusivement à l'opération.

### **2.2.5. Garanties exigées**

L'entreprise s'engage à fournir les garanties prévues dans les conditions particulières, dont les frais de constitution lui incombent. Toute vente ou détournement des biens garantis entraîne la nullité du contrat de prêt et l'engagement de poursuites judiciaires.

### **2.2.6. Clauses de contrôle, pénalités et litiges**

La banque conserve un droit de contrôle sur l'utilisation des fonds, incluant l'accès aux locaux et la consultation des pièces justificatives. Tout retard de paiement entraîne l'application d'une pénalité de retard, calculée selon le taux prévu.

En cas de non-respect des obligations contractuelles (fausse déclaration, usage inapproprié des fonds, etc.), une clause résolutoire permet à la banque d'exiger le remboursement immédiat du prêt. En cas de litige, les différends non résolus à l'amiable seront tranchés par les juridictions compétentes.

### **2.2.7. Engagements spécifiques de l'emprunteur**

L'entreprise bénéficiaire s'engage à :

- Ne pas accorder de garanties préférentielles à d'autres créanciers,
- Maintenir l'activité pour laquelle le financement est octroyé,
- Assurer les biens financés,

- Et à réaffecter à la banque les revenus issus du projet financé, conformément aux clauses contractuelles.

Structure du financement octroyé à AGRODIV pour le projet de trituration

En réponse à la demande de financement formulée par l'entreprise AGRODIV, la banque a formellement consenti, par un duplicata en date du 06 octobre 2015, à l'octroi d'un crédit à long terme bonifié (CLT), destiné à financer un projet stratégique dans le domaine de la trituration.

### 1. Détails du prêt accordé

- Montant du prêt accordé : 454 000 000,00 DA
- Montant effectivement mobilisé : 452 872 469,65 DA
- Nature du crédit : Crédit bonifié à long terme (CLT) destiné aux investissements industriels dans le secteur public, notamment pour des installations liées à la trituration.
- Durée totale du prêt : 163 mois et 22 jours, soit environ 13 ans et 7 mois.
- Période de différé partiel : 7 ans, durant laquelle aucun remboursement de principal n'est exigé.
- Durée d'amortissement : Correspond à la durée totale du prêt.
- Taux d'intérêt appliqué : 3,5 %, à la charge de l'entreprise uniquement pendant la période d'amortissement.
- Bonification :
  - Intégrale pendant toute la période de différé.
  - Bonification totale des intérêts intercalaires.
- Date limite d'utilisation des fonds : 31 décembre 2015.
- Taux de TVA applicable : 19 %.

### 2. Échéancier et modalités de remboursement

Le remboursement du prêt a été programmé à partir du 31 mars 2020, selon une fréquence trimestrielle. Chaque échéance comprend un montant fixe de principal et des intérêts calculés au taux bonifié. Les principales caractéristiques de remboursement sont les suivantes :

- Premier remboursement (intérêts et principal) : 31 mars 2020.
- Dernière échéance prévue : 02 juillet 2028.
- Formule d'amortissement : Dégressive selon un plan régulier, avec baisse progressive du montant des intérêts au fur et à mesure de l'amortissement du capital.

**Tableau des échéances de l'entreprise AGRODIV**

Date	A Amortir	Principal	Intérêts	Taxes	Total	Taux
------	-----------	-----------	----------	-------	-------	------

31/03/2020	438.720.204.97	0.00	0.00	0.00	0.00	3.50
31/12/2020	438.720.204.97	14.152.264.68	11.516.405.38	2.188.117.02	27.856.787.0	3.50
31/03/2021	424.567.940.29	14.152.264.68	3.714.969.48	705.844.20	18.573.078.3	3.50
30/06/2021	410.415.675.61	14.152.264.68	3.591.137.16	682.316.06	18.425.717.9	3.50
30/09/2021	396.263.410.93	14.152.264.68	3.467.304.85	658.787.92	18.278.357.4	3.50
02/01/2022	382.111.146.25	14.152.264.68	3.417.771.92	649.376.66	18.219.413.2	3.50
31/03/2022	367.958.881.57	14.152.264.68	3.148.092.65	598.137.60	17.898.494.9	3.50
30/06/2022	353.806.616.89	14.152.264.68	3.095.807.90	588.203.50	17.836.276.0	3.50
02/10/2022	339.654.352.21	14.152.264.68	3.038.019.48	577.223.70	17.767.507.8	3.50
02/01/2023	325.502.087.53	14.152.264.68	2.848.143.27	541.147.22	17.541.555.1	3.50
02/04/2023	311.349.822.85	14.152.264.68	2.724.310.95	517.619.08	17.394.194.7	3.50
02/07/2023	297.197.558.17	14.152.264.68	2.600.478.63	494.090.94	17.246.834.2	3.50
01/10/2023	283.045.293.49	14.152.264.68	2.449.128.03	465.334.32	17.066.727.0	3.50
31/12/2023	268.893.028.81	14.152.264.68	2.326.671.62	442.067.61	16.921.003.9	3.50
31/03/2024	254.740.764.13	14.152.264.68	2.228.981.69	423.506.52	16.804.752.8	3.50
30/06/2024	240.588.499.45	14.152.264.68	2.105.149.37	399.978.38	16.657.392.4	3.50
30/09/2024	226.436.234.77	14.152.264.68	1.981.317.05	376.450.24	16.510.031.9	3.50

L'entreprise est tenue de respecter cet échéancier jusqu'au terme du prêt, sauf remboursement anticipé.

$$\begin{aligned} \text{Amortir 01} &= 452872469.65 - 141152264.68 \\ &= 438720204.97 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{L'intérêt 01} &= (\text{Amortissement 01}) * 75\% * 3.50\% \\ &= 438720204.97 * 75\% * 3.50\% \\ &= 11516405.38 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Taxes 01} &= \text{intérêts} * 19\% \\ &= 11516405.38 * 19\% \\ &= 2188117.02 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Totale 01} &= \text{Principal 01} + \text{Intérêts 01} + \text{Taxes 01} \\ &= 14152264.68 + 11516405.38 + 2188117.02 \\ &= 27856787.08\end{aligned}$$

### **Étude du mécanisme de financement bonifié accordé à AGRODIV**

Dans le cadre de son projet d'investissement dans la trituration, l'entreprise publique AGRODIV a sollicité un financement auprès d'un établissement bancaire. Cette demande s'est concrétisée par l'octroi d'un crédit à long terme (CLT) bonifié, conformément aux dispositifs de soutien à l'investissement dans le secteur public. Le montant du prêt accordé s'élève à 454 000 000,00 DA, destiné exclusivement au financement des équipements liés à l'activité de trituration.

Le financement est structuré selon les modalités suivantes : une durée totale de 15 ans, dont 7 années de différé partiel, permettant à l'entreprise de ne commencer les remboursements qu'à partir de l'année 2020. Durant cette période de différé, les intérêts sont intégralement bonifiés, de même que les intérêts intercalaires. À l'issue de cette période, le taux d'intérêt appliqué est fixé à 3,5 %, entièrement à la charge de l'entreprise durant la phase d'amortissement. La limite d'utilisation du crédit a été fixée au 31 décembre 2015, conformément aux clauses contractuelles.

Le tableau d'amortissement présente des remboursements trimestriels étalés sur une période de 163 mois et 22 jours, avec une première échéance au 31 mars 2020 et une date d'échéance finale au 2 juillet 2028. Le capital mobilisé effectivement s'élève à 452 872 469,65 DA, traduisant une utilisation quasi complète du montant accordé. Le plan de remboursement révèle une structure classique en capital constant, accompagné d'intérêts dégressifs calculés sur le capital restant dû, assortis de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) au taux en vigueur de 19 %.

#### **2.4. Appréciation des modalités financières et contractuelles**

L'analyse des modalités contractuelles met en évidence plusieurs aspects caractéristiques des financements publics bonifiés. Tout d'abord, la période de différé longue (7 ans) a permis à AGRODIV de disposer d'un espace financier favorable pour la mise en œuvre effective de son projet sans pression immédiate de remboursement. La bonification intégrale des intérêts durant cette période constitue un levier incitatif important pour les entreprises publiques engagées dans des projets industriels lourds.

De plus, la structure du remboursement trimestriel permet une répartition fluide de l'effort financier sur le long terme, contribuant à la stabilité de la trésorerie de l'entreprise. Toutefois, ce type de financement impose également des obligations strictes, notamment en matière de

respect du calendrier, de transparence sur l'utilisation des fonds, et de constitution de garanties, telles que mentionnées dans les clauses générales du contrat de prêt.

Enfin, le caractère bonifié du crédit, combiné à un taux d'intérêt préférentiel, souligne la volonté des autorités de soutenir l'investissement productif dans les secteurs jugés stratégiques. Ce mécanisme de financement reflète une politique publique proactive en matière de développement industriel, en particulier dans le secteur agroalimentaire.

## 2.5. Évaluation de la performance de l'entreprise après l'obtention du crédit bancaire

L'impact du financement bancaire sur la performance de l'entreprise AGRODIV peut être mesuré à travers l'évolution de plusieurs indicateurs clés entre les années 2014 (année de référence avant le crédit) et 2024 (année post-investissement). Le tableau suivant synthétise cette progression :

Année	Production de farine (qx)	Issus de meunerie produits (qx)	Chiffre d'affaires (DA)	Effectif	Résultat net (DA)
2014	215 934	74 791	527 436 677,52	107 agents	22 731 000,00
2024	581 062	195 791	1987 699 246,00	235 agents	235471694,55

### 1. Une croissance soutenue de la production

L'entreprise a connu une hausse remarquable de sa capacité de production, multipliant par plus de 2,6 sa production de farine en dix ans. Cette performance est principalement attribuée à l'acquisition d'un nouveau moulin financé grâce à un crédit bonifié bancaire de 454 000 000,00 DA, obtenu en 2015. Cette infrastructure moderne a permis le traitement de volumes plus importants de blé, répondant ainsi à la demande croissante du marché et explorant potentiellement de nouveaux segments de consommation.

### 2. Un effet direct sur le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'entreprise a été presque quadruplé, passant de 527 millions de dinars en 2014 à près de 2 milliards de dinars en 2024. Cette évolution traduit non seulement une augmentation des volumes vendus, mais aussi une amélioration de la qualité des produits qui a permis d'élargir le portefeuille client et/ou de justifier de meilleurs prix.

### 3. Une rentabilité significativement renforcée

Le résultat net a connu une croissance exponentielle, atteignant plus de 235 millions de dinars en 2024, contre 22,7 millions en 2014, soit plus de dix fois le résultat initial. Cette rentabilité accrue s'explique par :

- La baisse du coût unitaire de production, rendue possible par les technologies intégrées dans le nouveau moulin ;
- L'efficacité énergétique et opérationnelle améliorée, réduisant les pertes, les temps morts et les coûts d'entretien ;
- La possibilité d'optimiser les marges, en combinant un volume plus important avec une meilleure maîtrise des coûts.

### 4. Une dynamique d'emploi positive

L'effectif est passé de 107 à 235 employés, traduisant une hausse de plus de 119 % du personnel. Cette croissance des ressources humaines s'inscrit dans une logique d'expansion des activités et de diversification des tâches induites par les nouvelles capacités de production. L'investissement financé par le crédit a donc eu un impact économique local positif, à travers la création d'emplois et la stimulation de l'activité industrielle.

### 5. Vers une logique de développement durable

Enfin, au-delà de la croissance quantitative, cet investissement reflète également un potentiel de diversification. Le nouveau moulin ouvre la voie à de nouvelles gammes de produits céréaliers, susceptibles de renforcer la résilience économique de l'entreprise à long terme, en s'adaptant à l'évolution des préférences de consommation et des marchés.

## Conclusion

Le cas d'AGRODIV prouve bien que lorsque les crédits bancaires sont stratégiquement distribués et utilisés de façon optimale, ils se révèlent être des leviers proches de la croissance et de la modernisation des entreprises, et contribuant au dynamisme de l'économie nationale. Les résultats observés entre 2014 et 2024 démontrent que le crédit bancaire bonifié accordé à AGRODIV a eu un impact structurant sur l'ensemble de ses indicateurs de performance. En facilitant l'acquisition d'un outil de production moderne, ce financement a permis d'initier une transformation productive, économique et sociale de l'entreprise. Ce cas illustre bien comment un montage de financement approprié peut stimuler la compétitivité d'une entreprise agro-industrielle dans un contexte de modernisation sectorielle.

# Chapitre 4

La BDL et le financement des  
entreprises ; structures,  
procédures et contrainte

## **Section 01 : la BDL et l'entreprise X**

### **Méthode de travail**

Un déplacement sur terrain à travers un stage pratique pendant une durée d'un mois au sein de la BDL de Tizi Ouzou. Le stage a été effectué dans le service crédit, qui nous a permis de recueillir des données et des informations relatives à notre thème.

### **Introduction**

Le financement constitue un élément essentiel pour la croissance et le développement des entreprises. Si diverses sources de financement sont accessibles aux firmes, le crédit bancaire constitue un des leviers financiers, dont l'accès à son montant et/ou ses conditions d'octroi peuvent conditionner les trajectoires des firmes. Ce chapitre s'attachera à analyser l'impact des crédits bancaires sur la croissance des entreprises dans le cadre d'une étude de cas que nous estimons pertinente, celle de la relation entre la Banque de Développement Local (BDL) et l'entreprise X, un acteur dans la sphère de la conception et de la fabrication de pièces de rechange.

À l'image de la plupart des PME et PMI algériennes, l'entreprise X a eu recours à un financement par crédit à la BDL pour effectuer ses investissements et améliorer sa production, tout en tentant d'augmenter ses parts de marché. C'est sur une relation singulière que nous allons nous pencher pour examiner les ressorts selon lesquels le financement bancaire est un stimulateur de croissance, à savoir d'augmentation du chiffre d'affaires, de l'extension des capacités de production, de création d'emplois ou d'innovation.

En s'intéressant aux modalités de l'octroi du crédit par la BDL et aux effets de ce financement sur les indicateurs de performance de l'entreprise X, ce chapitre entend contribuer à la question centrale de notre mémoire : comment et dans quelle mesure les crédits bancaires contribuent-ils à la croissance des entreprises ? En analysant cette relation de proximité entre l'établissement bancaire public et l'entreprise industrielle, nous pourrions espérer obtenir des enseignements intéressants quant aux dynamiques de financement et leur portée sur le développement économique.

### **1-1- Description et historique de la BDL.**

La banque de développement local est une banque commerciale, et qui dit banque dit réseaux d'agence pour accueillir et prendre en charge la clientèle.

Créée en 1985, la BDL, s'est fixée l'objectif de mettre en place un réseau digne d'une grande banque nationale. Pour se faire, elle a fourni de grands efforts pour consentir, construire et développer ses réseaux.

Elle est issue de la reconstruction du « Crédit populaire algérien » la BDL ne disposait que de 39 agences que la (CPA) lui a déléguées, Aujourd'hui, elle a en compte (164) agences couvrant tout le territoire nationale 06 agences prêts sur gages (Annassers, Annaba, Oran, Harriched, Constantine, Ain Beida)

La BDL a simplifié le passage à l'économie de marché, grâce à ses capacités de réussir l'indépendance mise à niveau avec ses homologues étrangers.

### **1-1-1- Présentation de la banque BDL**

La banque de développement local par abréviation BDL est un organisme financier, public, économique qui a été créé par le décret N° 86 /85<sup>1</sup> du 30 avril 1985 à la suite de la reconstruction de crédit populaire algérien (CPA) sous la forme de Société Nationale de Banque. Elle a été créée par un objectif précis qui est la spécialisation dans le financement des entreprises publiques locales.

Son siège social est établi à Staouali (Wilaya d'Alger). A sa création, la BDL a hérité d'une partie de la CPA en restructuration, d'un siège social, de 39 agences et du transfert de 700 agents. Elle a également hérité, en 1886, des activités et des biens des caisses de crédit municipaux d'Alger, d'Oran, Constantine et Annaba (Prêts sur gages).

En effet, Elle est la seule banque qui prend en charge l'activité de prêt sur gages (OR), ainsi parmi les agences qui compte la BDL, six (06) sont spécialisées dans cette activité.

La BDL sera transformé dans le cadre de l'autonomie des entreprises publiques, en société par action le 20 février 1989 avec un capital social détenu exclusivement par l'État. En tant qu'instrument de planification financière, le champ d'action, de la BDL, demeurait restreint jusqu'à 1990 avec les changements que la loi sur la monnaie et le crédit a apportés au système financier algérien, cette loi lui ayant attribué l'autonomie financière.

### **1-1-2- Identification et aperçu histoire de la BDL**

Principaux éléments d'identification

- **Raison sociale** : La banque de développement local-par abréviation BDL.
- **Forme juridique** : société par action -EPE/SPA.
- **Capital social** : 36,800,000,000, le capital social de la banque subi plusieurs augmentations, passant de 500,000,000 à la création à DZD 15,800,000,00 en 2014 et à 36,800,000,000 DZD 2015.
- **Actionnaire** : l'état représenté par le ministère des Finances.

- **Siège social** : 05, rue GACI AMAR-STAOUELI ALGER.
- **Objet social** ; Banque universelle versée dans le financement particulièrement de la PME /PMI, les particuliers, et professions libérales.
- **Création** : Décret N° 86/85 du 30 avril 1985 sous forme de Société Nationale des banques destinée au financement du développement local.
- \* La BDL est passée à l'autonomie et transformée en société par action-Spa-le 20 février 1989.
- **Agrément Banque d'Algérie** : Décision Banque d'Alger N° 2002/03 du 23 septembre 2002.

La Banque de Développement Local issue de la restructuration de la CPA a été par le décret N° 85/84 du 30/04/1985 sous forme d'une société nationale de banque pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales.

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% emploi de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et des bénéficiaires du prêt sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises, la BDL s'est transformé le 20/04/1989 en société par actions avec un capital de 1440 Millions (DA).

Le processus d'assainissement et restauration du secteur publique économique initié par les pouvoirs publics depuis 1994 s'est soldé par la dissolution d'environ 1360 entreprises publiques locale (EPL), ce qui a engendré de graves incidences sur la composition du portefeuille de BDL ainsi que sur ses résultats.

Par ailleurs et suite à la transformation des créances détenues sur les entreprises publiques dissoutes en obligations du trésor rémunérées ainsi que la recapitalisation de la banque conjuguée aux actions d'assainissement et de redressement engagées par la banque ont permis à la BDL de rétablir ses équilibres financiers et de renouer depuis 2001 avec la rentabilité.

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développement progressivement son réseau pour atteindre 164 agences plus précisément en juillet 2023 répartie sur l'ensemble des wilayas du pays.

Son capital social a aussi subi des augmentations, la première en 2003 passant à 7140 millions de Dinars Algériens puis 13390 millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars Algériens puis à 13390 Millions de Dinars en 2006 et de 15800 Millions de Dinars en 2010 et enfin à 36800 Millions de Dinars en 2010.

A l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite toutes les opérations de la banque avec l'exclusivité des financements prêts sur gages avec 5 agences spécialisées.

Après avoir été banque des entreprises publiques locales, la BDL se distingue aujourd'hui en étant banque des PME/PMI, des professions libérales, de micro-entreprises créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien d'emploi, des promoteurs immobiliers et des particuliers.

En outre, elle est la seule banque publique à prendre en charge l'activité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal, et qu'elle continue de promouvoir au bénéfice des particuliers, des ménages qui trouvent dans ce crédit une réponse à leurs besoins de trésorerie en contrepartie de gage d'objets en or, en effet la BDL aujourd'hui dispose de 06 agences en charge du prêt sur gage.

Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de l'économie nationale et particuliers la relance de l'investissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM).

La BDL joue un rôle important dans le financement de l'habitat à travers différents produits notamment le crédit immobile et promotion immobilière.

Enfin, la BDL est adhérent à la monétique nationale (carte retrait, de paiement, visa et au système de télé-compensation ainsi les nouveaux produits lancés récemment à savoir le e-paiement, la BDL a lancé aussi le mobile Banking (une application mobile + SMS Banking) et un service Money-gram pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

### **1-1-3- Stratégie et Objectifs de la BDL**

L'objectifs fondamental de le BDL est conforter sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour assurer une rentabilité soutenue et garantir sa pérennité et sa prospérité. L'accroissement et la diversification de son portefeuille industriel et commercial constitue une priorité de son développement pour cela, elle se soucis de fidéliser sa clientèle de petites et moyennes entreprises et chercher de nouvelles cibles pour développer sa part de marché.

Il est primordial pour une banque de s'installée dans un paysage concurrentiel de moderniser aussi son réseau commercial, améliorer ses services et bien prendre en charge sa clientèle, devenue de plus en plus exigeante. Les actions entreprises à cette fin sont les suivants :

- Assurer une qualité de service en termes de conditions d'accueil de la clientèle, réfection et modernisation de ses locaux d'exploitation, construction de nouveaux sièges, agences ...

- Elargissement de son réseau et ouverture de nouvelle agence pour assurer la proximité
- Prise en charge de la clientèle, bien cerner les besoins, maîtriser les délais de traitement, accompagner et assister les clients en leur assurant des services personnalisés.
- Un centre d'appel est mis en place pour toutes réclamations et informations.
- Des chaînes et pages publicitaires sur les réseaux sociaux.
- La BDL va se doter d'un nouveau système d'information annoncé en février 2017.

#### **1-1-4-les missions de la BDL**

Elle a pour mission l'exécution de toutes les opérations bancaires, et l'action de prêts et des crédits sous toutes leurs formes, la BDL est une banque polyvalente dans la mesure où elle assure une double mission : Banque de dépôt et banque de développement.

##### **1-1-4-1-La banque de dépôt**

Elle peut recevoir des dépôts à vue et à terme de toutes personnes physiques ou morales. Elle traite toutes les opérations de la banque de crédit et de change ainsi que celles de trésorerie.

##### **1-1-4-2-la banque de développement**

Elle finance des crédits à court terme et long terme divers projets planifiés, elle détient le monopole des prêts sur les gages aux particuliers. Il faut bien signaler qu'elle fait une profession habituelle de recevoir des fonds du public et les verser pour leur propre compte. Cette banque joue le rôle d'intermédiaire financier entre les offreurs et demandeurs de capitaux.

#### **1-1-5-structure et organisation de la BDL**

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales et de réseaux de succursales, Agences et inspections, elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les millions fixés à la banque par les pouvoirs publics.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La direction générale DG :(PDG-Direction centrales).
- Les directions Régionales d'exploitation (DRE)
- Le réseau d'agences.

##### **1-1-5-1-la direction générale**

Elle est chargée des tâches de conception, animation, soutien et contrôle des structures du réseau. Elle entretient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau des directions

régionales et agences. Elle est composée de :

- Président Directeur Générale nommé par un décret sur proposition du ministre des Finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque.
- Le conseil d'administration composé du président directeur Général, d'administrateur, commissaires, commissaires aux comptes et représentants de ministères du commerce, et des collectivités locales.
- Les directions centrales placées sous l'autorité du PDG qui assurent dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

#### **1-1-5-2- les directions régionales d'exploitation**

Ce sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet, chaque groupe lui est rattaché un ensemble d'agences qu'il contrôle en leur assurant l'animation, l'assistance et la supervision de leur fonctionnement.

La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

##### **A- Le département d'exploitation et animation commerciale qui coordonne les activités des services suivants**

- Le service Etude et crédit
- Le service suivi des engagements
- Le service animation commerciale

##### **B- Le département des affaires administratives et du personnel constitué de deux services**

- Le service des moyens généraux.
- Le service du personnel.

##### **C- Le département des affaires juridiques et recouvrement des créances constitué de deux services.**

- Le service des affaires juridiques.
- Le service de recouvrement des créances.

**D- Le département contrôle constituer des services suivants**

- Le service contrôle comptable.
- La cellule de contrôle premier degré.

**1-1-5-3- le réseau de l'Agence**

L'agence constitué la cellule de base de l'organisation de la banque et sa première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la clientèle au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

- Agence principal
- Agence de 1<sup>ère</sup> catégorie
- Agence de 2<sup>ème</sup> catégorie.
- Agence de 3<sup>ème</sup> catégorie.

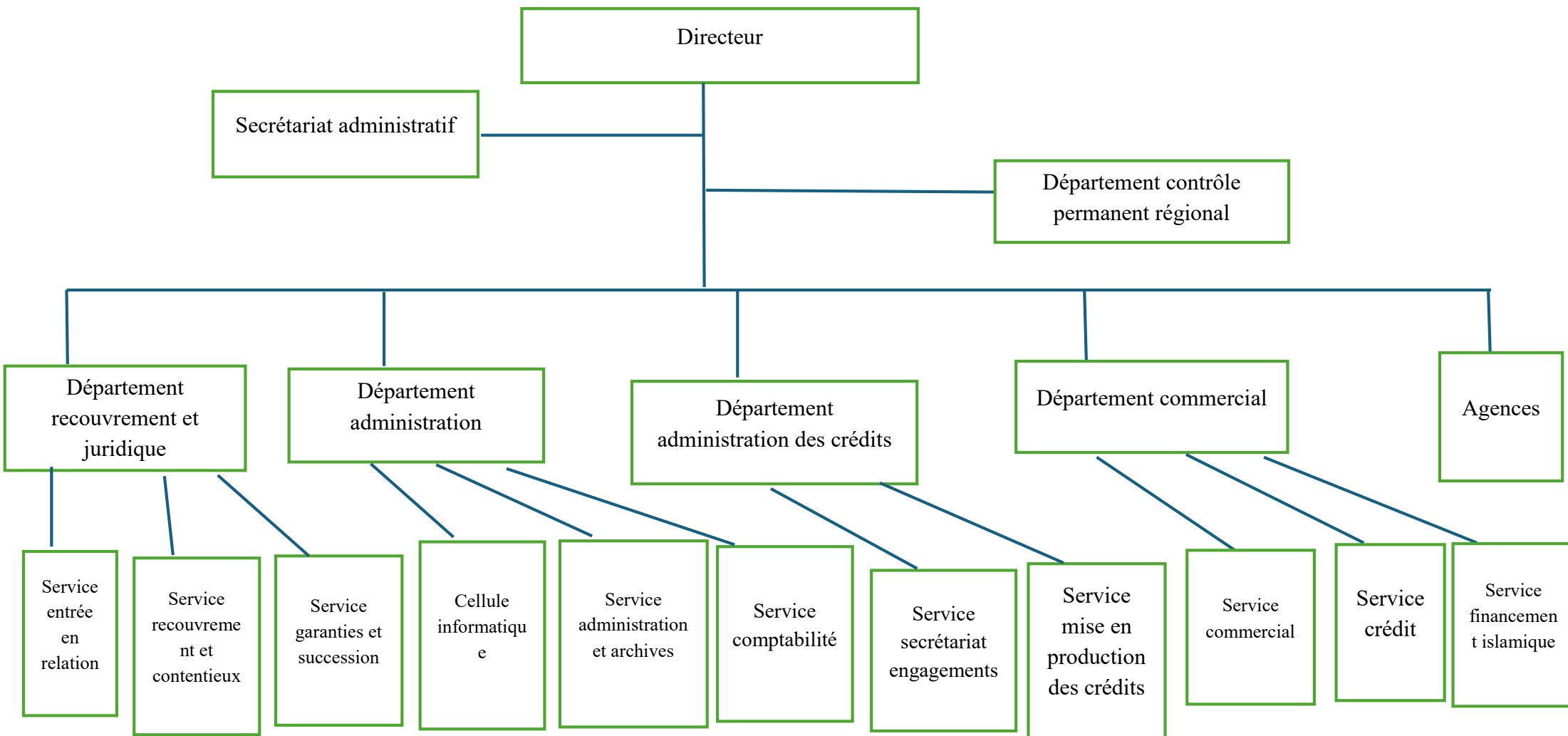
Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents service

- Le service crédit et engagements.
- Le service étranger et change.
- Le service caisse.
- Le service portefeuille et moyens de paiement.

**1-2-l'organigramme de la BDL**

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales, des réseaux de groupes régionaux, les agences et inspections. Elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles Et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

Organigramme de la direction générale d'exploitation de la BDL



Après avoir présenté l'organisme d'accueil nous passerons à la présentation et à l'étude d'un dossier de demande d'un crédit d'investissement émanant d'un client de la BDL

### **1-3- Montage et étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement au niveau de la banque de développement local(BDL)**

Pour solliciter un crédit d'investissement auprès de la banque de développement local, le client (l'entreprise) doit déposer un dossier en tant que première étape. Ce dossier fera l'objet d'une étude par le banquier, qui donnera ensuite une réponse sous forme d'accord ou de refus.

Ainsi, selon le banquier de la BDL, les documents exigés pour le dossier de crédit d'investissement seront présentés dans le point suivant :

#### **1-3-1-les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement**

Le client doit fournir une demande de crédit suivi par des pièces et des documents administratifs, comptables et fiscaux ainsi que l'étude technico économique du projet d'investissement

##### **1-3-1-1- demande de crédit**

La demande de crédit que le client, demandeur de crédit, va effectuer doit être :

Datée et adressée à la BDL

Précisions des montants sollicités

Signée par la personne habilitée

##### **1-3-1-2-documents administratifs qu'il doit fournir**

- Copie des statuts pour les personnes normales plus les avenants éventuels.
- Copie de registre de commerce (inscription principale et secondaire) dûment authentifiée par le Centre Nationale de Registre du Commerce (CNRC).
- Copie du bulletin officiel des annonces légales (BOAL)
- Copie de l'acte de propriété ou du bail de location des locaux abritant l'activité.
- Cv des gérants et des principaux promoteurs et copie de la carte nationale d'identité du gérant.
- Procès-verbal (PV) de l'assemblée des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts et à aliéner les biens de la société.
- Situation patrimoniale de l'entreprise et de chacun des associés avec descriptif exhaustif adossé au rapport d'expertise SAE ou EXAL.
- Décisions de l'Agence Algérienne de la Promotion de l'Investissement (AAPI) qui est un établissement public à compétence pour soutenir et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers dans la réalisation de leurs projets d'investissement.

- Consultation de la centrale des risques

#### **Documents comptables et fiscaux à fournir**

- Etats financiers obligatoires des trois derniers exercices.
- Rapport de commissaire au compte pour les sociétés à responsabilité limitée (SARL) et les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) du dernier exercice.
- Mise à jour ou niveau CNAS, CASNOS, CACOBAPTH, extrait de rôle, ou échéancier de remboursement des dettes de l'entreprise en cas d'arriérés.

Etude technico économique de projet qui doit inclure :

- Facture pro-forma et/ou contrat d'équipement à acquérir.
- Devis descriptif et estimatif des travaux déjà réalisés ou factures du matériel acquis.
- Plan de charges en cours (marche /conventions/devis...etc.) +fiches signalétiques par marche +les ODS
- Certificat de qualification et classification professionnelle.
- Liste des moyens humains et matériels.

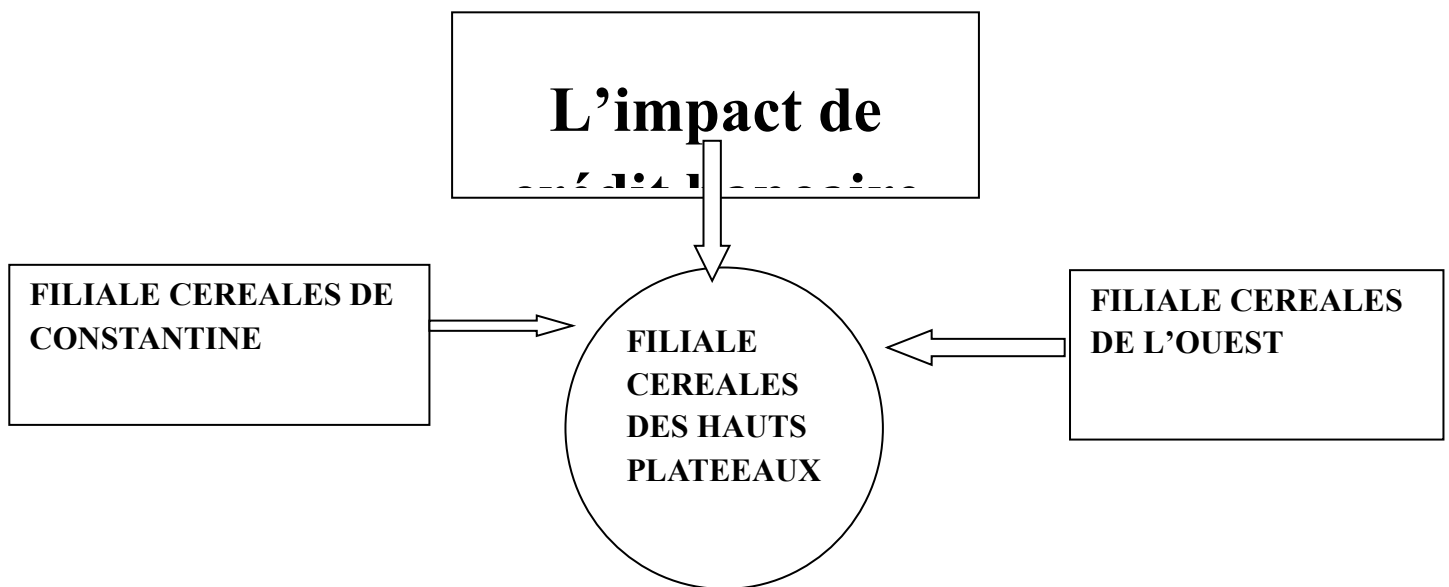
#### **Autres pièces**

- Compte rendu de visite
- Deux photos
- Signature d'un ordre de virement pour les frais d'étude du dossier :23 800,00DA
- En cas de proposition de garanties supplémentaires comme l'hypothèque, celle-ci doit être justifiée par un acte de propriété et une expertise SAE, ou autres comme les garanties institutionnelles dont le client doit le préciser dans sa demande (NBDC, FGAR, CGCI...)

Le dossier de crédit déposé par le client doit être complet pour accuser sa réception. Ainsi, le banquier doit s'assurer de la validation du dossier caisse, de la présence de tous les documents constitutifs exigés, prélever la commission d'ouverture du dossier, renseignement de la demande, et la signature du client.

### 1-3-2-suivi du dossier de crédit d'investissement

La figure suivante illustre l'utilisation du crédit



**Source** : le document interne de BDL

Selon le banquier, après l'accord donné par leur banque sur le crédit de l'investissement, le client doit respecter :

- Le versement de l'apport personnel convenu
- Signature de la convention de crédit
- Le respect des lignes accordées (montants, Formes Marges, provisions et part d'autofinancement)
- Les garanties exigées par la banque. On retrouve : garanties qu'il doit amener au préalables comme : l'hypothèque, caution solidaire des associés (CSA)...etc. les garanties amener a posteriori comme : le gage sur véhicule roulant...etc, les garanties financières dans les délais : CGCI et FGAR qui sont des caisses qui garantie de crédit.

D'après le banquier, il est crucial de surveiller en permanence les aspects fiscaux et parafiscaux à cette étape de suivi du dossier, car dans le cas où le client a des dettes fiscales ou parafiscales, son compte bancaire sera gelé .de ce fait, durant cette période, il ne pourra ni réaliser son projet d'investissement ni rembourser son crédit bancaire.

### **1-4- Comprendre l'octroi de crédit bancaire à travers un cas concret (l'entreprise X (La fabrication des pièces de rechanges)**

Dans le cadre de mon stage effectué au sein de la Banque BDL, j'ai eu l'opportunité d'observer un cas concret de demande de crédit, ce qui m'a permis de mieux comprendre les étapes réelles du traitement d'un dossier de financement.

#### **1-4-1-Les caractéristiques de l'entreprise X**

L'entreprise X, SARL, se spécialise dans la fabrication de pièces de rechange destinées à l'industrie automobile. Fabricant de pièces automobiles : L'entreprise produit différents composants tels que des filtres et d'autres équipements servant à l'utilité de voitures.

Elle transforme des matières premières en produits finis, et propose notamment des pièces de rechange à l'usage des différentes catégories des clients tels que les constructeurs automobiles, les concessionnaires et les ateliers de réparations.

Elle peut développer son activité sur le plan des exportations pour devenir un acteur incontournable sur le marché des pièces de rechange.

#### **1-4-2- Condition et Garanties**

Ces informations proviennent de la banque et détaillent les conditions et garanties liées au financement de la charpente métallique.

Le montant alloué pour le financement de la charpente métallique est de **152 000 000 DA**. Pour ce faire, la banque a mis en place un Crédit à Moyen Terme (CMT) d'un montant de **798 000 000 DA**, qui sera complété par un Crédit Documentaire (CREDOC) de **438 830 000 DA**. La durée totale de ce financement est de **10 ans**, incluant une période de différé de **3 ans**.

De plus, la banque exige la présentation continue d'une garantie tangible supplémentaire pour assurer la couverture totale de tous les engagements.

#### **Conditions Spécifiques et Garanties Requises par la Banque**

Pour sécuriser l'ensemble des engagements, la banque a établi les conditions et garanties suivantes :

- Actualisation de l'hypothèque existante sur la première unité de production. Cette actualisation doit couvrir l'intégralité des engagements de la banque, y compris les risques liés aux catastrophes naturelles (CAT NAT).
- Mise en place d'une nouvelle hypothèque sur le terrain et toutes les constructions qui seront édifiées sur la deuxième unité de production (l'extension).
- L'entreprise doit fournir une hypothèque supplémentaire pour couvrir la totalité des engagements.

- Actualisation de la police d'assurance (**DPAMR**) afin qu'elle couvre la totalité des engagements de la banque.
- Actualisation de la police d'assurance (**CSA**) pour qu'elle couvre également la totalité des engagements.
- Maintien du gage, du (NSM) et du (CGCI) déjà en place pour le premier crédit.
- Les équipements financés devront être nantis dans le mois suivant leur acquisition.
- L'entreprise est tenue de centraliser l'ensemble de son chiffre d'affaires auprès des guichets de la banque.

**1-4-3-Tableau de la structure d'investissement**

Pour avoir une perception plus fine du besoin en financement de l'entreprise X et comprendre en même temps l'intervention de la Banque de Développement Local (BDL), nous devons montrer en même temps comment s'articule son plan d'investissement. Le tableau ci-après montre clairement la répartition des principaux matériels et aménagements nécessaires à l'extension de ses capacités de production et à la diversification de son activité. Dans chaque domaine budgétaire, son montant hors taxes est indiqué en devises puis en dinars algériens (DZD), et à côté est mentionné le montant effectivement mobilisé pour chaque acquisition. Ces montants engagés et la nature des actifs financés sont des éléments clés pour déterminer l'effet des crédits bancaires sur la croissance de l'entreprise.

<b>Matériel</b>	<b>Montant HT devises</b>	<b>Montant HT DZD</b>	<b>Montant mobilisé</b>
Machine 1	821 900,00	115 066 000,00	110 323 012,42
Machine 2	1 281 500,00	179 410 000,00	172 436 218 ,05
Machine 3	904 668,43	126 653 580,20	121 703 533,09
Tracteur routier actors 2042 standard PTO	/	23 761 233,93	23 761 233,93
Semi-remorque Plateau ridelles à 3 essieux	/	5 474 000,00	5 474 000,00
Semi-remorque plateau bâché a 3 essieux	/	7 080 500,00	7 080 500,00
Fourgon transport de marchandises	/	7 650 000,00	7 650 000,00
Electricité	/	116 055 196,00	116 055 196,00

Fournitures et pose rideaux	/	60 306 820,00	60 306 820,00
Charpente métallique	/	152 161 417,00	152 161 350,00
2 chariots élévateurs	/	4 381 253,04	3 920 334,24
Réalisation d'un hébergement	/	17 127 802,94	17 127 802,95
Total		815 127 803,11	798 054 000,68

**Source :** document interne de BDL

**Machine 1 :** pour réduire la facture d'importation. Importé auparavant, production locale (matière première)

**Machine 2 :** augmentation de la capacité de production

**Machine 3 :** fabrication d'un nouveau produit (élargir la gamme de produits)

**Matériel roulant :** gagne de nouvelle part de marché, distribution produits finis.

Le crédit bancaire a permis à cette entreprise de pièces de rechange d'engager une stratégie ambitieuse de modernisation, d'expansion et de diversification, ce qui devrait avoir un impact significatif sur sa performance future et sa position sur le marché.

#### **1-4-3-1-Analyse des Investissements et de Leur Objectif**

**Machine 1 :** Réduction de la facture d'importation et production locale.

L'investissement de 115 066 000,00 DZD (montant HT) alloué à cette machine a pour objectif premier le transfert d'importations vers de la production locale. Cela pourrait engendrer notamment plusieurs avantages :

- **Une réduction des coûts :** La production locale est espérée moins chère que l'importation sur le moyen long terme en évitant d'une part les coûts d'importation ainsi que les taxes douanières pour d'autre part, d'effectuer les calculs financiers selon taux du dollar du jour pour un importateur.
- **Un accroissement du degré d'indépendance :** Souvent, le fait de réduire ses dépendances à des fournisseurs étrangers peut contribuer à l'amélioration de la sécurité d'approvisionnement et à la réduction des délais.

- **Une acquisition de compétences locales** : La production locale peut permettre d'apprendre de nouvelles compétences et même de créer de nouveaux emplois.
- **Une disponibilité de matières premières locales** : Si cette machine a la potentialité de travailler par exemple avec des matières premières locales, cela pourrait alors stimuler l'économie du pays ou de la région.

**Machine 2 : Augmentation de la capacité de production.**

L'investissement de 179 410 000,00 DZD (montant HT) dans cette machine serait clairement dirigé pour améliorer la capacité de production globale de l'entreprise. Cela pourrait participer à :

- **Répondre à la demande** : Si la demande de pièces de rechange est soutenue.
- **Gagner des parts de marché** : Si cette offre de produits était augmentée afin de satisfaire une liste de clients élargie !
- **En réalisant des économies d'échelle** : un accroissement du volume de production peut générer des diminutions sur le coût unitaire. Pour la machine 3 (Usine pour un nouveau produit) : l'élargissement considérable de la gamme de produits. L'investissement dans une nouvelle usine manifeste une volonté stratégique forte de l'entreprise de vouloir pénétrer un nouveau segment de marché. Cela suppose :
- **Diversification importante des activités** : La société ne se contente pas d'ajouter un produit, mais affiche un investissement complet de capacité de production pour une nouvelle gamme.
- **Potentiel de croissance important** : L'ouverture d'un nouveau marché peut générer des potentiels de croissance importants pour l'entreprise.
- **Nouveaux savoir-faire et compétences** : La fabrication d'un nouveau type de produit devra nécessiter l'acquisition de nouveaux savoir-faire techniques et commerciaux.
- **Risques et opportunités** : L'entrée sur un nouveau marché génère des risques (acceptation du produit, concurrence) mais également de très fortes opportunités de développement.

**Autres investissements** : Les autres éléments mentionnés (semi-remorques, fourgon, électricité, rideaux, charpente métallique, chariots élévateurs, hébergement) semblent constituer les éléments d'infrastructure nécessaires pour l'augmentation de la production et de l'élargissement de la gamme. Ils représentent les investissements accessoires nécessaires au bon fonctionnement de l'ensemble.

**1-4-4-Mises à disposition (déblocage)**

Pour illustrer concrètement comment l'entreprise X a investi les crédits bancaires et comment la BDL a décaissé ses fonds, le tableau suivant synthétise les différentes mises à disposition, ou déblocage, de fonds. Ces dates et montants matérialisent à la fois le calendrier du financement et la progressivité de l'investissement, pour permettre une approche à la fois chronologique et quantitative des capitaux libérés pour l'investissement de l'entreprise. L'analyse des déblocages doit permettre d'évaluer l'adaptation et l'efficacité du plan de financement par rapport à l'évolution des besoins de l'entreprise X.

Date	Montant
25/06/21	65.000.000.00
25/06/21	30.000.000.00
25/06/21	70.000.000.00
18/07/21	23.761.233.93
18/07/21	5.474.000.00
18/07/21	7.080.500.00
18/07/21	7.650.000.00
26/09/21	41.080.675.00
02/10/2021	39.447.161.12
04/10/2021	24.273.495.05
20/11/21	41.080.675
31/12/21	74.571.848.51
04/03/2022	13.007.708.37
26/03/22	11.682.628.77
31/03/22	109.528.840.49
31/03/22	106.663.286.70
24/04/22	6.033.324.95
07/05/2022	48.526.978.50
27/06/22	11.608.034.88
23/07/22	17.245.952.85
23/07/22	11.060.826.10
28/07/22	12.174.692.60
04/08/2022	3.920.334.24
13/08/22	17.127.802.94

**1<sup>er</sup> déblocage 25/06/21 :**

$$\frac{(65.000.000.00+30.000.000.00+70.000.000.00) * 23 * 6}{36000} = 632500$$

**2<sup>ème</sup> déblocage 18/07/23 :**

$$(65.000.000.00+30.000.000.00+70.000.000.00+23.761.233.93+5.474.000.00+7.080.500.00+7.650.000.00) *2*6$$

**36000**

$$= 69655.24$$

$$\text{Total HT} = 632500 + 69655.24 = 702155.24$$

#### 1-4-5-Intérêts intercalaires

N° Plan Type d'intégration

Echéance

Le tableau ci-après rappelle les intérêts intercalaires versés par l'entreprise X à la Banque de Développement Local (BDL) calculés sur les montants débloqués avant le remboursement du capital et entrant dans le coût total du crédit, ainsi que le différé préalablement accordé avant amortissement. Ce relevé chronologique de l'échéancier des échéances, des montants d'intérêts et de TVA correspondante, ainsi que du taux applicable, permet de présenter l'ensemble des coûts de financement engagés par l'entreprise pendant la période de mise en œuvre de ses investissements.

Date	Échéance	Intérêt payé	TVA/intérêt	Taux (%)
20/07/21	835.564.74	702.155.24	133.409.50	6
20/10/21	4.226.326.35	3.551.534.75	674.791.60	6
20/01/22	6.518.012.38	5.477.321.33	1.040.691.05	6
20/04/22	8.787.049.85	7.384.075.50	1.402.974.35	6
20/07/22	12.967.106.17	10.896.727.87	2.070.378.30	6
20/08/22	4.777.018.93	4.014.301.62	762.717.31	6
<b>Total</b>	<b>38.111.078.42</b>	<b>32.026.116.31</b>	<b>6.084.962.11</b>	

Source : document interne de BDL

#### 1-4-6-Plan de remboursement

Dans ce tableau, il est introduit le plan de remboursement mis au point par la Banque de Développement Local (BDL) pour le crédit accordé à l'entreprise X, en précisant le nombre de plans de remboursement, le mode d'amortissement, la périodicité du paiement du capital et le taux d'intérêt. Les informations fournies par les documents internes de la BDL constituent des éléments d'appréciation des modalités de remboursement du financement accordé à l'entreprise dans le temps et sa charge financière à venir.

N° Plan	Mode d'amortissement	Nbre de périodicité Période du capital	Taux fixe
1	20	Trimestriel	6
2	20	Trimestriel	6

Source : document interne de BDL

#### 1-4-7-Echéances

Le tableau ci-dessous reprend le calendrier des échéances de remboursement du crédit alloué à l'entreprise X. Il dresse l'inventaire de chacun des versements : le détail de l'échéance (date, montant de l'amortissement du capital, somme de l'échéance dans son ensemble, part des intérêts, taux appliqué et capital restant à régler par l'emprunteur au terme du paiement). Ces informations sont essentielles afin de suivre la progression de l'endettement de l'entreprise et d'apprécier la gestion de son passif financier.

N°	Date	Amortissement	Echéance	Intérêt	Taux	Restant dû
1	20/11/22		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/11/22		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
2	20/02/23		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/02/23				6	
	20/02/23		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
3	20/05/23		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/05/23		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
4	20/08/23		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/08/23		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
5	20/11/23		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/11/23		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
6	20/02/24		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/02/24		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00
7	20/05/24		7.980.399.00	7.980.399.00	6	789.000.000.00
	20/05/24		3.989.601.00	3.989.601.00	6	789.000.000.00

<b>8</b>	20/08/24 20/08/24		7.980.399.00 3.989.601.00	7.980.399. 00 3.989.601. 00	6 6	789.000.000. 00 789.000.000. 00
<b>9</b> . . .	20/11/24 20/11/24 . .		7.980.399.00 3.989.601.00 . .	7.980.399. 00 3.989.601. 00 . .	6 6 . .	789.000.000. 00 789.000.000. 00 . .
<b>13</b> . . . <b>40</b>	20/11/25 20/11/25 . . 20 /04/32	28.500.000.0 0 . . 28.927.500.0 0	36.480.399.0 0 3.989.601.00 . . .	7.980.399. 00 3.989.601. 00 . . 427.500.00	6 6 . . 6	769.500.000. 00 769.500.000. 00 . . 28.500.000.0 0
<b>Total</b>	1.115.205.000. 00	798.000.000. 00	317.205.000. 00			

Source : document interne de BDL

- **Date** : La date de paiement prévue pour l'échéance. On remarque parfois une double date, ce qui pourrait indiquer la date de début de la période couverte par l'échéance.
- **Amortissement** : Le montant du capital remboursé lors de cette échéance.
- **Echéance** : Le montant total à payer à cette date (capital + intérêts).
- **Intérêt** : Le montant des intérêts inclus dans l'échéance.
- **Taux** : Le taux d'intérêt appliqué (semble être un taux fixe de 6%).
- **Restant dû** : Le solde du prêt restant après le paiement de cette échéance.

#### 1-4-8-Tableau d'évaluation des trois dernières années

Le tableau permet ainsi d'apprécier l'évaluation de la performance de l'entreprise X sur 3 ans (2021, 2022, 2023) sous forme d'indicateurs clés permettant de mieux se rendre compte de la progression et de la solidité de la santé financière de l'entreprise (CA TTC, évolution du nombre

de salariés, évolution de la masse salariale et résultat net) pour appréhender par exemple les effets des fonds d'investissement apportés par la BDL à ses performances globales.

Détail	2021	2022	2023
Chiffre d'affaire TTC	211 069 589.63	480 258 792.70	731 350 366.95
Nombre de salarié	85	98	130
Masse salariale	18 029 826.46	24 418 043.66	43 718 637.77
Résultat	5 032 574.00	24 577 458.00	37 904 057.00

- **Le chiffre d'affaires de (2021)** s'est chiffré à : 211 069 589,63 DA. Ce chiffre reflète le niveau d'activité de l'entreprise avant que l'impact complet des investissements financés par le crédit ne se fasse sentir. C'est notre point de départ pour mesurer la croissance.
- **Le nombre d'employés (2021)** : 85. Le chiffre d'effectif de l'entreprise avant l'expansion significative due au nouvel équipement et à la nouvelle usine.
- **La masse salariale (2021)**. Le montant des coûts de main-d'œuvre pour la main-d'œuvre de 85 s'élève à : 18 029 826,46 DA.
  - **Résultat (2021)** : 5 032 574,00 DA. La rentabilité de l'entreprise avant le versement des investissements. Ce chiffre est considérablement inférieur à celui des années suivantes. C'est cependant un chiffre positif.

#### **Situation post-crédit (2022 et 2023)**

- **Une forte augmentation du chiffre d'affaires a été constatée :**
  - **Dès 2022 (première année post-crédit de l'entreprise avec un impact visible)** 480 258 792,70 DA. Rien qu'en chiffre d'affaires, il s'agit d'une augmentation de plus de deux fois par rapport aux chiffres de 2021, grâce à l'accroissement des activités de l'entreprise suite aux investissements initiaux (Machines 1 et 2).
  - **2023 (L'usine récente peut continuer à avoir un impact et un effet potentiel)** 731 350 366,95 DA. En effet, la croissance demeure, malgré un léger ralentissement en pourcentage, mais en valeur absolue, l'accroissement est d'ordre considérable. Cela indique que le potentiel de production a continué d'augmenter, potentiellement avec la mise en service progressive de la nouvelle usine.

• **Augmentation Significative des Effectifs**

- **2022** : 98 salariés. Nous avons ajouté en 13 employés par rapport à 2021, probablement pour faire fonctionner les nouvelles machines et soutenir l'augmentation de la production.
- **2023** : 130 salariés. Une augmentation bien plus importante de 32 employés par rapport à 2022, augmentations qui pourraient être liées au démarrage et à l'opérationnalisation de la nouvelle usine qui nécessitait un personnel plus fourni.

• **Croissance de la Masse Salariale**

- **2022** : 24 418 043.66 DA. Augmentation en ligne avec l'augmentation du nombre de salariés.
- **2023** : 43 718 637.77 DA. Forte augmentation, reflétant l'accroissement significatif des effectifs et possiblement des journalistes de la nouvelle usine embauchées plus spécialisées.

• **Amélioration Spectaculaire de la Rentabilité**

- **2022** : 24 577 458.00 DA. Le résultat a presque quintuplé par rapport à 2021, ce qui témoigne fortement de l'amélioration de la rentabilité suite aux investissements.
- **2023** : 37 904 057.00 DA. Le résultat continue d'hausser de manière soutenue d'une année à l'autre, bien que le taux de croissance par rapport à l'année précédente soit moindre qu'entre 2021 et 2022. Cela reste cependant une très bonne performance.

**1-4-9- L'Impact du Crédit**

Le crédit bancaire de 2021 a agi comme un catalyseur majeur pour la croissance et la transformation de l'entreprise :

- **Accélération de la croissance du chiffre d'affaires** : Le chiffre d'affaires a connu une augmentation impressionnante après l'obtention du crédit, passant de 211 millions DA à 731 millions DA en seulement deux ans.
- **Expansion de la capacité de production** : Les investissements dans les nouvelles machines et la nouvelle usine ont permis d'augmenter considérablement le volume de production et d'élargir la gamme de produits.
- **Création d'emplois significative** : L'entreprise a créé 45 nouveaux emplois entre 2021 et 2023, contribuant à l'économie locale.
- **Amélioration spectaculaire de la rentabilité** : Le résultat net a été multiplié par plus de sept entre 2021 et 2023, indiquant une gestion efficace de la croissance et une forte génération de profits grâce aux nouveaux investissements.

**1-4-10- Les opportunités de projets pour l'entreprise X (spécialisée dans la fabrication de pièces de rechange) située à Tizi Ouzou**

**L'Algérie constitue un marché en croissance** : Cette industrie a connu et continue de connaître un développement important et constitue une opportunité considérable pour l'entreprise choisie afin d'augmenter son développement ainsi que sa part de marché.

**La République Algérienne connaît une forte demande** : Le marché algérien présente plusieurs opportunités à établir une clientèle. Les exigences en termes de pièces d'auto et d'équipements automobiles en Algérie sont très importantes, ce qui donne à cette société une grande opportunité de bâtir une clientèle.

**Diversification des produits de l'entreprise** : L'entreprise possède la capacité de développement de ses produits pour s'adapter aux différents segments de marché tels que les lourds et les industriels.

**Des partenariats potentiels** : Cette société a la capacité de développer des partenariats avec des unités d'affaires industrielles et automobiles pour l'intégration de l'automobile afin de fournir des composants de bon niveau et de bonne qualité pour leurs besoins prioritaires.

**Création d'emploi** : L'entreprise participe au développement de l'emploi, avec la création de 250 postes, y compris ingénieurs, techniciens et opérateurs.

**Expansion géographique** : Ces lignes seraient, de prime abord, développées et servies uniquement sur le territoire national, mais son potentiel à long terme pourrait inclure des marchés internationaux lors de l'exportation de ses produits.

**Concernant le chiffre d'affaires, l'entreprise prévoit**

- La fabrication de 15 millions de plaquettes de frein la première année et de 20 millions la deuxième année.
- La réduction des importations de pièces de rechange automobiles en Algérie, qui s'élèvent à 35 millions d'unités par an.

**En conclusion**

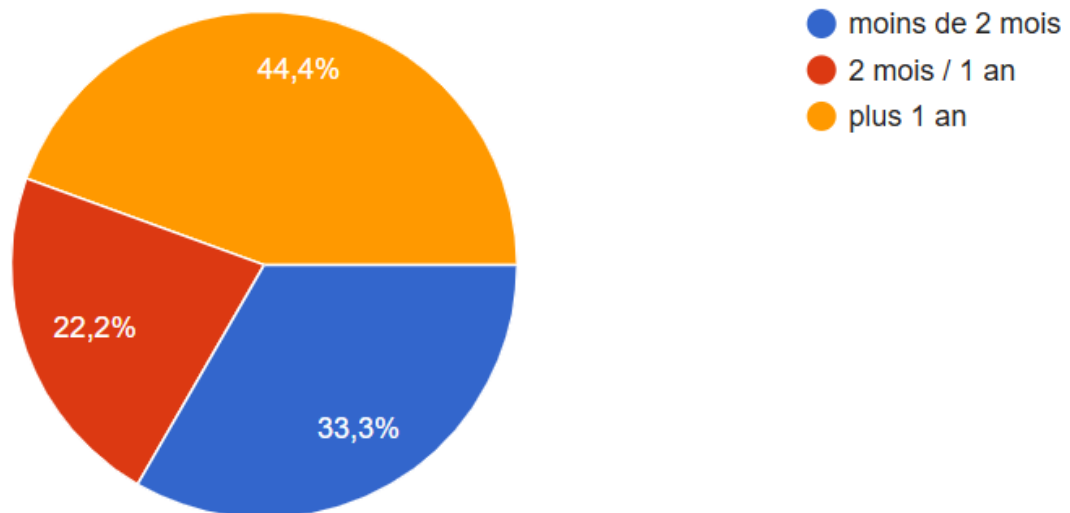
Le croisement des informations disponibles avant et après l'obtention du crédit bancaire montre que ce dernier a eu un impact très positif, véritablement significatif sur chacun des indicateurs-clés de la performance de la société. Son financement a permis de mettre en œuvre des investissements stratégiques à l'origine d'une très forte augmentation du CA, du renforcement de la capacité productive, de la création d'emplois significatifs et d'une amélioration spectaculaire de sa rentabilité. Ce cas démontre par l'exemple comment un financement

judicieux est à même de réorienter et de projeter l'entreprise sur un chemin de croissance durable.

## **Section 2 : l'analyse du questionnaire**

Afin d'étudier en profondeur le rôle du crédit bancaire dans la croissance des entreprises, un questionnaire a été administré auprès de celles ayant bénéficié de tels financements. Cette analyse vise à identifier et à quantifier l'impact de ces crédits sur divers aspects du développement entrepreneurial. Les conclusions de cette étude apporteront des éclaircissements précieux sur cette relation cruciale.

### **2-1- La durée moyenne de création d'entreprise**

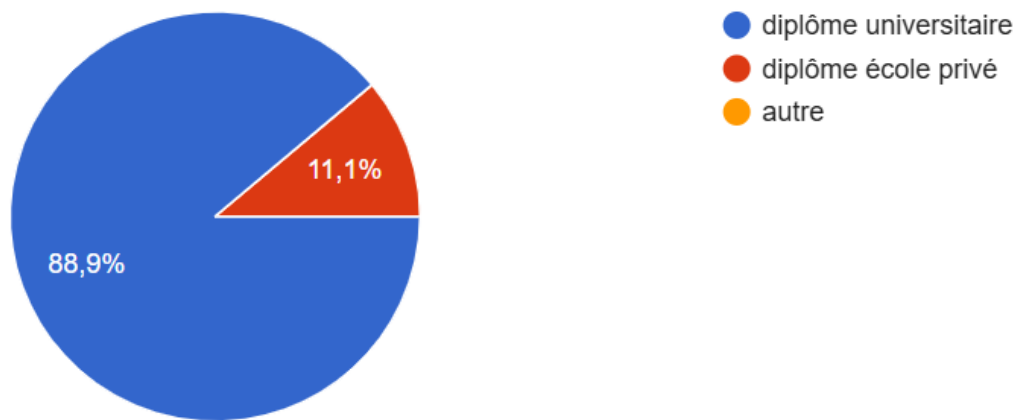


part majoritaire, à 44,4%, de celles qui prennent plus d'un an à se créer de façon effective. A ce stade, c'est un délai long qui laisse supposer que le processus de création peut être complexe et que cela représente une part relativement importante des entrepreneurs.

### **2-2-La durée de l'existence de l'entreprise au moment de la demande de prêt auprès de la banque**

À plus de la moitié des entreprises sollicitées indiquent s'être établies depuis « une année », «>>.

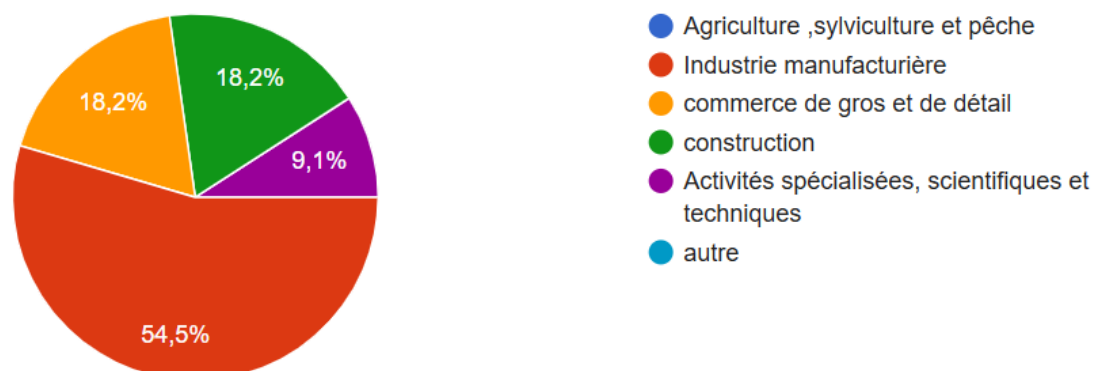
### 2-3-Les compétences principales des dirigeants d'entreprise.



Le graphique montre que la plupart des dirigeants ont un diplôme universitaire, avec un pourcentage élevé de 88,9 %. Cela montre que les études supérieures sont souvent considérées comme importantes pour diriger une entreprise, notamment pour les connaissances, les compétences en analyse et la crédibilité qu'elles apportent.

Une petite partie, soit 11,1 %, des dirigeants vient d'écoles privées. Même si ce groupe est minoritaire, il montre que ces écoles jouent aussi un rôle, peut-être dans certains domaines ou avec une autre approche pédagogique.

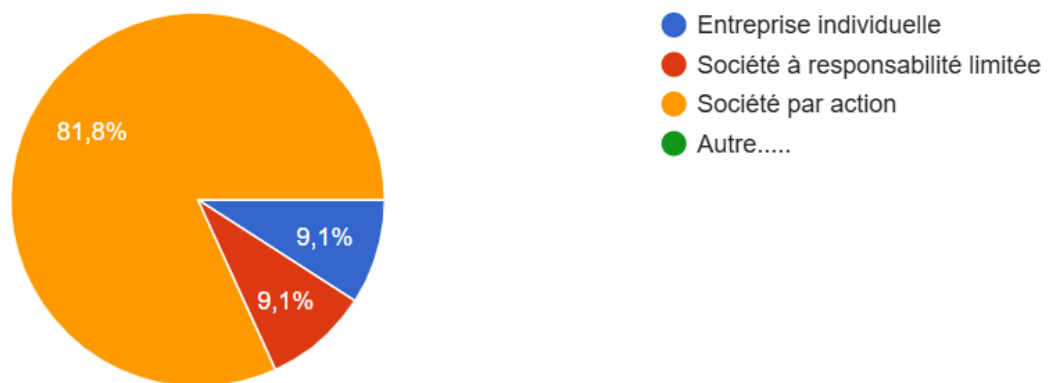
### 2-4-Les secteurs d'activités principaux des entreprises



Le graphique montre que le secteur manufacturier domine largement avec 54,5 % des entreprises, ce qui traduit une forte concentration dans cette activité. Trois autres secteurs —

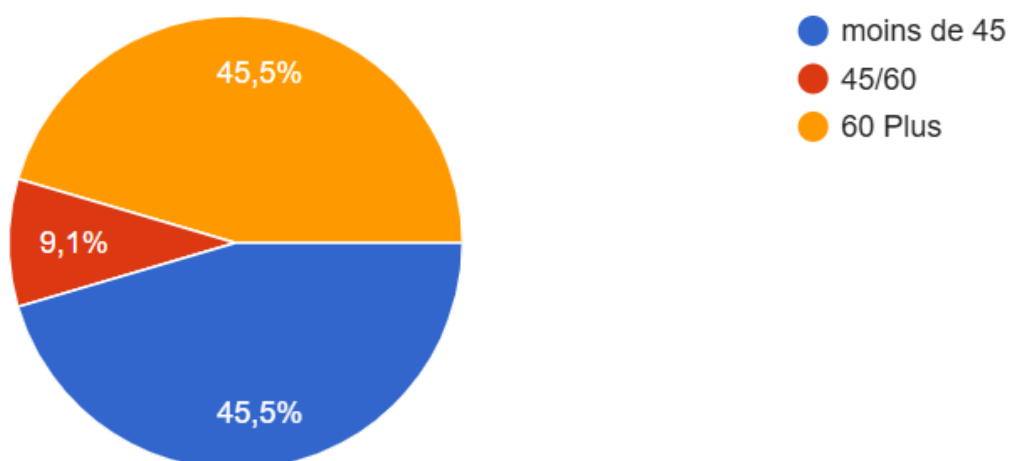
l'agriculture, le commerce et la construction sont également bien représentés, chacun avec 18,2 %, ce qui indique un certain équilibre entre eux. Enfin, les activités spécialisées (scientifiques et techniques) sont présentes mais plus limitées (9,1 %), tandis que la catégorie "autres" est absente, ce qui confirme une bonne classification des entreprises.

### 2-5-La forme juridique des entreprises



Le graphique montre que la grande majorité des entreprises (81,8 %) ont choisi la forme juridique de Société par Actions (SPA). À côté, la SARL et l'entreprise individuelle sont beaucoup moins présentes, avec seulement 9,1 % chacune, et les autres formes juridiques sont presque inexistantes.

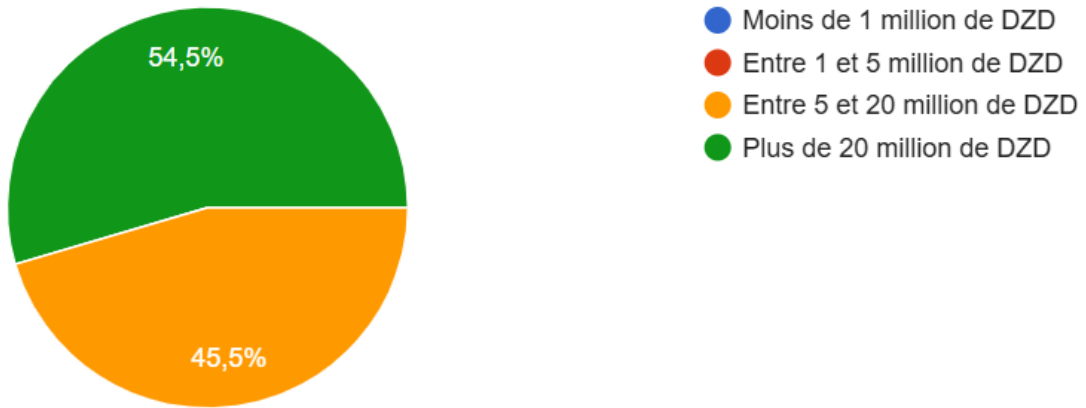
### 2-6-La répartition du nombre actuel d'emplois dans ces entreprises



Le graphique montre que les petites entreprises de moins de 45 employés et les grandes entreprises de 60 employés et plus sont présentes en parts égales, soit 45,5 % chacune. Par

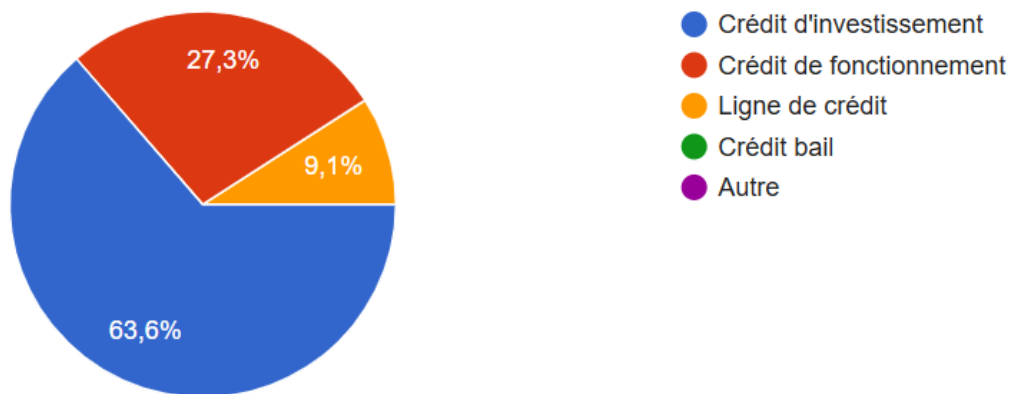
contre, les entreprises de taille intermédiaire, entre 45 et 60 employés, sont très peu nombreuses, avec seulement 9,1 %. On observe donc une répartition en deux groupes, avec très peu d'entreprises entre les deux..

**2-7- Le chiffre d'affaires annuel des entreprises sur les trois dernières années**



Le graphique montre que 54,5 % des entreprises ont un chiffre d'affaires annuel moyen supérieur à 20 millions de dinars, ce qui représente la tranche la plus élevée. Ensuite, 45,5 % des entreprises ont un chiffre d'affaires compris entre 5 et 20 millions de dinars. Aucune entreprise de l'échantillon n'a déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions, ce qui montre que toutes ont un niveau d'activité plutôt important.

**2-8- Les types de crédit bancaire sollicités par les entreprises**



Le graphique montre que la majorité des entreprises (63,6 %) ont sollicité un crédit d'investissement, principalement pour financer des projets à long terme comme l'achat de matériel ou la réalisation de travaux. Le crédit de fonctionnement arrive ensuite avec 27,3 %, ce qui montre que plusieurs entreprises ont aussi besoin de financements pour gérer leurs

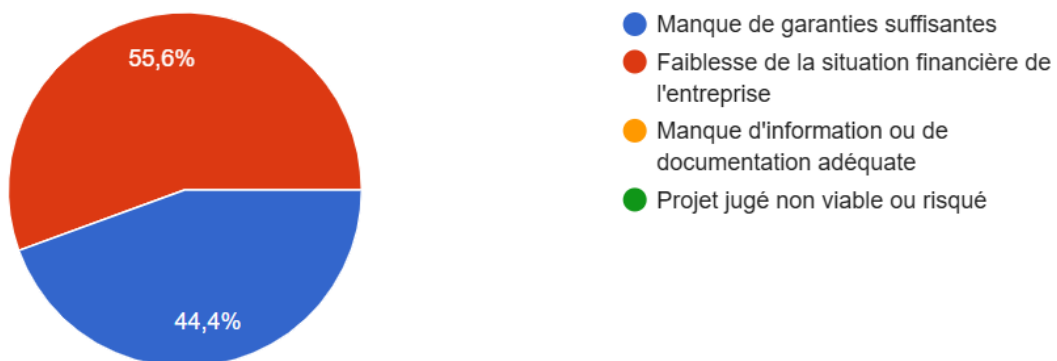
dépenses courantes. La ligne de crédit est peu utilisée (9,1 %), et aucun recours n'a été enregistré pour le crédit-bail ou d'autres types de financement.

### **2-9- L'acceptation ou le refus les demandes de crédit des entreprises**



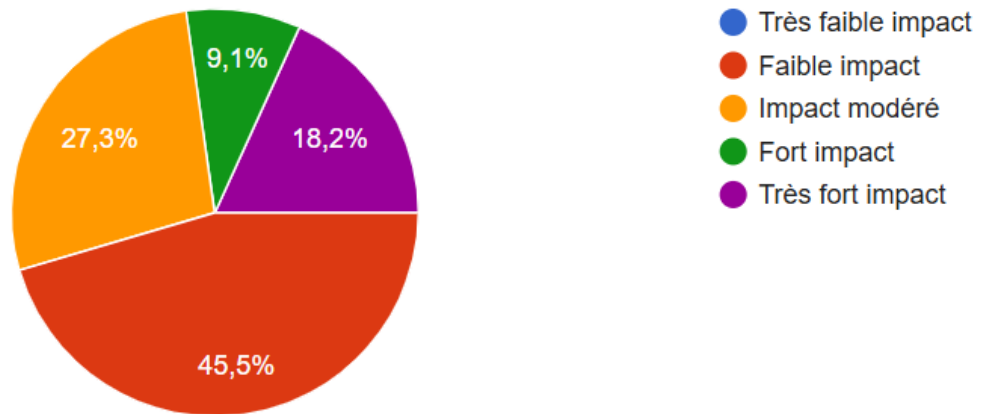
Le graphique montre que 100 % des demandes de crédit ont été acceptées, ce qui reflète un environnement bancaire très favorable. Cela peut s'expliquer soit par la qualité des dossiers présentés, soit par une politique active des banques pour soutenir les entreprises.

### **2-10- Les raisons de refus perçues par les entreprises**



Selon le graphique, les principales raisons de refus de crédit, d'après les entreprises concernées, sont la faiblesse de leur situation financière (55,6 %) et le manque de garanties suffisantes (44,4 %). Les banques semblent donc rejeter les dossiers jugés trop risqués ou mal couverts en cas de non-remboursement.

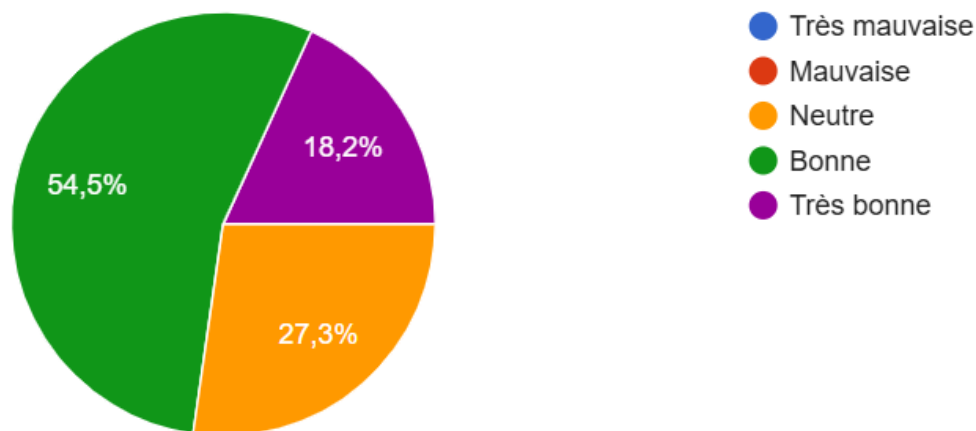
### 2-11- L'impact des crédits sur la croissance des entreprises



#### Commentaire :

Le graphique montre que la majorité des entreprises, soit 72,7 %, considèrent que l'impact du crédit sur leur croissance est faible à modéré. Seules 27,3 % estiment que le crédit a eu un effet fort ou très fort sur leur développement. Aucune entreprise n'a jugé cet impact comme très faible, ce qui montre que le crédit a tout de même eu un minimum d'effet pour toutes.

### 2-12- L'évalue la relation des entreprises avec les institutions bancaires

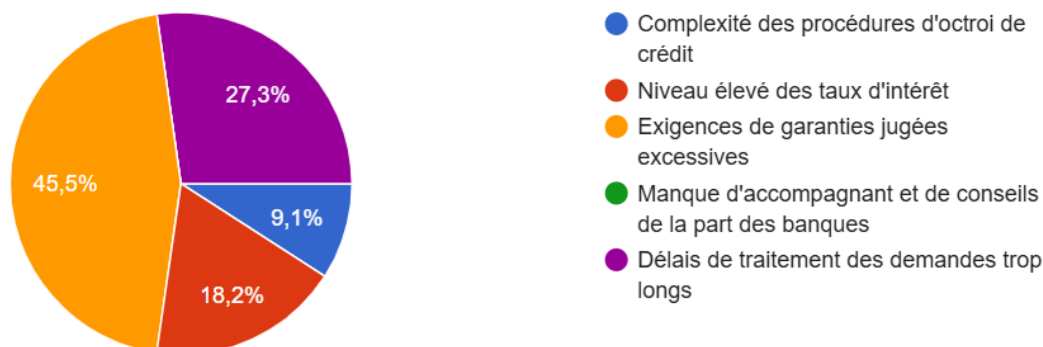


#### Commentaire :

La majorité des entreprises, soit 54,5 %, disent avoir de bonnes relations avec leur banque. C'est un signe positif, car cela montre que plus de la moitié des entreprises interrogées semblent satisfaites de leurs échanges avec les banques.

Par ailleurs, 27,3 % des entreprises décrivent leur relation comme neutre. Cela peut vouloir dire qu'elles n'ont pas rencontré de problèmes particuliers, mais cela peut aussi traduire un manque de lien réel ou de partenariat avec leur banque.

### 2-13- Les principales difficultés rencontrées par les entreprises dans leurs relations avec les banques



Le graphique ci-dessus présente les principales difficultés rencontrées par les entreprises dans leurs relations avec les banques.

La première difficulté, citée par **45,5 %** des entreprises interrogées, concerne les garanties demandées, jugées trop élevées. Beaucoup d'entreprises estiment que ces garanties constituent un vrai obstacle à l'obtention d'un crédit.

Ensuite, **27,3 %** des entreprises évoquent la lenteur du traitement des demandes. Les délais sont jugés trop longs, ce qui crée de la frustration chez certains chefs d'entreprise qui attendent des réponses rapides.

En troisième position, **18,2 %** des entreprises trouvent que les taux d'intérêt proposés sont trop élevés. Pour elles, le coût du crédit représente une contrainte importante.

Un plus petit pourcentage, **9,1 %**, pointe la complexité des procédures d'octroi. Même si cette difficulté est moins fréquente, elle reste un frein réel pour certaines entreprises.

Enfin, aucun répondant ne mentionne le manque de conseils ou d'accompagnement de la part des banques (0 %). Cela montre que cet aspect n'est pas perçu comme un problème majeur par les entreprises interrogées.

### 2-14- quelles mesures pourraient être mises en place pour améliorer l'accès au crédit bancaire pour les entreprises ?

Selon les entreprises enquêtées, pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire, plusieurs solutions peuvent être envisagées. D'abord, les fonds de garantie publics et les garanties alternatives comme les cautions mutuelles ou les assurance-crédit peuvent rassurer

les banques et les inciter à prêter plus facilement, surtout aux PME et aux startups. Ensuite, il est important de diversifier les sources de financement à travers des partenariats public-privé qui partagent les risques et les investissements.

Il faudrait aussi améliorer l'accompagnement des entreprises par les banques à travers du **conseil**, une meilleure **digitalisation**, et la mise à disposition de **données économiques utiles** pour aider à bien monter les projets. Le **niveau des taux d'intérêt** joue aussi un rôle important : s'ils sont trop élevés, ils peuvent décourager les entreprises à emprunter, surtout celles qui démarrent. Enfin, renforcer **la santé financière des entreprises** (fonds propres, bonne gestion de la trésorerie, faible endettement) les rend plus crédibles aux yeux des banques, et peut être encouragé par des aides publiques ou des avantages fiscaux.

#### **2-15- améliorations souhaiteriez-vous voir dans les politiques bancaires pour soutenir davantage les entreprises ?**

Les entreprises expriment plusieurs attentes quant aux améliorations des politiques bancaires, visant à faciliter leur accès au financement et à renforcer leur développement. Ces attentes se regroupent autour de l'adaptation des critères d'évaluation, la personnalisation de l'accompagnement, la simplification des procédures et l'ajustement des conditions financières. Analysons ces recommandations pour faire évoluer les politiques bancaires ou les conseils à destination des jeunes entreprises en quête de financement.

#### **2-17- les avantages que votre entreprise a retirés des crédits bancaires ?**

Le crédit bancaire ne sert pas seulement à combler un manque d'argent, il aide aussi les entreprises à se développer plus vite. Il permet de financer l'achat de matériel, d'améliorer la trésorerie, de recruter et de renforcer la crédibilité auprès des partenaires. En plus, il soutient la croissance, crée de l'emploi et participe au développement économique local.

### **Conclusion**

La question de départ était *Qu'est-ce que le crédit bancaire apporte à l'entreprise ?*. À travers l'exemple de l'entreprise X ainsi que les entreprises enquêtées, on a pu voir que le crédit accordé par la BDL ne s'est pas limité à un simple financement. Il a permis à l'entreprise de changer ses équipements, d'améliorer sa production et de mieux se positionner face à la concurrence.

Mais pour que le crédit soit vraiment utile, il ne suffit pas de l'obtenir. Il faut aussi bien le gérer, savoir l'utiliser de façon intelligente et respecter les engagements pris avec la banque. Une bonne relation entre l'entreprise et la banque repose sur la confiance, la responsabilité et un bon équilibre.

En conclusion, ce chapitre montre que le crédit bancaire est un levier important pour la croissance des entreprises et pour le développement économique. Quand les banques et les entreprises travaillent ensemble, cela peut créer plus de valeur et encourager l'innovation dans l'économie.

# **Conclusion générale**

### Conclusion Générale

Dans ce mémoire, nous avons choisi de nous intéresser à l'impact du crédit bancaire sur la croissance des entreprises, en tenant compte du contexte particulier de l'Algérie. Pour cela, nous avons commencé par une étude approfondie du système bancaire algérien, puis nous avons défini de manière claire le concept de crédit bancaire, ses différentes formes, ainsi que son rôle dans le financement des entreprises.

Nous avons également précisé ce que signifie la croissance d'une entreprise, en identifiant les indicateurs les plus pertinents pour en suivre l'évolution. Par la suite, nous avons examiné les spécificités du financement des entreprises en Algérie, avant d'illustrer notre analyse par des cas concrets. La présentation de l'entreprise AGRODIV, ainsi que l'étude d'un cas pratique observé au sein de la Banque BDL, nous ont permis de mieux comprendre comment un crédit bancaire peut réellement accompagner le développement d'une entreprise.

Afin d'enrichir notre travail, nous avons aussi réalisé une enquête par questionnaire auprès de dix entreprises financés par la BDL. Les données recueillies nous ont permis de mieux cerner leur perception du crédit bancaire et d'en évaluer l'impact sur leur croissance.

Les résultats de cette enquête sont sans appel : le crédit bancaire constitue un levier fondamental pour soutenir la croissance des entreprises en Algérie. Il permet notamment de financer les investissements, de renforcer le fonds de roulement et de stimuler le développement. Toutefois, des obstacles persistent, notamment en ce qui concerne l'accès au financement, les conditions d'octroi et la bonne gestion de l'endettement.

Pour que le crédit bancaire puisse pleinement jouer son rôle, il est nécessaire de renforcer la coopération entre les institutions bancaires et le tissu entrepreneurial. Une meilleure compréhension des besoins des entreprises permettrait de créer davantage de valeur et de favoriser une croissance économique durable.

Enfin, le cas étudié met en lumière l'impact positif d'un financement bien structuré. Il montre aussi que la BDL, avec le soutien de l'État, peut constituer un véritable partenaire de développement. Néanmoins, pour optimiser les retombées du crédit bancaire, il reste essentiel de renforcer la transparence, d'élargir l'accès au financement et d'assurer un accompagnement efficace des porteurs de projets.



# **Références bibliographiques**

**Références bibliographiques**

**Les Ouvrages**

1. Bouyakoube. F, (l'entreprise et le financement bancaire), casbah édition Alger 2000.
2. Jobard, Jean pierre, (Finance d'entreprise), édition Dalloz 1994.
3. Georges CELICE, (l'entreprise et la banque évaluation et financement bancaires de l'entreprise), CLET édition BANQUE, paris ,1983.
4. Rouyer, Alain Choinel, (la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement), édition banque,1999
5. Rouyer, Alain Choinel (la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement) ,3eme édition,1983.
6. Philippe Tardy-Joubert et Jean Tardy-Joubert (technique de l'ingénieur financement de l'entreprise) 2005
7. Philippe Rousselot, Jean-François verdie (la gestion de la trésorerie),2eme édition ,2004.
8. Pierre Conso, Farouk Hémici (la gestion financière de l'entreprise),2005
9. Jacques Ferroniere Emmanuel de Chillaz (les opérations de banques) ,6eme édition, dollaz,1980.
10. Henry Baumert, (les stratégies de croissance dans les entreprises), revue économique, vol 45, 1994
11. Frédéric Mishkin, (monnaie banque et marches financier) ,9eme édition, Pearson éducation, paris ,2010
12. Abdelkrim Nasser, (le système bancaire algérien), Alger,2003.
13. Ahmed Henni, (monnaie, crédit et financement en Algérie ,1962-1987), CREAD,1987
14. Ammour Ben Halima, (pratique des techniques bancaires), édition DAHLAB, Alger,1997.
15. Ammour Ben Halima, (le système bancaire algérien), 2eme édition DAHLAB,2001

16. Jean-Yves Helmer (croissance et organisation de l'entreprise), revue économique, vol n 2 ,1973.
17. Richet Xavier, (économie d'entreprise) 2eme édition, édition Hachette supérieur, paris ,1994.
18. Bolusset Carole, « l'investissement », édition Bréal, Paris,2007.
19. Aytac Beysul, Mandou Cyrille, « l'investissement et financement de l'entreprise », édition de Boeck supérieur, Bruxelles ,2015.
20. Petit-Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire », Edition Dunod, Paris ,1999
21. Carole Bolusset, (l'investissement), édition Bréal ,2007

### Les mémoires

1. ALIOUAT Yassine « l'effet des incitations fiscales sur l'investissement Etude de cas : Agence Nationale de développement d'investissement (ANDI) » mémoire de master 2014/2015
2. Bouzid Nesryn, Aissani Kamilia « le financement des entreprises au sein de la BNA », mémoire de master,2021
3. Assous Nassima, (l'approche analytique d'une entreprise par la banque dans le cadre de l'analyse stratégique) mémoire de magister, UMMTO.

### Les articles

4. Martin, P ,2022, (financement à long terme des entreprises, analyse des crédits d'investissement), doctorat dissertation, université Lyon. Consulté le 20/03/2025
5. Dupont, J .2023, (Les crédits bancaires et leur impact sur la gestion de trésorerie des PME, université paris Dauphine. Consulté 20/03/2025
6. Leclerc, A.2021, (les défis d'accès au financement pour les petites entreprises en France, université Sorbonne. Consulté 22/03/2025

7. Bernard, C. 2020, (impact des fin Tech sur le financement des entreprises), université de Genève, consulté 22/03/2025
8. Laurent Granger, 2024, (croissance d'entreprise, objectifs et leviers) consulté 25/03/2025
9. Wassila Lguergazix Dahmoun « le financement des PME en Algérie : moyen de lutte contre la pauvreté » université de sherbooke. 2021. Consulté le 18/04/2025
10. Iguergaziz Wassila, Boulifa-Mahour Yamina « le financement des PME en Algérie » international journal of multidisciplinary studies on management, business, and economy, volume 4, consulté 19/04/2025
11. Hamadache Chahira, Les PME Algériennes et la Mise à Niveau, Université Blida 2, consulté 2/05/2025
12. Berrah Kafia , Boukrif Moussa , evaluation de l'impact du credit bancaire sur la croissance des entreprises privees en algerie ,cas des PME de la wilaya de bejaia .consulter 25/05/2025

### Les sites

1. Ministère des finances 2025 <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej> consulté le 19/04/2025
2. Ministère de l'industrie <https://www.industrie.gov.dz/fr/andi/> consulté le 20/4/2025
3. [file:///C:/Users/user/Downloads/\(ansej\)](file:///C:/Users/user/Downloads/(ansej)) consult le 20/4/2025
4. Ministère de l'industrie et des mines <https://www.industrie.gov.dz/wp-content/uploads/documents/bis/BIS-2019-04-34.pdf> consulté le 21/04/2025

### Autres document

1. Documents interne de la BDL services des crédits
2. Documents sur l'entreprise X remise par la BDL
3. Documents interne sur AGRODIV

## Questionnaire fin d'étude

1. **Quelle est la durée moyenne de création d'une entreprise**

- Moins de 2
- mois 2 mois /
- 1 an plus 1 an

2. **La durée de l'existence de l'entreprise au moment de la demande de prêt auprès de la banque**

---

---

---

---

3. **Quelle sont les compétences principales du dirigeant de l'entreprise ?**

- Diplôme universitaire
- Diplôme école privé
- Autre

**4. Secteur d'activité principale :**

- Agriculture, sylviculture et
- pêche Industrie manufacturière
- Commerce de gros et de détail
- construction
- Activités spécialisées,
- Scientifiques et techniques
- Autre

**5. Nom de l'entreprise**

---

**6. Forme juridique de l'entreprise :**

- Entreprise individuelle
- Société à responsabilité limitée
- Société par action
- Autre....

**7. Nombre actuel d'employés**

- Moins de 45
- 45/60
- Plus 60

**8. Chiffre d'affaire annuel moyen sur les trois dernières années**

- Moins de 1 million de DZD
- Entre 1 et 5 million de DZD
- Entre 5 et 20 million de DZD
- Plus de 20 million de DZD

**9. Type de crédit bancaire avez-vous sollicité**

- Crédit d'investissement
- Crédit de fonctionnement
- Ligne de crédit
- Crédit-bail
- Autre

**10. Votre demande de crédit**

- Accordée
- Refusée
- En cours d'étude

**11. Si votre demande de crédit a été refusée, pour quelle raison selon vous ?**

- Manque de garanties suffisantes
- Faiblesse de la situation financière de l'entreprise
- Manque d'information ou de documentation adéquate
- Projet jugé non viable ou risqué

12. **Impact des crédits bancaires sur la Croissance de l'entreprise**

- Très faible impact
- Faible impact
- Impact modéré
- Fort impact
- Très fort impact

13. **Comment évaluez-vous la relation de votre entreprise avec les institutions bancaires ?**

- Très mauvaise
- Mauvaise
- Neutre
- Bonne
- Très bonne

14. **Quelles sont les principales difficultés que votre entreprise rencontrées dans ses relations avec les banques ?**

- Complexité des procédures d'octroi de crédit
- Niveau élevé des taux d'intérêt
- Exigences de garanties jugées excessives
- Manque d'accompagnant et de conseils de la part des banques
- Délais de traitement des demandes trop longs

15. Selon vous, quelles mesures pourraient être mises en place pour améliorer l'accès au crédit bancaire pour les entreprises ?

---

16. Quelles améliorations souhaiteriez-vous voir dans les politiques bancaires pour soutenir davantage les entreprises ?

- 
17. Auriez-vous des recommandations pour les jeunes entreprises qui cherchent à financer leur croissance par le crédit bancaire ?
- 

18. Quels sont les avantages que votre entreprise a retirés des crédits bancaires ?

**Table des Matières**

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**La listes des tableaux**

**La listes des figures**

**Sommaire**

**Introduction générale.....1**

**Chapitre 1 : architecture du système bancaire et dynamique du crédit en Algérie**

Introduction ..... 5

1- système bancaire algérien ..... 5

1-1-historique des institutions financières bancaires..... 5

1-2-La banque centrale d'Algérie..... 6

1-2-1-Les banques primaires ..... 6

1-2-1-1-La Banque Nationale d'Algérie (BNA) ..... 7

1-2-1-2-Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) ..... 7

1-2-1-3-La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ..... 7

1-2-1-4-La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) ..... 8

1-3-la structure actuelle du secteur bancaire algérien ..... 8

1-3-1-La banque d'Algérie..... 8

1-3-2-Les banques commerciales publiques ..... 9

1-4-Caractéristiques principales du secteur bancaire et financier algérien ..... 9

2- définition et typologie des crédits bancaires ..... 10

2-1-Définition du crédit ..... 10

2-1-1-définition économique..... 10

2-1-2- En finance..... 11

2-1-3- En comptabilité ..... 11

2-1-3-1- En comptabilité bancaire ..... 11

2-1-4- définition juridique ..... 12

2-2- types des crédits bancaires ..... 12

2-2-1-Selon l'objet du crédit ..... 12

2-2-2-Selon la durée du crédit ..... 13

2-2-3-Selon la forme du crédit (les caractéristiques) ..... 13

2-2-4-Les crédits à court terme .....	13
2-2-4-1-Le crédit par caisse .....	15
2-2-4-2-Les Crédits basés sur la mobilisation de créances commerciales .....	16
2-2-4-3- Crédits sans mobilisation de créances commerciales .....	16
2-2-4-4- Crédit à l'exportation .....	22
2-2-5- Les crédits à moyen et à long terme.....	23
2-2-5-1- Les crédits basés sur des obligations de droit commun .....	23
2-2-5-2- Le crédit fondé sur la négociation .....	25
3-Le rôle de crédits bancaires dans le financement des entreprises.....	26
3-1-Rôle des Crédits Bancaires .....	26
3-1-1- Financement de la Trésorerie et des Investissements.....	26
3-1-2- Accès au Crédit pour les PME et TPE .....	26
3-2-Avantages des Crédits Bancaires .....	27
3-3-Obstacles et contraintes .....	27
Conclusion du chapitre 1 .....	28
<b>Chapitre 2 : approche théorique de la croissance des entreprises et ses modes de financement</b>	
Introduction .....	29
1-définition et indicateurs de la croissance des entreprises .....	29
1-1-La définition de l'entreprise .....	29
1-2-Définition de la croissance .....	30
1-3-croissance externe .....	30
1-3-1- Rapprochement volontaire ou contraint .....	31
1-3-2- Union totale ou partielle .....	31
1-3-3- Moyens à mettre en œuvre .....	32
1-4-croissance interne .....	32
1-4-1- Moyens existants ou à créer par l'entité de départ .....	32
1-4-2- la propriété des moyens appartient à la société initiale .....	33
1-5-Domaine .....	35
1-5-1-Complementarite de gammes .....	35
1-5-2- Intégration de produits .....	36
1-5-3- Augmentation de la part de marché .....	36
1-5-4- Operations exclusivement financières .....	37
1-5-5- Rachat par les salaries .....	37

1-6-Les indicateurs de la croissance .....	38
2- les termes de l'équilibre dynamique .....	39
2-1-la croissance du potentiel de production .....	39
2-1-1-le schéma de croissance .....	39
2-1-2-passage du chiffre d'affaires à l'autofinancement .....	40
2-1-3-Passage de l'autofinancement a l'investissement .....	41
2-1-4-Le taux de croissance potentiel .....	42
2-1-5-Croissance et rentabilité .....	43
2-1-6-Les déterminants du taux de croissance potentiel .....	43
2-1-6-1-La politique financière .....	43
2-1-6-2-La politique industrielle .....	44
2-1-6-3-La politique commerciale .....	45
2-2-la croissance du marché de l'entreprise .....	45
2-2-1-Le choix de la politique commerciale .....	45
2-2-2-Le choix des activités de l'entreprise .....	46
2-2-2-1-Le développement par la diversification géographique .....	47
2-2-2-2-Le développement par les nouveaux produits .....	47
2-2-2-3-Le développement par la diversification sectorielle .....	48
3- le financement des entreprises en Algérie .....	49
3-1-Définition de l'investissement.....	49
3-2-L'objectif de l'investissement .....	49
3-3-L'investissement en Algérie .....	50
3-3-1- L'Agence Nationale du Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) .....	50
3-3-2- L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) .....	52
3-3-3- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC).....	54
3-3-4- Le Fonds de Garantie FGAR .....	55
3-3-5- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) .....	56
3-3-6- L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND de la PME) .....	57
3-3-7- La Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des PME (CGCI des PME)	
.....	57
3-4- Synthèse des modalités de financement .....	58
Conclusion du chapitre 2 .....	58

### Chapitre 3 : l'entreprise AGRODIV

Introduction .....	59
1 - la présentation de l'entreprise AGRODIV .....	59
1-1-S.P.A. GROUPE AGRO-INDUSTRIES .....	59
1-2-filiale céréales centre .....	60
1-2-1-Complexe industriel et commercial de Baghlia-Boumerdes .....	61
1-2-2-Complexe industriel et commercial de TADMAIT-TIZI-OUZOU .....	62
1-2-3- Complexe industriel et commercial de KSAR EL BOUKHARI-MEDEA .....	62
1-2-4 -Complexe industriel et commercial de TELL-BLIDA .....	63
1-3-Localisation .....	63
1-4-ORGANIGRAMME.....	65
1-5-LA DESCRIPTION DE CIC TADMAIT .....	66
1-6-Les missions de CIC Tadmaït .....	66
2- Impact d'un crédit bancaire sur la croissance d'une entreprise industrielle : Le projet de modernisation de l'unité de Tadmaït.....	67
2-1- Modernisation de l'unité de Tadmaït : un marché public soutenu par le crédit bancaire .	67
2-1-1-Objet et périmètre du contrat .....	67
2-1-2- Procédure de passation.....	67
2-1-3-Analyse des offres et attribution des lots .....	67
2-1-4- Conditions financières et techniques.....	68
2-1-5-Conditions contractuelles et modifications .....	68
2-1-6- Modalités de paiement et garanties .....	68
2-2- Cadre contractuel du financement bancaire du projet de meunerie .....	68
2-2-1-Montant et objet du prêt .....	68
2-2-2- Durée et conditions d'exécution.....	69
2-2-3-Conditions financières et remboursement.....	69
2-2-4- Modalités de décaissement .....	69
2-2-5-Garanties exigées .....	69
2-2-6- Clauses de contrôle, pénalités et litiges .....	69
2-2-7- Engagements spécifiques de l'emprunteur.....	69
2-3- Étude du mécanisme de financement bonifié accordé à AGRODIV .....	72
2-4- Appréciation des modalités financières et contractuelles .....	72
2-5- Évaluation de la performance de l'entreprise après l'obtention du crédit bancaire.....	73
Conclusion .....	74

### Chapitre 4 : La BDL et le financement des entreprises ; structures, procédures et contrainte

Introduction .....	75
1 - la BDL et l'entreprise X .....	75
1-1- Description et historique de la BDL.....	75
1-1-1- Présentation de la banque BDL.....	76
1-1-2- Identification et aperçu histoire de la BDL .....	77
1-1-3- Stratégie et Objectifs de la BDL .....	78
1-1-4-les missions de la BDL .....	79
1-1-4-1-La banque de dépôt .....	79
1-1-4-2-la banque de développement .....	79
1-1-5-structure et organisation de la BDL .....	79
1-1-5-1-la direction générale .....	79
1-1-5-2- les directions régionales d'exploitation .....	80
1-1-5-3- le réseau de l'Agence .....	81
1-2-l'organigramme de la BDL .....	82
1-3- Montage et étude d'un dossier de demande de crédit d'investissement au niveau de la banque de développement local(BDL) .....	83
1-3-1-les documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement.....	83
1-3-1-1- demande de crédit .....	83
1-3-1-2-documents administratifs qu'il doit fournir .....	83
1-3-2-suivi du dossier de crédit d'investissement .....	85
1-4 Comprendre l'octroi de crédit bancaire à travers un cas concret (l'entreprise X (La fabrication des pièces de rechanges .....	86
1-4-1-Les caractéristiques de l'entreprise X .....	86
1-4-2-Conditions et Garanties .....	86
1-4-3-Tableau de la structure d'investissement.....	87
1-4-3-1-Analyse des Investissements et de Leur Objectif .....	88
1-4-4-Mises à disposition (déblocage) .....	90
1-4-5-Intérêts intercalaires .....	91
1-4-6-Plan de remboursement .....	91
1-4-7-Echéances .....	92
1-4-8- Tableau d'évaluation des trois dernières années .....	93
1-4-9- l'Impact du Crédit .....	95

1-4-10- Les opportunités de projets pour l'entreprise X (spécialisée dans la fabrication de pièces de rechange) située à Tizi Ouzou .....	96
2 - l'analyse d'un questionnaire .....	97
2-1- La durée moyenne de création d'entreprise .....	97
2-2-La durée de l'existence de l'entreprise au moment de la demande de prêt auprès de la banque .....	97
2-3-Les compétences principales des dirigeants d'entreprise .....	98
2-4-Les secteurs d'activités principaux des entreprises.....	98
2-5-La forme juridique des entreprises.....	99
2-6-La répartition du nombre actuel d'emplois dans ces entreprises .....	99
2-7- Le chiffre d'affaires annuel des entreprises sur les trois dernières années .....	100
2-8-Les types de crédit bancaire sollicités par les entreprises .....	100
2-9- L'acceptation ou le refus les demandes de crédit des entreprises.....	101
2-10- Les raisons de refus perçues par les entreprises.....	101
2-11- L'impact des crédits sur la croissance des entreprises.....	102
2-12- L'évalue la relation des entreprises avec les institutions bancaires .....	102
2-13- Les principales difficultés rencontrées par les entreprises dans leurs relations avec les banques.....	103
2-14-quelles mesures pourraient être mises en place pour améliorer l'accès au crédit bancaire pour les entreprises .....	103
2-15- améliorations souhaiteriez-vous voir dans les politiques bancaires pour soutenir davantage les entreprises .....	104
2-16- des recommandations pour les jeunes entreprises qui cherchent à financer leur croissance par le crédit bancaire .....	104
2-17- les avantages que votre entreprise a retirés des crédits bancaires ? .....	104
Conclusion du chapitre 4.....	105
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>106</b>

### **Bibliographie**

### **Table des matières**

### **Résumer**

## **Résumé**

Les crédits bancaires représentent un levier important pour la croissance économique, à condition qu'ils soient accessibles, bien compris et adaptés aux besoins des entreprises. Leur efficacité augmente lorsque les conditions bancaires sont modernisées, le suivi après l'octroi du crédit est assuré, et les formes de soutien financier sont diversifiées, notamment en faveur des petites et moyennes entreprises (PME), qui constituent le cœur de l'économie.

À travers une enquête menée auprès de l'entreprise AGRODIV ainsi qu'un échantillon d'entreprises financées par la banque BDL, notre travail montre que le crédit bancaire est étroitement lié à la croissance des entreprises. Cela se reflète par une augmentation du chiffre d'affaires, un renforcement des capacités internes et une amélioration de la performance à moyen terme.

**Mots clés :** croissance, crédit, entreprise, banque, intérêt.

## **Summary**

Bank loans represent an important lever for economic growth, provided they are accessible, well understood, and tailored to the needs of businesses. Their effectiveness increases when banking conditions are modernized, post-loan monitoring is ensured, and financial support mechanisms are diversified, especially in favor of small and medium-sized enterprises (SMEs), which are the backbone of the economy.

Through a survey conducted with the company AGRODIV and a sample of businesses financed by BDL Bank, our work shows that bank credit is closely linked to business growth. This is reflected in increased turnover, strengthened internal capacities, and improved medium-term performance.

**Keywords:** growth, credit, business, bank, interest.