



**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE
LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION**



MEMOIRE FIN D'ETUDE

En vue de l'obtention du diplôme
De master en sciences de gestion
Option : Management Bancaire

Thème

**Financement bancaire des PME en Algérie.
Cas de la Banque Extérieur d'Algérie (B.E.A)
Tizi-Ouzou. Agence N°034**

Réalisés par :

- M^{elle} AIT ABDELMALEK Kamilia
- M^r OULD MAHAMMED Salem

Dirigé par :

M^{me} AIT SI SAID Radia

Devant le jury composé de :

Président : M^r ARABI Mahfoud, Maitre de conférences B (MCB), UMMTO.

Promotrice : M^{me} AIT SI SAID Radia, Maitre de Conférences B (MCB), UMMTO.

Examineur : M^r CHEBINI Ghani, Maitre-Assistant A (MAA), UMMTO.

Promotion : 2019-2020

Remerciements

Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne, nous tenons à exprimer nos sincères reconnaissances et nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

On remercie Dieu de nous avoir donné la force dans les moments difficiles d'éditer ce mémoire.

Nous remercions tout particulièrement mademoiselle AIT SI SAID Radia pour avoir accepté d'être notre promotrice. Ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à terme notre mémoire. Nous tenons à remercier monsieur OULD MAHAMMED Makhelouf et Monsieur

RABIA Tarik qui nous a orientés vers la banque BEA et Mademoiselle MEHIDI Saida qui a accepté d'être notre promotrice au sein de la banque et aussi pour les informations qu'elle nous a fournies.

Nous remercions également les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font, en acceptant de juger ce travail

On remercie également nos enseignants de la Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de gestions de l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

Nos vifs remerciements vont aussi à nos familles, à nos ami(e)s ainsi qu'à toute personne qui a contribué de près ou de loin pour à la réalisation de notre mémoire.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes parents

*Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues
années de sacrifices et de*

*Privations pour aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en
sorte que ce travail porte*

*Son fruit ; merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien
permanent venu de toi.*

*-Ma mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son
soutien, tous les sacrifices*

*Consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa
présence dans ma vie, reçois*

*à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes
sentiments et de mon éternelle*

Gratitude.

*-A mes chères sœurs et mon cher frère Ahcene ainsi ma belle-sœur
Doudou à qui je souhaite un avenir radieux plein de Réussite.*

-A mes beaux-frères : Lahlou, Hacene, Slimane et Ouiziene

-A mes ami(e)s qui n'ont pas cessé de m'encourager.

*-A tous ceux ou celles qui me sont chers et que j'ai omis
involontairement de citer.*

A mon binôme Salem

Kamilia

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes parents

*-Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues
années de sacrifices et de*

*Privations pour aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en
sorte que ce travail porte*

*Son fruit ; merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien
permanent venu de toi.*

*-Ma mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son
soutien, tous les sacrifices*

*Consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa
présence dans ma vie, reçois*

*À travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes
sentiments et de mon éternelle*

Gratitude.

*A mes sœurs et mes frères à qui je souhaite un avenir radieux plein
de Réussite.*

-A mes ami(e)s qui n'ont pas cessé de m'encourager.

*-A tous ceux ou celles qui me sont chers et que j'ai omis
involontairement de citer.*

A mon binôme Kamilia

Salem

Listes des abréviations

ABC : Arabe Banking Corporation

ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements

ANEM : Agence Nationale d'Emplois

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

APC : Assemblée Populaire Communale

APSI : Agence de Promotion et de Suivi des Investissements

BA : Banque d'Algérie

BAD : Banque Africaine de Développement

BADR : Banque d'Agriculture et de Développement Rural

BCA : Banque Centrale d'Algérie

BCE : Banque Centrale Européenne

BDC : Banque de développement de Canada

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BFPME : Banque de Financement des Petites et Moyenne Entreprise

BFR : Besoin de Fond de Roulement

BGM : Banque Générale Méditerranéenne

BIAM : Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée

BIC : Bénéfice Industriel Commercial

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BNP : Banque Nationale de Paris

BTPH : Bâtiment des Travaux Publics

CA : Chiffre d'affaire

CAD : Caisse Algérienne de Développement

CAF : Capacités d'Autofinancement

CALPI : Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements

CASNOS : Caisse Nationale Sécurité Sociale des Non-Salariés.

CCP : Compte Chèque Postale

CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement

CIDTA : Code des Impôts Directs et Taxes Assimilées

CMC : Conseil de Monnaie et du Crédit

CMF : Conseil du Monnaie Financier

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNASAT : Caisse Nationale d'Assurance Sociale Agence Tizi-Ouzou

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole

COOKE : Ratio de couverture des risques

DCT : Dette à Court Terme

DLMT : Dette à Long et Moyen Terme

DEGE : Directeur des Engagements de Grande Entreprise

DEPME : Direction de l'Engagement des Petite et Moyenne Entreprise

DGA : Directeur Général Adjoint

DRC : Durée de Récupération du Capital

FED : Réserve Fédérale Américaine

FGAR : Fond de Garantie des crédits aux petite moyenne entreprise

FGMMC : Fond de Garantie Mutuelle des Micro-Crédit

FR : Fond de Roulement

IFU : Impôt Forfaitaire Unique

INSEE : Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques

IR : Indice de Rentabilité

LCAC : Lettre de Cession d'Antériorité de Créance

LMC : Loi de Monnaie et de Crédit

OCDE : Organisation de Coopération et Développement Economique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONS : Office Nationale des Statistique

OST : Organisation Scientifique du Travail

PCN : Plan Comptable Nationale

PDG : Président Directeur Général

PIB : Produit Intérieur Brute

PME : Petite Moyenne Entreprise

PMI : Petite Moyenne Industrie

PNR : Prêt Non Rémunère

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SBA : Small Business Administration

SICOMI : Société Immobilière pour le Commerce et l'Industrie

SNC : Société en Nom Collectif

TAIC : Taxe sur l'Activité Commerciale et Industrielle

TCR : Tableau Compte Résultat

TN : Trésorerie Nette

TPE : Très Petite Entreprise

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TTC : Toute Taxe Comprise

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

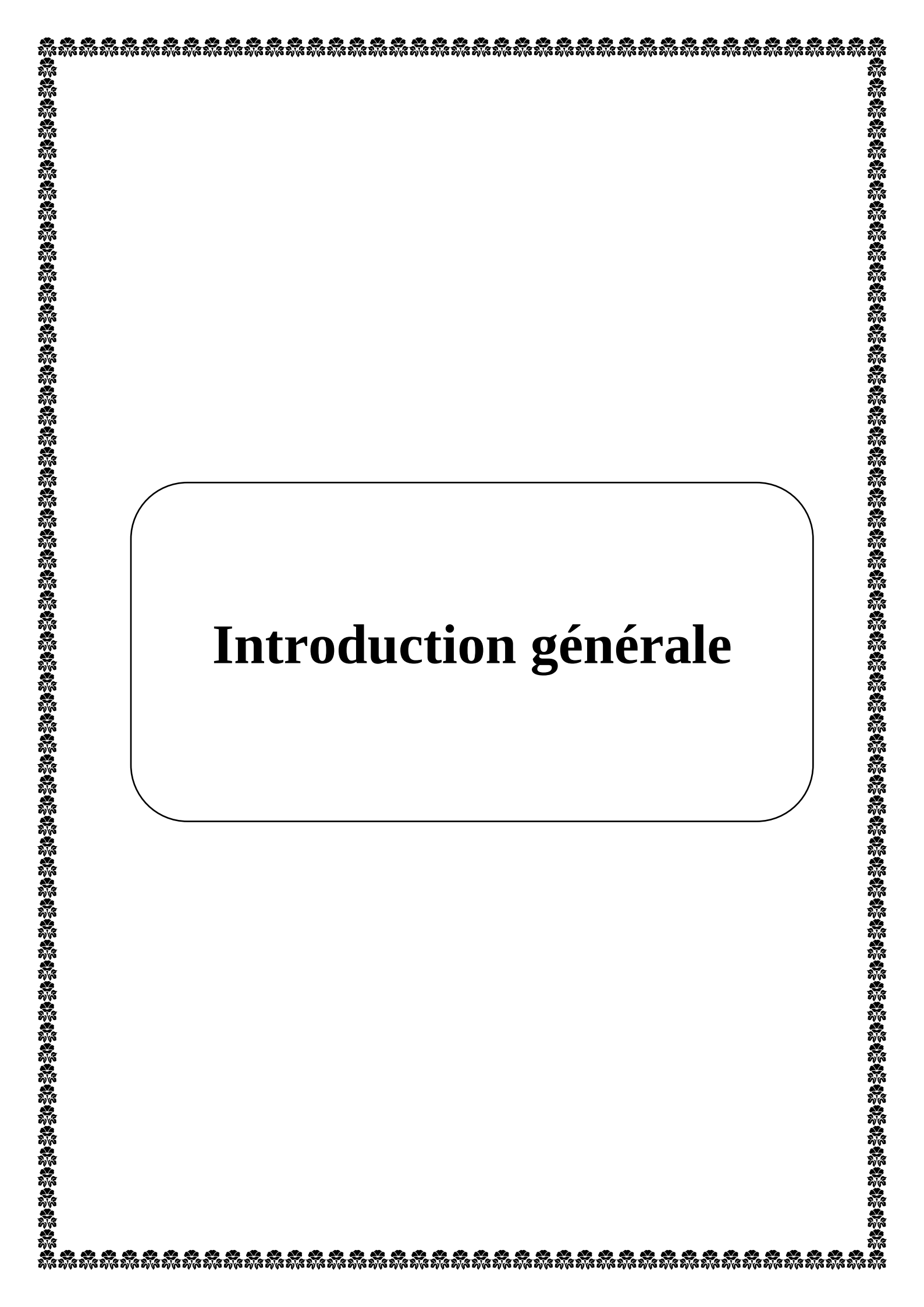
UE : Union Européenne

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Nette Actuelle

Sommaire

Introduction générale.....	9
Chapitre I : Généralité sur les banques et les PME	12
Introduction	12
Section 01 : Présentation de la banque	13
Section 02 : Fondement théoriques des petites moyennes entreprises (PME)	23
Section 03 : Relation banque-PME	37
Conclusion	43
Chapitre II : Les différents types de financements mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents	44
Introduction	44
Section 01 : Besoins et sources de financement.....	45
Section 02 : Notions générale sur le crédit.....	55
Section 03 : Les différents risques et garanties liés à l'activités bancaire	67
Conclusion	78
Chapitre III : Développement du secteur des PME an Algérie	79
Introduction	79
Section 01 : Etude de la PME Algérienne	80
Section 02 : Financement des PME par les organismes et les institutions de soutien	90
Section 03 : Les contraintes et les perspectives liées au développement des PME en Algérie	102
Conclusion	109
Chapitre IV : Etude de cas « Agence BEA N°034 » Tizi Ouzou	110
Introduction	110
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	111
Section 02 : Etude de la demande d'un crédit d'investissement	120
Section 03 : Traitement du dossier de la PME « X » par la BEA	136
Conclusion	151
Conclusion générale	152
Bibliographie.....	154
Annexe.....	161
Tables des matières	171

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page.

Introduction générale

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME), depuis quelques années, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de la croissance économiques. Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au Japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés, plus de 98% des entreprises sont des PME.

Grâce à leur prépondérance numérique, leur dynamisme et leur souplesse, les PME contribuent considérablement à la création d'emploi et de richesses. Ce rôle important des PME s'est traduit par « un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics » ; un regain d'intérêt qui se manifeste à travers des politiques économiques favorables à la création et aux développements de cette catégorie d'entreprises ainsi que les nombreuses recherches effectuées durant ces dernières années.

Pour financer leur investissement, les PME essaient d'abord de s'autofinancer avant d'avoir recours aux sources externes (crédits). Le financement externe est une solution de deuxième ordre auxquels les PME le recourent lorsque leurs capitaux mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement anticipés.

Donc, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son existence et de sa pérennité. Les banques sont les principaux bailleurs de fonds des entreprises de petite et moyenne dimension. Alors, la nature de leurs relations est souvent empruntée par beaucoup de difficultés et de conflits qui tiennent leurs origines des objectifs divergents de chacune des parties.

En effet, depuis le début des années 90, plusieurs organismes et fonds ont vu le jour en Algérie ; Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements (APSI), l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI), Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ), Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités.

A côté de ces organismes, d'autres fonds ont été créés dans le but de garantir, auprès des banques, les crédits aux PME. Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie.

Introduction générale

Le choix de notre thème est motivé d'une part, de montrer et découvrir l'importance du financement de la PME, afin d'assurer sa survie et sa pérennité. De ce fait, notre étude consiste à aider et clarifier les différents types de financement offert par les banques pour les jeunes créateurs des PME et ceux qui désirent avoir des financements supplémentaires pour encourager l'entrepreneuriat et les diplômés à créer des entreprises. D'autre part, le choix de notre travail, relève aussi de connaître la place qu'occupent les PME dans l'économie algérienne, de mesurer leur poids dans le développement économique national, mais essentiellement d'étudier les obstacles qui freinent leur accès aux crédits bancaires.

Dans ce travail, nous avons essayé d'explorer la problématique de financement de la PME dans le cadre de sa relation avec la banque en essayant de faire ressortir des sources de financements de ces catégories d'entreprises et les types de crédits accordés par la banque aux PME.

Notre étude pratique, on s'est focalisé sur une phase bien précise, qui est sa phase maturité, où l'entreprise a voulu moderniser ses équipements, aussi que l'extension de son activité. De ce fait, notre étude est basée sur le financement de l'investissement de l'entreprise qui est le laboratoire d'analyse médicale dans le secteur paramédicale.

Notre problématique donc est de voir et de se demander quelle serait la contribution des banques algériennes dans le financement des PME sachant que ce dernier est actuellement considéré comme facteur clefs dans le développement économique ?

Autour de cette question centrale, plusieurs questions subsidiaires peuvent découler à savoir :

- Quelles sont les caractéristiques et le contenu de la notion des PME de manière générale et en Algérie de manière particulière ? et quel rôle joue-t-elle dans l'économie ?
- Quelle est la nature de la relation entre la PME et la banque ?
- Quelles sont les besoins et les sources de financement de la PME ?
- Quelles sont les contraintes et les perspectives liées aux développements des PME en Algérie ?

Pour répondre à la problématique précédentes deux hypothèses ont guidé notre recherche :

H1 : les PME font recours au financement bancaire à cause de manque de moyenne financière.

H2 : la banque exige des conditions pour accorder un financement à la création des PME.

H3 : pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet porteur et une bonne santé financière.

Introduction générale

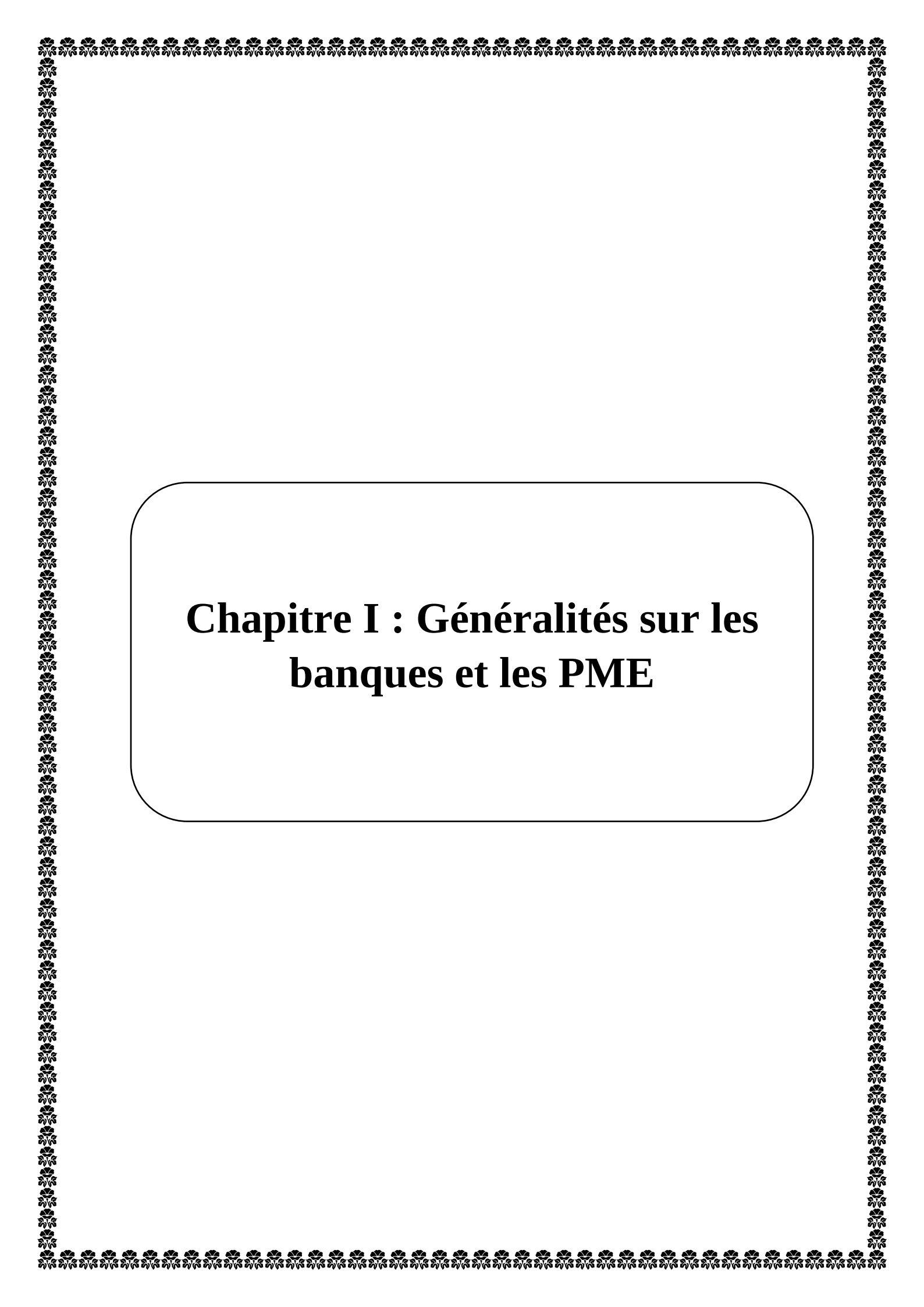
Pour réaliser ce travail de recherche et répondre aux questions posées, nous avons adopté une démarche basée sur la recherche documentaire à travers la consultation d'ouvrage, recherche, revues et textes réglementaires relatifs à ce sujet. Par ailleurs, nous avons effectué un stage au niveau de la banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou et suivi l'étude d'un dossier d'octroi de crédit d'investissement pour une PME.

Notre travail est scindé en deux parties. La première partie est consacrée au cadre théorique de notre recherche où une revue littérature, à travers les ouvrages, les articles, les études et recherches traitant notre sujet de recherche, a été effectuée.

Cette partie est composée de trois chapitres dont le premier consacré aux généralités sur les banques et les PME, dont l'intérêt qu'elles ont suscité et au rôle économique et social de celle-ci. Le second aborde les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents. Dans le troisième chapitre nous nous intéressons sur le développement du secteur des PME en Algérie.

La deuxième partie consacrée à une enquête sur le terrain qui s'est déroulé au sein de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA), agence N°034 de Tizi-Ouzou du 24/11/2020 au 24/02/2021 qui s'est focalisé sur le financement d'une micro-entreprise à travers un crédit d'investissement.

Cette partie est composée de trois sections, dont la première est consacrée à la présentation générale de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA), agence N°034 du Tizi-Ouzou, la deuxième section porte sur l'étude de la demande de crédit d'investissement, la dernière section illustre le traitement du dossier d'un laboratoire d'analyse médicale au sein de la BEA.

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page. In the center, a rounded rectangular box contains the chapter title.

Chapitre I : Généralités sur les banques et les PME

Introduction :

Les banques occupent une place centrale dans le système économique. Elles ont la responsabilité collective de la gestion des moyens de paiements et elles se représentent comme l'un des principaux garants de la solidité et de la compétitivité d'un pays. Sans aucun doute les banques jouent un rôle important dans le financement de l'économie, elles sont des partenaires essentiels aux PME.

Dans n'importe quel pays, les PME représentent l'écrasante majorité de l'ensemble des activités. Actuellement, les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays à travers le monde, par la flexibilité de leurs structures leur capacité à s'adapter à la pression multiforme de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et le développement des régions.

La banque est l'une des meilleures sources de la survie de l'entreprise et de son développement, il convient donc d'expliquer la nature de la relation entre petite et moyenne entreprise et la banque et quel est le rôle de cette dernière dans le financement de ces entreprises

Ce chapitre est consacré à l'étude de la notion de la banque et les PME. Pour cela, nous tenterons de présenter dans la première section la présentation de la banque à travers sa définition et ses typologies, et dans la deuxième section sera consacré à présenter les fondements théoriques de la PME, ensuite, nous nous présenterons la relation qui existe entre la banque et les PME.

Section 01 : Présentation de la banque

Les banques jouent un rôle d'intermédiaire entre les différents opérateurs quelle que soit leur nature (entreprise ou particulier), offreurs ou demandeurs de fonds. Elles s'efforcent à concilier la satisfaction de leur clientèle avec la rentabilité en gérant de manière efficace leur liquidité, de sorte à garantir la pérennité et la croissance, et en assurant une meilleure relation avec sa clientèle.

1.1 Définition et typologies de la banque

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourant les PME suite à leur contrainte de financement est la banque, pour comprendre le concept de cette dernière, nous présenterons sa définition et ses différentes typologies de ce qui suit :

1.1.1 Définition de la banque

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme des dépôts, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédit ou en opérations financières.

La banque est intermédiaire entre offreur et demandeur de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) sur bilan entre offreur et demandeur de capitaux, c'est l'intermédiaire bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiation.¹

La loi Algérienne a défini la banque comme étant « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations directes aux articles 110 à 113 de la loi n° 90-10 d'avril 1990 relative à monnaie et aux crédits les opérations de crédit ainsi, que la clientèle de moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ». (La loi de monnaie et de crédit « LMC » du 14-04-1990).

1.1.2 Typologies de la banque²

Il convient de distinguer les différents types de banques qui sont :

A- La banque commerciale

Les banques commerciales sont aussi appelées banques de détail. C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. En effet les banques commerciales

¹GARSNAULT P. et PRIANI S. (1997), « La banque fonctionnement et stratégie », Ed. Economica, Paris, P.28.

² <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques> consulté le 29/12/2020.

sont les banques dans lesquelles nous avons tous notre compte bancaire ainsi que nos comptes épargne.

Ces banques commerciales ou banques de détail proposent des services bancaires à ses clients qui sont soit des particuliers soit des entreprises. Parmi ces services bancaires on peut citer :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquier...);
- Les différents crédits ou prêts ;
- Le dépôt d'argent (comptes épargne...).

B- La banque d'affaire

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

C- La banque d'investissement

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

D- La banque centrale :

Les Banques Centrales sont les banques des banques. En Europe, la Banque Centrale s'appelle la Banque Centrale Européenne (BCE). Aux Etats-Unis, la banque centrale porte le nom de Réserve Fédérale Américaine ou FED (Federal reserve system). La plupart des pays sont rattachés à une banque centrale.

Les banques centrales sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie. Par exemple la BCE gère la création des euros tandis que la FED s'occupe de la création de dollars.

Les banques centrales fixent aussi le taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auquel les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux a une influence sur tous les autres taux d'intérêt, comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation, le taux du livret, etc.

1.2 Rôle de la banque ³:

La définition ci-dessus ne rend compte des multiples services offerts par les banques cependant elle précise bien le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de capitaux et les personnes qui ont besoin de fonds.

Le rôle de la banque consiste à collecter les capitaux disponibles pour son propre compte et les utiliser sous sa responsabilité à des opérations de crédit.

La collecte des dépôts :

Les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer (art 111 de la loi N° 90-10⁴ du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.)

La notion de dépôts sous-entend :

- Les dépôts à vue (comptes chèques, comptes courants, et les comptes sur livrets d'épargne),
- Les dépôts à terme (comptes à terme, bons de caisse etc...).

Les déposants sont représentés par des particuliers et des entreprises (commerçants, industriels, etc...).

Les fonds déposés dans divers comptes en banques constituent l'essentiel des ressources de la banque qui lui permettront d'accorder des crédits.

La distribution des crédits :

Les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous forme de dépôt à vue (mouvants) ou à terme (stables) constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses. La loi lui permet de les utiliser en partie sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer.

En collectant les sommes disponibles et en centralisant les demandes de crédits, le banquier permet l'utilisation de tous les capitaux quels que soit leur montant et la durée de leur disponibilité.

1.3 L'évolution de système bancaire Algérien :

Etant donné que le système bancaire Algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à nos jours. Pour des raisons pédagogiques, il apparut préférable de

³ <http://m-elhadi.over-blog.com/article-definition-et-roles-des-banques> consulté le 21/12/2020.

⁴ Article 111 de la loi N° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.

faire une préparation qui tienne compte des différentes étapes historiques traversées par le système bancaire.

1.3.1 A la veille de l'indépendance :

A la veille de l'indépendance de l'Algérie, le système bancaire se compose par des filiales des banques étrangères, implantées au nord du pays, notamment dans les villes portuaires, et dont la finalité est d'assurer les opérations financières commerciales nécessaires.

1.3.2 La création du système bancaire Algérien (de 1962-1970) :

Cette étape coïncide avec l'indépendance de l'Algérie et à la nécessité de la mise en place d'un système favorisant l'essor et le développement de l'économie nationale.

A ce titre, les autorités politiques en cette période-là avaient mises sur le développement ordonné de l'économie. C'est ainsi qu'elles ont procédé à la nationalisation et à la création d'un certain nombre de banques :

- Constitution de la banque centrale d'Algérie (BCA), par la loi n° 144 du 13 décembre 1962 comme remplaçant de la banque d'Algérie et du conseil algérien du crédit.
- Naissance de la Caisse Algérienne de Développement (CAD) le 07 mai 1963 pour prendre en charge les crédits d'investissement sur les ressources du trésor public.
- Transfert à la Banque Nationale d'Algérie (BNA), par ordonnance du 08 juin 1966 des activités exercées par le crédit financier d'Algérie et de Tunisie et filiales.
- Transfert au Crédit Populaire d'Algérie (CPA), de la Banque Populaire d'Algérie et de la Société Marseillaise de crédit, par ordonnance du 11 mai 1967.
- Transfert à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), des activités du crédit lyonnais et Société Générale de France, par ordonnance du 1^{er} octobre 1967.
- Par la loi du 10 août 1964, les activités de la caisse de la solidarité des départements et communes d'Algérie, sont reprises par la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

1.3.3 Le système bancaire Algérien avant la grande réforme (de 1970 à 1989) :

1.3.3.1 Démarrage du premier plan de développement (1970 – 1978) :

Cette période est marquée par la réforme de 1970, en raison des contraintes rencontrées par les pouvoirs publics, suite à la phase d'investissement intense du premier plan

quadriennal ; ces contraintes qui les ont poussés à confier aux banques commerciales, la gestion et le contrôle des opérations financier des entreprises publiques.⁵

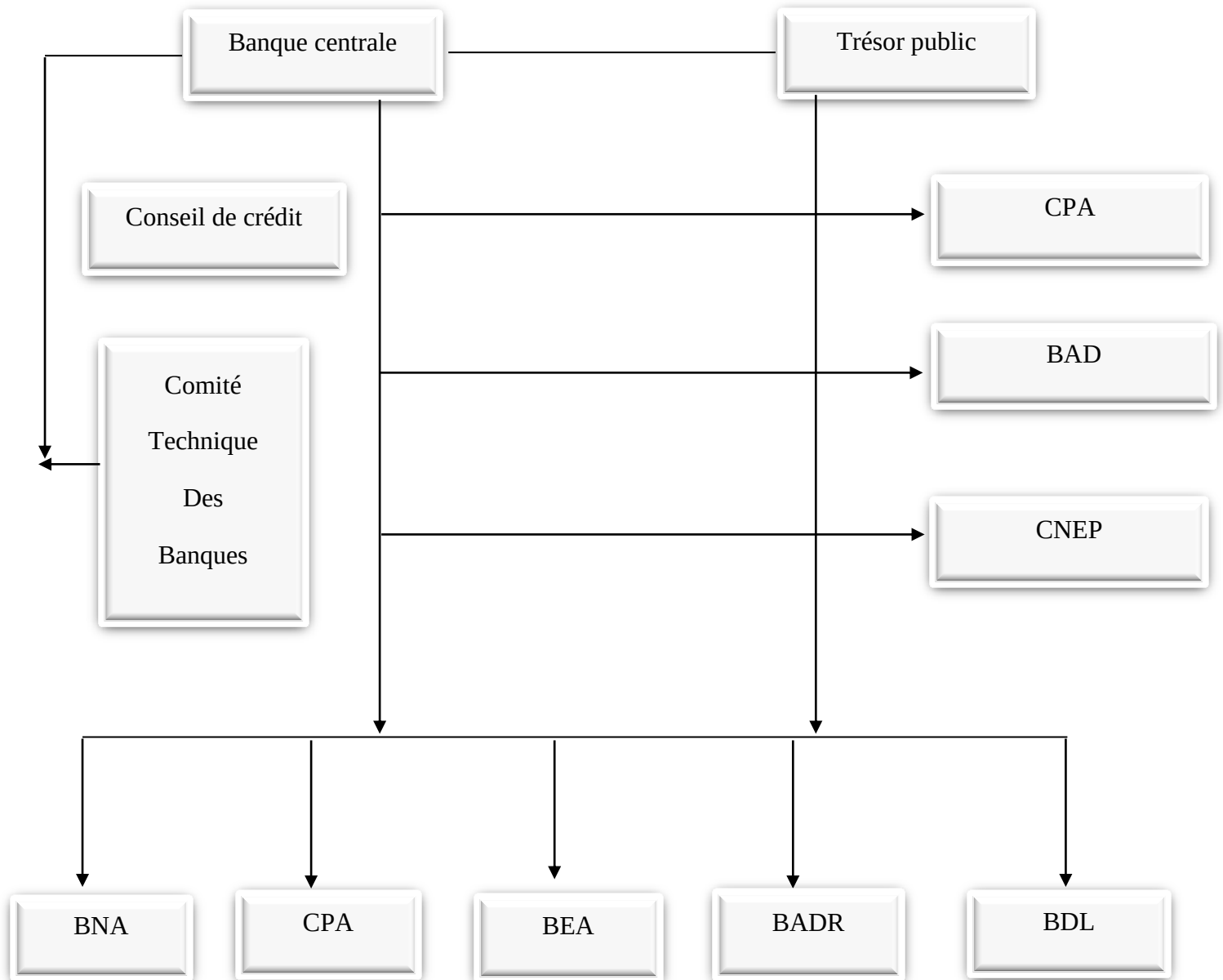
L'activité des banques est largement dominée par leur relation avec le secteur public, dans le cadre d'une planification centralisée, le modèle de financement de 1971 coïncide en effet avec le lancement du 1^{er} plan quadriennal de développement 1970-1973.

Les réformes de 1970 :

En vue de créer les conditions de réalisation d'un système de planification financière en liaison avec les nouveaux choix politiques de l'Algérie et pour mieux contrôler les flux monétaires, les autorités politiques ont décidé de confier, à partir de 1970, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques aux banques.

⁵MADDOUCHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque d'Algérie », Mémoire de magister en Sciences Economiques, option management des entreprises, UMMTO, P.194.

Schéma N°01 : Le système bancaire national après la réforme 1970



Source : NASS Abdelkrim (2003), « Le système bancaire Algérien : texte et réalité », Ed. DAHLAB, Alger, P.8.

1.3.3.2 La mise en place d'un nouveau plan financier (1978-1982) :

En 1978, le système bancaire Algérien affecte le financement des investissements dits « stratégique » au trésor public, sous forme de concours remboursable à long terme.

Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services).

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière.⁶

1.3.3.3 L'étape de la restructuration du système bancaire (1982-1986) :

Cette période s'est caractérisée par la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités de l'année 1982 pour l'ensemble des entreprises du secteur public et a touché également le secteur bancaire en donnant lieu à l'émergence de deux nouvelles banques.

La restructuration organique des entreprises publiques opérée au début des 80 a été étendue partiellement au secteur bancaire, en vertu de l'application de l'un des principes ayant sous-tendu la restructuration du secteur public⁷.

En application du critère de la spécialisation des banques publiques, deux banques publiques spécialisées ont été créées : la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL).

La création de la Banque Agricole et du Développement Rural (BADR) :

La BADR est une institution financière issue du démembrement de BNA elle a été créée à partir du décret n° 82-106⁸ du 13-03-1982, elle a pour activité principale le développement de secteurs de l'agriculture, la pêche et des ressources halieutiques, ainsi que la promotion du monde rural, elle est chargée du financement du système agricole qui était auparavant du domaine de la BNA.

La BADR a développé des financements diversifiés couvrant l'agro-alimentaire, le commerce et l'industrie.

La création de la Banque de Développement Local (BDL) :

La BDL fut créée par le décret n°85-85⁹ du 30-04-1985, elle est chargée du financement des entreprises économiques locales jusqu'à celles prises en charge par le CPA.

En plus de cette mission la BDL réalise les opérations de prêts sur gages, ainsi que toutes les opérations de banque commerciale.

⁶ BENHALIMA Ammour (1996), « le système bancaire Algérien : textes et réalité », Ed. DAHLAB, Alger, P24.

⁷ NAAS Abdelkrim (2003), « Le système bancaire Algérien : de la décolonisation à l'économie du marché », Ed. INAS, Paris, P 75.

⁸ Décret n° 82-106 du mars 1982 portant sur la création de la banque de l'agriculture et du développement rural et fixant ses statuts.

⁹ Décret 85-85 du 30 avril 1985 portant sur la création de la banque de développement local.

1.3.3.4 Les réformes de 1986 sur l'autonomie du secteur bancaire :

Selon BENHALIMA.A¹⁰, l'objectif principal de cette loi « est de définir un cadre juridique commun à l'activité de tous les établissements de crédits quel que soit leur statut légal » car la législation mise en place avant cette loi, se trouve dépassée.

Cette loi veut assigner un rôle plus à la banque centrale, notamment le monopole de l'émission, la régulation de la circulation monétaire, le contrôle de la distribution du crédit à l'économie et la gestion de réserve de change.

1.3.3.5 Le système bancaire Algérien durant la période 1986-1990 :

Cette période est caractérisée par l'apparition de la loi n° 86-12¹¹ du 19 Aout 1986 portant régime des banques qui a marqué l'amorce de la réforme au système bancaire Algérien.

Il est important de relever que cette loi n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financier, car « le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu de phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse voire l'inexistence de marchés monétaires et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit ».

1.3.4 Le système bancaire Algérien après la grande réforme de 90 :

Depuis 1990, l'économie Algérienne a été marquée par la mise en place de réformes portant sur des perspectives de relance économique. Ce programme avait pour mission l'apport de nouveaux créneaux « depuis sa promulgation en 1990 la Loi sur la Monnaie et le Crédit (LMC)¹² a été accompagnée de quelque 80 règlements édictés par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) pour encadrer l'activité monétaire, financière des banques et établissements financiers »¹³. Suite à ces règlements des autorités monétaires, l'environnement bancaire s'est enrichi avec l'apport de nouveaux éléments tel que :

- L'entrée en lice des banques privées nationales et étrangères portant le nombre des intermédiaires agréés à plus d'une trentaine ;
- Une banque mixte diffusant les produits bancaires islamiques (la Banque EL-BARAKA) ;

¹⁰ BENHALIMA Ammour (1996), Op.cit., P70.

¹¹ Loi 86-12 du 19 aout 1986 relative au régime des banques et du crédit.

¹² LMC : loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

¹³ SADEG, Abdelkrim (1996), « Système Bancaire Algérien : La Réglementation relative aux Banques et Établissements Financiers », Ed. A.BEN, Alger, P.10.

- Trois établissements à statut légal spécial ;
- Des canaux spéciaux pour le dispositif d'aide sous différentes formes (aide social au logement, aide à l'emploi des jeunes à travers l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), aide au chômage « micro crédit », Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) ;
- Transformation de la CNEP en CNEP-Banque ;
- Lancement du marché secondaire des bons de trésor ;
- Lancement du marché des actions et des obligations ;
- Mise en place des fonds de garantie et société de refinancement.

Porté par ce que l'on pourrait appeler la mise à mort du système « socialiste » où le secteur bancaire se caractérisait jusque-là par une limitation de banque dites « primaires » (la BNA, le CPA, la BADR, la BEA, la BDL), avec deux autres organismes spécialisés que sont la CNEP et la Banque Algérienne de Développement, la réforme de 90 a permis la création de banques à capitaux privés nationaux et internationaux.

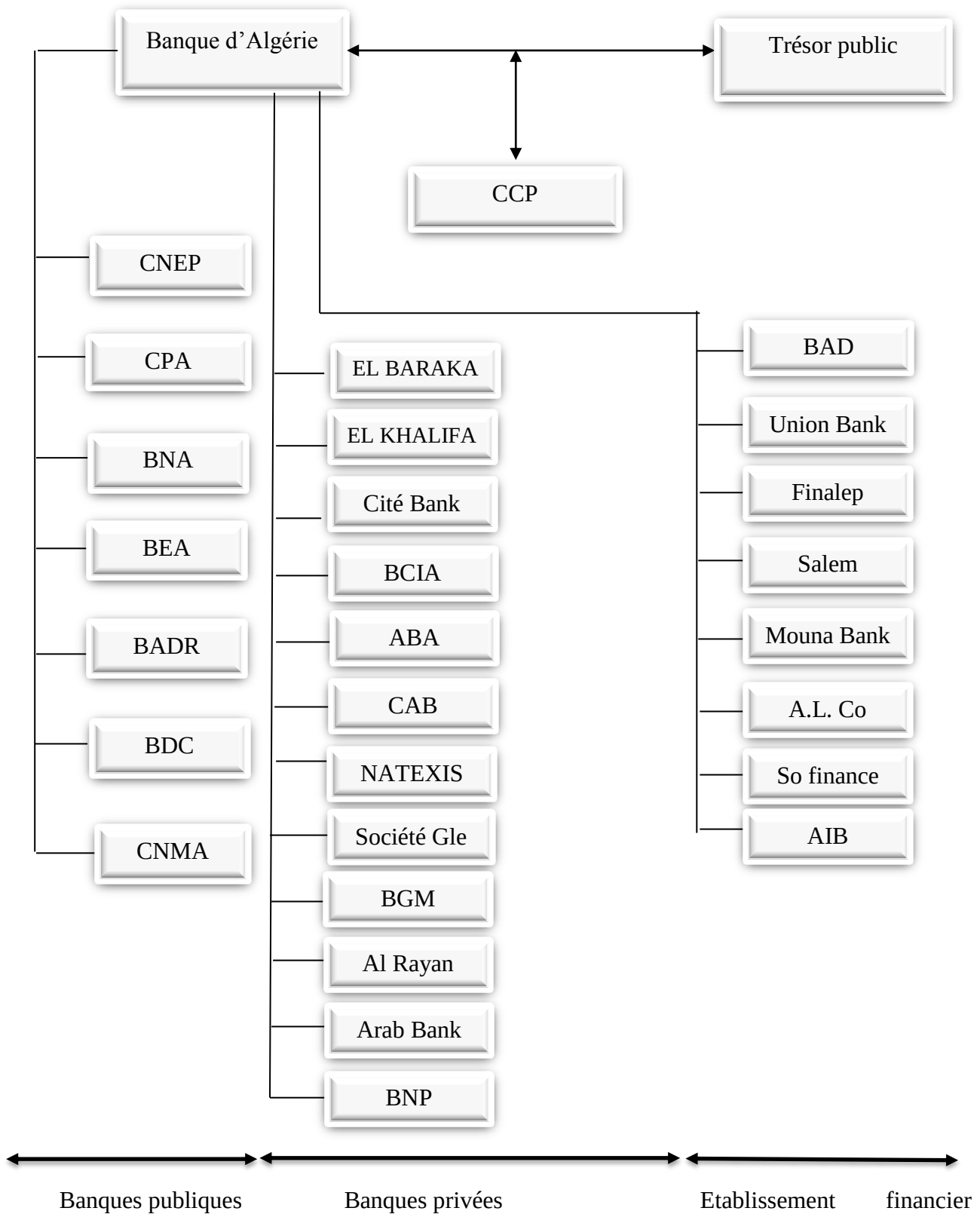
1.3.5 Le système bancaire Algérien de 1991 à Aujourd'hui :

L'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990, l'ordonnance n° 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui a abrogé cette loi prévoit une autonomie complète vis-à-vis du gouvernement. Situation comparable en tous points à celle en vigueur dans les pays à économie libérale.

Cette période se caractérise par l'introduction de banques privées et d'établissements financiers. En effet, le marché financier Algérien est passé de 5 banques publiques à 20 banques dont 14 privées en 2005, l'agrément de ces banques s'est déroulé comme suit :

- ✓ EL BARAKA BANK le 03/11/1990 ;
- ✓ Citibank le 18/05/1998 ;
- ✓ Arabe Banking Corporation ABC le 24/09/1998;
- ✓ Compagnie Algérienne de Banque CAB le 28/10/1999 ;
- ✓ Natixis Amana Banque le 27/10/1999 ;
- ✓ Société Générale Algérie le 04/11/1999 ;
- ✓ Banque Générale Méditerranéenne BGM le 30/04/2000 ;
- ✓ Al Ryan Algérien Bank le 08/10/2000 ;
- ✓ Arab Bank le 15/10/2001 ;
- ✓ BNP. Paribas El Djazair le 31/01/2002 ;

Schéma N°02 : la configuration du système bancaire Algérien en 2001



Source : Abdelkrim NAAS (2003), Op. Cit., P.284.

Après 2002, quatre nouvelles banques commerciales privés ont été agréées par le conseil de la monnaie et du crédit, il s'agit de : Trust Banque Algérie, Asco Bank, Algérie Gulf Bank,

Housing Bank for Trade and finance. Le système bancaire est dominé par six banques public d'Etat, avec 81% de part de marché, tendance qui tend à s'inverser.

Ainsi, en 2009 le taux de bancarisation était de 30% soit : 01 pour 28000 habitants (sur une population totale estimée à environ 33 millions d'habitants), pour une norme mondiale d'une agence pour 8000 habitants.

Section 02 : Fondements théoriques des petites et moyennes entreprises (PME)

Chacun sait que le nombre et la qualité des PME seront déterminants pour notre avenir économique. C'est là que se crée et se renouvelle constamment le tissu industriel d'une région ou d'un pays. Les PME sont une source indispensable de créativité, de dynamisme et d'emploi.

2.1 Définition, caractéristiques et rôles des PME :

La petite et moyenne entreprise (PME) occupe aujourd'hui la pointe de l'actualité. Elle fait l'objet de sollicitudes intéressées de la part des autorités politiques. Les études scientifiques relatives à ce type d'entreprises se sont multipliées. Ainsi que la PME joue un rôle important dans le dynamisme et le développement économique d'un pays. Pour comprendre le concept de la PME nous présenterons sa définition, ses caractéristiques et son rôle de ce qui suit :

2.1.1 Définition de la PME

Plusieurs économistes tentent de trouver une définition universelle pour la PME, car cette dernière ne possède pas une définition officielle. Et comme l'on signalé JULIEN P.A. et MOREL. B en 1986, dans leur livre « la belle entreprise » ; « *la PME est un concept flou dont les définitions varient* ». ¹⁴

L'encyclopédie de l'économie et de gestion définit les PME comme des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans le quelles les dirigeant assument la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés. La PME est alors appréhendée de manière qualitative ce qui fait surgir une première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement.

La définition de la PME peut se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés d'une part les définitions utilisant des critères qualitatifs et d'autre part des critères quantitatifs.

¹⁴WTTTERWULGHE Robert (1998), « La PME une entreprise humaine », Ed. De Boeck, Bruxelles, p.13.

2.1.1.1 l'approche qualitative

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME, mettant toutes l'accent, à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une entreprise de petite et moyenne dimension. Elles correspondent à une approche de contingence à laquelle selon JULIEN P.A., on ne peut y échapper.¹⁵

A- La dimension humaine

Un élément fondamental revient avec constance quoi que selon les intensités variées : il s'agit de l'aspect humain lié à l'entreprise. La PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »¹⁶

Cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion de la PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprises, il s'agit d'une constante que les premières études réalisées à ce propos ont très tôt mise en exergue.

B- Le rapport de BOLTON :

Selon J.E. BOLTON ¹⁷la définition des PME repose sur 3 critères :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par son propriétaire d'une manière personnalisée ;
- Une part du marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société.

Dans l'approche du phénomène de la PME, le rapport BOLTON insiste lui aussi sur les éléments liés à la personnalité du dirigeant de PME. Ainsi, selon cette analyse, la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.

2.1.1.2 l'approche quantitative :

L'approche quantitative est la plus souvent adoptée par les chercheurs en PME. Elle a le mérite de la simplicité mais elle « repose sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés »¹⁸. Elle privilégie le critère taille pour identifier la PME. Or, le passage du critère de taille au concept de PME n'est pas évident.

¹⁵WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, p.15.

¹⁶ CONFEDERATION GENERALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES-définition permanente, Service de Documentation, 1983, p.1.

¹⁷WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, p.16.

¹⁸TORRES Olivier (1997), « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », revue internationale PME, vol 10, N°2, P.13.

Cette approche est la plus utilisée en raison de sa facilité et la disponibilité de ses critères. Elle sert à élaborer et appliquer les programmes gouvernementaux en faveur des PME et elle permet également aux chercheurs de construire leurs échantillons.

Les trois critères essentiels qui permettent de déterminer la spécificité de la PME sont :

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

La valeur ajoutée : ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le Produit Intérieur Brut (PIB). Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise.

Le nombre d'employés : c'est le critère le plus utilisé dans l'approche quantitative. Le seuil varie selon les pays et les secteurs d'activité. Ainsi, dans la plupart des pays, une PME est avant tout une entreprise employant moins de 250 employés à l'exception du Japon où le seuil est fixé à 300 employés et aux Etats-Unis l'effectif est fixé à 500 employés.

Le capital investi : selon le critère, le capital des PME ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'éléments de production.¹⁹

2.1.1.3 Définition des PME dans certains pays développés

La définition de la Petite Moyenne Entreprise dans les pays industrialisés repose sur un certain nombre des critères différents et très diversifiées. Ceci reflète la pluralité des objectifs à réaliser compte tenu des spécificités nationales particulièrement sur les plans démographiques, financiers et économique.

- **La PME aux Etats-Unis :**

L'originalité de la définition donnée par les Etats-Unis réside dans la différenciation apportée par rapport au secteur d'activité de la PME. Ainsi, les seuils retenus pour qualifier une entreprise de PME varient selon qu'elle opère dans l'industrie manufacturière, les services ou encore la construction.

La PME est définie selon deux critères cumulatifs :

- ✓ L'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion ;

¹⁹FITSOUNI Isabelle (1989), « La PME face à sa banque », Ed. Porforma, France, P.18.

- ✓ L'absence de position dominante dans son secteur d'activité des critères de taille et de chiffre d'affaire sont ajoutés et varient selon les secteurs d'activité.

La Small Business Administration (SBA)²⁰ aux Etats-Unis, a utilisé trois critères quantitatifs pour définir la PME. Ces critères se déclinent comme suit :

- Le but de l'entreprise est lucratif ;
- Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité.

En plus de cela, la SBA a fixé les seuils pour les critères qualitatifs dans la « Table of Small Business Size Standards » regroupant des secteurs, sous-secteurs et toutes les activités économiques que nous avons résumées dans le tableau ci-dessous, en ne prenant en compte que les principaux secteurs :

Tableau N° 01 : les seuils des critères quantitatifs de la SBA

Les secteurs d'activités	Chiffre d'affaire	Effectifs
Agriculture, foresterie et pêche	De 0.75 à 17 millions de dollars US selon les sous-secteurs	
Mines, carrières et extraction du pétrole et gaz	De 7 à 12.5 millions pour certaines activités	Inférieur à 500 employés
Construction	De 7 à 33.5 millions	
Manufacture		De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
Commerce en gros		Inférieur à 100
Commerce en détail	De 7 à 33.5 millions	Moins de 50 et moins de 200 pour certaines activités
Transport	De 7 à 33.5 millions	De 500 à 1500 pour certaines activités
Hôtellerie et restauration	De 7 à 33.5 millions	
Finance et assurance	Moins de 7 millions	

Source: « Table of Small Business Size Standards » [http://www.sba.gov/sites/default/files/size-standard-table-updated% 20070213\(2\) PDF](http://www.sba.gov/sites/default/files/size-standard-table-updated%20070213(2).pdf), consulté le 09/12/2020.

²⁰ Small Business Administration : est la structure publique américaine qui appuie la création d'entreprise aux Etats-Unis depuis 1953. Elle veille également à protéger les intérêts de petites entreprises en préservant la libre concurrence ainsi une partie des marchés publics est réservés aux petites entreprises.

- **La PME au Japon:**

La définition de la PME au Japon s'appuie sur l'effectif et capital-investissement, ces deux critères sont différents selon les secteurs d'activité comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau N°02 : Définition de la PME au Japon

Secteurs d'activités	Nombre d'employés	Capital
Fabrication, construction et transport	Moins de 300 personnes	Moins de 300 millions de yens
Commerce en gros	Moins de 100 personnes	Moins de 100 millions de yens
Industrie des services	Moins de 100 personnes	Moins de 50 millions de yens
Commerce en détail	Moins de 50 personnes	Moins de 50 millions de yens

Source : OCDE 2002.

- **La PME à l'Union Européenne :**

A la suite des chocs pétroliers et la crise économique qui en a résulté, les instances européennes ont pris conscience du rôle des PME dans l'économie européenne. Diverses politiques en faveur des PME se sont ainsi développées au niveau Européen. Les définitions utilisées n'étaient cependant pas homogènes, mais contingentes au but poursuivi.

L'Union Européenne a défini l'entreprise comme : « une unité organisationnelle de production de biens et service marchands jouissant d'une autonomie de décision ».

L'observation Européen constate qu'il n'existe aucune définition standard, ni scientifiquement fondée utilisant un critère quantitatif de taille basé sur le nombre de travailleurs. Les PME sont définies à cette fin comme les entreprises de moins de 500 travailleurs des secteurs secondaires et tertiaires. Le seuil retenu est toutefois peu sélectif puisqu'il regroupe 99.9% du total des entreprises de la communauté²¹.

La commission européenne a redéfini la notion de PME en 1996 dans le cadre d'une recommandation²². Cette nouvelle définition prend en compte les différentes critiques formulées à l'encontre des définitions quantitatives. Selon la commission, sont considérées comme PME, les entreprises :

²¹WTTTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.16.

¹³ Recommandation de la commission du 3 avril 1996, J.O.C.E., L 1.7/4, 1996.

- Employant moins de 250 personnes ; le nombre de personnes employées correspond au nombre d'unités de travail année.
- Le chiffre d'affaire n'excède pas 40 millions d'euros, soit le total du bilan annuel n'excède pas 27 millions d'euros ;
- Qui respectent un critère d'indépendance. Sont considérées comme indépendantes, les entreprises qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs grandes entreprises.

Tableau N° 03 : les entreprises dans l'Union Européenne :

	Effectifs		Chiffre d'affaire		Total bilan		Autonome
Micro d'entreprise	[1 ;9]		< 2 millions €		< 2 millions €		Moins de 25 % du capital ou des droits de vote détenues par une entreprise.
Petite entreprise	[10 ;49]		< 10 millions €		< 10 millions €		
Moyenne entreprise	[50 ;249]		< 50 millions €		< 43 millions €		
Grande entreprise	[250et plus]		> 50 millions €		> 43 millions €	T	

Source : LEVRETTA Nadine (2009), « Les PME définitions, rôle économique, politique, publique », Ed. DE Boeck, Paris, P.22.

2.1.1.4 Définition des PME dans certains pays en voie de développement :

Les critères retenus par les pays en voie de développement pour définir les PME sont aussi nombreux. Cependant, ces pays donnent la priorité à l'emploi. Ceci s'explique par le souci de ces pays de créer des emplois et réduire le problème du chômage.

- **La PME au Maroc²³ :**

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition officielle de la PME au Maroc. Depuis la loi 53-00 ²⁴formant « charte de la PME » du 23 juillet 2002, cette catégorie d'entreprise à une définition « officielle ».

²³ CELIER. P (2004), « Définition(S) des PME au Maroc et en Europe », Mohammedia, Alger, disponible sur :

²⁴ Loi n°53-00 formant charte de la petite moyenne entreprise, Dahir n°1-02-188 du 12 Joumada I 1423(23 juillet 2002), B, O n°5036 du 15/09/2002.

Selon l'article premier de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ne correspondant pas à la définition de la PME (ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissements, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, des organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique-à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise).

Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- Avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes ;
- Avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires hors taxes à 75 millions de DH, soit un total de bilan inférieur à 50 millions DH.

Cette même charte propose également des critères spécifiques aux entreprises nouvellement créés (c'est-à-dire celles qui ont moins de deux années d'existence). Sont considérées comme PME les entreprises ayant engagé un programme d'investissement initial inférieur à 25 millions de DH et respectant un ratio d'investissement par emploi inférieur à 250 000 DH.

Type d'entreprise	Effectif	Chiffres d'affaires ou Total du bilan	
Petite et Moyenne Entreprise	<200 personnes	< 75 millions DH	< 50 millions DH

• La PME en Tunisie :

Il n'existe pas de définition unique de la PME. Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME.

De même, cette définition diffère d'un pays à l'autre à cause de la non-conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale

Nous pouvons alors retenir quelques définitions dont chacune se réfère à un aspect :
Vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements²⁵ : « les entreprises visées par l'article premier du présent décret dont le coût d'investissement ne dépasse pas 30.000DT, fond de roulement compris, et qui sont promues par des personnes de nationalité Tunisienne sous forme d'entreprises industrielles, des sociétés de personnes ou de coopératives ».

²⁵ Décret n° 2009-36 du 13 janvier, code d'Incitation aux Investissements

Une autre définition a été avancée dans un communiqué du CMF²⁶ (conseil du marché financier) relatif à la définition de la notion des PME opérant dans les secteurs libres à la constitution au sens de l'article 21 bis du décret n°77-608 du 27 juillet 1977, tel que modifié et complété par les textes subséquents, notamment par le décret n°2005-2397 du 31 Août 2005²⁷ ; « sont considérées comme petites et moyennes entreprises, conformément aux recommandations du conseil inter semestriel du lundi 13 Mars 2006, les entreprises dont les critères d'actifs immobilisés nets et d'effectif n'atteignent pas les seuils suivants :

- Quatre millions de dinars en ce qui concerne le montant d'actif immobilisés nets.
- Et 300 personnes en ce qui concerne l'effectif totale ».

2.1.1 Caractéristiques des PME :

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques, eux restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent bien entendu, des spécificités peuvent être propres à un pays, ou un secteur donné.

Les spécificités qui caractérisent les PME se récapitulent dans les points suivants :

- **La taille** : reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise, et représente la source des autres caractéristiques spécifique à la PME. De ce point de vue, il convient de spécifier l'effectif des salariés et le chiffre d'affaire selon MARCHESNAY.

Tableau N°04 : Le nombre des salariés selon la taille de l'entreprise

Très petite entreprise	Petite moyenne entreprise	Grande entreprise
0 à 9 salariés	10 à 500 salariés	Plus de 500 salariés

Source : https://www.memoireonline.com/04/12/5780/m_Lapport-des-petites-et-moyennes-entreprises-au-developpement-economique-de-la-RDC11.html

- **La centralisation de la gestion** : le chef d'entreprise toujours présent et participe dans tous les domaines de la gestion. En rapport direct avec chaque membre de son personnel, il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou de la gestion de l'entreprise, on peut parler de la « personnalisation de la gestion, en la personne du propriétaire-dirigeant qu'est à la fois entrepreneur, manager dans le cas de très petites entreprises », cette

²⁶ CMF (conseil du marché financier) le CMF a été créé par la loi n°94-117 du 14 novembre 1994 portant la réorganisation du marché financier. C'est une autorité publique, indépendante, qui dispose de la personnalité civile et l'autonomie financière, son siège est à Tunis. Le CMF est chargé de veiller à la protection de l'épargne investi, en valeurs mobilières, il est chargé également du contrôle de l'information financière.

¹⁸ Décret n°77-608 du 27/07/1997 tel que modifié et complété par le décret n°2005-2397 du 31/08/2005.

centralisation de la gestion s'explique par la dimension affective entre le dirigeant et la PME²⁸.

➤ **Un système d'information et communication²⁹ :**

- Au niveau interne peu complexe : qui permet une diffusion rapide descendante et ascendante entre la direction et les employés, fonctionnant par dialogues ou par un contact direct contrairement aux grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel et écrit.
- Au niveau externe simple : dans les entreprises artisanales, le propriétaire discute directement avec sa clientèle tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts que pour expliquer les différents aspects de ou des produits.

➤ **Un processus de décision peu formalisé** : la PME se caractérise aussi par une stratégie intuitive la fonction de décision se fait par la manière suivante : Intuition- Décision – Action. Elle se caractérise aussi, par un nombre réduit de niveau hiérarchique, et une polyvalence élevée de personnes.³⁰

➤ **Faible spécialisation de travail** : dans une petite et moyenne entreprise, d'un côté la direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opération et, de l'autre, les employés sont souvent polyvalents. Ce qui fait dire que cette « déspecialisation » conduit souvent, charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec employé ». Cette faible spécialisation, si elle peut être un handicap par rapport aux hautes qualifications des cadres des grandes entreprises, constitue dans une période de changement accéléré un avantage permettant plus de souplesse.³¹

➤ **Le marché de la PME** : le chef propriétaire de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché, et à l'incertitude du marché, de ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, alliance... Le marché de la PME est donc souvent local, et peu de PME exportent sur les marchés étrangers.³²

¹ JULIEN P.A. et MARCHESNAY M. (1988), « La petite entreprise », Ed. Vuibert, Paris, P.57

²⁹ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.21.

³⁰ ZIAR.N, « La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie », université d'Oran, Algérie, P.5.

³¹ JULIEN P.A. et MARCHESNAY M. (1988), Op.cit, 1988, p57.

³² DECHERA Mansour (2014), « Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir de la région nord-ouest de l'Algérie », Mémoire magister en Sciences Economiques, option économie régionale et urbaine appliquée, université d'Oran, P.26.

2.1.3 Le rôle des PME dans l'activité économique :

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement.

Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.

Les PME jouent un rôle important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations.³³

Pour WITTERWULGHE Robert : « La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel ».³⁴

2.1.3.1 Les PME et l'emploi :

Les PME jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois, fournissent deux tiers de tous les emplois formels dans les pays en développement et jusqu'à 80% dans les pays à faible revenu.

Ainsi que, les micro-entreprises occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi, soit la moitié des emplois de l'ensemble des PME en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays.

Dans la zone OCDE, les PME représentent la quasi-totalité de l'ensemble des entreprises, sont à l'origine de 70 % de l'emploi total et génèrent 50 % à 60 % de la valeur ajoutée en moyenne³⁵. Dans les économies émergentes et en développement, les PME génèrent plus d'un tiers du PIB et représentent respectivement 34 % et 52 % de l'emploi formel. Au cours des dernières décennies, l'emploi dans les PME n'a cessé d'augmenter au

³³ ABDELMALEK Fatima Zohra (2012), « La place de la finance islamique dans le financement des PME en Algérie », mémoire de magister en Science Economique, option : finance internationale, Université Abou-Bakr BELKAID – Tlemcen, P. 18.

³⁴ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.99.

³⁵ OCDE (2017), Panorama de l'entrepreneuriat 2017, Éditions OCDE, Paris. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/2017.fr> consulté le 25/12/2020 à 15h39.

niveau mondial. Entre 2003 et 2016, dans 132 pays, le nombre de personnes employées à temps plein dans les PME a pratiquement doublé, passant de 79 à 156 millions³⁶.

2.1.3.2 PME source d'innovation :

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles.³⁷

En 2009, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, près de 72,7% des emplois et plus de 50% du PIB, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.³⁸

La Chine comptait 8.4 millions d'entreprises privées et 34 millions d'entrepreneurs individuels, dont 99% sont des petites tailles, et emploient environ 170 millions de salariés.³⁹

En 2017, la France compte 3.8 millions de petites moyennes entreprises marchands non agricoles et non financières, y compris micro-entreprises. Au total, les PME emploient ainsi 6,3 millions de salariés et réalisent 43 % de la valeur ajoutée.⁴⁰

Aux Etats-Unis le nombre des PME a connu une progression constante et soutenue au cours des dernières années, il y a aujourd'hui plus de 22 millions de petites entreprises non agricole dont 6 millions emploient au moins un salarié.⁴¹

En Italie, selon une publication de l'OCDE en 2018, plus de 63% des entreprises sont des PME. Selon cette étude.⁴²

2.2 Création des PME

2.2.1 Les étapes de création d'une entreprise (PME)⁴³ :

La naissance de l'entreprise résulte d'un acte juridique celui-ci matérialise la volonté d'une personne physique ou morale d'exercer une activité commerciale. Chaque création doit être enregistrée dans le fichier de l'INSEE, en contrepartie d'autres formalités d'ordre administratif et de gestion sont nécessaires sur le plan technique, économique, financier, commercial et organisationnel.

En observant la réalité on peut constater qu'il y a plusieurs façons de créer une entreprise :

³⁶Organisation Internationale de Travail (OIT) (2017), « Emploi et questions sociales dans le monde 2017 : Entreprises et emplois durables : des entreprises formelles et un travail décent », Bureau international du travail, Genève.

³⁷ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P.109.

³⁸ <http://Futuribles-141210-PME-japon> consulté le 25/12/2020 à 15h56.

³⁹ <http://www.cairn.info/revue-marche-et-organisation-2014-2-page-113chine> consulté le 25/12/2020 à 16h00.

⁴⁰ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/france> . Consulté le 25/12/2020 à 16h33.

⁴¹ <http://www.senat.fr.rap.r96-374r96-3742> . Consulté le 25/12/2020 à 16h40.

⁴² <Fr.m.wikipedia.org/wiki/liste-de-pays-par-taux> consulté le 25/12/2020 à 16h45.

⁴³ BAALI Kamel, BOURRAS Aziz (2011), « Le financement bancaire des PME », mémoire licence en Sciences de Gestion, option : finance, UMMTO

- ✓ **L'externalisation** : est la création par une société mère d'une entreprise économiquement ou stratégiquement complémentaire à son activité par exemple : une société qui va assurer le service informatique, gestion ...
- ✓ **La transformation** : concerne généralement le passage d'une entreprise artisanale à une entreprise industrielle, il s'agit parfois d'une entreprise qui se réveille dont seul l'habillage juridique est adopté en nouveaux actionnaire ou en nouvelles orientations stratégiques.
- ✓ **L'acquisition** : concerne des structures déjà existantes acquises de manière individuelle ou collective. Comme la prise de participation utilisée par les détenteurs des capitaux qui sont des hommes d'affaire plus que créateurs.
- ✓ **La filialisation** : consiste en la création de franchise, d'agence, de concession, de centre agréé de distribution et autres formes d'entreprise reproduites. Le capital social est détenu par la société mère à 100% dans le cas d'une succursale et généralement moins dans le cas d'une filiale.
- ✓ **L'essaimage** : cette façon de création est le résultat d'un partenariat entre une entreprise et un de ses salariés, autrement dit, il existe un lien entre le créateur et l'entreprise en activité. Ce lien peut prendre plusieurs formes : un capital financier, une clientèle mise à la disposition d'un local, des crédits fournisseurs, des cautions bancaires, etc.
- ✓ **La création ex nihilo**⁴⁴ : dans ce cas, le porteur de projet est souvent seul, c'est-à-dire, qu'il doit effectuer toutes les tâches nécessaires au fonctionnement de l'entreprise naissante, la production, la vente, les travaux administratifs à la différence des autres formes, ici rien n'existe au départ.

2.3 Les atouts et les faiblesses des PME :

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises. Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse.

Dans ce qui suit, on va essayer de maitre le point sur les plus importantes forces et faiblesses des PME.

⁴⁴ Ex nihilo : est une expression latine signifiant "à partir de rien".

2.3.1 Les atouts des PME :

Dans son livre « La PME, une entreprise humaine » en 1998, WITTERWULGHE Robert donne quelques atouts qui sont propre aux entreprises de petites dimensions⁴⁵ ;

Le caractère plus direct et plus flexible du management de la PME lui permet une adaptation de travail à chaque personnalité. Le travailleur est susceptible de remplir plusieurs rôles, et de varier ses occupations. Il peut ainsi se former et élargir son expérience.

Les relations de travail au sein d'une PME sont caractérisées par une harmonie, qui conduit l'entreprise à une communication employeur – employé plus directe.

La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence.

Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décisions sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel⁴⁶.

Le fait que la PME soit moins bureaucratique que la grande entreprise, lui permet de s'adapter plus facilement aux changements du marché, de l'environnement extérieur.

Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.⁴⁷

En matière de nouvelles technologies, les PME souffrent moins d'inertie organisationnelle, et par conséquent elles sont plus aptes à répondre aux pressions internes et externes. En plus, la participation plus élevée des employés favorise les changements dus à l'introduction de nouvelles techniques. Enfin, les petites entreprises sont plus en mesure d'exploiter certains avantages concurrentiels que procurent l'adoption de nouvelles technologies, telles que la flexibilité accrue du système de production ou un meilleur service à la clientèle.

2.2.2 Les faiblesses des PME :

En plus du fait que les grandes entreprises disposent davantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut résumer dans les points suivants :

⁴⁵ WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit, P. 108-P.119.

⁴⁶ DUFFAL Nathalie, DUVAL Isabelle (2005), « Economie d'entreprise : la stratégie des PME », P.2.

⁴⁷ Idem

- **Problèmes liés à la taille :**

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important⁴⁸.

- **Difficulté financière :**

À cause de son caractère familial, et des réticences des établissements financiers à leur prêter de l'argent, les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, les PME éprouvent des difficultés à accéder aux crédits bancaires, en raison du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garantie présentées aux banquiers. Ces derniers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises.

De plus, l'absence d'un marché financier dynamique fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques. D'autant plus que les formules de financement adaptées aux PME ne sont pas à la hauteur.⁴⁹

- **Les problèmes de gestion :**

Le problème de gestion est un problème répandu dans la quasi-totalité des pays en voie de développement. La PME est gérée par son propriétaire dans la plus parts des cas, or, ce propriétaire n'est pas forcément quelqu'un de compétent, ou quelqu'un qui a une bonne formation, et même s'il l'était, il ne peut pas à lui seul diriger toute l'entreprise, c'à-d, assurer à la fois l'administration, le marketing, les recherches, le financement, etc.

La plupart des défaillances vécues par les PME résultent de la négligence de nouvelles techniques de gestions mises à leur disposition. La centralisation des pouvoirs limite largement l'expansion et même la survie de l'entreprise.⁵⁰

- **Problèmes liés aux nouvelles technologies :**

WITTERWULGHE Robert a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles

⁴⁸ DUFFAL Nathalie, DUVAL Isabelle (2005), Op. Cit., p3.

⁴⁹ - <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>. Consulté le 28/12/2020 à 18h30.

⁵⁰ - <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>. Consulté le 28/12/2020 à 18h35.

technologies, la faible mobilité du facteur humain, ainsi que le coût du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises ».⁵¹

- **Autres problèmes :**

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.⁵²

En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance de personnel qualifié (ingénieurs et chercheurs surtout) capable au sein de l'entreprise de suivre ou initier une recherche industrielle. Et une mauvaise connaissance du marché de l'entreprise ou de son évolution future.⁵³

Section 03 : Relation Banque-PME

La relation banques-PME constitue un sujet d'actualité dans la mesure où ces deux acteurs jouent un rôle très important dans le système productif d'un pays. La problématique des relations banques-PME s'est posée et se pose toujours. D'ailleurs, ces rapports faisaient, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes mettent l'accent sur l'importance de l'une pour l'autre et les exigences de l'une sur l'autre.

3.1 Relation entre la banque et demandeur de crédit

L'économie appliquée au secteur bancaire apporte un éclairage intéressant sur la façon dont les relations de clientèle permettent d'accroître la capacité des banques à dégager de l'information sur leurs clients et, ce faisant, à réduire l'asymétrie d'information.

3.1.1 Relation banques PME

La relation banque-PME est loin d'être efficiente en termes d'information ; elle se caractérise par une importante asymétrie d'information. Pour capturer une part des gains générés par un projet d'investissement, le représentant d'une PME peut être encouragé à dissimuler ou minimiser les gains réels provenant d'un projet. Il est donc impératif pour la banque, par l'intermédiaire de son chargé de clientèle de s'astreindre à un travail de surveillance active. De fait, pour certains auteurs, cette asymétrie d'information qui caractérise exclusivement les PME, peut engendrer des problèmes d'agences analogues à ceux évoqués pour les grandes entreprises, l'observation et le contrôle de l'information financière

⁵¹WITTERWULGHE Robert (1998), Op, Cit P.119.

⁵² <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>. Consulté le 28/12/2020 à 18h30

⁵³LACHMAN J. (1996), « Financier l'innovation des PME », Ed. Economica, Paris, P.22.

sont plus aisés pour le banquier puisqu'il peut disposer d'éléments issus de la presse spécialisée ou des rapports des commissaires aux comptes qui font souvent défaut dans le cas des PME, c'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence qui justifie les taux d'intérêt plus élevés pour la PME emprunteuse que pour les grands groupes, dans la mesure où la banque doit faire face à des coûts d'évaluation et de surveillance plus élevés.

Le banquier exerce une assistance vis-à-vis de ses clients en collectant régulièrement des informations auprès d'eux afin de pouvoir les trianguler le moment venu. Cette perspective qui inscrit la relation banque-PME dans le cadre d'un rapport durable et interpersonnel, rétablit une place pour la prise en compte de la personnalité du propriétaire-dirigeant de PME par le banquier⁵⁴.

La relation de crédit peut s'apparenter à une relation d'agence par laquelle la banque confie une partie de sa richesse aux entreprises qui s'engagent à lui rembourser le capital emprunté et des charges d'intérêt aux conditions fixées dans un contrat établi préalablement entre les deux parties. On peut ainsi en déduire une divergence d'intérêt entre banques et entreprises. Les premiers souhaitent le remboursement du capital emprunté et les seconds veulent maximiser la rentabilité de celui-ci⁵⁵.

3.1.1.1 L'image de la banque par rapport au demandeur de crédit

L'image de la banque semble être essentiellement une administration, soucieuse de ne pas prendre de risques, manquant d'imagination, sans dynamisme, lente dans sa prise de décision. L'image d'un directeur d'agence capable de prendre des responsabilités et donc d'aider le client ou l'entreprise en acceptant des risques.

En effet, à l'opposé, il semble que la banque soit de plus en plus perçue comme un partenaire indispensable de l'entreprise, en remarque certains points forts qui sont : les compétences et la discrétion, et certains points faibles qui ont trait à l'attachement du banquier à ses intérêts et à son manque d'imagination.

3.1.1.2 Évaluation du banquier pour le demandeur de crédit ⁵⁶

Il se révèle l'existence de trois groupes de banquiers qui sont les suivants :

A- Banquiers classiques :

Est le premier groupe de la première typologie, qui décrit les acteurs estimant que le dirigeant d'entreprise doit être dynamique et bon gestionnaire. Le caractère tautologique de

⁵⁴ CHEBIL Anissa, LEVY-TADJINE Thierry (2010), « Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier », document de travail, P.1-9. Format PDF, disponibles sur : <http://hal.archive-ouvertes.fr/hal-00847575> consulté le 28/12/2020 à 19h30

⁵⁵ BERKAL Safia (2012), « Les relations Banque/Entreprise publiques : portés et limites », Mémoire magister en Sciences Economiques, option : gestion des entreprises, UMMTO, P.57.

⁵⁶ CHEBIL Anissa, LEVY-TADJINE Thierry (2010). Op.cit., p. 1-9.

ces attentes traduits la sous-valorisation des facteurs liés à la personnalité de l'entrepreneur pour ces chargés d'affaire.

B- Banquiers déontologue :

Est un deuxième groupe, qui met l'accent sur l'importance de l'honnête du dirigeant en souhaitant aussi qu'il soit un bon manager et amateur.

C- Banquiers relationnels :

Est un groupe qui concentre sur l'essentiel des qualités attendues. Ces banquiers sont dans la mesure où ils conçoivent leur responsabilité et la demande de l'entrepreneur dans le cadre d'une relation au cours de laquelle l'un et l'autre doivent emporter l'adhésion de leur partenaire.

Dans ce groupe, le banquier attend notamment de son client qu'il ait un bon contact avec les autres, qu'il inspire confiance, qu'il soit sérieux, professionnel et conscient du risque tout en ayant un bon sens des affaires et en prenant les initiatives.

3.2 Les attentes de la relation banque -PME ⁵⁷ :

3.2.1 Les attentes des PME dans leur relation avec les banques :

On peut citer, les attentes suivantes :

- Disponibilité et compétences ;
- Rapidité de la décision et des réponses claires et fiable ;
- Une gestion dynamique des comptes, sur le fonds et sur la forme ;
- La transparence des procédures et critères de décision utilisés ;
- Des explications sur les nouveaux produits qui présentent un intérêt pour l'entreprise ;
- Une publication semestrielle par chaque réseau bancaire de statistiques détaillées sur les crédits accordés aux entreprises par taille et par objet ;
- La compréhension des états des PME surtout celles nouvellement créées en ce qui concerne les problèmes d'asymétrie d'information ;
- La réduction du coût des crédits et l'exigence de moins de garanties pour une meilleure disponibilité des crédits ;
- La réduction de rationnement de crédit par l'emprunt efficace pour l'entreprise efficace.

⁵⁷ MEDANI Fatiha, MAOUCHE Nassima (2013), « La problématique de financement bancaire des PME en Algérie », Mémoire master en Sciences Economiques, option : économie appliquée et ingénierie financière, UAMB, PP.57-60.

3.2.2 Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME :

Les attentes de la banque s'apparentent à celle du client sur le fonds, mais elles diffèrent sur la forme. Le banquier souhaite en effet :

- Une communication directe et une personnalisation des contrats entre la banque et son client « PME » ;
- Un point régulier sur l'évolution de l'entreprise ;
- Des informations comptables intermédiaires (au minimum tous les douze mois) ;
- Une information transparente et détaillée lors d'un changement significatif dans la stratégie de l'entreprise doit être accordée à la banque ;
- Le respect des engagements pris, notamment en matière de mouvement commercial sur le compte et en matière de respect des autorisations accordées ;
- L'adoption d'une attitude professionnelle de bon gestionnaire ;
- L'amélioration de la compétitivité de PME, par une assistance technique (conseils, formation, information) ;
- Maîtrise concernant les dimensions administratives, techniques, financières et managériales des projets qui leur sont soumis pour concours bancaire.
- Transparence et fiabilité des données comptables et autres de la part des PME.

3.3 Les caractéristique de la relation Banque-PME :

Parmi les principales caractéristiques de la relation à l'acte entre la banque et la PME nous pouvons citer les suivantes⁵⁸ :

- Analyse standardisée comme moyen permettant de comparer la performance de l'entreprise à celle des populations de référence dont on a observé le risque statistique ;
- L'importance des opérations standardisées anonymes ayant acquises une validité générale, permettant à la banque les imposer à de multiples agents qui devront présenter leurs demandes de financement conformément aux règles fixées ;
- Chaque opération de crédit constitue un acte indépendant de la banque vis-à-vis de son emprunteur ;
- La réduction du risque pour déposant repose sur la diversification du portefeuille de crédit et la mutation des risques de défauts des emprunteurs ;

⁵⁸ MADDOUCHE, Yacine, Op.cit., P157.

- La gestion du risque se fait à travers des conditions contractuelles contraignantes permettant une sortie de la banque en cas de détérioration de la situation financière de l'entreprise.

En effet la tâche du banquier est de mettre au point un arrangement avec un minimum de coûts, de manière à assurer l'octroi de crédit ou service aux prix et qualités requis par l'entreprise notamment la PME.

L'existence d'une relation de clientèle stable et durable entre l'entreprise et son banquier paraît procurer un certain nombre d'avantages et inconvénients appréciables, au-delà de la qualité du contact personnalisé qu'un tel partenariat favorise, c'est surtout son aptitude à dégager, un profit de la banque, de l'information sur les entreprises emprunteuses qui a été mise en avant par la théorie bancaire.⁵⁹

3.4 Les avantages et les inconvénients d'une relation Banque-PME⁶⁰ :

Certains avantages et inconvénients peuvent être retracés lorsqu'un établissement de crédit accorde un crédit à une petite et moyenne entreprise, qui sont les suivants :

A. Avantage :

- La gestion du compte et de la trésorerie de l'entreprise procure à l'établissement bancaire de précieuses informations sur ses opérations courantes, sur ses relations avec des tiers, sur d'éventuels incidents de paiement, autant d'informations particulièrement peu accessibles pour des banques n'ayant eu aucune relation avec de nouveaux clients ;
- Plus l'entreprise est petite, plus la valeur de l'information obtenue par les banques dans le cadre de leurs relations commerciales est importante ;
- Grâce à la relation de long terme, la banque-partenaire connaît avec précision l'historique des remboursements passés de l'entreprise candidate à un nouveau crédit. Elle peut donc construire un score fiable qui lui permet de mieux distinguer les entrepreneurs sincères de ceux qui dissimulent une partie de leur résultat afin de minorer le montant de leur remboursement.

B. Inconvénients :

- La multiplication du nombre de banques créditrices pour une même entreprise impliquerait alors une duplication inutile de ces coûts de surveillance, ce qui représenterait une perte économique nette pour la collectivité ;

⁵⁹NAKAMURA Jean-Louis (1999), « La relation banque PME », revue d'économie financière N°54, PP. 39-58.

⁶⁰ Ibid.

- La banque qui entretient une relation de clientèle avec une entreprise dispose en effet sur cette dernière d'informations inaccessibles aux autres établissements de crédit.

Conclusion

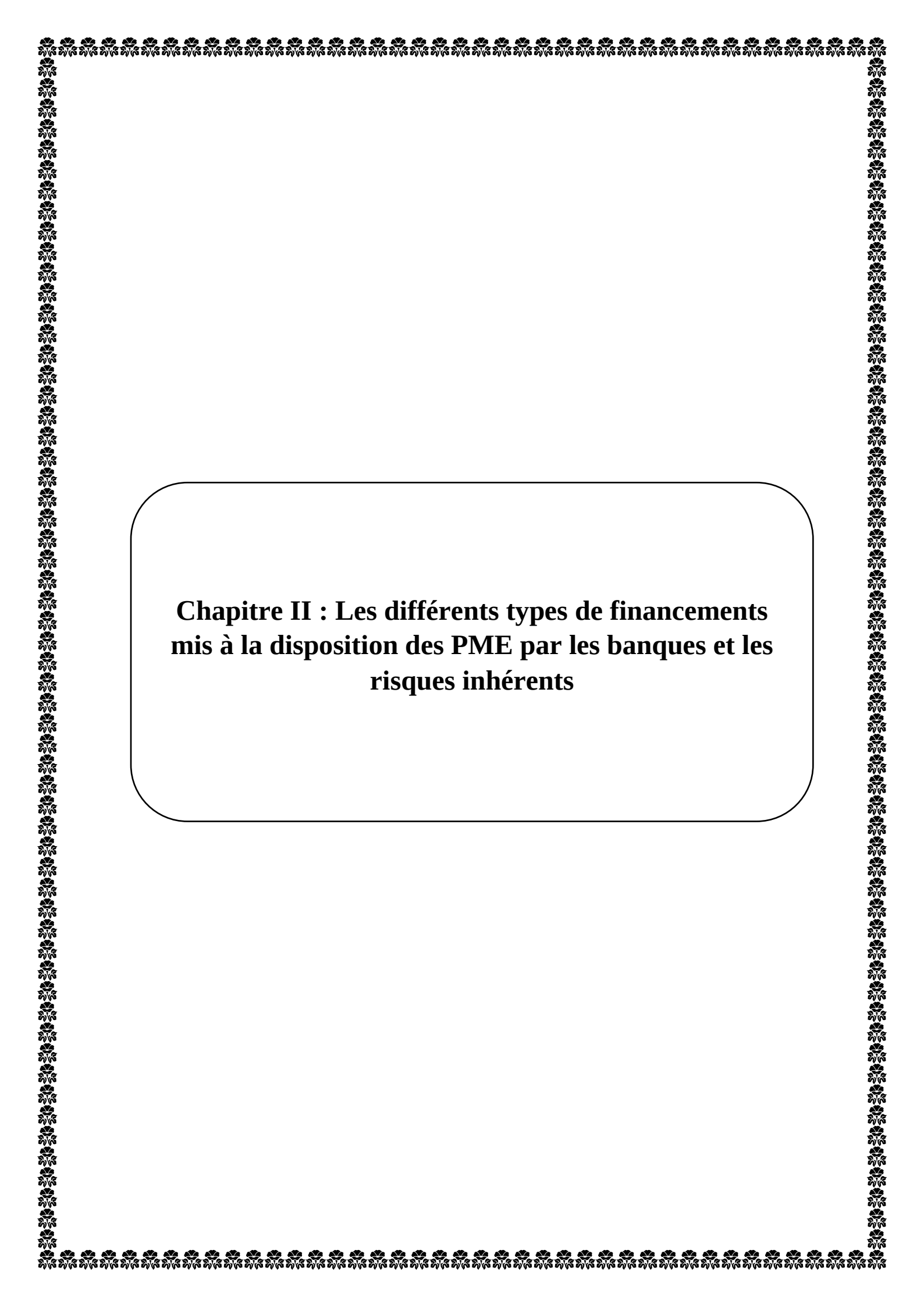
La banque est l'un des maillons essentiels de la survie de l'entreprise ou de son développement, donc elle doit tout faire pour rendre ce partenaire présent, efficace, confiant. L'évolution du système bancaire algérien nous a permis d'avoir une vision plus détaillée de l'environnement bancaire qui influence l'avenir de la banque, qui a un rôle de délégation très fort qui nécessite à la fois la transparence et la simplicité.

Nous avons vu dans ce premier chapitre que la première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME était la définition de cette dernière. En effet, ce secteur n'a rien d'homogène puisqu'on compte les très petites entreprises, les petites, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisans, etc.

Les définitions qui ont été attribuées à ce type d'entreprises, quelle soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes.

Aujourd'hui, les PME ont une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs importants dans la création de l'emploi et la création des richesses.

La relation qui existe entre la banque -pme, c'est que l'asymétrie d'information existe à tout moment de leur relation de prêt et cela par rapport à la nature des deux parties qui est modelée par l'opportunisme lié à maximisation de leurs utilités et pour cela la qualité de la relation entre les banques et les PME repose sur une bonne compréhension du métier de chacun.

A decorative border composed of a repeating floral motif, possibly a stylized rose or carnation, runs along all four edges of the page. The border is black and white, with the flowers pointing outwards from the center.

Chapitre II : Les différents types de financements mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

Introduction :

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

Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire, ces crédits financent des biens qui par leur fonctionnement vont générer les fonds nécessaires à leur remboursement, la durée de cet emprunt peut varier selon le projet à financer.

Lors d'un octroi de crédit, la banque devient associée au risque de défaillance qui pourra découler de l'entreprise ayant consommé ce crédit. En effet, la notion de risque représente une menace potentielle résultant de l'acceptation par le banquier d'aider son client financièrement. Cette menace pourra donc prendre plusieurs formes au quelles correspond un certain nombre de risque respectifs.

Pour chacun de ces risques, un certain nombre de moyens de préventions existent (suretés bancaires) imposés à l'emprunteur de fonds pour se couvrir contre toute erreur de gestion commise par lui.

Pour mieux expliquer, nous avons scindé ce chapitre en trois sections selon lequel nous présenterons, d'abord, les besoins et les sources de financement, puis, les notions générales sur le crédit, et enfin, les risques et les garanties bancaires.

Section 01 : besoins et sources de financement

Les entreprises sont les actrices majeures de l'économie. Ainsi, dans le cadre de la bonne marche de leurs activités, les entreprises ont besoin de ressources pour financer leurs investissements et le besoin de financement qui découle de leur activité d'exploitation.

Une partie de ces ressources est dégagée par l'activité interne de l'entreprise. Mais bien souvent, pour accompagner leur croissance, les entreprises sont dans l'obligation de faire appel à des sources de financement externes.

1.1 La notion de financement :

Un financement est une opération permettant à un agent économique (Etats, entreprises, particuliers...) de se procurer les ressources (à court, moyen ou à long terme) nécessaires au financement de sa trésorerie ou de ses besoins d'investissements. Un financement peut être obtenu principalement par le biais des crédits bancaires ou par des recours à l'émission de titres pour les Etats, les collectivités et les entreprises. Autrement dit est un organisme par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet.

Le financement est une opération qui met en relation les agents économiques à besoin de financement (lorsque leur épargne est inférieure à leurs dépenses d'investissements) et les agents économiques à capacité de financement (lorsque leur épargne est supérieur à leurs dépenses d'investissements).

1.2 Les besoins de financement :

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

1.2.1 Les besoins de financement liés à l'investissement :

A sa création l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Tout au long de son existence l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par l'accroissement de ses installations).

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on des gains futurs, étalées dans le temps »¹. Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

¹MOURGUES N. (1994), « Le choix des investissements dans l'entreprise », Ed. Economica, P.15.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

Quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements ² :

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

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financière en biens corporels ou incorporels. Autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financière aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement³.

1.2.2 Les besoins d'exploitation :

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

A cet égard, l'entreprise a recours à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibrage financier dans un court délai.

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR). Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit ⁴ :

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

² GINGLINGER Edith (1991), « Gestion financière de l'entreprise », Ed. Dalloz, P. 45.

³ BANCEL F. (1995), « Les choix d'investissement dans l'entreprise », Ed. Economica, Paris, P.35.

⁴ ROUSSELOT P. et VERDIE J-F. (1999), « La gestion de la trésorerie », Ed. Dunod, 2ème édition, PP. 11-22.

pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement ;

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

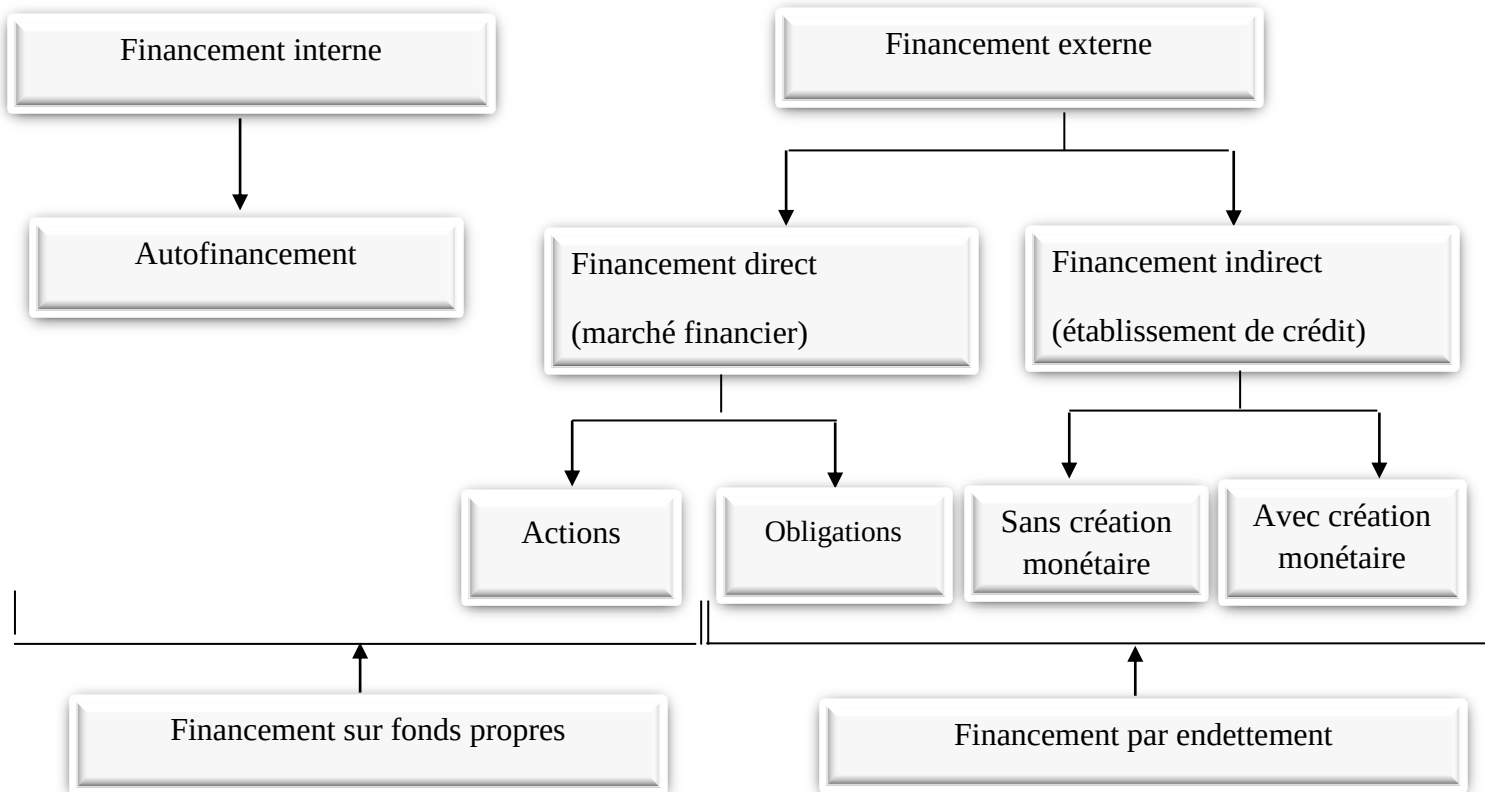
Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement, de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.

1.3 Les sources de financement :

Pour satisfaire les besoins de financement que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, il existe une panoplie de ressources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction du besoin exprimé ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents, tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixes.

Les sources de financement de l'entreprise peuvent être classées selon leur origine en deux principales catégories : internes (propriétés de l'entreprise) ou externe à l'entreprise.

Schéma N° 03 : « les différents modes de financement »



Source : 1ere06.canalblog.com consulté le 05/01/2021 à 15h25.

1.3.1 Le financement interne :

Toutes les entreprises peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement.

Dans une entreprise, les bénéfices après impôts sont utilisés de deux façons : une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, l'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement.

1.3.1.1 Notion de l'autofinancement

L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrés par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

Toutefois, pour lever toute l'ambiguïté que suscite le mot résultat E. COHEN⁵ propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur ».

J. Pierre *et al*, définissent l'autofinancement comme « la rétention de tout ou une partie des rémunérations annuelles des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise. Il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société »⁶.

D'un point de vue comptable, les sommes non distribuées sont mises en réserves, ces dernières lorsqu'elles sont suffisamment importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'actions.

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise. C'est la ressource interne disponible après rémunérations des associés.

Sa définition résultant du tableau de financement du plan comptable national (PCN) est la suivante :

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

1.3.1.2 Le rôle de l'autofinancement :

L'autofinancement permet :

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

1.3.1.3 Les avantages et inconvénients de l'autofinancement⁷ :

➤ Les avantages :

L'autofinancement présente des avantages certains sur un plan stratégique et sur un plan financier :

⁵COHEN Elie (1991), « Gestion de l'entreprise et développement financier », Ed. EDICEF/ AUPELF, P. 194.

⁶GILLET Robert et al, (1994), « Finance d'entreprise, Finance de marché, diagnostic financier », Ed. Dalloz, Paris, P.143.

⁷LUC Bernet-Ralland (2004), « Principes des techniques bancaire », Ed. Dunod, 24ème édition, Paris, P.233.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

- Sur le plan stratégique : l'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.
- Sur le plan financier : l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.

De plus, l'amélioration de la situation nette (capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

➤ Les inconvénients

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats.
- L'autofinancement constitue au frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices secrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources.
- Une politique d'autofinancement trop volontariste peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements mutiles.
- De la même façon, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement.
- L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise. Si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modeste.

1.3.2 Le financement externe

Dans un monde globalisé, où la concurrence est devenue très rude entre les entreprises, où les crédits clients sont nécessaires pour s'accaparer de nouvelles parts de marché, et où le développement des marchés financiers est extraordinaire, l'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements ou

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

restructurations diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement, pour une augmentation des fonds propres apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

1.3.2.1 Le financement externe direct (via marché financier) ⁸ :

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

- **Définition du marché financier :**

Le marché financier peut être définie comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement (entreprises), au moyen d'instruments financiers appelés titres⁹.

- **Les fonctions du marché financier :**

Le marché financier reçoit des offres des épargnants en quête de placement durables et il est destiné à satisfaire les demandes de capitaux à long termes pour le financement des investissements. Le marché financier comprend deux compartiments :

- Le marché primaire ou marché des émissions : sur lequel sont émis des titre neuf : valeurs mobilières (action ou obligation)¹⁰ ;
- Le marché secondaire ou bourse de valeurs mobilières : est le marché « de l'occasion » sur lequel s'échangent des titres déjà émis. Il permet aux souscripteurs soit de faire un placement, soit de réaliser une opération spéculative, soit encore de retrouver leurs liquidités en cédant leurs titres.

Le marché financier permet également la valorisation des actifs financiers qui y sont cotés. En effet, chaque actif financier à un prix qui dépend des anticipations des investisseurs

⁸ BERKAL Safia (2012), Op. Cit., PP.13-14

⁹ Titre : c'est un actif financier qui peut prendre la forme d'une action, d'une obligation, d'un titre de créance. Il peut être émis par une société ou par un Etat.

¹⁰ *Action : une action représente une fraction du capital d'une entreprises. Elle est tout simplement une part de la propriété d'une entreprise, elle représente un droit sur l'actif et le bénéfice.

*Obligation : sont des titres de créances négociables, utilisés par les entreprises ou les Etats pour emprunter de l'argent sur les marchés financier.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

sur les revenus futures qu'il rapporte. Si le marché financier est efficient, le prix d'un bien est à chaque instant une estimation de sa vraie valeur dans ces conditions, le marché financier donne des indications concrètes à la fois aux chefs d'entreprises et aux investisseurs.

Pour l'investisseur, le prix des valeurs mobilières dans un marché efficient est tel que les espoirs de rentabilité sont proportionnels aux risques perçus. Selon ses revenus et ses besoins de consommation futurs et sa plus ou moins grande aversion pour le risque, l'investisseur choisira de se porter sur les actifs financiers qui lui conviennent. De même, pour le chef d'entreprise qui doit réaliser des investissements, une valorisation correcte lui permet de déterminer les anticipations de revenu et donc la rentabilité exigée par les actionnaires. Celle-ci lui permet de déterminer le coût du capital de la société qu'il dirige et indique le montant des investissements qu'il peut entreprendre.

1.3.2.2 Le financement externe indirect (bancaire) :

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises.

De par leur taille, les PME sont rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue donc leur première source de financement externe (la banque est le partenaire privilégié des PME).

D'ailleurs, plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire¹¹. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux, implique des coûts supplémentaires. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME.

L'accès direct des PME au marché financier est aussi freiné par l'opacité de l'information du côté des PME. Le manque de transparence souvent voulue par le dirigeant crée une asymétrie de l'information entre le propriétaire-dirigeant et le marché, mais cette asymétrie se trouve à un degré moins dans la relation Banque-PME qui peut compenser le manque d'information par une connaissance personnalisée de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et par des garanties qui réduisent son risque.

¹¹ Cité par WITTERWULGHE. Robert et al, (1998), Op. Cit., P 130.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

1.3.3 Avantages et inconvénients de chaque forme de financement :

Le tableau ci-dessous résume les avantages et les inconvénients de chaque forme de financement :

Tableau N°05 : Avantages et inconvénients de chaque forme de financement

Les sources de financement	Avantages	Inconvénients
Financement interne (autofinancement)	_ principe accessible à toutes les entreprises. _ préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise ; _ gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés ; _ pas de remboursement à prévoir ; _ image de l'entreprise saine et prospère.	_ investissement limité par les profits passés ; _ peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité ; _ peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité ; _ peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêts sont faibles.
Financement externe indirect par emprunt bancaire	_ principe accessible à toutes les entreprises ; _ financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance ; _ n'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette.	_ ça peut coûter cher ; _ dépendance vis-à-vis de la banque ; _ endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
Financement externe direct	_ pas d'endettement ni	_ accessible seulement aux

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

par émission d'actions	remboursement mais augmentation des fonds propres (action= titre de propriété) ; _ pas de tout à fait gratuit puisque'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisque'elle dépend du bénéfice ; _ argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété.	grandes entreprises ; _ risque de dispersion du capital (émiettement du patrimoine) ; _ risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action=une voix) ; _ risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie ;
Financement externe direct par émission d'obligations	_ charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation : _ pas de perte de pouvoir des dirigeants ; _ on peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute.	_ ça peut coûter cher ; _ endettement (obligation= titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certain partenaire.

Source : <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm> consulté le 08/01/2021 à 20h39.

Section 02 : Notions générales sur le crédit

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons à travers cette section de définir la notion de crédit, de mettre en évidence son rôle, de présenter les différents types de crédits accordés par la banque.

2.1 Définition, caractéristiques et rôle du crédit :

2.1.1 Définition du crédit :

C'est une activité qui repose sur la confiance, celle que le prêteur accorde à l'emprunteur, de qui, il attend le remboursement du prêt.

L'étymologie du mot « crédit » vient du verbe latin « crédere »¹², qui signifie « croire, faire confiance ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « croit » en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur. D'une manière générale le crédit résulte de la combinaison de trois éléments : le temps (durée), la confiance et la promesse. Plusieurs définitions ont été données au crédit, nous exposerons dans ce qui suit la définition économique et juridique.

2.1.1.1 Définition économique :

Pour les économistes, le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance.

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec une rémunération de service rendu et les risques encourus. Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général et pour cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine. En général, le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

2.1.1.2 Définition juridique :

Selon l'ordonnance 90-10 relative à la loi de monnaie et de crédit l'article 68 : « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par

¹² Dictionnaire Larousse, P264.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

signature tel qu'un aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail »¹³.

2.1.2 Caractéristiques du crédit :

D'une façon générale, le crédit résulte la combinaison de trois caractéristiques : le temps ou le délai pendant lequel le bénéficiaire dispose des fonds prêtés, la confiance faite par le créancier au débiteur, la promesse de restitution des fonds prêtés.

Ainsi on peut affirmer et mettre en équation la combinaison des trois facteurs¹⁴ :

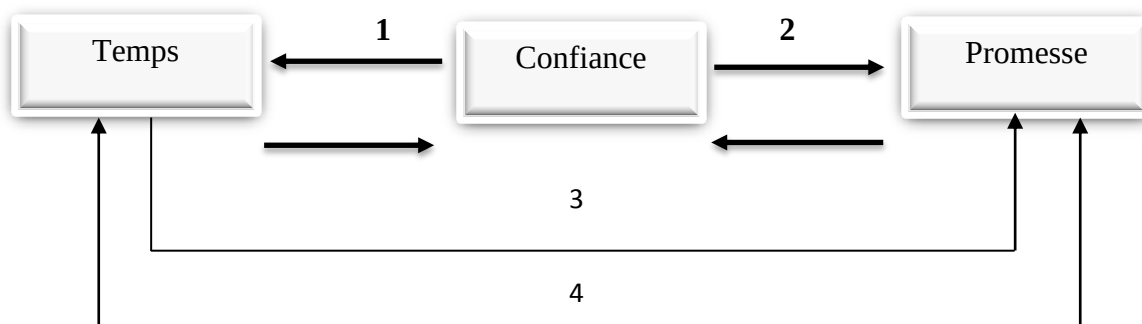
$$\text{Confiance} + \text{temps} + \text{promesse} = \text{crédit}$$

- La confiance : le droit du crédit est celui de la confiance. Il a pour objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime, économiquement justifié, est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération. C'est la base de toute décision de crédit qui existe entre le prêteur et l'emprunteur.
- Le temps (la durée) : c'est-à-dire l'incertitude. Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée, cette durée ne connaît pas de minimum.
Cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit ; ainsi on distingue :
 - Le crédit à court terme : lorsque la durée ne dépasse pas 2 ans ;
 - Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre 2 ans à 7 ans ;
 - Le crédit à long terme : la durée est supérieure à 7 ans.
- La promesse : qui est la contrepartie de la confiance que le banquier fait à l'emprunteur. Cette promesse signifie que ce dernier s'engage à rembourser le capital emprunté majoré d'intérêts.

Schéma n°04 : les relations entre les trois (03) supports de crédits bancaires

¹³ L'article 68 de l'ordonnance n° 90-10 du 26/08/2003 relative à la loi de monnaie et de crédit.

¹⁴ HADJ SADOK Tahar (2007), « Les risques de l'entreprise et de la banque », Ed. DAHLAB, Msilla, p11.



Source : Institution de la Formation Bancaire, « Montage de dossiers de crédit », 2011-2012, p.8.

1. Confiant de son client, la banque autorise le décalage de temps. Avec le temps, la confiance est née.
2. Le banquier fait confiance à ce que son client le rembourse dans les délais (tient sa promesse).
3. La banque autorise le décalage de temps, le client est tenu de respecter sa promesse.
4. En tentant sa promesse, le client respecte le temps (les délais).

2.1.3 Rôle du crédit :

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire.¹⁵

- **Le crédit permet les échanges :** il permet les échanges, c'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes¹⁶.
- **Le crédit stimule la production :** le développement de l'activité de production et sa modernisation dépend en grande partie de l'importance de l'innovation concernant les équipements ou leur renouvellement. Pour simplifier, le recours au crédit permet donc aux chefs d'entreprises d'acheter les outils de production adaptés et d'accroître la qualité ou la quantité de leur production. Quant au crédit à la consommation, il stimule les achats et par conséquent, le secteur de la production.
- **Le crédit amplifie le développement :** la théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien

¹⁵ Cité par BOUYACOU B Farouk (2000), « L'entreprise et son financement bancaire », Ed. Casbah, Alger, P.17

¹⁶ https://www.memoireonline.com/05/12/5878/m_Le-rle-des-credits-octroyes-par-la-Banque-Populaire-du-Rwanda-sur-le-bien-tre-socio-economiqu10.html , consulté le 14/01/2021 à 19h10.

de production ou de consommation. Ces effets, ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.¹⁷

2.2 Typologie de crédit bancaire :

Vu la diversité des besoins des agents économiques, nous pouvons distinguer plusieurs types de crédit, à savoir :

2.2.1 Le crédit d'exploitation :

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme, éventuellement, moyen terme, il est généralement accordé à une entreprise pour une durée d'une année ou plus. Il a pour objet, le financement des insuffisances de fonds de roulement ou un accroissement du besoin de fonds de roulement, afin de faire face aux frais d'exploitations et aux ralentissements saisonniers des affaires, ou encore financer des comptes clients.

Les crédits d'exploitations sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaire de l'entreprise¹⁸. On distingue deux grandes catégories de crédit d'exploitation :

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

2.2.1.1 Le crédit par caisse :

Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme¹⁹, on distingue entre :

2.2.1.1.1 Le crédit par caisse globaux :

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

¹⁷ MADDOUCHE Yacine, Op. Cit., p.22.

¹⁸ BOUYACOUB Farouk (2003), « L'entreprise et le financement bancaire », Ed. Casbah, Alger.p.228.

¹⁹ LUC Bernet-Ralland (2008), « Principe des techniques bancaire », Ed. Dunod, 25ème édition, Paris, P.286.

A. La facilité de caisse ²⁰ :

La facilité de caisse est un concours bancaire accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Cette autorisation est accordée pour une période donnée, jusqu'à une date limite à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude (en général les banques renvoient leurs autorisations à la lecture des résultats de l'entreprise grâce aux documents comptables que les dirigeants leur auront remis).

Bien qu'ayant généralement une validité annuelle, la facilité de caisse ne doit être en principe utilisée que pour une période très limitée (échéance de fin de mois, par exemple). Elle répond aux besoins de financement dû au décalage des entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement.

Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires.

B. Le découvert :

Le mot découvert « est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de « mieux vivre ». De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement, dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas de renouvellement²¹ ».

Le découvert est accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois), il peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple règlement d'un important marché).²²

Toutefois, dans la pratique, le découvert est souvent accordé pour assurer à l'entreprise un fonds de trésorerie lorsque les associés ne veulent pas ou ne peuvent apporter des fonds supplémentaires à l'entreprise. Dans ce dernier cas, la banque n'apportera la plupart du temps son concours que si elle bénéficie de bonnes garanties et est assurée notamment de la caution des associés, ces derniers pouvant être appelés à rembourser la banque en cas de défaillance de l'entreprise.

²⁰LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.287.

²¹BOUDINOT A.et FRABOT J-C (1972), « Technique et pratique bancaire », Ed. 2^{ème} Edition Sirey Bruxelles, P.105.

²²Idem.

C. Le crédit de campagne²³ :

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une activité saisonnière. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte, ou bien qu'elle ne puisse acheter que sur une période très courte, pour vendre toute l'année.

Elle peut aussi avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une campagne de publicité par exemple).

Dans tous les cas l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas (les fonds disponibles seraient inutilisés à certaines périodes) assurer ce décalage avec ses seuls capitaux.

Elle demandera pour cela un crédit de campagne.

Le crédit accordé par la banque le sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

L'étude de la demande de financement s'appuiera sur un tableau de trésorerie qui fera ressortir mois par mois les besoins de financement de l'entreprise.

D. Le crédit de relais²⁴ :

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

E. Le crédit « spot » :

Cette appellation est donnée à un découvert sous forme d'avance d'une durée de quelques heures à quelques jours, formalisé le plus souvent par des billets financiers.

Ce type de crédit, accessible aux PME d'une certaine importance, se négocie souvent aux conditions euribor²⁵ plus 0.50% à 1.50%.²⁶

Le principal avantage de ce type de financement réside dans la suppression des commissions applicables au découvert, le taux proposé étant le seul coût pour l'entreprise.

F. L'accréditif²⁷ :

²³ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.287.

²⁴ Ce type de crédit se rencontre peu en Algérie, mais il est assez courant à l'étranger.

²⁵ Euribor : désigne un groupe de taux d'intérêt de la devise Euro largement utilisé en Europe. Ils sont, l'Eonia, les principaux taux de référence du marché monétaire de la zone.

²⁶ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.288.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

L'accréditif est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds dans une autre agence de sa banque ou chez un de ses correspondants.

Il peut être simple ou permanent.

- Accréditif simple : il y a débit préalable du compte avant envoi des fonds et, dans ce cas, il n'y a pas alors de crédit.
- Accréditif permanent : le débit du compte a lieu après utilisation (en général, un montant est autorisé pour une période donnée, par exemple 20000 euros par une semaine), et dans ce cas seulement l'accréditif devient un crédit à part entière car il y a risque de décaissement sans contrepartie en compte.

2.2.1.1.2 Les crédits par caisse spécifiques :

A la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvrent des besoins de natures et d'origines très diverses, les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être particulièrement lourd pour l'entreprise. Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont généralement accessoires.

Ils peuvent revêtir les formes suivantes :

a) L'escompte commercial :

L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement.²⁸ Toutefois, l'escompte peut, également, porter sur des chèques, car bien qu'ils soient payables à une, leur reconnaissance peut nécessiter un délai, surtout si le lieu de leur paiement est éloigné. L'escompte permet aussi au fournisseur détenteur d'un effet de commerce de mobiliser immédiatement sa créance, sans attendre la date du règlement initialement convenue avec son client en cas escomptant l'effet auprès de son banquier.

L'escompte fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelée le cédant, le débiteur de l'effet, appelé le cédé et le banquier qui est, lui, le cessionnaire.

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

²⁷ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.292.

➤ **Avantage de l'escompte :**

Pour l'entreprise :

L'escompte permet à l'entreprise la liquidité des créances et son coût est, en principe, moins élevé que le découvert.

Pour le banquier :

Le banquier bénéficie d'un double recours (recours cambiaire et de droit commun), il peut se refinancer et peut aussi accroître ses dépôts (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible).

a) L'affacturage :

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients (français ou étrangers) appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.²⁹

Ou bien, le factoring est « un acte au terme duquel une société spécialisée appelé « factor » devient subrogée aux droits de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à l'échéance fixe, résultat d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant rémunération, les risques de non remboursement ».³⁰

A travers cette définition, on peut assimiler l'affacturage à un transfert de créances commerciales par subrogation conventionnelle de leurs titulaires à un établissement appelé « factor » qui se charge du recouvrement moyennant une commission et garantit ainsi le risque de non-paiement, même en cas de défaillance du débiteur. Par conséquent, le factoring est, à la fois, un procédé de recouvrement une technique de garantie des risques et un moyen du financement.

b) Avance sur marchandises :

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à son banquier une avance sur ces marchandises. Cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc affectées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple)³¹.

c) Escompte de warrants :

Le warrant est « un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, en garantie de sa signature et dans les magasins généraux, des marchandises dont elle

²⁹ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.305.

³⁰ Article 543 du code de commerce algérien.

³¹ LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.307.

n'a pas l'utilisation immédiate »³². Autrement dit, les warrants est un bulletin de gage qui permet à l'entreprise de bénéficier d'une avance auprès de sa banque. La dépossession, dans le cas de l'entreposage de la marchandise dans un magasin général, est dite parfaite.

Lorsque la banque accorde une avance sur marchandises, elle préférera souvent la solution qui consiste à confier les marchandises à un tiers. Dans ce dernier cas, les marchandises seront le plus déposées dans un magasin général.

d) L'avance sur titres :

L'avance sur titre est une technique qui permet à des clients détenteurs d'un portefeuille de titres (Bon De Caisse « BDC », Dépôt A Terme « DAT » et obligation) d'obtenir des avances, en proposant ces titres comme garantie « les titres nominatifs ou à ordre peuvent être mis en gage ... »³³. Ces avances sont consenties, principalement, sur les DAT et les BDC en contrepartie de nantissement de ces derniers et du blocage des contrats de DAT.

La réalisation de l'avance se fait par mise à disposition de l'emprunteur d'une somme correspondant à 80% de la valeur des titres nantis. Le client paie les intérêts sur les sommes utilisées et non pas sur la totalité du montant avancé. La durée du prêt ne doit dépasser en aucun cas l'échéance du titre.

e) L'avance sur le marché public :

L'Etat ou les collectivités locales (régions, départements, communes) ayant souvent l'habitude de régler leurs des délais dépassant très largement ceux des entreprises privées, les titulaires de marchés publics se sont vus proposer des modes de financement particuliers adaptés à ce type de contrats.

Le marché public est un contrat de fournitures de travaux, de biens ou de services passé avec une personne publique ou une privée remplissant une mission de service public (recherche scientifique, par exemple).

Le financement des marchés publics peut se faire selon trois techniques : des cautions, des paiements à titre d'avance et des crédits sur commandes publiques.

2.2.1.2 Les crédits par signature :

Le crédit par signature est un engagement donné par une banque pour le compte de son client auprès d'un ou de plusieurs tiers.

³² BOUYACOU B Farouk (2000), Op. Cit., p237.

³³ L'article 976 du code civil du 25/02/2008.

La banque s'engage à satisfaire, moyennant, commission, aux obligations contractées par son client si celui-ci n'y satisfait pas. Le crédit par signature sans décaissements immédiate pour la banque qui prend néanmoins le risque de se faire actionner par un tiers en cas de défaillance de son client. Le crédit par signature peut revêtir les formes suivantes :

- **L'acceptation**³⁴ : l'acceptation d'une banque est l'engagement de payer à l'échéance une lettre de change tirée sur elle. Le banquier se porte dans ce type d'opération comme tiré accepteur. Cet engagement de la part de banquier a pour but de permettre à son client de s'approvisionner en bénéficiant de la confiance de ces fournisseurs ; ou bien de lui permettre de bénéficier d'un crédit d'une banque quand la banque du client se trouve face à des contraintes (l'encadrement de crédit par exemple).
- **Le cautionnement** : le cautionnement est « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».³⁵ La caution peut avoir objet³⁶ :
 - **De différé des paiements** : il s'agit, par exemple, de l'obligation cautionnée ou de la caution d'enlèvement ;
 - **D'éviter les paiements** : c'est le cas, de la caution d'adjudication ;
 - **D'accélérer des rentrées de trésorerie** : il s'agit, ici, de la caution de remboursement d'acompte ou de retenues de garantie. On peut distinguer entre deux formes de cautionnement, qui sont :
 - **Le cautionnement simple** : dans ce cas, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.
 - **Le cautionnement solidaire** : dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéficiaire de discussion. Le créancier peut poursuivre, indifféremment, le débiteur principal ou la caution.
- **L'aval** : c'est l'engagement pris par une personne, de payer un effet de commerce à son échéance à la place du débiteur principal. C'est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance généralement un effet de commerce, l'aval peut être donnée sur le titre ou sur un acte séparé.

³⁴ KHALED Sihem, MESSALI Khoukha (2018), « Financement bancaire des investissements », Mémoire master, en Sciences de Gestion, option comptabilité et audit, UAMB, P.10.

³⁵ L'article 644 de code civil du 25/02/2008.

³⁶ THIERRY D. (2007), « Droit bancaire », Ed. Dalloz, Paris, P.50.

▪ Le crédit documentaire ³⁷ :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

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

2.2.2 Le crédit d'investissement :

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices.

Les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et en crédit à long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le « **crédit-bail** » ou « **leasing** ».

2.2.2.1 Le crédit à moyen terme :

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette 2 ans à 7 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre 8 ans et 10 ans... ».

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt. Il faut étudier les incidences sur le marché de la mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise, compte tenu de son nouvel outil de production et également de ses charges nouvelles. Ceci nécessite de dresser un plan provisionnel de financement qui mettra en parallèle l'ensemble des charges et ressources de l'emprunteur, afin de dégager les possibilités futures de l'entreprise à faire face à ses dettes et de là assurer un bon dénouement de l'opération de crédit³⁸.

³⁷LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.312.

³⁸LUC Bernet-Ralland (2008), Op. Cit., P.343.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

L'analyse d'une demande de crédit à moyen terme repose principalement sur l'étude des éléments suivants :

- Forme juridique de l'entreprise et notamment montant et composition du capital,
- Situation économique ;
- Situation financière de l'entreprise avant l'opération, pendant et après l'opération ;
- Garanties offertes (personnelles ou/et réelles choisies en fonction des biens financés et de la situation de l'emprunteur).

2.2.2.2 Le crédit à long terme :

Le crédit d'investissement à long terme sert à financer des immobilisations lourdes, dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept (07) ans (ce sont généralement les constructions). Sa durée est généralement comprise entre huit (08) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans. Ce crédit est distribué par des institutions financières spécialisées : banques d'affaires et banques des crédits à moyen et long terme. Les crédits à long terme sont très risqués à cause de leurs durées et leurs montants importants.

2.2.2.3 Le crédit-bail (leasing)³⁹ :

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.

Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat.

Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué après un certain délai.

On peut distinguer deux formes principales de crédit-bail :

- **Crédit-bail mobilier** : le crédit-bail mobilier est une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage acheté en vue de cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. A la fin du contrat, le locataire peut acquérir tout ou partie du bien loué, en contrepartie du

³⁹ Idem.

versement d'une somme convenue à l'avance, et qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.⁴⁰

- **Crédit-bail immobilier :** il concerne des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire. Il est distribué par des sociétés spécialisées ou des banques pouvant adopter le statut de sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie (SICOMI).

Section 03 : Les différents risques et garanties liés à l'activité bancaire

L'octroi d'un crédit est une nécessité sur le plan financier mais il est lié intrinsèquement à la notion de risque. Le risque est la notion inséparable du crédit, c'est la forme la plus ancienne du risque sur les marchés des capitaux. Il n'y a pas totalement de crédits exempts de risque quelle que soit les garanties accordées.

Cependant, pour couvrir le risque de non remboursement, le banquier recueille des garanties, mais il est important de préciser que la décision ne repose nullement sur les garanties. Autrement dit ces garanties est un accessoire de projets et non pas un préalable.

3.1 Les risques de crédit bancaire :

Le risque est indissociable de la vie bancaire. On le retrouve à tous les niveaux de l'activité bancaire, que ce soit en amont ou en aval. Le moindre des risques auxquels fait face la banque, s'il est mal appréhendé et maîtrisé, pourrait mettre en péril la pérennité de la banque.

En effet, il n'existe pas un secteur économique qui fait face autant, et ce, quotidiennement et continuellement, aux risques comme le secteur bancaire. Les risques auxquels les banques sont exposées sont des risques spécifiques à l'activité bancaire. Mais avant d'énumérer les différents risques auxquels la banque est exposée, il nous semble qu'il est élémentaire de définir la notion de risque auquel le métier de la banque est confronté.

⁴⁰ BOUYACOUB Farouk (2000), Op. Cit., P.254.

3.1.1 Définition du risque :

Le risque est défini comme suit : « un engagement portant une incertitude dotée d'une possibilité de gain ou préjudice, que celui soit une dégradation ou une perte ».⁴¹

Etymologiquement le mot risque vient du latin « resecare », qui évoque la notion de rupture dans un équilibre par rapport à une situation étendue.⁴²

Le terme risque désigne les inconvénients, les difficultés et les dangers plus au moins probables plus particulièrement, pour le banquier qui s'engage par un crédit.

3.1.2. Les principaux risques bancaires :

En général, il s'agit des trois principaux encourus par la banque au cours de l'exercice de son activité à savoir : le risque de contrepartie, le risque de liquidité et le risque de marché. Par ailleurs, il faut ajouter deux autres types de risques qui ont aussi une importance et une conséquence majeures sur l'activité de la banque qui sont le risque opérationnel, qui a pris une importance capitale grâce à la nouvelle réforme de bale II, et le risque de solvabilité.

3.1.2.1 Le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie aussi appelé risque de crédit ou encore, risque de signature est le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit, c'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie. Il occupe sans doute une place à part. d'une part, parce qu'il est dépendant d'une relation initiale basée sur la confiance dans un client, d'autre part, parce qu'il représente la source principale de provisionnement des banques.

Ainsi, pour DE COUSSERGUES Sylvie, le risque de contrepartie correspond à : « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »⁴³, ou encore on peut le définir comme étant : « le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement »⁴⁴.

⁴¹ ROUACH Michel, NAVLLEAU Gérard (1998), « Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », Ed. La revue banque éditeur 3^{ème} édition, Paris, P.310.

⁴²MATHIEW Michel (1995), « L'exploitant bancaire et de risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », Ed. Revue banque éditeur, Paris, P.20.

⁴³DE COUSSERGUES Sylvie (2005), « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », Ed. Dunod, 4^{ème} édition, Paris, P.105.

⁴⁴ CALVET Henri (1997), « Etablissement de crédit : appréciation évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Ed. Economica, Paris, P.78.

3.1.2.1.1 Le risque de non remboursement ⁴⁵ :

Le risque de non remboursement ou risque non-paiement correspond au risque de perte définitive de la créance d'une banque sur son client. Celui-ci se précise quand la situation financière commence à se détériorer et/ou quand le client commence à faire preuve de mauvaise foi vis-à-vis de son prêteur de fonds. La conséquence de ses deux éléments sera l'incapacité ou le refus par le client de payer les sommes dont il est redevable vis-à-vis de sa banque.

Ce risque est également appelé risque d'insolvabilité, c'est le risque où la créance de la banque devient totalement ou partiellement irrécupérable, donc la perte pour la banque est réelle et peut mettre en danger l'existence de la banque dans le cas où elle ne dispose pas de fonds propres suffisant pour absorber ses pertes.

3.1.2.1.2 Le risque d'immobilisation :

Ce risque est aussi appelé risque d'illiquidités, il se manifeste lorsqu'une banque ne peut plus faire face à ses échéances ou aux retraits des dépôts, car les termes des emplois de la banque sont supérieurs à celui des ressources.

La surveillance de ce risque peut causer les retards de remboursement de crédit associés à une faiblesse d'actif liquide. Cette situation peut être à l'origine de la faillite de la banque. C'est pour cela qu'elle doit avoir un bilan dont la structure est suffisamment liquide pour qu'elle puisse faire à ses engagements à tout moment.

Par ailleurs, une crise de confiance peut aussi engendrer des retraits massifs que la banque ne peut satisfaire. Cette situation peut être induite par la publication de mauvais résultats de la banque. L'existence d'un système de garantie de dépôts réduit ce risque.

D'autre part, face au danger d'une crise d'illiquidité généralisée, les autorités de tutelle jouent le rôle de prêteur de dernier ressort.

3.1.2.2 le risque de liquidité :

Le risque de liquidité est l'un des risques majeurs de l'activité bancaire. Selon DARMON Jacques le risque de liquidité est : « celui de ne pas pouvoir faire face à ses exigibilités immédiates avec ses liquidités disponibles »⁴⁶.

Le risque de liquidité, appelé parfois le risque d'illiquidité, comme SARDI souligne que : « le risque de liquidité ou précisément le risque d'absence de liquidité donc d'illiquidité,

⁴⁵ Article 170 de la loi 90-10 de l'avril 1990.

⁴⁶ DARMON Jacques (1998), « Stratégie bancaire et gestion de bilan », Ed. Economica, Paris, P.98.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

est le fait pour une banque de ne pas pouvoir faire face à ses engagements par l'impossibilité de se procurer les fonds dont elle a besoin ».⁴⁷

Il est lié à la profession même de la banque, qui consiste en la transformation des échéances, à savoir financer des emplois à terme par des ressources à vue. En effet, les établissements de crédit, tous particulièrement ceux disposant de réseaux, collectent des ressources pour la plupart à court terme (dépôts à vue) susceptible de faire l'objet d'un retrait massif et imprévu de la part de la clientèle, et accordent des financements, à court terme, mais également et particulièrement des financements à moyen et à long terme.

En effet, le risque de liquidité peut trouver origine à partir des faibles liquidités dont dispose la banque, autrement dit les actifs liquides disponibles sont insuffisants pour faire face à des besoins inattendus. Ou encore, le risque de liquidité peut désigner les difficultés temporaires, d'accès à des sources de fonds pour faire face aux besoins.

3.1.2.3 le risque de marché :

Le risque de marché est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille.

Il est défini comme suit : « le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions pendant la durée minimale requise pour liquider les positions »⁴⁸. En général, il s'agit d'un risque qui se manifeste par une évolution défavorable du prix d'un actif, ou bien, par la réalisation de moins-values ou de pertes à la revente des titres détenus sur le marché.

Le règlement de la Banque d'Algérie n°2002-03 on peut dire qu'on distingue trois catégories de risque de marché, liées aux actifs enregistrés dans le bilan d'une banque, il s'agit du :

- Risque de taux d'intérêt ;
- Risque de change ;
- Risque de position sur action.

A. Risque de taux :

C'est un risque qui est inhérent à l'activité même d'un établissement de crédit. Il apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois. Il est identifié dans le règlement de la Banque d'Algérie n°2002-03 sous le nom de risque de taux d'intérêt global : « c'est encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble

⁴⁷SARDI Antoine (2002), « Audit et contrôle interne bancaire », Ed. AFGES, Paris, P.43.

⁴⁸BESSIS Joel (1995), « Gestion des risques et gestion actif passif des banques », Ed. Dalloz, P.18.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas d'échéant, des opérations soumises aux risques de marchés »⁴⁹.

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources (exemple : diminution des taux facturés aux emprunteurs, et stabilité des taux des obligations émises). Afin de s'en prémunir, les banquiers adossent fréquemment, selon leurs anticipations sur l'évolution du marché, leurs emplois à leurs ressources en taux et en durée mais également en fonction des conditions dont ils sont assortis (taux fixes, taux variable)⁵⁰.

B. Risque de change :

Le risque de change est la traduction de l'internationalisation des activités de la banque. En effet, la fluctuation des cours de change pose aussi un sérieux problème sur le résultat des établissements de crédit, étant donné, d'une part, les comptes de correspondance libellés en devises, et d'autre part, l'origine étrangère de plusieurs de leurs actifs et passifs. Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créances ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »⁵¹.

C. Risque de position sur action :

C'est un risque qui résulte de l'intervention de plus des banques sur le marché financier, « le risque de position sur actions est lié à l'évolution défavorable du cours actions figurant dans le portefeuille-titres de la banque »⁵². Pour atténuer l'impact du risque sur le portefeuille-titres en action sur plusieurs secteurs économiques.

3.1.2.4 Le risque opérationnel :

La réglementation Algérienne a défini le risque opérationnel dans son règlement 2002-03 comme suit : « le risque opérationnel est un risque résultant d'insuffisances de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné »⁵³.

Ce risque concerne les erreurs de traitement qui surviennent au cours de la vie d'un dossier de crédit. Ce sont des erreurs d'origine diverse : ignorance, négligence, omission,

⁴⁹ Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie.

⁵⁰ MANCHON Eric (2001), « Analyse bancaire de l'entreprise », Ed. Economica, P.234.

⁵¹ ROUACH Michel, NAVLLEAU Gérard (1998), P.312.

⁵² DE COUSSERGUES Sylvie (2005), OP. Cit., P.109.

⁵³ Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie.

malentendu. On peut citer l'exemple du déblocage des fonds avant le recueil des garanties, négligence ou oubli de consulter la centrale des risques et des impayés.

3.2 Les moyens de prévention contre les risques de crédit bancaires

La gestion du risque bancaire correspond à l'ensemble des techniques, outils et dispositifs mis en place par la banque pour identifier, mesurer et surveiller les risques auxquels elle est confrontée.

Afin de prévenir contre ces risques ou au moins les minimiser et de pouvoir les gérer s'ils surgissent, le banquier s'entoure d'un ensemble de techniques et de mécanismes de prévention.

3.2.1 L'application des règles prudentielles

C'est l'une des préoccupations majeures des autorités monétaires qui entendent, par-là, à faire respecter aux banques et établissements financiers les règles de gestion. La réglementation prudentielle « fixe un certain nombre de contraintes aux banques et établissements financiers dans le but d'assurer leur solvabilité et leur liquidité ; ces règles devraient permettre de mieux connaître et gérer les risques qu'ils assument »⁵⁴.

Dans le but d'assurer la sécurité des déposants, par le renforcement de la structure financière des établissements de crédit, la Banque d'Algérie a instauré des normes obligatoires, ou des règles prudentielles de gestion des banques, et des établissements financiers.

3.2.1.1 Les ratios réglementaires

Ils sont des ratios qui permettent d'aider les banques et établissements financiers dans leur démarche de précaution et de mise en garde contre un éventuel risque qui peut les déstabiliser ou leur causer des difficultés, de perte ou même une éventuelle faillite. On trouve alors :

A. Le ratio de couverture des risques

Comme toute autre entreprise, la solvabilité d'une banque dépend de sa capacité à financer les capitaux étrangers par ses fonds propres.

C'est dans ce sens que leur a été imposé le ratio de solvabilité générale dit « **ratio Cooke** »^{55, 56}.

⁵⁴ AMIROUCHE Rachid, (2004). « Régulation, risque et contrôle bancaires », Edition Biblio polis, Alger, P.84.

⁵⁵ Cooke : Peter COOKE, un directeur de la Banque d'Angleterre qui avait été un des premiers à proposer la création du comité Bale et fut son premier président.

⁵⁶ Ratio Cooke : est un ratio de solvabilité bancaire qui est recommandé par le comité de Bale 1988 dans le cadre de ses premières recommandations visant à garantir un niveau minimum de capitaux propres afin d'assurer la solidité financière des banques.

Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

Il s'agit d'un rapport entre les fonds propres et le total des risques encourus pondérés, il ne doit en aucun cas dépasser 8%.

Le calcul de ratio de Cooke :

Ratio de Cooke = fonds propres/ risques pondérés encourus *100 > 8%

Le non-respect de ce ratio entraîne les banques et les établissements financiers à constituer des réserves obligatoires dans le compte bloqué au niveau de la banque d'Algérie.

B. Ratio de division de risque :

Conformément à l'instruction 74-94 du 29/11/19946, les banques et établissements financiers doivent veiller à ce que :

- Le total des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas dépasser 25 % des fonds propres.
- Le total des risques encourus sur des bénéficiaires, dont les risques dépassent pour chacun d'entre eux, 15% des fonds propres nets de la banque ou établissement financier ne doivent en aucun cas excéder 10 fois ces mêmes fonds propres nets.
- La position de change ne doit pas dépasser 30 % des fonds propres nets⁷
- Les fonds propres nets ne doivent pas dépasser ¼ (un quart) des engagements extérieurs.

C. Le ratio de liquidité :

Ce ratio qui compare les avoirs liquides et mobilisables d'une part, aux exigibilités à vue ou à court terme d'autre part, vise à mettre le banquier à l'abri du risque d'illiquidité.

Ratio de liquidité = actif court terme / passif court terme

Le ratio de liquidité est un indicateur de la liquidité d'une banque et de sa capacité à rembourser ses dettes à court terme, si ses dettes à court terme dépassent les actifs à court terme (c'est-à-dire si le ratio est inférieur à 1), la banque peut ne pas être en mesure de tenir ses engagements, tandis que si le ratio est trop élevé, il est possible que la banque n'utilise pas efficacement ses actifs.

3.3 Les garanties bancaires :

3.3.1 Définition des garanties bancaires⁵⁷ :

Ce sont des suretés à éviter à un créancier les conséquences d'une éventuelle insolvabilité de son débiteur.

La garantie est un besoin de sécurité que la banque peut prendre car elle sert à anticiper un risque futur possible de non recouvrement.

⁵⁷ BENHALIMA Ammour (1997), « Pratique des techniques bancaire », Ed. DAHIAB, Alger, P.208.

La garantie sert à protéger la banque contre le risque de défaillance de son client et à atténuer des provisions à constituer.

3.3.2 Les types de garanties :

On distingue quatre types de garanties :

- Les garanties personnelles ;
- Les garanties réelles ;
- Les garanties particulières ;
- Les garanties morales.

3.3.2.1 les garanties personnelles :

C'est des engagements que le créancier obtient, soit de personne physique soit de personne morale d'exécuter les obligations du débiteur, si celui-ci ne l'exécutait pas lui-même à l'échéance.

Les garanties personnelles émanent d'une personne physique ou morale de régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

Elle se matérialise sous forme de caution ou aval.

A. Le cautionnement :

Dans la terminologie du code civil : « le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution promet à un créancier de satisfaire à l'obligation d'un débiteur, dans les délais et conditions convenus, si celui-ci ne la remplit pas lui-même »⁵⁸.

En terminologie le mot caution désigne la personne qui se porte garante ; on dit alors, X se porte caution de Y, et le terme cautionnement désigne l'engagement lui-même donc l'acte de caution : on dit X a donné à Y, son cautionnement, Or, dans la pratique courante, le terme caution ; désigne l'engagement lui-même. En effet on dit couramment que les crédits bancaires sont couverts par la caution de X... Il apparaît préférable d'adopter dans le cadre de cette étude la terminologie juridique en gardant aux mots cautionnement et caution le véritable sens.

On peut distinguer deux types de cautionnement.

✓ Le cautionnement simple

Dans ce cas, la caution bénéficie de deux avantages :

- Le bénéfice de discussion : Il permet à la caution d'exiger que le créancier poursuive la réalisation des biens du débiteur défaillant avant de s'en prendre à elle.

⁵⁸ Cité par HADJ SADOK Tahar (2007), « Les risques de l'entreprise et de la banque », Ed. DAHLAB, M'silla, P.116.

- Le bénéfice de division : Dans le cas de la pluralité des cautions, la caution peut demander au créancier de diviser les poursuites et de ne payer qu'une partie de la créance garantie.

✓ **Le cautionnement solidaire :**

Le cautionnement solidaire est le plus utilisé puisqu'il permet de poursuivre la caution et le débiteur qui sont en même rang. C'est ce type de cautionnement que devra demander le banquier comme garantie personnelle, car il a peur effet de rendre les droits de discussion et de division imposable aux créanciers, il est constaté par l'apposition par le garant de la mention « Bon pour cautionnement solidaire et invisible » sur l'acte de cautionnement.

B. L'aval :

Au sens de l'article 409 du code de commerce « l'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce »⁵⁹.

L'aval est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal, en cas de défaillance de celui-ci. Il peut être donné à l'appui de l'obligation du souscripteur d'un billet à ordre, du tiré ou du tireur d'une traite, d'un endosseur d'effet de commerce. Il peut être également donné, par acte séparé⁶⁰.

3.3.2.2 Les garanties réelles :

C'est un bien meuble, immeuble, ou élément d'actif donné en gage par un débiteur à son créancier, ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Ces garanties concèdent (procurent) donc au créancier un droit réel sur le bien.

« Les garanties réelles consistent dans l'affectation par le débiteur d'un élément déterminé de son patrimoine mobilier ou immobilier au bénéfice d'un créancier, elles peuvent être également constituées par un tiers intervenant au profit du débiteur ».

Les principales garanties sont l'hypothèque et le nantissement

a) L'hypothèque :

C'est la sûreté réelle immobilière par excellence, elle s'applique sur les biens immobiliers au terme de l'article 882 du code civil. « L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance au droit qui lui permet

⁵⁹ Article 409 du code de commerce du 2007

⁶⁰ HADJ SADOK Tahar (2007), Op. Cit., P.124.

de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quel que soit le détenteur de l'immeuble hypothèque, au moment de la réalisation de l'hypothèque ».⁶¹

a.1 Les formes de l'hypothèque :

- Hypothèque conventionnelle : terrains, constructions ;
- Hypothèque légale : sur des biens immeubles ;
- Hypothèque judiciaire : bateau, avion.

a.2 Les effets de l'hypothèque :

A l'égard du créancier l'hypothèque lui confère un droit réel. A l'égard des tiers, elle confère un droit de préférence et un droit de suite.

- Un droit de préférence :

En cas de non paiement et de poursuites, le créancier procède à la réalisation d'un bien par vente forcée de l'immeuble saisi, aux enchères publiques.

- Un droit de suite :

Le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans rembourser ou préalablement le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

b) Le nantissement :

Selon l'article 948 du code civil : « Est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette ou celle d'une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires ou aux créanciers inférieurs en rang ».⁶²

Le nantissement est le contrat par lequel le bénéficiaire du crédit remet un bien lui appartenant au créancier. Le nantissement peut porter sur des biens plus nombreux et variés.

3.3.2.3 Les garanties particulières :

Il s'agit notamment de délégation de créance résultant des assurances souscrites, comme l'assurance multirisque et l'assurance vie sur la base de l'avenant de subrogation au contrat d'assurance, la banque peut encaisser les primes dues à la créance du tiers cédant en cas sinistre. Il est bien d'exiger les originaux des polices d'assurance.

⁶¹ Article 882 du code civil du 25/02/2008

⁶² Article 948 du code civil du 25/02/2008

On peut citer également la Lettre de Cession d'Antériorité de Créance (LCAC). C'est l'engagement souscrit par des associés de bloquer le montant de leur compte courant associé au profit de la banque en garantie des crédits accordés à leurs sociétés.

Par cette lettre, le titulaire du compte s'engage à ne pas faire rembourser sa créance et à bloquer celle-ci tant que la banque n'est pas remboursée.

3.3.2.4 Les garanties morales :

Ce sont des engagements émis sans formalisme ni publicité légale et non assortis de moyens de contraintes, leur valeur est strictement liée à la moralité et l'honnêteté en affaires de celui qui les souscrit.

Ce sont des lettres ou des actes d'engagements de faire ou de ne pas faire quelque chose dans l'intérêt de la société et de ses créances. Ce type de garantie est rarement accepté par le débiteur en raison de ces caractéristiques spécifiques.

On peut diviser les garanties morales en quatre (04) catégories :

- A. La promesse de garantie :** Elle consiste en un engagement moral à l'exécution de l'obligation morale, en relève que de la qualité de la personne qui s'engagent à promettre, les promesses n'ont pas de valeur juridique.
- B. La lettre d'intention :** Cette lettre représente, un document émis par une société qui indique pour le créancier que le débiteur assumera les engagements souscrits. Dans le contrat, et en cas de litige cette société assumera elle-même à la place du débiteur, les engagements qui la concernent. Cette même lettre est appelée aussi, lettre de confort, de patronage généralement utilisé par les sociétés mères souhaitant conforter les engagements de leurs filiales vis-à-vis des banques.
- C. La lettre d'apaisement :** elle est souscrite avec les mêmes caractéristiques avec la lettre d'intention, mais la lettre d'apaisement est une lettre adressée par une maison mère plus précisément par ses dirigeants dans laquelle ils informent la banque qu'ils prendront les mesures nécessaires pour que la filiale respecte ses engagements, donc elle est plus précise que la lettre d'intention.
- D. La lettre de bonne fin :** c'est approximativement la même avec les autres engagements cités, car la lettre de bonne fin exprime l'engagement d'une maison mère à honorer le contrat en cas d'insolvabilité de la filiale envers la banque.

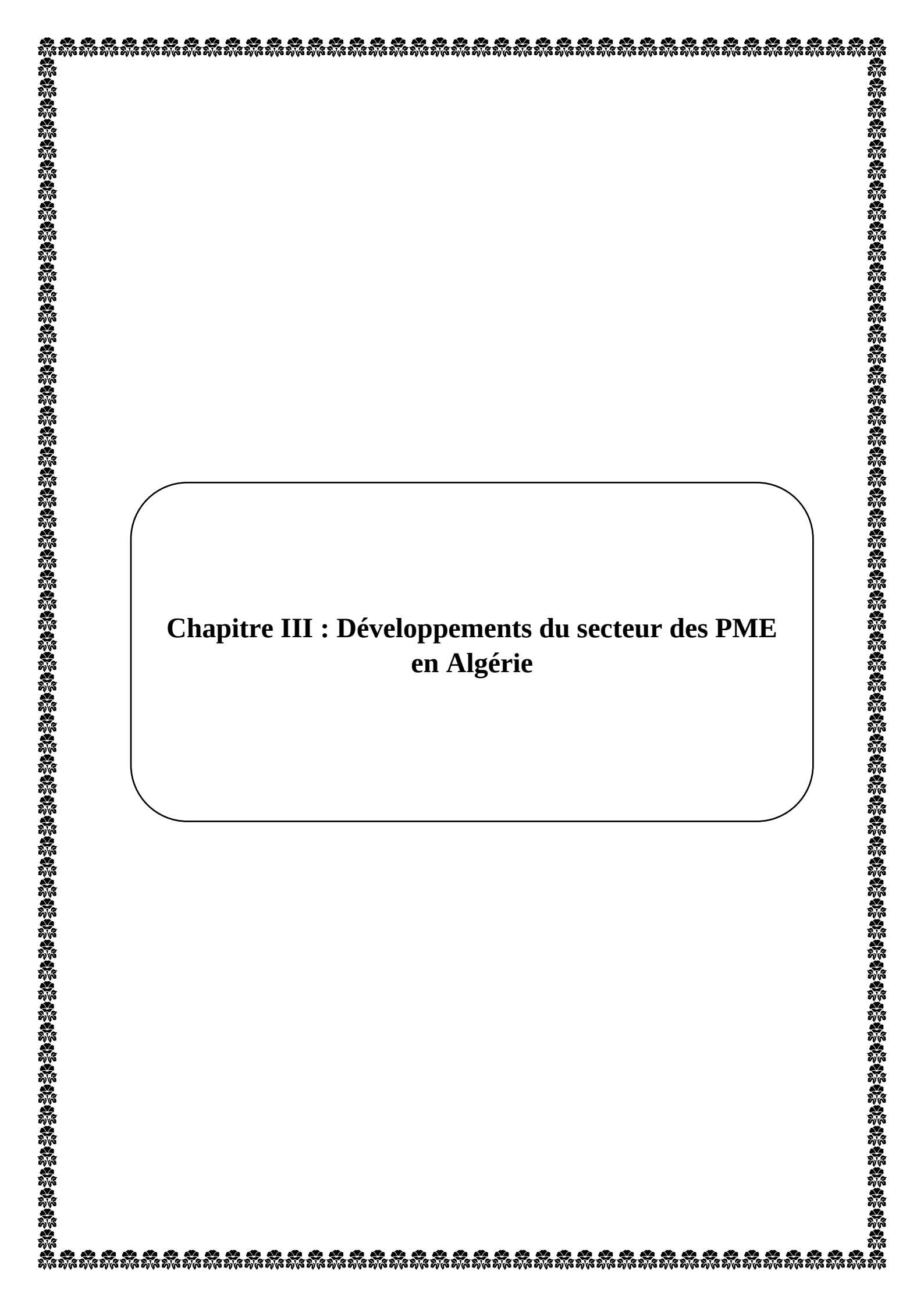
Chapitre II : Les types de financement mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents

Conclusion :

Au terme de ce chapitre, nous pouvons affirmer que l'entreprise dispose de diverses sources de financement lui permettant de faire faces à ses besoins permanents de capitaux. Loin d'être arbitraire, le choix d'un tel ou tel moyen de financement repose sur un certain nombre de paramètres tel que le coût de la source de financement.

La banque a un rôle important dans la croissance économique et cela vu son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire.

On a décrit les principaux concepts sur le crédit ainsi que les garanties bancaires. En accordant des crédits bancaires, le banquier convient de connaître comment faire de ce crédit un générateur de profit et de gain et non celui de risque et de perte. Pour cela, il met en place des moyens pour pouvoir gérer les risques de ces crédits.

A decorative border composed of a repeating floral motif, possibly a stylized rose or carnation, runs along all four edges of the page. The border is black and white, with the flowers facing outwards.

Chapitre III : Développements du secteur des PME en Algérie

Introduction

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire. Mais à partir de cette année les PME constituent la base du tissu économique en Algérie, elles ont un rôle important dans la création de la richesse et de l'emploi. Mais malheureusement, leur contribution reste toujours insuffisante en termes de la valeur ajoutée et de la résorption du chômage.

A partir de l'année 2000, il y'a eu un regain d'intérêt à l'entrepreneuriat en Algérie avec un nouveau code d'investissements (en1993) et une nouvelle loi d'orientation sur la PME qui vont dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat. En plus du Ministère des petites et moyennes entreprises, il y a des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans la création et le développement des petites et moyennes entreprises.

Malgré les différents dispositifs entrepris par le gouvernement algérien pour la promotion de la PME, ces dernières souffrent toujours de nombreuses difficultés qui freinent leur développement, ce qui laisse suggérer que les efforts entrepris n'ont pas abouti a un décollage significatif.

Afin d'approfondir notre étude sur la PME Algérien, nous avons consacré ce chapitre pour présenter le développement du secteur des PME en Algérie. Pour cela, nous tenterons de présenter dans la première section l'étude de la PME algérienne à travers son évolution et sa définition, ainsi, ces caractéristiques et enfin son importance dans le développement économique national, et dans la deuxième section sera consacré à présenter les organismes d'appui au développement de la PME, ensuite, nous nous présenterons les contraintes et les perspectives liées au développement des PME algérienne.

Section 01 : Etude de la PME algérienne

Les PME Algérienne sont de création relativement récente, et n'ont pas donné lieu à beaucoup d'études et de recherche en sciences de gestion. L'expérience de l'Algérie dans le domaine des PME a démontré que ce type d'entreprises, occupe une position importante dans le processus de développement économique et social du pays. De ce fait, nous aborderons dans cette section, comment les PME Algérienne ont été développées, ainsi que, sa définition, ses caractéristiques et leurs rôles au niveau de l'économie nationale.

1.1 Développement de la PME algérienne

La majorité des PME sont nées à partir de la fin des années 80, avant cette date la PME n'a joué qu'un rôle secondaire. Le processus du développement des PME a connu plusieurs périodes, qu'on peut résumer dans ce qui suit ;

1.1.1 La période étape : allant de 1962 à 1982

Juste après l'indépendance, le pouvoir algérien, voulant construire une notoriété, s'est engagé dans la restructuration de la politique, de l'économie et de la gestion du pays. Sa première tâche, dans le cadre de la transformation de son économie, fut « la récupération des richesses nationales (mines, hydrocarbures, agriculture), des entreprises industrielles, du secteur bancaire et le contrôle du commerce extérieur »¹. Ainsi, l'Etat algérien a récupéré les PME qui appartenaient aux français et qui représentaient la majorité des PME existantes à cette période. Ces entreprises ont été confiées aux comités de gestion puis intégrées dans de grandes entreprises publiques.

Malgré les garanties offertes par le code d'investissement (loi 63-277 modifiée par la loi 66-284), les entreprises du secteur privé étaient presque inexistantes. En effet un premier code d'investissement a été promulgué en 1963 des avantages et des garanties aux investisseurs, particulièrement des exonérations partielles ou totales des taxes douanières dues à l'importation des biens d'équipement et des aides financières. Ce code incite la création d'entreprise en prévoyant « le concours des établissements financiers de l'état ou des établissements qui en dépendent pour les emprunts nécessaires à leur équipement »².

Durant cette période, caractérisée par une économie planifiée et administrée, les petites et moyennes entreprises, en particulier celles du secteur privé, n'étaient pas la priorité des responsables politiques algériens, puisque ces derniers étaient aveuglés par le gigantisme et le socialisme inspiré du modèle soviétique. Les PME de cette période étaient composées

¹ DHIF Mohamed, (2012), « les politiques et dispositifs, en vigueur en Algérie, en matière de simplification des procédures administratives pour l'entreprise », OCDE-UE, Paris, P.2.

² Article 09 de la loi N°63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements.

principalement de petites fabriques de transformation des produits, notamment « dans la branche des industries légères textiles, alimentaires, cuirs et peaux »³, ainsi que des petits commerçants et des artisans, les autres secteurs étaient contrôlés et gérés par l'Etat. De plus, la création d'une entreprise, durant cette période, ne peut se faire sans l'obtention d'agrément auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI).

1.1.2 La deuxième étape : période allant de 1982 à 1988

La période allant de 1982 à 1988 est caractérisée par l'économie planifiée mais aussi par des plans de développement économique (1980/1984 et 1985/1989), la dissolution de la Commission Nationale des Investissements et la promulgation de la loi 82-11 relative à l'investissement privé. Cette loi donna plus de clarification aux domaines et au seuil des investissements, elle offrit des avantages que nous pouvons résumer dans les points suivants :

- Pour les entreprises des zones déshéritées et les entreprises de production : exonération d'impôts sur le bénéfice industriel commercial (BIC) et de la taxe sur l'activité commerciale et industrielle (TAIC) pour une période de cinq (05) ans ;
- Des facilités telles que : l'acquisition de terrains, l'approvisionnement en biens d'équipements et en matières premières sont accordées aux entreprises ;
- Des crédits à court terme, des crédits à moyen et à long terme mais à hauteur de 30% de l'investissement.

La loi distingue trois types d'investissements : création, extension et renouvellement. Les deux premiers investissements ne peuvent être réalisés sans agrément, tandis que les « les investissements de renouvellement ne sont pas soumis à l'agrément et font l'objet d'une décision du ministère responsable du secteur de l'activité considérée »⁴.

Les avantages offerts par la loi 82-11 n'ont pas libéré le secteur privé et n'ont pas facilité la création de PME puisque les restrictions de cette loi ne sont pas favorables au développement des entreprises. L'agrément n'est accordé que si l'investissement s'inscrit dans le cadre de la politique et plans de développement tracés par l'état. Le montant de l'investissement ne doit pas dépasser dix (10) millions de dinars pour les entreprises individuelles et tarentes (30) millions de dinars pour les SARL et SNC.

1.1.3 Troisième étape : période allant de 1988 à nos jours

L'échec des politiques économiques de l'état algérien, la faillite d'un grand nombre d'entreprises publiques, la récession économique due aux chutes des prix du pétrole et la

³MELBOUCI L., (2008). « L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement ? », La Revue des Sciences de Gestion, 2008/6 (n° 234), p.75-83.

⁴ Article 15 de la loi 82-11 du 21 aout 1982 relative à l'investissement économique privé national

monté de la contestation sociale sont des raisons pour lesquelles l'Algérie s'est lancée dans un processus de réformes économiques et l'ouverture de son marché.

En effet, l'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché et s'est lancée dans un processus d'ouverture économique. La loi 88-25 du 19/07/1988 a élargi le champ d'intervention du secteur privé en ajoutant quelques créneaux et en supprimant le seuil d'investissement qui était fixé à 10 millions de dinars. L'investissement étranger a été autorisé par la loi 14/04/1990 complété par le décret 91-37 du 19/02/1991. Cet ensemble de lois a pu redynamiser le secteur privé et donc les PME, mais c'est l'adoption du nouveau souffle aux entreprises algériennes. Ce code est considéré comme « la pierre angulaire d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement »⁵ ; il avait pour buts : l'égalité des investissements, la réduction des délais d'étude des dossiers et la suppression de l'agrément obligatoire qui fut remplacé par une déclaration d'investissement.

Avec le code d'investissement de 1993 et la création de l'APSI, le nombre des PME a nettement augmenté, mais c'est à partir de 2001 que cette augmentation s'est accélérée avec la promulgation de la loi 01-18 du 12/12/2001 relative à l'orientation et la promotion de la PME et la création de plusieurs programmes de soutien de ce type d'entreprises.

1.2 Définition de la PME en Algérie

Jusqu'en 2001, la notion de PME n'était pas claire, la PME n'avait pas de définition officielle. L'office National des Statistiques (ONS) définissaient la PME selon des contextes différents en se basant sur le nombre d'effectifs. En 2001, l'Algérie adopta la définition donnée par l'Union Européenne à la PME et qui a été recommandée par l'OCDE à un grand nombre de pays.

La définition officielle de la PME est donc celle donnée par la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et qui définit la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.⁶

En outre, la loi 01-18 distingue, dans ces articles 05-06-07 trois catégories de PME que nous résumons dans le tableau ci-dessous :

⁵ SI LEKHAL.K *et al*, (2013), « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », paru dans Revue de la performance des Entreprises Algériennes N°04/2013, p 29-49.

⁶ Ministère de l'Industrie de la PME et de la promotion de l'investissement. Direction Générale de la veille stratégique des études Economiques et des Statistiques. Bulletin de veille PME, n°01 du 25 février 2012. P.01.

Tableau N° 06 : Définition des PME en Algérie

Entreprises	Nombre d'effectifs	Chiffre d'affaires en DA	Total du bilan en DA
Très petite	De 1 à 9	< à 20 millions	< à 10 millions
Petite	De 10 à 49	< à 200 millions	< à 100 millions
Moyenne	De 50 à 250	< à 2 milliards	< à 500 millions

Source : conception personnelle en se référant à loi 01-18 de la 21/12/2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME.

1.3 Les caractéristiques des PME algériennes⁷

Aujourd'hui, les PME Algériennes sont considérées comme un acteur majeur des performances économiques du pays, elles ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. Après quelques recherches sur les PME Algérienne, on peut énumérer les caractéristiques suivantes :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital familial, amical ;
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprise (96.15% des PME en Algérie (2009) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;
- Compétence et qualification professionnelle des dirigeants des PME sont souvent non justifiés (faible capacité managériales) ;
- Manque d'encadrement technique ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Faiblesse de l'activité des sous-traitances ;
- Manque d'information fiables, pertinentes et actualisées.

1.4 Le rôle des PME dans l'économie nationale

Les PME occupent une place particulière dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de

⁷SI LEKHAL.K et al, (2013), Op. Cit., P.38.

production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création.

1.4.1 Le rôle des PME dans le développement économique de l'Algérie

Pour constater l'ampleur des PME dans l'économie algérienne on peut utiliser le nombre de ces entreprises et leur évolution dans le temps comme critère.

1.4.1.1 nombre total des PME

En 2019, la population globale des PME, dans ses principales composantes, se présente dans le tableau suivant :

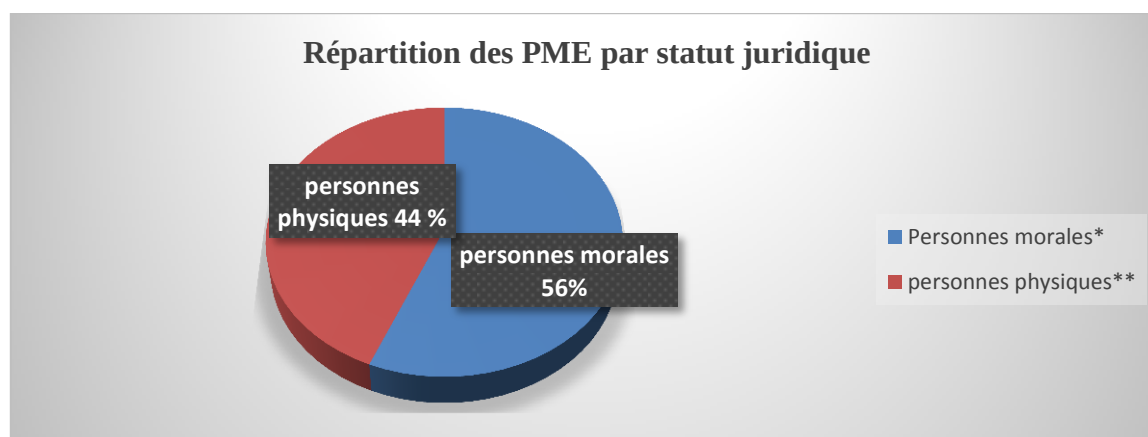
Tableau N° 07 : Population globale des PME en Algérie à la fin S1/2019

Nature des PME	Nombre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personne morales*	659573	56.28%
Personnes physiques**	512128	43.70%
S/total 1	1171701	99.98%
2. PME publique***		
Personnes morales	224	0.02%
S/ total 2	224	0.02%
TOTAL	1171945	100%

Sources : Bulletin d'information et des statistiques du Ministère de l'Industrie, de la PME N°35, Ed. Novembre 2019, P. 07.

D'après ce tableau, on constate que les PME privées occupent une place importante dans le développement économiques du pays, elles représentent plus de 99.98% de l'ensemble de la population des PME, ainsi que, les PME publiques représentent 0.02% c'est -à- dire elles sont diminuées par rapport aux PME privées.

Graphe N°01 : Population du secteur du la PME (année 2019)



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau N°09.

1.4.1.2 Evolution de la population des PME durant la période (2018/2019)

L'évolution de la population des PME en Algérie se représente dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°08 : Evolution de la population des PME dans la durée (2018/2019)

	S1/2018	S2/2019	Evolution%
Population globale de la PME	1093170	1171945	7.2%
PME privées personnes morales	628219	659573	5.0%

Source : Tableau construit par nous-mêmes à partir des données du Bulletin d'information et des statistiques de Ministère de l'Industrie et des Mines, la PME N°35, Ed. Novembre 2019.P.13.

L'analyse de ce tableau montre que l'évolution de la population de la PME entre le 1^{er} semestre 2018 et le 1^{er} semestre 2019 est de 7.2% tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +78775 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5%.

1.4.1.3 Répartition et évolution des PME par secteurs d'activités dominant

Les PME se répartissent sur plusieurs secteurs d'activités qui évoluent d'une année à une autre selon les taux indiqués par le tableau ci-dessous :

Tableau N°09 : Evolution des PME privées par secteurs d'activités

	Secteurs d'Activité	S1/2017	Part (%)	S1/2018	Part (%)	Evolution (%)
I	Agriculture	6973	0,64	7368	0,63	5,66
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2938	0,27	3035	0,26	3,30
III	BTHP	182501	16,69	188290	16,06	3,17
IV	Industries manufacturière	97803	8,95	102128	8,71	4,42
V	Service y compris les professions libérales	561461	51,36	602755	51,43	7,35
VI	Artisanat	241494	22,09	268369	22,90	11,13
	Total	1093170	100	1171945	100	7,21

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère de l'Industrie et des Mines N°35, Ed. Novembre 2019, p13.

Ces données montrent que les PME se répartissent entre les grands secteurs d'activités d'une manière non équilibrée, puisque le secteur des services occupe 51,43% des PME existantes dans l'année 2019, alors que le secteur hydrocarbure et d'énergie et services liés ne regroupe que 0,26% des PME.

1.4.2 Le rôle des PME dans la création de l'emploi

Les PME contribuent à la résolution du problème de la demande croissante d'emploi et la richesse nationale, grâce au grand nombre des entreprises et leur disposition dans différentes régions du pays.

Les statistiques sur l'évolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi sont présentées dans le tableau suivant :

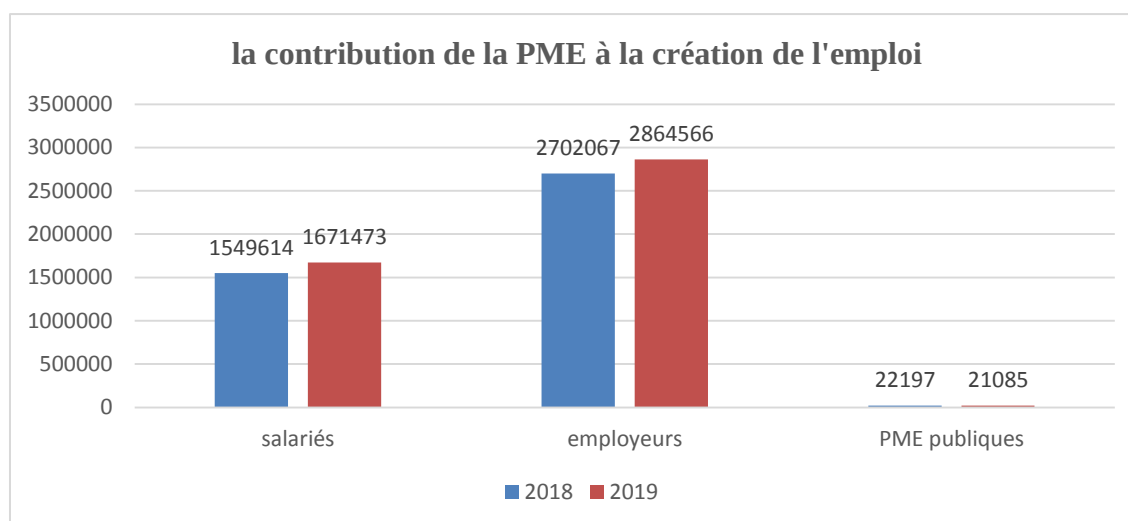
Tableau N°10 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Type de PME	1 ^{er} semestre 2018		1 ^{er} semestre 2019		Evolution
	Nombre	Part %	Nombre	Part %	
PME privées					
Salariés	1594614	58,53%	1671473	57,92%	4,82
Employeurs	1107453	40,65%	1193093	41,35%	7,73
S/Total	2702067	99.19%	2864566	99,27%	6,01%
PME publiques	22197	0,81%	21085	0,73%	-5,01%
Total	2724264	100%	2885651	100%	5,92%

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère de l'Industrie et des Mines N°36. Ed. Avril 2020, P14.

Ce tableau montre clairement l'évolution des postes d'emploi générés par les PME privées qui enregistre un taux d'évolution de 6,01%, contrairement au secteur public qui a enregistré une régression de -5,01% entre 2018 à 2019.

Graphes N°02 : Evolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi, période (2018/2019)



Source : réalisé à partir des données du tableau N°12.

1.4.3 Le rôle de PME dans la création du PIB

Le PIB est la valeur monétaire de l'ensemble des biens et services finaux produits sur le territoire nationale Algérien durant une année.

Le tableau suivant nous indique l'évolution de la part des petites et moyennes entreprises dans cet indicateur pour la période 2009-2013.

Tableau N°11 : Evolution du PIB par secteur juridique année (2009-2013)

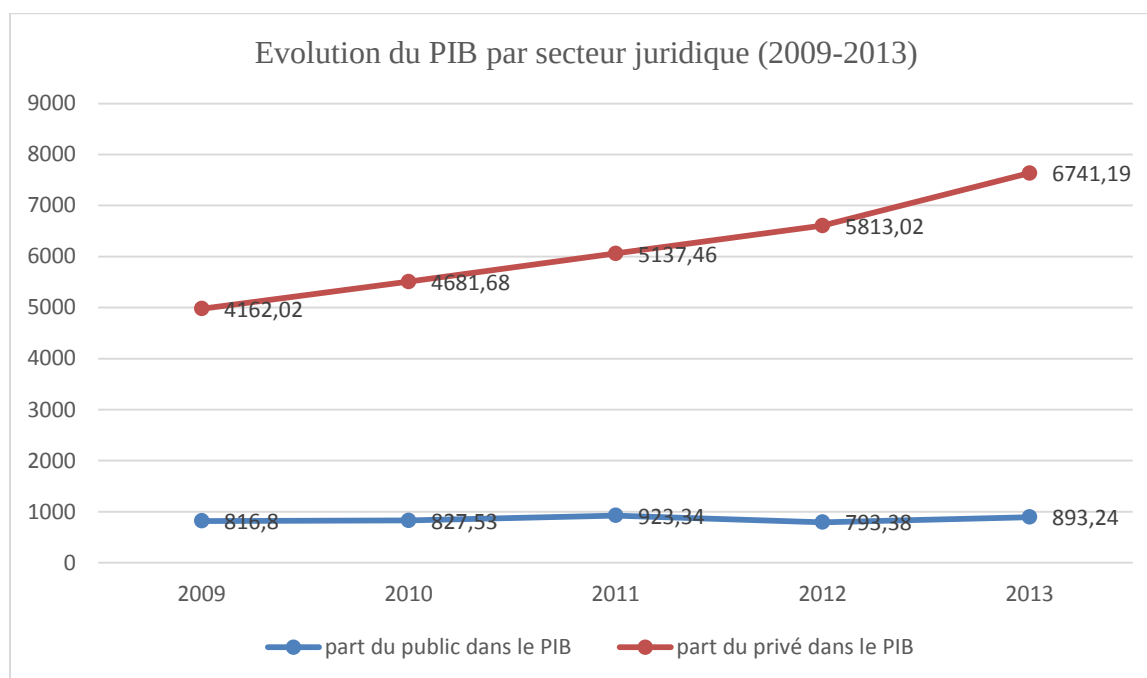
Secteur juridique	2009		2010		2011		2012		2013	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part public dans le PIB	816,8	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23	793,38	12,01	893,24	11,7
Part privé dans le PIB	4162,02	83,59	4681,68	84,98	5137,46	84,77	5813,02	87,99	6741,19	88,3
TOTAL	4978,82	100	5509,21	100	6060,8	100	6606,404	100	7634,43	100

Source : bulletin d'information statistique de la PME, ministère de l'industrie et des Mines

N°26, Edition Avril 2015, p49.

D'après ce tableau le PIB en Algérie est dominé par le secteur privé. La part du privé est passée de 83,59% en 2009 à 88,3% en 2013.

Graphe N°03 : Evolution du PIB par secteur juridique (2009-2013)



Source : réaliser à partir des données de tableau N°13.

1.4.4 Le rôle des PME dans la création de la valeur ajoutée

La valeur est une notion des domaines fiscal et comptable, ainsi que dans l'ingénierie industrielle où elle permet de spécifier les résultats des opérations de transformation ainsi que d'évaluer et de faire évoluer la conception de produits. Elle s'inscrit en particulier dans l'analyse de la valeur.

La valeur ajoutée (VA) est un solde intermédiaire de gestion qui permet d'analyser la richesse créée par l'entreprise au cours d'une période donnée. La valeur ajoutée se calcule en retranchant les charges directes hors taxes du chiffre d'affaires hors taxes pour une période donnée, en général l'exercice comptable.

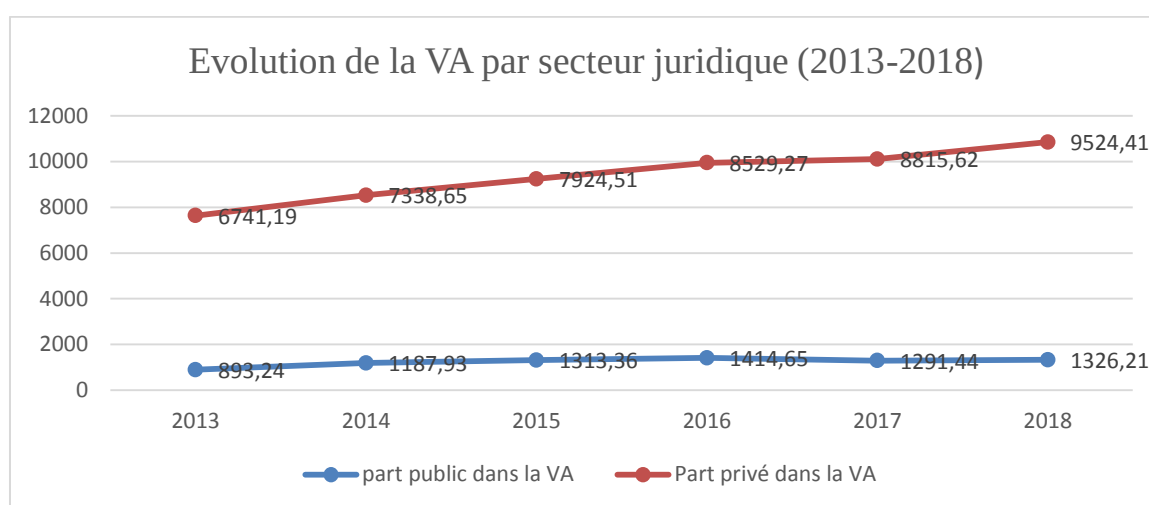
Le tableau ci-dessous résume l'évolution de la valeur ajoutée durant la période (2013-2018)

Tableau N°12 : Evolution de la VA par secteur juridique durant la période (2013-2018)

Secteur juridique	2013		2014		2015		2016		2017		2018	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part du public dans la VA	893.24	11.70	1187.93	13.9	1313.36	14.22	1414.65	14.23	1291.14	12.775	1362.21	12.51
Part du privé dans la VA	6741.19	88.30	7338.65	86.1	7924.51	85.78	8529.27	85.77	8815.62	87.225	9524.41	87.49
Total	7634.43	100	8526.58	100	9237.87	100	9943.92	100	10106.8	100	10886.62	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère de l'Industrie et des Mines N°36, Edition Avril 2020, p28.

Graphe N°04 : Evolution de la VA par secteur juridique durant la période (2013-2018)



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau N°14.

D'après ce tableau, nous remarquons qu'en 2013 la valeur ajoutée du secteur public était de 893,24 milliards de dinars, soit 11,70% du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé est de 6741,19 milliards de dinars, soit 88,30% du total national.

A partir de 2018, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 9524,14 milliards de dinars, soit 87,49% et 1362,21% milliards de dinars, soit 12,51% pour le secteur public.

Par ailleurs, il est à noter que plus 65% de la Valeur Ajoutée (VA) et de l'emploi des pays développés proviennent des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

1.4.5 Le rôle des PME dans la distribution des revenus⁸

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée survira à :

Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, du dividende ou d'intérêts).

Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est donc clair que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes divers aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays.

Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économiques ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et de fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

Section 02 : Financement des PME par les organismes et les institutions de soutien

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME dans le développement économique (création d'emplois, production, innovation, etc.) et social (la participation à la formation et l'insertion des jeunes, la contribution à la diminution de l'exclusion sociale, etc.) du pays, et pour cela des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures de création et de développement.

⁸ GHARBI Samia, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : état des lieux », CAHIERS DU LAB, RII : document du travail N°238. L'aboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, université du LITTORAL COTES D'OPALE, P10.

2.1 Les organismes d'aides à la création et au développement des PME

Les organismes existants en Algérie pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement sont des structures d'aides, sous formes d'agences national chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprise. On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir :

2.1.1 L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)

L'agence nationale de développement des investissements est créée par le décret exécutif n°02/282 du 24/09/2001. Elle est chargée de la promotion le développement et la continuation des investissements en Algérie ; accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Ses guichets uniques décentralisés sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégient auprès des porteurs de projets ; leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements⁹.

L'ANDI « Etablissement public à caractère administratif doté de la personnalité juridique et de l'autonomie financière, son siège est à Alger. Cette précision est importante dans la mesure où les décisions d'octroi d'avantages sont rendues en son nom par le Conseil National de l'Investissement (CNI). Dispose de structures décentralisées au niveau local (guichet uniques) »¹⁰.

A. Les missions de l'ANDI

Cette agence accueille, informe et assiste les investisseurs dans les formalités de constitution des dossiers d'investissement, de création des entreprises et de concrétisation des projets. Pour ce faire, non seulement, elle leur fournit des documents administratifs nécessaires mais leur facilite également l'accomplissement des formalités. Les missions d'informations, et d'assistance jouent un rôle important pour la promotion et le développement des investissements, notamment pour les investisseurs étrangers qui connaissent mal le milieu administratif local et le contexte culturel dans lequel ils baignent. Elle s'assure du respect des engagements pris par les investisseurs ayant bénéficié du régime dérogatoire, sinon les avantages seront supprimés. Elle est chargée également de définir les

⁹ SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P44.

¹⁰ Article 18,19,20 de l'ordonnance 20/08/2001.

zones qui nécessitent des travaux d'infrastructure qui seront réalisés par l'Etat quand il s'agit des investisseurs qui bénéficient du régime dérogatoire¹¹.

B. Les avantages de l'ANDI

Cette agence présente certains avantages qui sont les suivants¹² :

- Montant de l'investissement illimité ;
- Age illimité ;
- Achat en franchise de la TVA ;
- Application de taux réduit en matière des droits de douane ;
- Admission au bénéfice d'un taux réduits de cotisations patronales ;
- Réduction du taux des bénéfices réinvestis dans des zones spécifiques ;
- La période d'exonération est de trois ans.

2.1.2 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes a été créée le 8 septembre 1996¹³, elle contribue au soutien à la création et au financement de l'entreprise par des jeunes, qui est présenté dans les chefs-lieux de wilaya. C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 – 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mis en place en 1997, il appui les créations et le financement des micro- entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 274 741 emplois permanents en 2008. Or son taux de réalisation dans les projets ne dépasse pas les 56% dans ces meilleurs cas, et l'ensemble des projets financés est d'environ un tiers seulement par rapport à l'ensemble des projets retenus. Il y a donc une forte déperdition entre le nombre de projets retenus et le nombre d'investissements réalisés. Une carence à combler et des ajustements impératifs à apporter à ce dispositif d'insertion des jeunes chômeurs, qui ne compte pas moins de 53 agences à travers le territoire national, afin d'améliorer ses résultats et son efficacité¹⁴.

¹¹MESSAD Ghani (2010), « Les PME/PMI comme acteurs de développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou ». Mémoire de magister en sciences économiques, option économie publique local et gestion et collectivité local, UMMTO, P.186.

¹²Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI (2007), Ed. Zouba, Bouira, P.18.

¹³ Secrétariat général du gouvernement, Algérie. Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création et fixant les statuts de l'agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes. Journal officiel, n° 52, 11/09/1996, p. 10.

¹⁴ SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P44.

A. Les missions de l'ANSEJ

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs tout au long de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements¹⁵ ;
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités ;
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs¹⁶ ;
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc...) ;
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes promoteurs ;
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

B. Les avantages de l'ANSEJ

Les avantages présentés par cette agence sont :

- Divers avantages fiscaux et parafiscaux ;
 - Droit de douanes réduites ;
 - Faible apport personnel ;
 - Le crédit sans intérêts octroyé par l'ANSEJ est un crédit à long terme accordé à la micro-entreprise et dispensé du paiement d'intérêts ;
 - La bonification des taux d'intérêt générés par les crédits bancaires. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.
 - Prêt ANSEJ non rémunéré ;
- Période d'exonération : trois ans.

C. Les types de financements proposés par l'ANSEJ ¹⁷

- **Le financement triangulaire** : ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur, au crédit sans intérêts de l'ANSEJ et aussi crédit bancaire. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.

¹⁵ Ordonnance n°96-14 du 8 Safar 1417 correspondant au 24 juin 1996.

¹⁶ <https://ansej.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej> consulté le 05/02/2021 à 18h41.

¹⁷ BOUKROUS Djamil, (2007) « Les circuits de financement des PME en Algérie : Etude d'un crédit bancaire ». Mémoire de magister en sciences économiques, option : Economie Internationale, université d'Oran, P.54.

- **Le financement mixte :** ce montage financier fait appel aux fonds propres du promoteur et au crédit sans intérêts de l'ANSEJ. Les montants et les niveaux sont modulés selon la localisation et la nature de l'investissement.

Le dispositif mis en œuvre par l'ANSEJ fait primer l'aspect économique de la micro-entreprise sur sa dimension sociale. L'ANSEJ a encouragé une réelle dynamique et réussi à s'accommoder et à s'adapter à tous les particularismes locaux et sectoriels et ainsi qu'à toutes les conjonctures, de par son implantation et l'appui conséquent de l'environnement où elle se nourrit. Son expansion va lui permettre de jouer un rôle décisif dans le développement local et la relance de l'économie nationale. La mise en place d'autres instruments et moyens sera à même de réaliser des résultats plus probants. Avec un procédé d'évaluation, de consolidation, de perfectionnement, le dispositif se raccordera dans un avenir proche au secteur de la PMI/PME.

2.1.3 Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

C'est une institution qui a été créée par le décret législatif 94-109 du 26 mai 1994¹⁸ et le décret exécutif 94-188 du 06 juillet 1994¹⁹. C'est une agence qui a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et services pour les entrepreneurs déjà en activité²⁰.

Les conditions à remplir pour bénéficier de ce dispositif sont :

- Entre l'âge de 35 à 50 ans ;
- Entre au chômage et inscrit à l'ANEM (Agence Nationale de l'Emploi) depuis au moins 06 mois (ou être allocataire CNAC) ;
- Résider en Algérie ;
- Ne pas avoir exercé une activité pour son propre compte depuis au moins une année ;
- N'avoir jamais bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité ;
- Posséder une qualification et/ou un savoir-faire en relation avec l'activité projetée ;
- Pouvoir participer au financement du projet.

A. Les missions de CNAC

Le dispositif de CNAC a pour missions :

¹⁸ Décret législatif n° 94-09 du 26 mai 1994 portant préservation de l'emploi et protection des salariés susceptibles de perdre de façon involontaire leur emploi. Page 3 (JORA N° 34 du 01-06-1994)

¹⁹ Décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage. Page 4 (JORA N° 44 du 07-07-1994)

²⁰ SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P44.

- La contribution à la lutte contre le chômage par le retour à l'emploi des travailleurs compressés et la création d'activités ;
- La tenue du fichier des chômeurs pour le versement d'une assurance chômage aux travailleurs ayant fait l'objet d'une compression d'effectifs, subi la dissolution de l'entreprise ou bénéficié de la retraite anticipée ;
- Une aide organisée et spécifique pour la recherche d'emploi ;
- L'offre de formation reconversion pour élargir les compétences ;
- L'aide au travail indépendant ;
- Le financement d'études sur l'emploi, le travail et la création d'activités.

B. Les avantages de la CNAC

Cette agence offre plusieurs avantages :

- Un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA, la possibilité d'extension de la capacité de production des biens et des services pour les entrepreneurs déjà en activité.

Autres avantages peuvent se présenter²¹ :

➤ **Avantages accordés par la banque :**

- Bonification du taux d'intérêt du crédit bancaire à 100% ;
- Diffère de trois années du remboursement du crédit bancaire ;
- La durée du remboursement du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit (08) années.

➤ **Avantages accordés par la CNAC**

- Un prêt non rémunéré classique (sans intérêt) qui varie en fonction du montant global de l'investissement ;
- Le chômeur promoteur peut bénéficier, si nécessaire, d'un prêt non rémunéré supplémentaire.

➤ **Avantages fiscaux au titre de la réalisation**

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle ;
- Exemption des droits d'enregistrement des actes constitutifs de sociétés.

➤ **Avantages fiscaux au titre de l'exploitation ;**

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de trois (03) ans, six (06) ans ou dix (10) ans selon l'implantation du

²¹ <https://www.cnac.dz/p1/pr%C3%A9sentation.htm#top> consulté le 06/02/2021 à 18h07.

projet, à compter de sa date de sa mise en exploitation selon l'article 252-4 du Code des Impôts Directs et Taxes Assimilées (CIDTA) ;

- Exonération totale de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU), pour une période de trois (03) ans, six (06) ans ou dix (10) ans selon l'implantation du projet, à compter de sa date de mise en exploitation selon l'article 282 octies du CIDTA.

C. Le mode de financement proposée par la CNAC ²²

Le mode de financement est triangulaire et se présente selon 2 niveaux :

Niveau 01 : seuil d'investissement inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars :

- Un apport personnel de 1% ;
- Un prêt non rémunéré (classique) de la CNAC de 29%.

Niveau 02 : seuil d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal dix (10) millions de dinars :

- Un apport personnel de 2% ;
- Un prêt non rémunéré (classique) de la CNAC de 28%.

Le montant des crédits bancaires représente 70% du coût global du projet quel que soit le seuil de l'investissement.

2.1.4 L'Agence Nationale de Gestion Microcrédit (ANGEM)

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, dont l'objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-apprendre en charge, en créant leur propre activité économique. Elle est représentée sur l'ensemble du territoire national par un réseau de 49 agences de wilayas, assistées par des antennes d'accompagnement dans 85% des Daïras. Elle a repris le portefeuille des crédits accordés par l'Agence de Développement Social. Depuis 2005, les microcrédits inférieurs à 30 000 DA sont décaissés directement par l'Agence. Pour les montants considérables, l'ANGEM a signé des conventions avec les banques publiques (BNA, BADR, BDL, BEA, CPA)²³.

A. Les conditions d'éligibilité²⁴

- Être âgé de 18 ans et plus ;
- Être sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers ;
- Avoir une résidence fixe ;

²² <https://www.cnac.dz/p1/pr%C3%A9sentation.htm#top> consulté le 06/02/2021 à 18h29.

²³ SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P.45.

²⁴ <https://www.angem.dz/article/les-conditions-d-eligibilite-au-micro-credit/> consulté le 06/02/2021 à 22h47.

- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme, ou un titre équivalent reconnu ou bien, posséder un savoir-faire prouvé en relation avec l'activité projetée ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités ;
- Mobiliser un apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité ;
- Cotiser au FGMMC dans le cas où le promoteur sollicite un crédit bancaire ;
- S'engager à rembourser le montant du prêt à la banque selon un échéancier arrêté ;
- S'engager à rembourser à l'ANGEM, le Montant du PNR selon un échéancier arrêté.

B. Les missions de l'ANGEM²⁵

L'ANGEM a pour missions :

- Gestion du dispositif du micro crédit, conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Soutien, conseil et accompagnement des bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets ;
- Notification aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, des différentes aides qui leur sont accordées ;
- Suivi des activités réalisées par les bénéficiaires, en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM et en les assistant auprès des institutions et organismes concernés pour la mise en œuvre de leurs projets, notamment les partenaires financiers du programme ;
- Entretien de relations permanentes avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma du financement et du suivi de la réalisation et l'exploitation des créances non remboursées dans les délais ;
- Formation des porteurs de projets et des bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus ;
- Organisation de salons (exposition – vente) régionaux et nationaux des produits du micro crédit ;
- Formation continue du personnel chargé de la gestion du dispositif.

²⁵ <https://www.angem.dz/article/objectifs-et-missions/> consulté le 06/02/2021 à 22h45.

C. Les modalités de financement ²⁶

L'apport de l'ANGEM pour les investissements supérieurs à 100 000 DA et égal ou inférieur à 400000 DA.

- Au titre de la création d'activités par l'acquisition de petits matériels et de matière première de démarrage :
 - Apport 15%.
 - Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 25 %.
 - Crédit bancaire à 70%.

L'apport personnel est ramené à 3 %, le prêt non rémunéré à 27% et le crédit bancaire à 70% lorsque :

- Le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ;
- L'activité est implantée dans une zone spécifique, au niveau du sud ou des hauts plateaux.
- Au titre de l'achat de matière première, l'emprunteur ne peut bénéficier d'un crédit bancaire. Dans ce cas, le financement est assuré par l'ANGEM est réparti comme suit :
 - Apport personnel 10%.
 - Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 90 %.

D. Les avantages de l'ANGEM

Cette agence représente plusieurs avantages qui sont²⁷ :

- Age illimité ;
- Montant de l'investissement ne dépassant pas les 400.000 DA ;
- Divers avantages fiscaux et parafiscaux ;
- Faible apport personnel ;
- Prêt ANGEM non rémunéré ;
- Crédit bancaire à taux réduit.

2.2 Les organismes de garanties

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

²⁶ <http://www.bdl.dz/angem.html> consulté le 06/02/2021 à 22h 57.

²⁷ Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI (2007), Op.cit., p.20.

2.2.1 Fonds de garantie des crédits (FGAR) aux PME

A. Présentation du FGAR

Il est créé par décret exécutif n°02-373 du 11 novembre 2002²⁸. Ce décret fixe les statuts du Fonds de garantie. Placé sous tutelle de Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

B. Les objectifs du FGAR

Le Fonds a pour objet de garantir les crédits nécessaires aux investissements à réaliser par la PME telles que définies par la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise, notamment son article 14.

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.

C. Les missions du FGAR

Le fonds de garantie des crédits aux PME a pour mission :

- Intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de : création d'entreprises, de rénovation des équipements, d'extension de l'entreprise et prise de participation ;
- Gérer, conformément à la législation et la réglementation en vigueur, les ressources mises à sa disposition ;
- Se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées ;
- Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales ;
- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires du Fonds ;
- Promouvoir les conventions spécialisées qui prennent en charge les risques entre les PME, les banques et les établissements financiers ;
- Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions actives dans le cadre de la promotion et le développement de la PME ;
- Entreprendre toutes mesures ou enquêtes portant évaluation des systèmes de garantie mis en place ;

²⁸ Extrait de l'El mouwatin, <http://www.elmouwatin.dz/?Fonds-de-garantie-des-crédit-aux-PME,file:///G:/article-a5260.pdf>. Consulté le 07/02/2021 à 20h22.

- Etablir des conventions avec les banques et les établissements financiers.

D. Les conditions d'éligibilité

La priorité est accordée aux PME présentant les projets visant²⁹ :

- La fabrication de biens ou d'offres de services inexistants en Algérie ;
- La création d'une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués ;
- La réduction des importations ;
- L'accroissement des exportations ;
- L'utilisation de ressources naturelles disponibles en Algérie tout en favorisant la transformation de matières premières locales ;
- Un financement optimum par rapport au nombre d'emplois créés ;
- Le recrutement de jeunes diplômés des centres de formation de métiers, d'écoles techniques et d'universités ;
- La réalisation des projets dans des régions ayant un important surplus de main-d'œuvre ;
- Le développement de nouvelles compétences, spécialement dans la nouvelle économie ;
- L'innovation par la technologie ou le savoir-faire.

E. Les modalités de couverture³⁰

La garantie du FGAR couvre un taux du solde du capital du crédit consenti par la Banque. Ce pourcentage est établi pour chaque projet, il est précisé dans le certificat de garantie émis par le FGAR à la Banque.

- Le taux de la garantie est compris entre 10 à 80% du montant du crédit. Ce taux est calculé pour chaque projet selon le coût et le risque ;
- Le montant maximal de la garantie par projet est de 100 millions DA adossé sur fonds FGAR pour les projets de création et extension. Le montant maximal de 100 millions DA désigne la garantie accordée et non le coût du projet ;
- La durée maximale de la garantie est fixée à : 7ans pour un crédit d'investissement classique et 10 ans pour un crédit -bail (leasing) ;
- La garantie accordée doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle a été consentie ;
- La banque demandera des sûretés sur les actifs prévus au financement du projet ;

²⁹ Fgar.dz/portal/Fr/content consulté le 07/02/2021 à 21h28.

³⁰ Fgar.dz/portal/Fr/content consulté le 07/02/2021 à 21h28.

- Un plan d'affaire détaillé selon les normes du FGAR est requis ;
- La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par la FGAR ;
- L'investisseur peut parallèlement présenter le projet à sa banque ;
- La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

2.2.2 Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI)

A. Présentation du CGCI

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement³¹.

Elle est dotée d'un capital social autorisé de 30 Milliards DA, souscrit à concurrence de 20 Milliards DA, détenu à hauteur de 60% par le Trésor public et 40% par les banques (BNA, BEA, CPA, BDL et CNEP Banque).

Par ailleurs, la possibilité est donnée à toutes les banques et à tous les Etablissements de crédit de la place, pour prendre une participation dans le capital social de la Caisse (art. 8 du Décret Présidentiel). Sa capitalisation à dominante publique et l'assimilation de sa garantie financière à une garantie de l'Etat par la Loi de Finances 2009 renforcent sa signature de garant et en font une Institution de premier ordre.

B. Les missions du CGCI

La Caisse a pour objet de garantir, aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement. Le niveau maximum des crédits éligibles à la garantie est de 500 millions.

C. Les critères du CGCI

La CGCI garantit les crédits d'investissements accordés aux PME répondants aux critères de définition donnée par la loi. Ces investissements doivent être productifs et porteurs d'une valeur ajoutée. Sont exclus de son champ d'intervention, les projets dont le montage

³¹ http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr consulté le 07/02/2021 à 22h31.

financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État (le secteur de l'agriculture, le secteur de la pêche...), les activités commerciales, et les crédits à la consommation³².

D. Modalités d'intervention

• La relation PME– Banques-CGCI

La CGCI s'interdit, pour ne pas l'altérer, d'intervenir dans la relation de la banque avec son client.

• Le mode opératoire³³

En cas de défaillance des PME, la CGCI garantit à la Banque le remboursement des crédits d'investissement contractés par les PME, sous les deux formes suivantes :

- CMT classiques : 7 ans de maturité dont 2 ans de différé.
- Crédits - bail : mobilier et immobilier jusqu'à 10 ans de maturité.

Le montant du crédit éligible à la garantie est fixé à 500 Millions DA (cv/500 000 €)

La quotité de couverture (taux) de la créance impayée est de :

- 80% pour les investissements de création.
- 60% pour les investissements de développement

La garantie est offerte aux Banques, en contrepartie d'une prime à la charge des promoteurs de 0,5%, calculée sur l'encours restant dû et payable annuellement ou si la Banque le souhaite.

Deux échéances impayées confirment la survenance du risque (sinistre).

La banque dispose de 60 jours pour mettre en jeu la garantie financière à l'appui d'une déclaration de sinistre établie bonne et due forme.

Le paiement du sinistre avéré intervient 30 jours après la déclaration de l'Etablissement de crédit.

Section 03 : Contraintes et perspectives liés au développement des PME en Algérie

3.1 Les contraintes liées au développement des PME en Algérie

Des difficultés inhérentes sont plus pénalisantes aux PME qui confrontent énormément d'obstacle qui handicapent leurs créations, expansion et développement. Ces obstacles ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-propriétaires, et se différencient selon la nature des activités. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d'examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir : les contraintes découlant de

³² http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&rub=22&lang=fr consulté le 07/02/2021 à 22h31.

³³ http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr consulté le 07/02/2021 à 23h01.

l'informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d'ordre administratif et judiciaire et les contraintes d'informations³⁴.

3.1.1 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines

Le secteur informel est un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

L'accès à l'information devra répondre aux préoccupations et attente aussi bien des chefs d'entreprises, des associations professionnelles et autres utilisateurs. De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir la non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines, financières et même techniques, et/ou technologiques, la fraude fiscale et la concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

A défaut, les PME sont négativement affectées, notamment en matière de données relatives aux banques de données et statistiques sur les entreprises, données sur les marchés, au plan national ou local et faible utilisation de l'outil internet dans le monde des affaires.

3.1.2 Les contraintes financières :

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité.

Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;

³⁴SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P39.

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

3.1.3 Les contraintes relatives au marché de travail

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

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés... ;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...) ;
- L'inexistence d'instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing ;
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

3.1.4 Les contraintes liées au foncier industriel

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion

des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités d'exploitations et d'investissements. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation, etc.

A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques.

Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

3.1.5 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliqués, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement.

Pour l'organe juridictionnel algérien, composé de jurisprudence civile, pénale, commerciale et administrative est d'une manière générale doté de codes et règles de procédures adaptées. Cependant, la question de leur application sur le terrain est demeurée lente et compliquée.

Il appartient donc à la justice et aux juges de faire valoir leurs fonctions afin que l'institution dont ils sont garants assume au mieux son rôle, et participera ainsi avec les autres autorités au renforcement de l'Etat de droit, qui constitue l'essence de toute démocratie et le socle de toute économie moderne.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

3.1.6 Les contraintes d'information

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

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

Face à toutes ces lacunes, il nous semble qu'il est impératif pour l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques. La création d'un établissement d'observation de la PME apportera plus de connaissances et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.

3.1.7 Les douanes

L'administration douanière se caractérise par son inefficacité globale. L'Algérie se compare défavorablement au Maroc et à la Tunisie des pays comme l'Inde ou la Chine. L'instrumentalisation du système douanier afin de bloquer les concurrents et la perception « variable » des droits de douanes sont des moyens habituels des oligopoles protégés, au même titre sinon plus que le système bancaire et judiciaire.

3.1.8 L'accès au crédit

Beaucoup de pays ne disposent pas de règles concernant le partage de l'information sur le crédit. Il est donc pratiquement impossible pour les créanciers de vérifier le niveau d'endettement d'un client potentiel. En outre, les créanciers ont une protection limitée en cas de défaut de remboursement, ce qui réduit considérablement leur volonté d'assumer les risques que comporte l'octroi de prêts aux PME.

Les PME sont généralement des entreprises familiales et font de sorte à ne pas être très clairvoyant et transparent dans les données et les informations qu'ils remettent aux banques. De ce fait, même l'octroi de crédit devient plus difficile.

3.2 Les perspectives liées au développement des PME en Algérie

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne se valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisants, faute des gaspillages de l'énergie et de l'argent, par conséquent des efforts restent à faire. Pour qu'un dispositif soit efficace, il doit en premier, débiter par une définition claire et opérationnelle des actions à mener. Des règles doivent évincer du bénéfice ceux qui ne sont pas dans le besoin, pour ne pas détourner les ressources dont les porteurs de projets et les PME ont ardemment besoins. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une coordination entre les différents organismes n'arrangent pas l'essor de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une vision de moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME- Industrielles (PMI) est nécessaire, comme il se fait, notamment en Tunisie à travers l'Agence de la Promotion de l'Industrie (certifiée ISO 9002), qui facilite l'enregistrement des affaires et des start-up manufacturières en particulier et qui a pour objectif la création de 240 nouvelles Moyennes Entreprises par année³⁵.

Pour renforcer le parc des PME, il faut créer des centres locaux de facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises, par répercussion augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles et aspirer à atteindre 1 million et demi de PME. Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au décollage de l'économie nationale. L'Algérie connaît beaucoup de TPE (96,15% des PME). A l'inverse, elle y a un véritable déficit d'entreprises de taille moyenne. Il faut se soucier de la création mais aussi du devenir des entreprises après leurs naissances, en créant des outils pour un suivi longitudinal qui leur

³⁵SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P39.

permettra de grandir. Mettre en place un programme national dédié à la création des PME dites « gazelles » à forte croissance³⁶, qui deviendront dans quelques années de grands groupes. Sachant que l'épanouissement des PME se fait particulièrement dans le giron des grandes firmes et l'intégration dans un groupe constituera une voie privilégiée de développement pour la PME algérienne.

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi que les autorités ont tenté de relever (depuis des années) sans vraiment atteindre les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements ;
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne³⁷ ; le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclame l'ANSEJ et les banques ;
- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980 ;

³⁶ En France 5% des entreprises dites gazelles, représentent 50% des créations d'emploi.

³⁷ SI LEKHEL Karim, *et al* (2013), Op. Cit., P.46.

- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes ;
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Daïras) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques ;
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise ;
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des PME- High Tech, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information.
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.

Conclusion :

Le champ d'activité des PME algériennes est principalement local et national, très rarement international ; moins d'une centaine d'entre elles sont exportatrices.

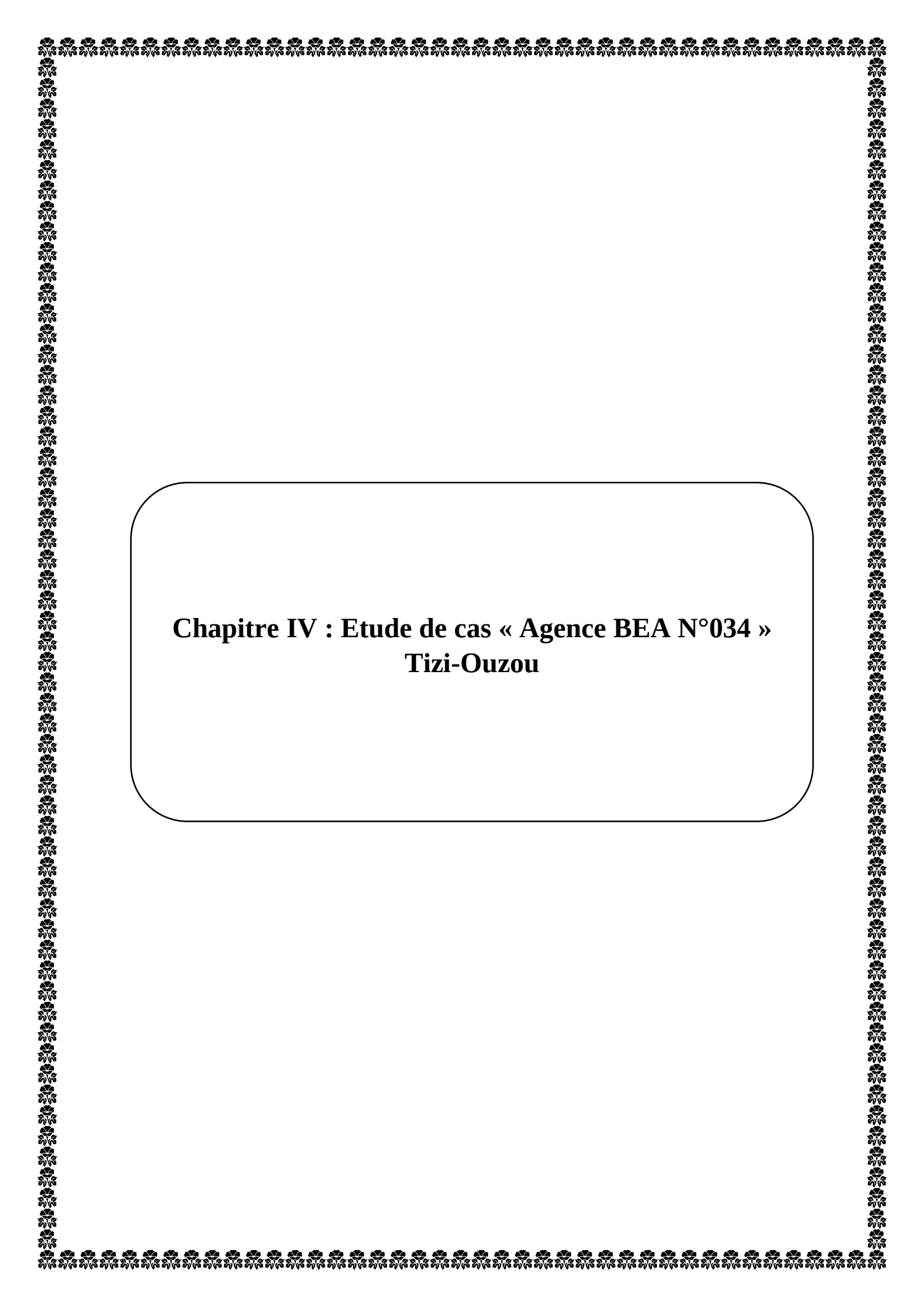
La plupart des PME algériennes utilisent des technologies anciennes et une main d'œuvre peu qualifiée, ce qui contraint leur compétitivité et, partant, leurs possibilités d'ouverture vers l'extérieur.

Malgré la mise en place de toute une batterie de dispositifs d'appui en faveur de l'investissement privé, par les pouvoirs publics, ce secteur reste peu développé et loin de pallier au déficit du secteur public, les PME semblent toujours entravées par la contrainte du financement.

La plupart des structures de promotion des PME en Algérie sont jeunes, leurs bilans ne sont pas satisfaisants, mais leurs programmes présentent des perspectives prometteuses. Pour améliorer leurs impacts sur le développement économiques, les autorités publiques doivent imposer la politique de résultats aux organismes impliqués.

Aujourd'hui, les PME occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre progressivement de place dans l'activité économique du pays et leur rôle ne cesse d'augmenter avec les nouvelles créations.

Cependant, leurs poids dans le développement économique restent à renforcer à travers des nouveaux dispositifs d'encouragement et d'accompagnement.

A decorative border composed of a repeating floral pattern, likely a stylized rose or carnation, surrounds the entire page. The pattern is dense and covers the top, bottom, and side margins.

Chapitre IV : Etude de cas « Agence BEA N°034 » Tizi-Ouzou

Introduction :

Dans ce chapitre nous allons présenter un cas pratique qui porte sur l'étude d'un crédit d'investissement, au sein de la banque Extérieur d'Algérie, Agence N ° 34 de Tizi-Ouzou « BEA ».

Pour investir, les PME font souvent appel à la banque pour leur accorder des crédits d'investissement, ce sont des prêts à long et moyen terme destinés généralement au financement de projets neufs, d'extension, de renouvellement d'équipement, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant.

Le financement de l'investissement comporte beaucoup de risques et les erreurs sont très coûteuses vu les sommes très importantes à déboursier et le caractère irréversible de certaines dépenses. Pour cela, avant de donner son accord pour l'octroi de crédit, le banquier mène au préalable une étude approfondie de tous les risques qui pourront entraver le bon fonctionnement du projet. L'étude est basée sur un dossier de crédit comportant un ensemble de documents fournis par le client, elle se déroule en deux étapes, l'analyse financière tendant à appréhender la rentabilité du projet ne venant qu'après une étude des conditions techniques et économiques de réalisation du projet, car il est inutile d'étudier la rentabilité d'un projet qui n'est pas faisable.

Il conviendrait ainsi, de consacrer cette partie à l'étude d'un cas pratique d'analyse d'un crédit d'investissement octroyé par laboratoire d'analyse médicale

Notre stage pratique s'est déroulé du 24/11/2020 au 24/02/2021, au sein de la Banque Extérieur d'Algérie « BEA », Agence N ° 34 de Tizi-Ouzou. Nous avons eu à prendre connaissance avec les structures de cette dernière puis, nous nous sommes investis à étudier et suivre la procédure d'octroi des crédits.

Dans ce cas, notre étude s'articule autour de trois sections, la première section sera consacrée à la présentation générale de la banque Extérieur d'Algérie « BEA », Agence BEA N ° 34 de Tizi-Ouzou. La deuxième section porte sur l'étude de la demande de crédit d'investissement, du montage de dossier à la décision de la banque, quant à la dernière section, elle illustre le traitement de la PME « X » par la BEA.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Cette section est consacrée à la présentation de notre terrain d'étude en relatant brièvement son histoire, son organisation ainsi que ses différentes missions. Pour finir, nous présenterons la fonction crédit au niveau de l'agence BEA N°034, le dit lieu où nous avons effectué notre stage pratique.

1.1 Historique et présentation de la BEA :**1.1.1 Historique et évolution de la BEA :**

La Banque Extérieur d'Algérie fut créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n°67, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du Crédit Lyonnais.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 Décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. La BEA n'a eu cependant sa structure définitive qu'à partir du 1^{er} Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat.

Depuis 1970, la Banque Extérieur d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (SPA) (Cf. disposition de la loi 88-01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation « électronique, télécommunication, informatique » ;
- Fonds de participation « transport et services » ;
- Fonds de participation « chimie, pétrochimie, pharmacie ».

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 Millions de dinars passant ainsi de 1 Milliard six cent millions de dinars (1,6 Milliard de DA). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 Milliards DA. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'Etat. Le capital de la banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 Milliards de DA en 2000 à 24,5 Milliards de DA en septembre 2001.

1.1.2 Présentation succincte de la Banque Extérieur d'Algérie

- Dénomination : Banque Extérieur d'Algérie « BEA ».
- Statut juridique : Société Par Actions (Etat Algérien actionnaire à 100%).
- Président Directeur Général : M. Mohamed LOUKAL.
- Capital : 24,5 Milliards de dinars.
- Siège Social : 11, Boulevard Amirouche – Alger, Algérie.
- Activité : production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.
- Réseaux d'agences : 86 agences (segmentées en agences Corporate, particuliers et universelles).
- Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants.

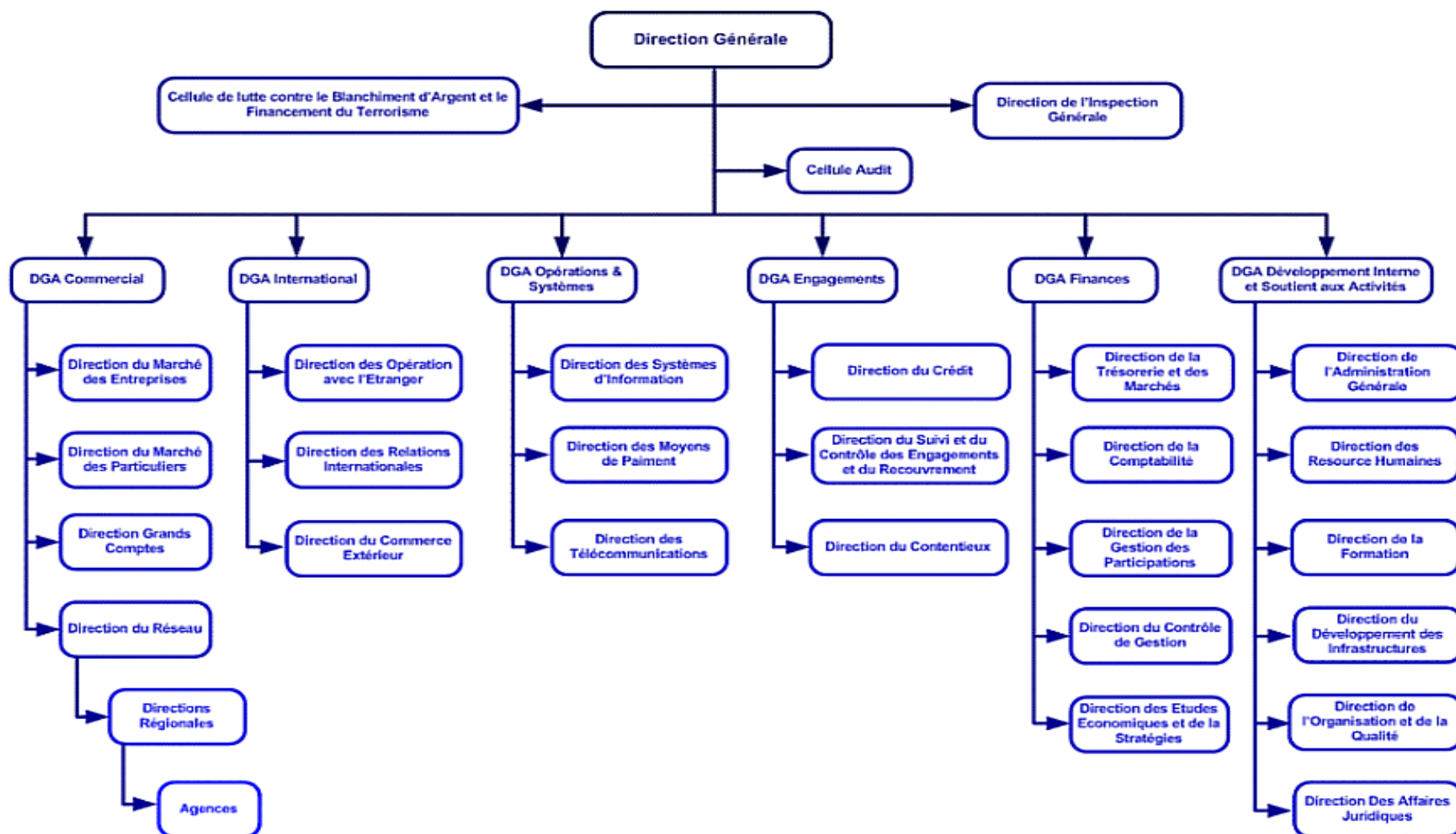
1.2 Organisation générale de la BEA :

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président Directeur général (PDG) assisté par un Directeur Général Adjoint (DGA) et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers. Actuellement, suite à la décision réglementaire N°01 /D. G du 02 /01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes ci-après désignées :

- La fonction de finance et développement.
- La fonction engagement ;
- La fonction internationale ;
- La fonction secrétariat Général ;
- La fonction contrôle.

Chacune de ces fonctions se subdivise en plusieurs directions chargées d'une tâche précise. Pour mieux comprendre l'architecture de la banque un organigramme présenté ci-après.

1.2.1 Organigramme de la BEA :



Source : Document interne de la BEA

1.3 Les missions de la BEA

Il est important de rappeler que la principale activité déployée par la banque et le traitement de toutes les opérations de banque, de change de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

La Banque Extérieure d'Algérie peut également :

- Consentir sous toutes formes, des crédits, des prêts ou des avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation ;
- Financer, par tout le monde, les opérations de commerce extérieur ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise de forme, à la garantie, ou placement ou la négociation de toutes valeurs immobilières ;
- Traiter toutes opérations de change ;
- Contracter tout emprunt, prêt, nantissement, de devises étrangères ;
- Remplir le rôle correspond d'autres banques ;
- Participer dans toute entreprise ayant pour objectif similaire ou de nature de développer ses propres affaires ;
- Gérer directement ou indirectement sous quelques formes que soit les opérations rentrant dans son objectif.

1.4 Présentation de l'agence d'accueil BEA n°034 Tizi-Ouzou

Les agences de l'établissement bancaire constituant la BEA sont classées, selon le volume d'activités (selon leurs Chiffres d'Affaires (CA), du plus important au moins important qui est en fonction des pouvoirs attribués, en trois (03) catégories en plus des agences principales :

- Les agences « 1ère catégorie » ;
- Les agences « 2ème catégorie » ;
- Les agences « 3ème catégorie ».

L'agence BEA 34 sise à Tizi-Ouzou, est une agence de 1ère catégorie, habilitée à effectuer toute opération de banque au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Dans ce cadre, cette agence, comme toute autre agence, constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure, grâce à d'efficaces structures d'accueil et de traitement, de satisfaire la clientèle quels que soient sa nature et son secteur d'activité, mais aussi, elle se doit de remplir un certain nombre de mission s'insérant dans son champ de compétence à savoir :

- Traitement des opérations de caisse (opération espèce et les opérations par compte) ;
- Démarche commerciale et montage des dossiers de crédit ;

- Fonctions administratives (gestion des moyens humains, génériques, la comptabilité et le contrôle comptable).

1.4.1 La création de l'agence BEA n°034

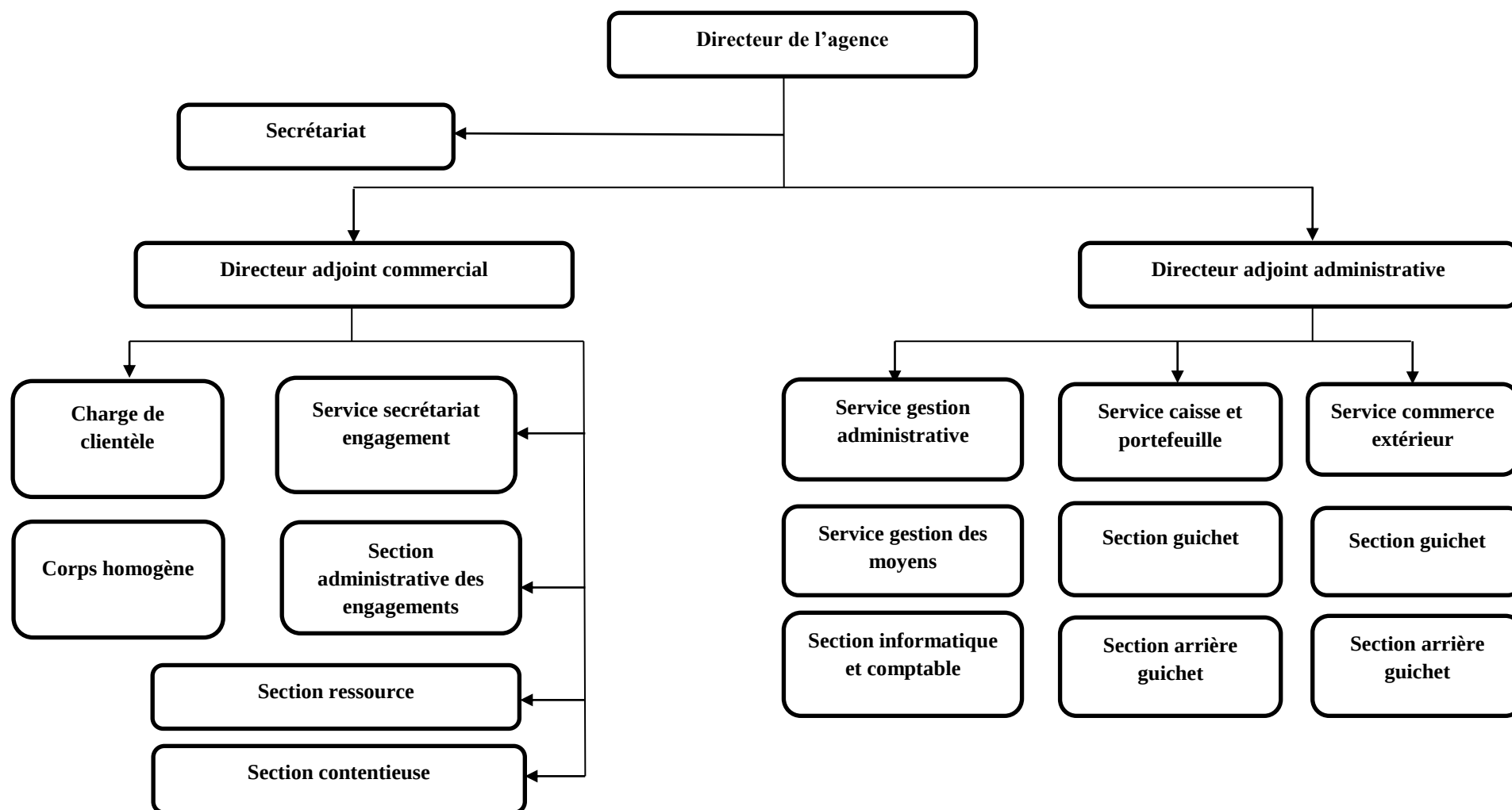
Celle-ci a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la Direction d'Algérie. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Avec un effectif de 52 employés, leurs objectifs consistent à réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 32 538 comptes dont partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et de l'exportation.

1.4.2 L'organigramme de l'agence BEA n°034 :

Afin de traiter l'ensemble de ses opérations d'une part, et accomplir convenablement ses missions d'autre part en répondant au mieux à ses engagements, l'agence BEA 34 s'est dotée d'un modèle d'organisation présenté par l'organigramme suivant :

SchémaN°05 : Organigramme de l'agence BEA n°034 de Tizi-Ouzou

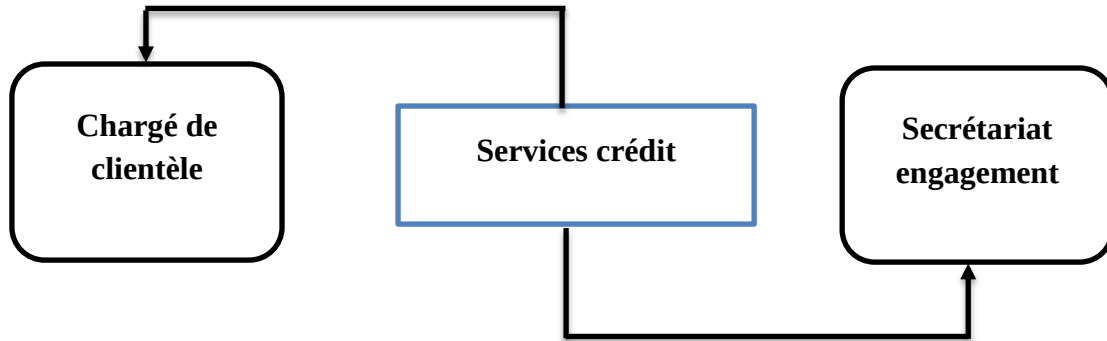


Source : Document interne de la BEA n°34

1.4.3 Place et rôle du service crédit au niveau de l'agence BEA

1.4.3.1 Organisations du service crédit au niveau de la BEA n°034

Le service crédit est soumis à l'autorité du directeur d'agence. Il est constitué des entités suivantes :



Source : document interne de la BEA n°34

- Le « corps homogène chargés de clientèle » dans le cadre de la relation clientèle.
- Le « secrétariat engagement » : ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et enfin de recueil des garanties.

Il est constitué de deux (02) sections :

- Section administration des engagements ;
- Section contentieuse.

1.4.3.2 Rôle du service crédit

Le service crédit accomplit les missions qui lui sont assignées par le biais de ses deux (02) sous services.

A. Chargé de clientèle

Ils ont pour mission :

- D'élaborer un plan de démarche pour réalisation des objectifs commerciaux qui leur sont fixés ;
- D'assister et conseiller la clientèle de l'agence en matière de financement ;
- D'effectuer les montages des dossiers de crédits de la clientèle et de les instruire (particuliers et PME) ;
- De contrôler la conformité des dossiers reçus au plan fiscal, administratif et comptable ;
- D'étudier les demandes de crédit, émettre un avis motivé et proposer les concours à mettre en place ;

- De soumettre pour appréciation et décision de la Direction d'Agence, les dossiers de crédit étudiés ;
- D'étudier et transmettre à la hiérarchie, sous la responsabilité du directeur, pour la décision des demandes de crédit ne relevant pas des pouvoirs de l'agence ;
- De suivre, conjointement avec le secrétariat engagement, l'utilisation des crédits et leur remboursement à l'échéance.

B. Secrétariat des engagements

Il est chargé de :

- Assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ;
- Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relative au crédit ;
- Veiller à l'application et au respect des procédures de traitement des engagements.

B.1 La section administration des engagements : elle est chargée de :

- Traiter toutes les instructions relatives au fonctionnement d'un client et/ ou de compte (condition, classification des dossiers de la clientèle relation, crédit, etc.) ;
- Gérer et centraliser les autorisations de crédit ;
- Transmettre et suivre les dossiers instruits ;
- Tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagements par signature (caution, aval, etc.) ;
- Etablir et délivrer les actes d'engagement (conventions de crédit, actes de Caution. etc.) ;
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leurs remboursements à l'échéance ;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés ;
- Recueillir les garanties exigées à la mise en place des crédits ;
- Transmettre les dossiers réglementaires « contrôle à la posteriori » à la BA ;
- Etablir les états de performances de l'agence ;
- Etablir les statistiques de l'agence en matière de l'engagement et d'impayés.

B.2 La section contentieuses : Elle est chargée de :

- Conserver la documentation juridique de la clientèle ;
- Gérer la documentation juridique de l'agence ;
- Conserver dans les dossiers de la clientèle les copies d'actes de garanties ;
- Traiter les créances douteuses et /ou compromises de l'agence.

1.5 Les relations fonctionnelles hiérarchisées par niveaux de délégation

Ces délégations concernent les PME, les entreprises individuelles et les professions libérales. Au niveau de la BEA, agence de Tizi-Ouzou, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêté en fonction du montant par le Président Directeur Général. Elles sont accordées aux :

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- Directeur Général Adjoint engagement (DGA) ;
- Président Directeur Général (PDG).

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un exemplaire à la Direction de l'engagement des PME (DEPME) ;
- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décision appropriées, il est mis en place deux types de comités de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel** : Qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, Direction de l'engagement des petites moyenne entreprises (DEPME), Directeur Général Adjoint engagement (DGA)). Il est composé en permanence du Président Directeur Général (PDG), du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.
- **Un comité de crédit itinérant** : Qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Section 02 : Etude de la demande d'un crédit d'investissement

Le financement d'un investissement nécessite au préalable une étude approfondie du projet en question. Le banquier s'engageant sur plusieurs années, il s'appuie sur une documentation la plus large possible afin d'apprécier l'ensemble des aspects juridiques, comptables, économiques, financiers et humains se rapportant au projet.

Nous présentons dans cette section, les étapes permettant l'octroi d'un crédit d'investissement, de l'étude de la demande de crédit à la prise de décision par la banque.

2.1 Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement¹

Les documents exigés pour la constitution d'un dossier de crédit d'investissement peuvent varier selon la nature de l'investissement projeté et l'ancienneté de la relation Banque- Client. Cependant une liste de documents est commune pour tous les types d'investissements.

Le banquier a le droit d'exiger à son client tout document jugé utile et nécessaire pour l'étude de la demande de crédit présentée par le client.

2.1.1 Documents administratifs :

- Une demande de crédit reprenant le montant, la durée, l'objet, et les garanties proposées, datées et signée par le(s) gérant (s) ;
- L'inscription au registre de commerce ;
- Les statuts : l'étendue des pouvoirs et la répartition du capital sur les actionnaires ;
- Une note de présentation du projet ;
- Les différentes autorisations administratives et techniques ;
- L'acte de propriété ou le contrat de location du local ;

2.1.2 Documents comptables et financiers :

- Les bilans et annexes prévisionnels couvrant sur la durée du crédit comportant la signature et le cachet des personnes habilitées (gérants et comptables) ;
- Les bilans et annexes des trois derniers exercices certifiés par un comptable et comportant la mention « certifiés conformes à nos écritures » apposée par le gérant suivi de sa signature ou à défaut les bilans fiscaux ;
- Le plan de financement ;
- Le plan de trésorerie prévisionnelle ;
- La facture pro forma des machines et équipements à acquérir ;
- L'évaluation financière des biens et terrains (expertisé) ;

¹ Document interne de la BEA.

- Une situation comptable de dates récentes, signée par un comptable.

2.1.3 Documents fiscaux et parafiscaux :

- Un certificat d'existence aux impôts ;
- Une attestation d'affiliation CNASAT ;
- Les attestations fiscales et parafiscales apurées de dates récentes à défaut, un échéancier de remboursement accordé par l'administration fiscale.

2.1.4 Documents économiques :

- Une étude techno-économique du projet.

2.1.5 Documents techniques :

- Le permis de construire pour les réalisations ;
- Plan de masse et de situation du projet à réaliser ;
- Plan d'architecture et charpente ;
- Etude géologique du site et autorisation de concession délivrée par les autorités compétente pour les projets de carrière ;
- Etude et analyse de la qualité de gisement pour les projets de production des matériaux de construction et autres.

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

2.2 L'étude de la viabilité de projet (étude technico-économique)

Cette étude est élaborée par le bureau d'étude ou de comptabilité spécialisés. Elle permet d'apprécier la viabilité du projet sur tous les plans.

L'analyse techno-économique est un document qui reprend l'ensemble des éléments se rapportant au projet d'investissement, on citera notamment :

- La présentation générale du projet ;
- L'étude économique du projet ;
- L'étude technique du projet.

2.2.1 Présentation générale du projet

Elle reprend les éléments suivants :

- Présentation de l'entreprise : forme juridique, capital social, siège social et la description de son activité ;
- Présentation des associés ;

- L'objet de l'investissement : il s'agit extension, renouvellement, ou projet de création avec des commentaires sur la capacité de production avant et après la réalisation de l'investissement ;
- La construction envisagée pour les équipements à acquérir ;
- Le mode de financement envisagé.

2.2.2 L'étude économique du projet :

Cette étude se base sur l'opportunité économique du projet à travers l'étude de l'environnement où il est appelé à évoluer.

Cette étude porte surtout, sur le produit ou la prestation du projet à travers l'étude de marché.

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

- Analyser de la demande passée et présente ;
- Analyse de la demande future ;
- Analyse du choix de l'objectif de production.

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

2.2.3 L'étude technique de projet :

Cette étude correspond à l'étude détaillée sur le choix du promoteur sur les différentes composantes du projet.

- **Le processus technologique** : elle met en évidence :
 - Le choix du matériel de production, sa performance, ses caractéristiques techniques, modalités d'acquisition, la garantie du fournisseur, etc. ;
 - Le processus de production envisagé ;
 - Les capacités techniques de l'unité.
- **La capacité de production et effectif nécessaire**
Après avoir déterminée le matériel, on se penche sur les capacités d'utilisation des chiffres d'affaires envisagés, ainsi que l'effectif nécessaire en nombre et en qualité, notamment l'adaptation de l'effectif aux conditions de production de l'entreprise.
- **La localisation géographique** : Celle-ci peut constituer un élément déterminant pour la réussite du projet. En effet, la localisation influe directement sur les conditions suivantes :
 - **Les conditions techniques** : l'existence des différentes commodités pour la réalisation du projet et pour l'exploitation, tel est le cas de l'extension de réseaux routiers, électricité, eau, le climat...

- Les conditions économiques : concernant la localisation par rapport au marché de produits finis de l'entreprise et matière première.
- **L'approvisionnement** : les caractéristiques, les prix et surtout la disponibilité des matières premières doivent être déterminés pour faciliter leur acquisition et éviter les ruptures des stocks.
- **Le coût de l'investissement** : la description du programme d'investissement doit porter sur l'ensemble des ruptures et doit être détaillée par le réalisé et ce qui reste à réaliser.
- **Planning de réalisation** : le promoteur doit présenter un plan de réalisation envisagé, dans lequel il indiquera le délai nécessaire pour passer en phase d'exploitation. En cas d'avis favorable, le banquier et le promoteur veillent à ce que le projet se réalise dans le délai prévu, dans des bonnes conditions car une erreur dans cette phase peut revenir fatale lors de l'exploitation.
- **Le financement** : le promoteur doit indiquer la structure de financement qu'il envisage, il indique le montant de ses apports en numéraires et en natures, ainsi que toute autre ressource de financement qu'il envisage.

2.3 Etude financière

L'étude financière est une étude évaluant la situation financière d'une société à un moment défini. Elle est réalisée à partir de document et d'un ensemble de données économique et financière récentes liées tant à la société qu'à son secteur d'activité.

2.3.1 Analyse des besoins et ressources de l'entreprise :

- a) **Les besoins** : ils comprennent en générale, l'ensemble des investissements et les variations en besoins de fond de roulement.

Le banquier prête une attention particulière aux rubriques suivantes :

- **Les amortissements** : il est considéré comme une charge déductible mais non décaissable, par conséquent il doit impérativement servir au renouvellement de l'équipement.
 - **L'évolution du besoin de fond de roulement** : l'augmentation des capacités de production de l'entreprise engendre des besoins d'exploitation, l'entreprise doit prévoir des ressources pour le financement de ces besoins cycliques.
- b) **Les ressources** : la première ressource de l'entreprise, lors de la phase de l'exploitation, c'est la capacité d'autofinancement (CAF). Il convient ainsi d'étudier

les projections de l'entreprise sur la CAF, parce que c'est celle-ci qui va servir au remboursement du crédit.

2.3.2 Analyse des documents comptables

2.3.2.1 Le bilan comptable

Est un document qui décrit la santé financière de l'entreprise, à un moment donné. Il permet de recenser ce que l'entreprise possède (l'actif) et ce qu'elle doit (le passif), autrement dit les ressources engagées pour financer son actif (capital social, emprunts, ...).

L'actif est représenté par les biens procédés par l'entreprise, il se compose de trois classes qui sont :

- Classe 2 « Investissements » : qui représente l'ensemble des biens et des valeurs acquises ou créés par l'entreprise, qui sont des biens durables.
- Classe 3 « Stocks » : qui représentent l'ensemble des biens acquis ou créés par l'entreprise qui sont destinés à être consommés par des besoins de fabrication ou d'exploitation.
- Classe 4 « Créances » : elle contient l'ensemble des droits acquis par l'entreprise à la suite de ses relations avec les tiers.

Le passif est représenté par les capitaux mis à la disposition de l'entreprise. Il se compose de deux classes :

- Classe 1 « Fonds propres » : qui représente les moyens de lancement apportés à la disposition de l'entreprise par les propriétaires.
- Classe 5 « Dettes » : elle contient l'ensemble des obligations contractées par l'entreprise à la suite de ses relations avec les tiers.

2.3.2.2 Le bilan financier :

Est un document permettant de connaître ce qui est possédé par une entreprise (son actif) et ce qu'elle doit (son passif). Il reprend les informations fournies par le bilan comptable en les réagénant de manière à déterminer la solvabilité de la société sur le court terme. Son analyse intéresse au premier lieu le gestionnaire de l'entreprise, et au second lieu les tiers (banques, fournisseurs).

Il peut s'analyser en deux stades :

- **Structure du passif (ressources) :**

Elle contient trois catégories :

- Les fonds propres : sont les fonds dont l'entreprise dispose à titre permanent ; c'est-à-dire jusqu'à sa liquidation.

- Les dettes à long et à moyen terme (DLMT) : sont les soldes que l'entreprise doit rembourser dans un délai qui est supérieur à une année. Ce sont des dettes exigibles que l'entreprise n'aura pas à honorer dans le cours de l'exercice présent. Elles comprennent :
 - ✓ Les dettes d'investissement.
 - ✓ Les emprunts à plus d'un an.
 - ✓ Les comptes d'associés bloqués.
 - ✓ Les emprunts obligatoires.
- Les dettes à court terme (DCT) : sont des dettes que l'entreprise doit rembourser dans un délai qui ne dépasse pas une année. Elles sont constituées essentiellement de dettes non- bancaires comme :
 - ✓ Les dettes fournisseurs.
 - ✓ Les avances reçues des clients.
 - ✓ Les emprunts et les dettes envers les associés.

On trouve aussi une autre rubrique qui est les concours bancaires ; qui comprend les différents concours de trésorerie à savoir :

- ✓ Les concours bancaires courants.
- ✓ Les effets escomptés non-échus.
- ✓ Les soldes débiteurs auprès des banques (découverts, facilité de caisse).

• **Structure de l'actif (emplois) :**

Elle contient quatre catégories :

- Valeurs immobilisées : appelées fixes ou cycliques, elles concernent des biens durables.
- Valeurs d'exploitation : cette catégorie de biens est constamment l'objet de transformation, par conséquent, absorbée dans le cycle de l'exploitation. Elle regroupe les soldes qui sont classés selon le degré de finition dans le cycle de production.
- Valeurs réalisables : elles contiennent des créances en attente d'être converties en liquidité au terme d'échéance de règlement fixé.
- Valeurs disponibles : sont les valeurs d'actif les plus liquides détenus par l'entreprise (banque, caisse...).

2.3.2.3 Tableau de compte de résultat² :

Le TCR contient un document essentiel pour opérer au titre de l'exercice considéré, la qualité de sa gestion et sa capacité de dégager des excédents ; objectif fondamental de toute entreprise.

Le TCR fait apparaître le résultat d'exploitation d'un exercice donné.

Les compte de résultats sont constitués de :

- Comptes d'exploitation qui fait apparaître tous les produits de l'entreprise enregistrés durant l'année. Ainsi que toutes les charges constatées.

En matière de produits, tous les produits hors exploitation, les produits d'exploitation et le chiffre d'affaires qui sont :

- Ventes de marchandises ;
- Produits vendus ;
- Production de l'entreprise pour elle-même ;
- Prestations fournis.

En matière de charges, les achats et les frais qui comprennent :

- Marchandises consommées ;
- Transfert de charges de production ;
- Matières et fournitures consommées ;
- Services ;
- Amortissements et provisions ;
- Impôts et taxes ;
- La valeur ajoutée (VA) : c'est la différence entre le chiffre d'affaires et les charges.
- L'impôt sur les bénéfices : est déductible du résultat brut. Les résultats éventuellement déficitaires devront figurer à l'actif du bilan pour la balance.

2.3.3 Les outils d'évaluation :

2.3.3.1 L'équilibre financier à travers les indicateurs financiers :

a) Le Fond de Roulement (FR) :

Le FR est un paramètre essentiel dans l'analyse financière de l'entreprise. C'est la partie des ressources permanentes qui finance une partie des actifs circulants. Autrement dit ce sont les ressources de financement permanentes qui restent après le financement des valeurs immobilisées et qui servent à financer une partie des actifs circulants non couverte par des dettes à court terme.

² Cours 3ème année du module « gestion financière » à l'UMMTO.

Il est important de calculer son fonds de roulement car cela permet de vérifier si l'entreprise connaît un certain équilibre financier. En général, le fonds de roulement est calculé lors de la création d'une entreprise, lors de son rachat, ou en cours d'activité. Il existe plusieurs façons de calculer le fonds de roulement mais toutes sont très simples. Voici les différentes formules de calcul du fonds de roulement :

- Par le haut de bilan :

FR = capitaux permanents – actifs immobilisés net

- Par le bas du bilan :

FR = actif circulant – dettes à court terme.

b) Le Besoin de Fonds de Roulement (BFR) :

Le BFR traduit le besoin de capitaux de l'activité, il représente la différence entre l'actif circulant hors disponibilités (actif cyclique) et les dettes à court terme non bancaires (passif cyclique).

Le BFR est calculé de la manière suivante :

- **BFR = emplois cycliques – ressources cycliques.**
- **BFR = actif circulant (hors VD) – passif circulant (hors dettes financières).**

c) La trésorerie nette (TN) :

C'est le montant des emplois nets réalisés sous forme de liquidité, diminué du total des concours bancaires courants mis à la disposition de l'entreprise par le secteur bancaire.

La trésorerie peut être calculée de deux manières :

- **TN = F.R.N – B.F.R**
- **TN = valeurs disponibles – dettes financières à court terme.**

2.3.4 L'équilibre financière à travers les ratios :

Un ratio est un instrument d'aide à la décision, il peut être défini comme étant un rapport entre deux grandeurs significatives, ces valeurs doivent être évaluées avec les mêmes unités de mesures.

Le terme de ratio désigne le rapport entre deux valeurs caractéristiques du bilan qui exprime leur importance relative. L'étude des ratios permet de mettre en évidence l'évolution de la structure de l'entreprise, ainsi que sa situation financière.

Il existe un grand nombre de ratios. Toutefois, nous aborderons ceux qui du point de vue du banquier sont liés à la fonction financière de l'entreprise et qui peuvent être classés en quatre familles comme suit :

- Ratios de structures financières ;

- Ratios de gestion ;
- Ratios de rentabilité ;
- Ratios d'activité.

2.3.4.1 Ratios de structures financières :

Cette première famille de ratios se divise, elle aussi, en trois types de ratios de structures, ratios de solvabilité et ratios de liquidité.

A. Ratios de structure : Ces ratios permettent de donner une idée sur l'état financier de la banque ; on distingue :

- **Ratio d'autonomie financière :** Ce ratio mesure la capacité des capitaux propres à financer les valeurs immobilisées. Il se calcul par la formule suivante :

Ratio d'autonomie financière = Fonds propres/ actifs immobilisés

- **Ratio de liquidités des actifs :** Ce ratio représente la nature d'activité de la banque. Il permet de comparer la situation de cette dernière avec les autres banques.

Il se calcul par la formule suivante :

Ratio de liquidités des actifs = Actifs circulants/dettes à court terme

- **Ratio d'indépendance financière :** Lorsque ce ratio est supérieur à 1, la banque est indépendante de l'extérieur, dans le cas contraire, elle dépend des autres organisations financières. Il se calcul par la formule suivant :

Ratio d'indépendance financière = Fonds propres/ capitaux permanent

B. Ratios de solvabilité : Ils permettent d'apprécier le degré du risque financier et servent également de base à l'analyse financière pour estimer le financement qui sera nécessaire et les conditions dont il faudra l'assortir. Le plus utilisé de ces ratios est sans doute le rapport des propres aux dettes totales de l'entreprise.

- **Le Ratio d'autonomie financière (R.A.F) :** Il mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter. Et aussi il indique le degré de l'Indépendance de l'entreprise vis -à vis ces créanciers. Ce ratio doit être supérieur ou égale à 1. Il se calcule par la formule suivante :

Ratio d'autonomie financière = capitaux propres / dettes à long et moyen terme

- **Le ratio de solvabilité générale (R.S.G) :** Il mesure la capacité de l'entreprise à faire face à ces dettes à court et long terme. Il doit être supérieur ou égale à 1, car en cas de faillite ou liquidation, l'entreprise peut payer ces dettes par la vente de ces actifs comme dernière solution.

Il se calcule selon :

Ratio de Solvabilité Générale = Somme des Actifs / Somme des Dettes

- **Ratio d'endettement :** Le ratio d'endettement « est un indicateur qui permet d'analyser de façon précise la structure des capitaux permanents, grâce à la comparaison entre le montant des capitaux permanents et celui des capitaux empruntés ». Il se calcul par la formule suivante :

$$\text{Ratio d'endettement} = \text{total des dettes} / \text{total d'actif}$$

- **Ratio de capacité de remboursement :** Ce ratio détermine le nombre d'année que mettrait la CAF à rembourser les dettes à long et moyen terme. Ce ratio ne doit pas dépasser trois et demi (3,5).

$$\text{Ratios de capacité de remboursement} = \text{dettes à long et moyen terme} / \text{capacité d'autofinancement.}$$

- C. **Ratio de liquidité :** Les ratios de liquidité évaluent la capacité de l'entreprise à faire face à des engagements à brève échéance par la mise en œuvre du fond de roulement et la liquidation progressive des éléments de l'actif circulant. On distingue les ratios suivants :

- **Ratio de liquidité générale (R.L.G) :** Ce ratio traduit la capacité de remboursement global à court terme de l'entreprise. En effet, il confronte l'ensemble des liquidités potentielles (actifs transformables en monnaie à court terme) à l'ensemble des exigibilités potentielles (dettes remboursables à court terme). Ce ratio doit être supérieur à 1.

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \text{actif circulant} / \text{dettes à court terme}$$

- **Ratio de liquidité réduite (RLR) :** Ce ratio traduit également la capacité de remboursement à court terme de l'entreprise en comparant les éléments les plus liquides de l'actif circulant aux dettes à court terme. Ce ratio doit être compris entre 0,3 et 0,5.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \text{valeurs réalisables} + \text{valeurs disponibles} / \text{dettes à court Terme.}$$

- **Ratio de liquidité immédiate (R.L.I) :** Il permet d'apprécier la part des dettes à court terme qui peut être remboursée dans l'immédiat. Ce ratio doit être compris entre 0,2 et 0,3.

$$\text{Ratio de liquidité immédiate} = \text{valeurs disponibles} / \text{dettes à court terme.}$$

2.3.4.2 Ratio de gestion :

Ils sont appelés ratio d'exploitation ou d'activité, permettent de mesurer la rotation des composants du besoin en fond de roulement (les stocks, les créances, les dettes à court terme). Nous retrouverons :

- A. Le ratio de rotation des stocks :** Il est important de surveiller la vitesse de rotation des stocks, une faible rotation répercute défavorablement sur la trésorerie de l'entreprise. Ces ratios sont différenciés selon la nature de ceux-ci :

- **Pour les marchandises :**

$$\text{Délai de Rotation des Stocks des Marchandises} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux de M/dises}) / 2] / [(\text{achats de M/dises hors taxes} + \text{stocks finaux}) / \text{nombre de jours}]$$

- **Pour les matières premières et de consommation intermédiaire :**

$$\text{Délai de Rotation des Stocks} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux des matières 1er}) / 2] / [(\text{achats des matières 1ères} + \text{stocks initiaux} - \text{stocks finaux}) * \text{nombre de jours}]$$

- **Pour les produits finis :**

$$\text{Délai de Rotation des Stocks} = [(\text{stocks initiaux} + \text{stocks finaux des produits finis}) / 2] / [(\text{vente des produits finis hors taxes} - \text{stocks initiaux} - \text{stocks final}) * \text{nombre de jours}]$$

- B. Les ratios relatifs aux créances clients :** Ce ratio mesure la durée moyenne des crédits accordés par l'entreprise à ces clients, et par définition, le délai moyen de paiement de ces derniers. Il se calcule en rapportant l'encours clients au chiffre d'affaires.

$$\text{Ratio de Rotation} = (\text{Créance Clients} / \text{Chiffre d'Affaires TTC}) * 360$$

- C. Le ratio relatif aux dettes fournisseurs :** Ce ratio mesure la durée moyenne du crédit accordé par les fournisseurs à l'entreprise. Il se calcule en rapportant le montant de l'en-cours fournisseurs au montant des achats de l'entreprise multiplié par 360.

$$\text{Ratio de Rotation} = (\text{Créance Fournisseurs} / \text{Achats Annuels TTC}) * 360$$

2.3.4.3 Ratio de rentabilité :

Les ratios de rentabilité mesurent l'efficacité générale de la gestion d'après les revenus des ventes et des investissements ; en effet à l'aide de ces ratios, l'analyse pourra porter un jugement sur les résultats obtenus par l'entreprise qui sont le fruit d'une politique de gestion.

A. Ratio de rentabilité économique (RRE) : Ce ratio mesure la rentabilité des actifs investis dans l'entreprise. Il permet de rémunérer les capitaux investis dans l'entreprise. La rentabilité économique mesure donc l'efficacité des moyens de production mis en œuvre dans le cadre de son activité. Elle est mesurée par le rapport suivant :

$$\text{Ratio de rentabilité économique} = \frac{\text{résultat net} + \text{IBS} + \text{impôts et taxes} + \text{charges financières}}{\text{capitaux permanents}}$$

B. Ratio de rentabilité commerciale : Elle traite la politique de prix de l'entreprise et la marge brute qu'elle prélève sur le prix de revient des produits vendues.

$$\text{Taux de rentabilité commerciale} = (\text{Résultat net} / \text{Chiffre d'affaires (CA)}) * 100$$

C. Ratio de rentabilité financière (RRF) : Ce ratio permet de mesurer la rentabilité des capitaux propres c'est-à-dire, qu'il permet d'apprécier le bénéfice qui revient aux associés, par rapport aux fonds qu'ils ont engagé au cours des années précédentes. Elle est appelée aussi la rentabilité des capitaux investis. Elle est mesurée par le rapport suivant :

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \frac{\text{résultat net}}{\text{capitaux propres.}}$$

2.3.4.4 Ratio d'activité :

De nombreux ratios permettent de suivre l'évolution de l'activité de l'entreprise à savoir :

A. Taux de croissance du chiffre d'affaires :

L'évolution du chiffre d'affaires permet de mesurer le taux de croissance de l'entreprise et donc son potentiel d'activité. C'est un indicateur de tendance d'évolution de l'activité : croissance forte ou faible, stagnation et récession.

Il se mesure par la formule suivante :

$$\text{Taux de croissance du CA} = \frac{\text{CA}(n) - \text{CA}(n-1)}{\text{CA}(n-1)} * 100$$

B. Taux de croissance de la valeur ajoutée : L'évolution de la VA est également un indicateur de croissance de la richesse générée par l'entreprise.

$$\text{Taux de croissance du CA} = \frac{\text{CA}(n) - \text{CA}(n-1)}{\text{CA}(n-1)} * 100$$

C. Taux d'intégration : Ce ratio mesure l'intégration de l'entreprise dans le processus de production ainsi que le poids ses charges externes.

$$\text{Taux de croissance du VA} = \frac{\text{VA}(n) - \text{VA}(n-1)}{\text{VA}(n-1)} * 100$$

D. Taux de marge commerciale : Ce ratio mesure l'évolution de la performance de l'activité commerciale de l'entreprise.

$$\begin{aligned} \text{Taux d'intégration} &= \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaire (HT)}} * 100 \\ \text{Taux de marge commerciale} &= \frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises}} * 100 \end{aligned}$$

E. Partage de la valeur ajoutée : Ce ratio mesure la part de richesse qui sert à rémunérer le travail des salariés, les apporteurs de capitaux et le renouvellement du capital investi ainsi que la part réservée à l'Etat.

$$\text{Partage de la VA (Facteur travail)} = \frac{\text{Frais de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}} * 100$$

$$\text{Partage de la VA (Facteur capital)} = \frac{\text{EBE}}{\text{Valeur ajoutée}} * 100$$

$$\text{Partage de la VA (Part de l'Etat)} = \frac{\text{Impôts et taxes}}{\text{Valeur ajoutée}} * 100$$

F. Part des frais personnels et financiers dans le chiffre d'affaires : Ces ratios mesurent la proportion du chiffre d'affaires absorbés par les frais de personnel et financiers.

$$\text{Part des frais de personnels} = \frac{\text{Frais de personnels}}{\text{CA}} * 100$$

$$\text{Part des frais financiers} = \frac{\text{Frais financiers}}{\text{CA}} * 100$$

2.4 Etude de la rentabilité de projet

Après avoir collecté toutes les informations et étudié les aspects techniques et financiers du projet, le banquier procède à l'étude de la rentabilité.

L'étude de la rentabilité s'opère en deux phases complémentaires. La première consiste à la construction des tableaux Emplois/Ressources, qui représente les dépenses et recettes pour en déterminer les soldes des périodes. La deuxième phase consiste au calcul des indicateurs de rentabilité à partir des soldes dégagés dans la première phase. Il s'agit du délai de récupération du capital (DRC), la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de rentabilité (IR) et le taux de rentabilité interne (TRI).

2.4.1 La 1^{ère} phase : constructions des tableaux emplois/ressources :

Le tableau Emplois/Ressources, fait confronter les emplois de l'entreprise avec ses ressources, pendant une certaine période, pour faire ressortir des soldes annuels appelés « cash- flows » de trésorerie, qui servent dans le calcul de la rentabilité de l'entreprise.

Le banquier établit deux tableaux Emplois/Ressources :

- Le tableau Emplois/Ressources avant financement ;
- Le tableau Emplois/Ressources après financement.

Cette démarche permet de voir la capacité du projet à supporter ses coûts sans aucune ressource extérieure, seulement avec les CAF dégagées de l'activité de cette entreprise. Cette démarche permet aussi de voir l'impact de l'endettement sur la rentabilité du projet, en comparant les indicateurs de rentabilité calculés sur les deux tableaux, car après financement, les remboursements des emprunts figurant comme emplois et les CAF serrant pénalisées par des frais financiers.

2.4.2 La 2^{ème} phase : calcul de la rentabilité de projet

Pour calculer la rentabilité d'un projet, on dispose de plusieurs méthodes qui utilisent des données actualisées, c'est-à-dire des valeurs prévisionnelles affectées d'un coefficient d'actualisation de manière à les rendre comparables à la date de l'étude. La formule permettant d'obtenir le coefficient d'actualisation (A_n) est la suivante :

$$A_n = 1 / (1+T)^n$$

On peut citer les principales méthodes suivantes :

2.4.2.1 Le délai de récupération capital (DRC) :

Le délai de récupération capital représente le temps nécessaire pour récupérer le montant de l'investissement.

Il peut être déterminé à partir :

- Soit par les cash-flows simples, qui donnent le temps d'égalité entre le cumul des cash-flows simples et le coût de l'investissement.
- Soit par les cash-flows actualisés, qui déterminent le temps pour que le cumul des cash- flows actualisés soit égal au coût de l'investissement.

Pour le banquier, ce délai est apprécié favorablement s'il est inférieur à la durée du crédit.

2.4.2.2 La valeur actuelle nette (VAN) :

La VAN est une mesure de rentabilité d'un investissement. Celle-ci est calculée comme la somme des flux de trésorerie engendrés par cette opération, chacun étant actualisé

de façon à réduire son importance dans cette somme à mesure de son éloignement dans le temps. C'est la comparaison entre les dépenses initiales de l'investissement et les revenus attendus pendant la durée de l'investissement.

Elle se calcul par la formule suivante :

$$VAN = \sum \text{cash-flows actualisés} - \text{investissement initial}$$

- Si la VAN est positive, le projet est rentable.
- Si la VAN est négative, le projet n'est pas rentable.

La VAN constitue un paramètre d'appréciation et de rentabilité de projet. Plus la VAN est élevée plus le projet est rentable et vice versa. Ainsi, tout projet dont la VAN est négative est un projet non rentable et aussi donc rejeté.

2.4.2.3 L'indice de rentabilité (IR) :

L'indice de rentabilité exprime une rentabilité relative par rapport au montant de l'investissement ainsi, il permet de comparer plusieurs projets d'investissement de montant différents. Il peut également être comparé à la norme de l'entreprise.

L'IR mesure ce profit par un dinar de capitaux investi.

$$IR = \sum \text{cash-flows actualisés} / \text{coût d'investissement}$$

Un projet d'investissement sera sélectionné à condition que l'indice de rentabilité soit supérieur à 1.

2.4.2.4 Le taux de rentabilité interne (TRI) :

C'est le taux d'actualisation qui rend nulle la VAN. Autrement dit, c'est le taux auquel le cumul des cash-flows actualisés est exactement égal au coût de l'investissement.

La mesure d'un projet d'investissement par le TRI nécessite que l'entreprise fixe « une normal minimal », c'est -à- dire un taux rentabilité minimal appelé « taux de rejet ». Tous les projets ayant un TRI inférieur au taux de rejet, seront à priori rejetés. Généralement, on prend le taux d'actualisation choisi dans le calcul de la VAN comme taux de rejet.

- Si le TRI > taux de rentabilité minimum imposé par l'entreprise, le projet va améliorer la rentabilité globale de l'entreprise.
- Si le TRI < taux de rejet, le projet va détériorer la rentabilité de l'entreprise.

2.5 Décision finale :

C'est la phase la plus délicate de l'étude d'une demande de crédit d'investissement. A ce stade de l'étude, il n'y a plus de règles générales. La décision est toujours prise par un jugement personnel, étayé bien sûr par les éléments d'appréciation dégagés.

Selon qu'il s'agisse d'un crédit d'investissement ou d'un autre crédit, les conclusions pourraient différer, mais dans un cas comme dans l'autre, les considérations liées au facteur humain, à l'élément de confiance et de compétence, ainsi que les conclusions tirées de l'analyse de la conjoncture économique générale ou particulière à la branche d'activité de l'entreprise, complètent utilement les indications fournies par l'analyse financière.

Pour cette analyse financière, il y a trois grands principes qu'il faut respecter :

- La bonne connaissance de l'entreprise et de son secteur d'activité ;
- L'examen approfondi des documents comptables et financiers dans une perspective décloisonnée et interactive ;
- La propriété accordée aux évolutions par rapport à l'entreprise.

Section 03 : Traitement du dossier de la PME « X » par la BEA

Notre cas pratique a été fait au niveau de la Banques Extérieur d'Algérie (BEA), agence N°034 Tizi Ouzou sur un laboratoire d'analyse médicale, qui est une micro-entreprise dans le secteur paramédical.

3.1 Etude technico-économique :

L'activité consiste à l'extension pour un laboratoire d'analyse médicale dans sa phase de maturité.

3.1.1 Présentation de l'entreprise et le gérant :

3.1.1.1 Présentation de l'entreprise :

Laboratoire d'analyse médicale est situé au lieu-dit SOR BRO LES JARDINS DELLYS W, de Boumerdes à proximité l'hôpital de DELLYS, elle a débuté son activité le 04/07/2004.

Afin de moderniser et renouveler ses moyens de production, en date 22 /06/2017, une demande de crédit d'investissement à moyen terme a été présentée au service crédit de la Banque Extérieur d'Algérie, direction régionale de Tizi-Ouzou par le gérant de cette dernière.

Le crédit sollicité a pour objet l'actualisation de son matériel de travail. Cette activité nécessite des équipements performants répondant aux nouvelles normes et dernières technologies pour plus de précision et exactitude dans l'obtention de résultats. Ce crédit est d'un montant 1 500 KDA à moyen terme remboursable sur 5ans dont une année de différé avec un taux d'intérêt de 5.50%.

3.1.1.2 présentation de gérant :

Le médecin est lui -même le gérant de laboratoire d'analyse, durant son activité.

Nom et prénom : XX.

Date de naissance : 05 septembre 1965.

Lieu de naissance : Tizi-Ouzou.

Adresse : les villas zone ouest Tizi-Ouzou.

Activité : Laboratoire d'analyses médicales.

Adresse activité : SOR BRO LES JARDINS DELLYS W, de Boumerdes.

Agrément : N°X du 14/07/2004.

Identifiant fiscale : XX.

Article d'imposition : XX.

3.1.1.3 L'impact de projet :

L'entreprise « Laboratoire d'analyse médicale » recèle énormément une meilleure qualité de prestations et d'effets positifs sur l'environnement socio-économique à savoir :

- Une fois en activité, le projet générera de l'emploi direct, soit 06 postes de travail permanents ;
- Le projet n'aura aucun effet négatif sur l'environnement et éventuellement la réalisation du projet n'occasionnera pas des agréments au voisinage de lieu de son implantation ;
- L'expérience du gérant dans la médecine ;
- La bonne réputation du gérant à Tizi-Ouzou.

3.1.2 L'étude technique

En matière d'analyse technique, le médecin « X » passe à une étude détaillée sur le choix de ces différentes composantes, pour réaliser son projet.

Afin d'améliorer ce projet, le médecin « X » a acquis une machine d'automate biochimie qui est de technologie moderne, elle sera acquise auprès d'un fournisseur local.

3.1.2.1 L'analyse des coûts :

L'acquisition de la machine et les matériaux vont coûter l'entreprise une somme de 5 000 000.00 DA, soit :

Tableau N°13 : Détermination du coût de l'investissement

Désignation	Montant (DA)
Matériel	3 297 000.00
Matériel de bureau	500 000.00
Stock de matières et produits	825 000.00
Trésorerie de départ	378 000.00
Montant du crédit global	5 000 000.00

Source : Etabli par nos-soins à partir des données de la banque BEA.

3.1.2.2 Structure de financement :

La structure de financement représente le montant des fonds avec lequel l'entreprise vas financer le projet, composé de l'apport personnel, ainsi que la somme du crédit sollicité à la banque.

Pour la réalisation du projet envisagé par laboratoire d'analyse médicale du médecin « X », dont le montant global est estimé à 5 000 000.00 DA, son financement sera ventilé entre un financement bancaire de 30% donc 1 500 000.00 DA et un apport propre en guise d'autofinancement de 70% l'équivalent de 3 500 000.00 DA.

Tableau N° 14 : Structure de financement du projet

Désignation	Montant (DA)	%
Apport personnel	3 500 000.00	70%
Crédit bancaire	1 500 000.00	30%
Total	5 000 000.00	100%

Source : Document interne de la BEA de Tizi-Ouzou.

3.2 Etude financière du projet

Une analyse financière est une étude évaluant la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Elle est réalisée à partir des documents comptables et d'un ensemble de données économiques et financière récentes liées tant, à l'entreprise qu'à son secteur d'activité, généralement réalisée sur cinq (05) ans.

Pour effectuer l'analyse financière, il y a lieu de suivre les étapes suivantes : Présentation des bilans financiers condensés, analyse des paramètres financiers, calcul et interprétation des ratios.

3.2.1 Analyse des bilans prévisionnels sur 5 ans

3.2.1.1 Analyse de bilan financier :

Les bilans financiers sont obtenus après retraitement et reclassement des postes des bilans comptables. L'analyse financière pour ce projet est faite sur cinq exercices.

Tableau N°15 : Actif du bilan financier

unité : DA

Actif	2017	2018	2019	2020	2021
Immobilisation corporelle					
-Matériel et outillage.	3 280 000	3 280 000	3 280 000	3 280 000	3 280 000
-Matériel de transport	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Immobilisation brute	4 780 000	4 780 000	4 780 000	4 780 000	4 780 000
Total des amortissements	530 000	1 060 000	1 590 000	2 120 000	2 650 000
Valeur d'Immobilisation	4 250 000	3 720 000	3 190 000	2 660 000	2 130 000
Valeur d'Exploitation	-	-	-	-	-
Valeur Réalisable	-	-	-	-	-
-Disponibilité	3 243 000	3 492 000	3 744 000	4 114 000	4 474 000
Valeur Disponible	3 243 000	3 492 000	3 744 000	4 114 000	4 474 000
Total actif	7 493 000	7 212 000	6 934 000	6 774 000	6 604 000

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir des données de la BEA.

Tableau N°16 : Passif du bilan financier

unité : DA

Passif	2017	2018	2019	2020	2021
Fond propre					
-Fond social ou personnel	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
-Résultat de l'exercice	993 000	1 012 000	1 034 000	1 174 000	1 304 000
Fonds propres	5 993 000	6 012 000	6 034 000	6 174 000	6 304 000
-Emprunt et dettes financières	1 500 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000
Dettes à long et moyens termes	1 500 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000
Dettes à courts terme	-	-	-	-	-
Total passif	7 493 000	7 212 000	6 934 000	6 774 000	6 604 000

Source : Tableau réalisé par nos-soins à partir des données de la BEA.

3.2.1.2 Analyse du bilan de grande masse

Les tableaux ci-dessous représente l'analyse des bilans de grandes masses durant cinq (05) ans :

Tableau N°17 : présentation du bilan en grande masse 2017

Actif			Passif		
Désignation	Montant	Taux%	Désignation	Montant	Taux %
VI	4 250 000	56,72%	FP	5 993 000	79,98%
VE	-	-	DLMT	1 500 000	20,02%
VR	-	-	DCT	-	-
VD	3 243 000	43,28%	Total	7 493 000	100%
Total	7 493 000	100%			

Source : Etabli par nos-soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau N°18 : présentation du bilan en grande masse 2018

Actif			Passif		
Désignation	Montant	Taux %	Désignation	Montant	Taux %
VI	3 720 000	51,58%	FP	6 012 000	83,36%
VE	-	-	DLMT	1 200 000	16,64%
VR	-	-	DCT	-	-
VD	3 492 000	48,42%	Total	7 212 000	100%
Total	7 212 000	100%			

Source : Etabli par nos- soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau N°19 : Présentation du bilan en grande masse 2019

Actif			Passif		
Désignation	Montant	Taux %	Désignation	Montant	Taux %
VI	3 190 000	46,01%	FP	6 034 000	87,02%
VE	-	-	DLMT	900 000	12,98%
VR	-	-	DCT	-	-
VD	3 744 000	53,99%	Total	6 934 000	100%
Total	6 934 000	100%			

Source : Etabli par nos- soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau N°20 : Présentation du bilan en grande masse 2020

Actif			Passif		
Désignation	Montant	Taux %	Désignation	Montant	Taux %
VI	2 660 000	39,27%	FP	6 174 000	91,14%
VE	-	-	DLMT	600 000	8,86%
VR	-	-	DCT	-	-
VD	4 114 000	60,73%	Total	6 774 000	100%
Total	6 774 000	100%			

Source : Etabli par nos- soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau N°21 : présentation du bilan en grande masse 2021

Actif			Passif		
Désignation	Montant	Taux %	Désignation	Montant	Taux
VI	2 130 000	32,25%	FP	6 304 000	95,46%
VE	-	-	DLMT	300 000	4,54%
VR	-	-	DCT	-	-
VD	4 474 000	67,75%	Total	6 604 000	100%
Total	6 604 000	100%			

Source : Etabli par nos -soins à partir du bilan prévisionnel.

❖ **Interprétation des données :**

1-Pour l'actif :

• **Valeur d'immobilisation (VI) :**

D'après la représentation des bilans financiers condensés, on constate que les valeurs immobilisées ont connu une baisse, elle était de 56,72% en première année, de 51,58% en 2^{ème} année, 46,01% en 3^{ème} année, 39,27% en quatrième année et elles sont réduites jusqu'à 32,25% dans la 5^{ème} année. Cette baisse est due essentiellement aux amortissements des immobilisations pendant les 5 ans.

• **Valeur d'exploitation (VE) :**

D'après les données présentées ci-dessus, on trouve que la valeur d'exploitation est nulle parce que l'entreprise s'agit d'une prestation de service.

• **Valeurs réalisable (VR) :**

D'après les données présentées ci-dessus, on trouve que la valeur d'exploitation est nulle parce que l'entreprise s'agit d'une prestation de service.

- **Valeurs disponibles (VD) :**

Une croissance très attirante des valeurs disponibles, elles ont enregistré 43,28% dans la 1^{er} année, 48,42% dans la 2^{ème} année, 53,99% dans la 3^{ème} année, 60,73% dans la 4^{ème} année, pour atteindre enfin 67,75% à la 5^{ème} année. C'est le résultat de l'encaissement des services fournis et l'augmentation de la clientèle.

2- Pour le passif :

- **Les fonds propres (FP) :**

D'après les résultats de ces bilans, on constate une augmentation continue des fonds propres, à la 1^{ère} année il est 5 993 000 DA, 2^{ème} année 6 012 000 DA, 6 034 000 DA dans la 3^{ème} année, 6 174 000 DA dans la 4^{ème} année, pour atteindre enfin 6 304 000 DA à la dernière année, en effet, une augmentation de 311 000 DA de la première année jusqu'à la cinquième. Ce qui explique la rentabilité de l'activité.

- **Les dettes à longs et moyens termes (DLMT) :**

Nous constatons une diminution des dettes à long terme, à partir de la 1^{er} et 2^{ème} année elles sont diminuées de 300 000DA, de la 3^{ème} année à la 4^{ème} année une diminution de 300 000 DA. A la 5^{ème} année nous remarquons une disparition complète des dettes grâce au remboursement de tout l'emprunt contracté.

- **Les dettes à courts termes (DCT) :**

D'après les résultats des bilans financiers, les dettes à court termes sont nulles parce que l'entreprise a emprunté un crédit à long et moyens termes.

3.2.1.3 Analyse des équilibres financiers :

L'équilibre financier de l'entreprise peut résulter de la confrontation permanente entre la liquidité des actifs et l'exigibilité du passif. L'analyse des conditions de l'équilibre financier à long terme repose sur l'indicateur principal que constitue le fond de roulement net global, le besoin de fonds de roulement (BFR) et l'équilibre immédiat (trésorerie nette).

L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

➤ **Le fond de roulement (FR) :**

Il se calcul par la formule suivantes :

FR = capitaux permanents – valeurs immobilisées.

Ou/ **FR = (capitaux propres + DLMT) – VI.**

Tableau N° 22 : Fond de roulement

Unité : DA

Désignation	1 ^{er} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FP	5 993 000	6 012 000	6 034 000	6 174 000	6 304 000
DLMT	1 500 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000
VI	4 250 000	3 720 000	3 190 000	2 660 000	2 130 000
FR	3 243 000	3 492 000	3 744 000	4 114 000	4 474 000

Source : Etabli par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

Commentaire :

Durant la 1^{ère} année jusqu'à la 5^{ème} année, nous observons que les fonds de roulement sont positifs et en augmentation, donc, elle couvre largement ses valeurs immobilisées par ses fonds permanents et une partie de l'actif circulant, donc elle est équilibrée à long terme.

➤ **Le besoin de fond de roulement (BFR)**

Il se calcule à partir de la formule suivante :

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{CBT}).$$

Puisque les valeurs d'exploitation et les valeurs réalisables sont nul, ainsi que les dettes à court terme sont nulles donc le besoin de fond de roulement est nul.

Dans ce cas, le passif circulant est suffisant pour financer l'actif circulant nous parlons alors d'un juste équilibre à court terme. De ce fait, l'entreprise n'a aucun besoin à financer mais elle nous dispose aucun excédent de financement.

➤ **La trésorerie nette :**

Il se calcul par la formule suivante :

Tableau N° 23 : Trésorerie nette

Unité : DA

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
FR	3 243 000	3 492 000	3 744 000	4 114 000	4 474 000
BFR	00	00	00	00	00
TN	3 243 000	3 492 000	3 744 000	4 114 000	4 474 000

Source : Etabli par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

Commentaire :

De la 1^{ère} année à la 5^{ème} année, la trésorerie de cette entreprise est positive ce qui signifie que l'entreprise dégage une trésorerie nette excédentaire ce qui nous donne une situation saine et équilibrée.

Après avoir calculé et vérifié que les équilibres financiers sont positifs, on constate que la situation financière de cette entreprise est équilibrée, on appui notre analyse par le calcul des ratios.

3.1.2.4 Analyse des ratios :

A. Les ratios de structure financière :

Tableau N°24 : ratios de structure, de solvabilité

taux : %

Appellation	Mode de calcul	2017	2018	2019	2020	2021
Equilibre financiers	Capitaux permanents/ immobilisation nette	1,76	1,94	2,17	2,55	3,10
Risque liquidatif	Fond propre / total bilan	0,8	0,83	0,87	0,91	0,95
Capacité d'endettement	Fond propre / capitaux permanents	0,8	0,83	0,87	0,91	0,95
Solvabilité générale	Sommes actif / dettes	5,00	6,01	7,70	11,29	22,01
Solvabilité financière	Fonds propres / total dettes	4,00	5,01	6,70	10,29	21,01

Source : Document interne de la BEA

- **Commentaire :**

En analysant les ratios donnés par le tableau ci-dessus on remarque une bonne indépendance de notre relation pendant les cinq exercices et cela grâce au ratio de capacité d'endettements qui évolue de 80% jusqu'à 95%.

L'équilibre financier déjà analysé, a démontré que l'ensemble des actifs immobilisés est couvert par les capitaux permanents et dégage un fonds de roulement positif pendant toute la durée étudiée.

L'analyse du ratio risque liquidatif révèle que l'entreprise est très solvable, et ne présente théoriquement aucun risque de liquidation (le ratio en question est supérieur à 20%) ce qui prouve d'ailleurs le volume des fonds propres assez consistants par rapport aux autres fonds permanents.

Ce qui concerne la solvabilité générale, on remarque que le ratio est supérieur à 100% donc l'entreprise est solvable, c'est-à-dire qu'elle peut vendre l'ensemble de ses actifs pour faire face à l'ensemble de ses dettes.

On remarque que la solvabilité financière est supérieure à 1 Cela signifie que les capitaux propres de l'entreprise sont plus importants que les dettes. L'entreprise peut donc couvrir ses emprunts bancaires avec ses capitaux propres.

B. Les ratios de rentabilité :

Tableau N° 25 : Ratio de rentabilité

Taux : %

Appellation	Mode de calcul	2017	2018	2019	2020	2021
Rentabilité économique³	Résultat nets / total actifs	0,13	0,14	0,15	0,17	0,20
Rentabilité financière⁴	Résultat nets / fond propre	0,17	0,17	0,17	0,19	0,21
Effet de levier	Rentabilité économique – rentabilité financière	-0,04	-0,03	-0,02	-0,02	-0,01

Source : Etabli par nos soins à partir des documents de la BEA.

• **Commentaire :**

Durant les cinq années d'exercices, le ratio de la rentabilité économique et le ratio de rentabilité financière sont positif ce qui signifie que l'entreprise est satisfaisante et rentable. L'effet de levier est négatif ce qui signifie que la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, alors on dit que l'entreprise bénéficie d'un effet de levier.

3.3 Etude de rentabilité

Une fois l'étude de la viabilité et l'étude financière ont démontré que ce projet possède des chances certaines de réussite, la banque procédera à l'analyse de la rentabilité du projet, qui a pour objectif de s'assurer que le projet est rentable.

L'appréciation de la rentabilité de ce projet se fait à partir des flux de trésorerie générés par ce projet.

3.3.1 L'élaboration de tableau Emplois/Ressource :

Pour élaborer le tableau Emplois/Ressource, nous avons d'abord calculer la capacité d'autofinancement de ce projet

³ Rentabilité économique : mesure la rentabilité des capitaux engagés, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices à partir des capitaux investis.

⁴ Rentabilité financière : mesure la rentabilité des capitaux propres, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à rémunérer les associés.

- La capacité d'autofinancement :

Tableau N°26 : La capacité d'autofinancement

Désignation	2017	2018	2019	2020	2021
Résultat net de l'exercice	910 600	1 056 600	1 186 100	1 277 575	1 390 474
Dotation aux amortissement	759 400	759 400	759 400	759 400	759 400
Capacité d'autofinancement	1 670 000	1 816 000	1 945 500	2 036 975	2 149 874

Source : Document interne de la BEA

- Le tableau d'emplois et ressource

Tableau N° 27 : Le tableau des flux nets de trésorerie

Rubrique	0	1	2	3	4	5
<u>Ressource</u>						
- CAF	-	1 670 000	1 816 000	1 945 500	2 036 975	2 149 874
- VR	-	-	-	-	-	00
- Récupération BFR	-	-	-	-	-	00
Total ressources	-	1 670 000	1 816 000	1 945 500	2 036 975	2 149 874
<u>Emplois</u>						
- Investissement	5 000 000	-	-	-	-	-
- Variation BFR		-	-	-	-	-
Total emplois	5 000 000	-	-	-	-	-
FNTS (R-E)	(5 000 000)	1 670 000	1 816 000	1 945 500	2 036 975	2 149 874

Source : Etablis par nos soins à partir des données de la BEA

Après avoir construire le tableau des Emplois/ Ressource nous passerons à la 2^{ème} phase d'analyse qui consiste au calcul des indicateurs de rentabilité à partir des résultats dégagés dans la première phase.

3.3.2 Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet :

Ce calcul se fait à partir des cash-flows actualisés.

Tableau N°28 : tableau de cash-flows actualisés, cumulés

Années	2017	2018	2019	2020	2021
Cash-flows	1 670 000	1 816 000	1 945 500	2 036 975	2 149 874
Cash-flows actualisés	1 518 181,8	1 500 826,4	1 461 682,9	1 391 281,3	1 334 902,6
Cash-flows cumulés	1 518 181,8	3 019 008,2	4 480 691,1	5 871 972,4	7 206 875

Source : Etabli par nos soins à partir des données de la BEA.

Remarque : le taux d'actualisation est 10%.

A. Le calcul de la valeur nette actuelle (VAN) :

Il se calcule par la formule suivante :

$$VAN = \sum CFNa - I_0.$$

$$VAN = 7\,206\,875 - 5\,000\,000 \text{ Donc}$$

$$VAN = 2\,206\,875$$

Pour le cas de laboratoire d'analyse médicale, la VAN est égale à 2 206 875. On remarque que la valeur actuelle nette est positive, donc le projet est rentable.

B. Le calcul de la durée de récupération (DR) :

Il se calcule par la formule suivante :

$$DR = \text{ans} + \frac{I_0 - CFNa \text{ cumulés avant récupération}}{CFNa \text{ après récupération}}$$

Le montant investi par laboratoire d'analyse médicale de « X » est de 5 000 000 DA. Selon le tableau précédent, ce montant est compris entre la 3^{ème} année et la 4^{ème} année, ainsi à la 3^{ème} année laboratoire aura récupéré 4 480 691,1 DA et à la 4^{ème} année 5 871 972,4 DA ce qui dépasse le montant du capital investi.

$$DR = 3 \text{ ans} + \frac{5\,000\,000 - 4\,480\,691,1}{1\,391\,281,3}$$

$$DR = 3 \text{ ans} + 0,37 \text{ ans.}$$

Par la règle de trois on aura la date de récupération

$$1 \text{ an} \longrightarrow 12 \text{ mois}$$

$$0,37 \text{ ans} \longrightarrow X$$

$$X = 0,37 * 12 / 1 = 4,44 \longrightarrow \text{donc 4 mois.}$$

1mois $\longrightarrow$ 30 jours

0.44 mois $\longrightarrow$ X

$X = 0.44 * 30 / 1 = 13.2 \longrightarrow$ donc 13 jours.

DR = 3ans, 4 mois et 13 jours

Après ces calculs, le banquier constate que laboratoire va récupérer son capital investis en trois an, 4 mois, et 13 jours, puisque cette durée est inférieure à 5 ans, alors ce projet est rentable.

C. Le calcul de l'indice de profitabilité (IP) :

Il se calcule par la formule suivante :

$$IP = \frac{\sum CFNa}{I_0}$$

$$IP = \frac{7\,206\,875}{5\,000\,000} \longrightarrow \boxed{IP = 1,44}$$

Pour ce projet, IP égale à 1.44 il est supérieur à 1, donc le projet est rentable.

D. Le calcul de taux de rendement interne (TRI) :

$$TRI = T1 + (T2 - T1) \frac{/VAN_1/}{/VAN_1/+/-VAN_2/}$$

Pour un taux d'actualisation :

T₁= 25%, la VAN sera de **33 151,67 DA** (positive)

T₂= 26%, la VAN sera de **-73 044,84DA** (négative)

Donc le TRI est entre : 25% < TRI < 26%

$$TRI = 0.25 + 0.01 \frac{/33\,151,67/}{/33\,151,67/+/-73\,044,84/}$$

$$TRI = 0,25 + 0,01 * 0.3 \longrightarrow TRI = 0.25 + 0.003 = 0.253$$

TRI = 25.3%

Le taux de rentabilité interne (TIR) confirme la solidité du projet. En effet, ce premier est de l'ordre de **25.3 %** est nettement supérieur au taux d'actualisation qui est de **10%**.

De ce fait, tout financement dont le coût serait inférieur au TRI (25.3%), permettrait de dégager une VAN positive.

3.4 Etude de risque :

Au terme de notre étude qui porte sur la viabilité et la rentabilité du projet de laboratoire d'analyse médicale, nous pouvons conclure que ce dernier est économiquement viable et financièrement rentable.

De ce fait, l'activité très rentable vue qu'elle répond aux besoins de première nécessité de l'humanité et qui est relativement hors fluctuations des marchés. En plus de ces avantages, son expérience, ses connaissances solides dans le domaine.

Par ailleurs, l'étude n'a été faite que sur la base des données prévisionnelle (de cinq années) fournis par le client, ce qui nous laisse dans l'incertitude.

3.5 Conclusion de l'étude et l'avis personnelle

La demande de crédit émis par l'entreprise « laboratoire d'analyse médicale » a pour objet l'actualisation de son matériel de travail. Cette activité nécessite des équipements performants répondant aux nouvelles normes et dernière technologique pour plus de précision et exactitude dans l'obtention des résultats. Le promoteur a engagé 30% des capitaux nécessaires pour la réalisation de ce projet.

L'étude techno-économique, nous permet de dire que le projet s'inscrit dans un contexte économique favorable, étant donné qu'il concerne une meilleure qualité de prestation de service et d'effets positifs sur l'environnement.

L'étude technique confirme que le projet est réalisable avec tous les moyens mis en œuvre.

La structure financière, telle que présentée dans les bilans prévisionnels, ainsi, les indices de rentabilité et profitabilité du projet, sont équilibrés.

Vu tous les éléments positifs tant économique que financiers du projet et de l'entreprise, nous mettant un avis favorable pour le financement de cette entreprise, par un crédit à moyen terme d'un montant de 1 500 000 DA pour une durée de remboursement de 05 ans avec un taux d'intérêt annuel de 5,5% et d'une durée de différée d'une année.

3.6 Décision de la banque et la comparaison entre les deux études

3.6.1 Décision de la banque :

La banque a émis un avis favorable pour le financement du projet pour un crédit à moyen terme d'un montant de : 1 500 000 DA, pour une durée de 5ans dont 1an de différé avec un taux d'intérêt de 5,5%. En raison de la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme et l'ancienneté des relations avec la banque.

La banque a exigé au promoteur les garanties suivantes :

- Hypothèque d'un bien immobilier en R+2 à usage d'habitation sis à la cité 200 villas Cne Tizi-Ouzou 63 880 000DA ;
- Nantissement de l'équipement à acquérir : 1 924 000DA.
- Délégation assurance multirisques au profit de la banque en 1^{er} rang et à hauteur des engagements de la banque.

3.6.2 La comparaison entre les études

Au terme de notre étude, nous avons abouti à une conclusion presque similaire à celle de la banque, mais il diffère par rapport à l'étude.

En effet, l'étude effectuée au niveau de l'agence est très succincte et moins approfondie contrairement à notre étude qui est détaillée et approfondie.

On note particulièrement :

- L'absence totale de l'étude de la rentabilité du projet ;
- Le calcul du FR et du BFR mais sans les analyser ;
- L'absence du tableau de plan de trésorerie.

Conclusion

Dans ce chapitre réservé au traitement de cas pratique, mais nous avons essayé d'appliquer les méthodes déjà développées.

Au terme de notre étude, nous avons comparé les résultats avec ceux de la banque, et c'est grâce à cette comparaison que nous avons remarqué que l'évaluation d'un projet d'investissement est faite sur la base d'un dossier de crédit venant appuyer la demande formulée par le client.

Dans notre cas, nous avons fait une étude sur un laboratoire d'analyse médicale, dans sa phase de maturité

Cette étude se déroule en deux étapes : l'étude de viabilité de projet et l'étude de la rentabilité. L'étude de viabilité de projet vise à assurer que le projet est techniquement réalisables, et dans l'étude de la rentabilité nous avons appuyé sur le calcul de différentes indice de rentabilité telle que : la valeur actuelle nette, le délai de récupération et l'indice de profitabilité indiquent une rentabilité sûre du projet, ainsi l'analyse financière de l'entreprise, dont nous avons calculé les ratios déterminant la structure de liquidité et de solvabilité qui ont traduit que l'entreprise(X) a une forte capacité d'endettement ainsi qu'elle a la possibilité d'honorer ses engagements à moyen terme.

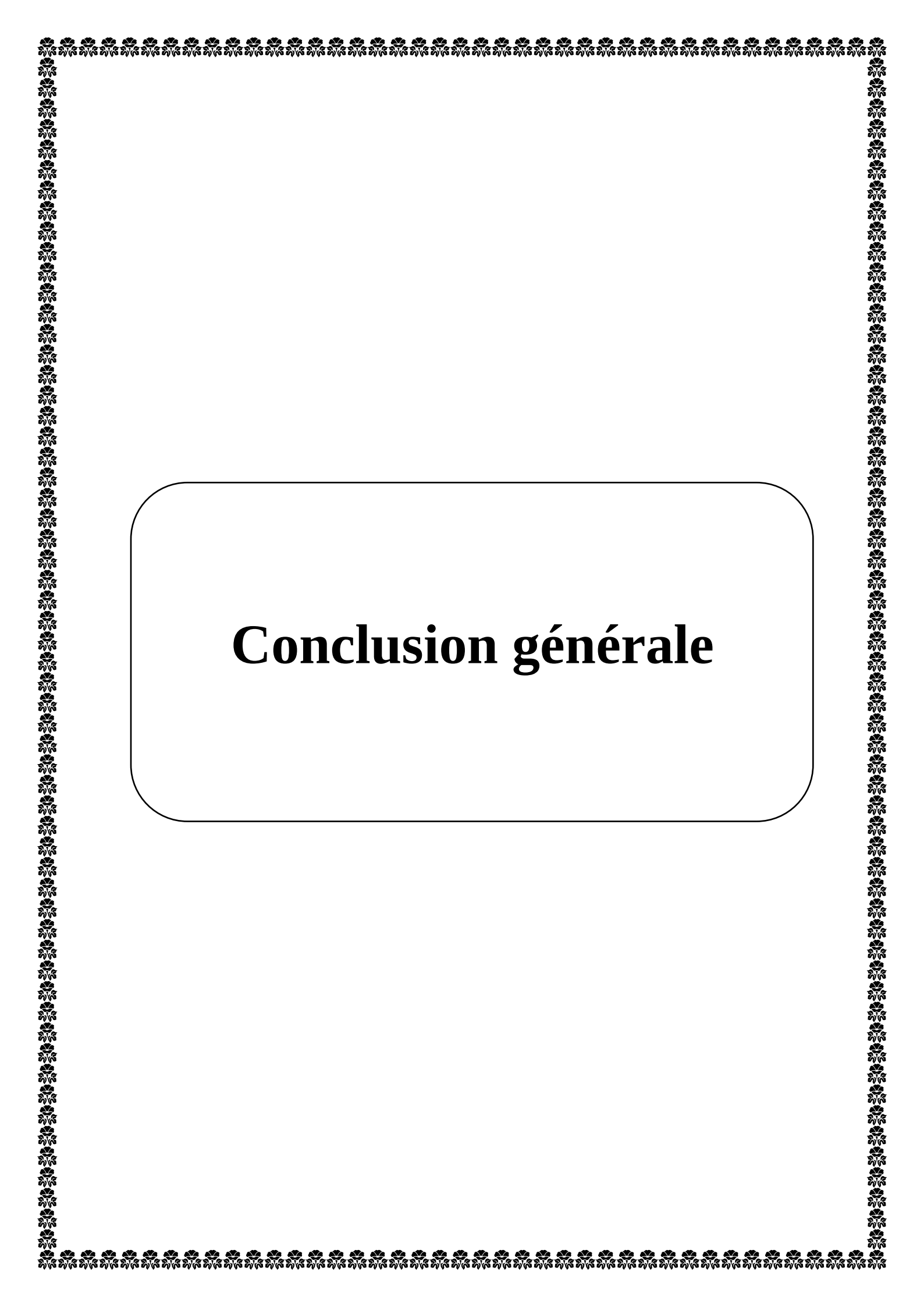
Une fois que l'étude se termine, il sera présenté et sanctionné par le comité de crédit, dans notre cas (l'entreprise X), la banque a décidé de lui accorder le crédit à moyen terme, sous conditions de garantis et échéancier de remboursement.

Après le stage pratique que nous avons effectué au niveau de la Banque Extérieur d'Algérie, direction régionale de Tizi-Ouzou N°034, du 24/11/2020 jusqu'au 24/02/2021.

Nous avons constaté que :

La Banque Extérieur d'Algérie a accordé le crédit à moyen terme en raison de :

- La capacité de cette entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme,
- L'ancienneté des relations avec la banque

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au fil de notre étude, nous avons conclu que les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays, c'est une unité de création de l'emploi et la résorption de chômage.

Notre premier chapitre, nous a montré que les PME ne devaient plus être considérées comme un modèle réduit de la grande entreprise. En effet, la PME a ses propres caractéristiques et ses propres atouts, ainsi que ses propres difficultés.

La première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME a été la définition de cette dernière. Les définitions qui ont été attribuées à ce type d'entreprise, quelle soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche d'avoir des caractéristiques communes, comme le caractère familial, et le fait qu'elle soit dirigée par son propre propriétaire.

En effet, dans leur relation avec la banque, les PME sont considérées comme une clientèle à haut potentiel de risque par rapport aux grandes entreprises, et elles sont considérées comme étant fragiles, manquant d'expérience et de transparence par rapport aux grandes entreprises.

Par ailleurs, dans le 2^{ème} chapitre, nous constatons que les PME peuvent avoir deux sources de financements, soit interne (l'autofinancement) ou externe comme le crédit bancaire. Les PME font toujours recours au financement bancaire à travers le crédit bancaire qui est considéré comme une source de financement principale universellement connue. Ce dernier, est lié directement aux risques de crédit car pour la banque le risque de crédit est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Lors de ce crédit les banques exigent des garanties. Les garanties des crédits bancaires destinés aux PME est un problème universel, au regard de l'insuffisance des moyens financiers de ces derniers.

Malgré la place importante qu'occupent les PME algériennes et leur contribution au développement et à la croissance, cette catégorie d'entreprises souffre des problèmes relatifs à son financement, notamment bancaire, vu que la banque demeure la principale source de financement des PME en Algérie.

La création et le développement de la PME en Algérie se heurtent à plusieurs obstacles notamment ceux relatifs à l'accès au financement. Ces difficultés proviennent souvent des incompétences en gestion qui sont généralement liées par un manque de transparence et de diffusion des informations nécessaires dans leurs dossiers d'emprunt.

En raison de contraintes que connaît l'Algérie, ces dernières, et en vue de relancer la PME et encourager l'emploi des jeunes, l'Algérie a décidé un programme d'emploi orienté principalement vers la création d'emploi indépendant, c'est précisément dans ce contexte qu'a été adopté en 1990 le dispositif « ANSEJ » et d'autres organismes de soutien « CNAC » et « ANDI ».

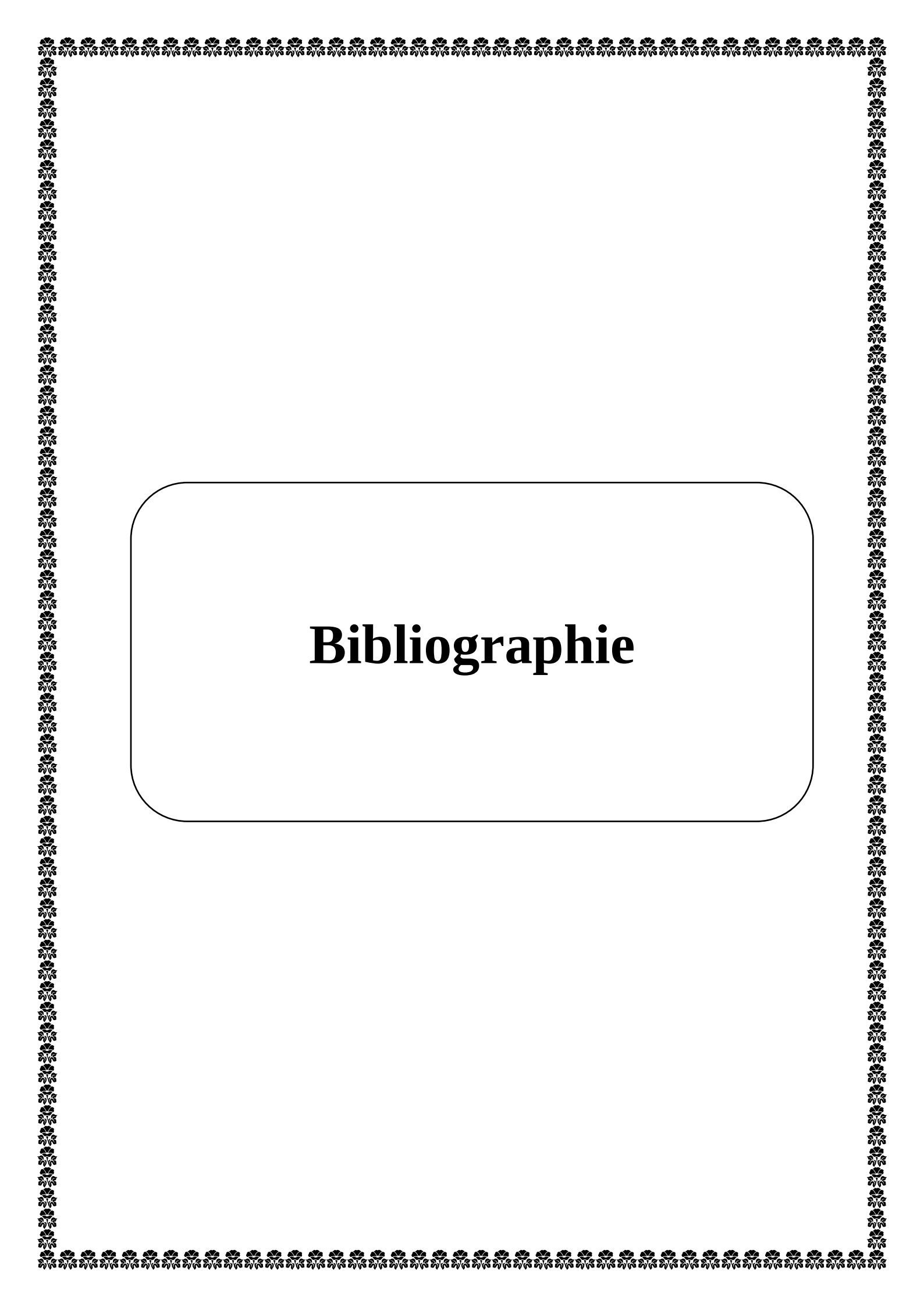
Notre enquête sur le terrain s'est donc limitée au financement des PME par un crédit bancaire lié au cycle d'investissement au niveau de la Banque Extérieur d'Algérie agence 034, Tizi-Ouzou, lieu de notre stage. Notre passage au niveau de la banque nous permis de connaître de près comment le banquier prend la décision d'octroi ou non d'un crédit d'investissement à une PME.

D'après l'analyse et la recherche que nous avons établies au cours de notre mémoire sur le financement bancaire des PME en Algérie le cas d'un crédit d'investissement au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, nous pouvons confirmer les hypothèses que nous avons citées au début de notre recherche.

En ce qui concerne la première hypothèse dont l'énoncé : « les PME font recours au financement bancaire à cause de manque de moyens financiers ». D'après les recherches et les résultats que nous avons obtenus confirme qu'il y a plusieurs jeunes qui ont des idées et qui veulent réaliser des projets d'investissements, mais ils trouvent souvent des contraintes concernant le financement de leur projet, ce qui les encouragent à faire recours au financement auprès des banques.

En ce qui concerne la deuxième hypothèse dont l'énoncé : « la banque exige des conditions pour accorder un financement à la création des PME ». D'après les résultats, on confirme que la banque exige les conditions avant d'accorder le financement tels que : la capacité financière de la PME à respecter ses engagements financiers, les garanties offertes et l'ancienneté des relations du client avec la banque.

D'après le cas de la PME que nous avons étudiés au niveau de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA), nous a permis la confirmation de la troisième hypothèse qu'il s'agit : « pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet porteur et une bonne santé financière ».

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page. In the center, the word "Bibliographie" is written in a large, bold, black serif font, enclosed within a rounded rectangular frame.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- AMROUCHE Rachid (2004), « Régulation, risque et contrôle bancaire », Ed. Biblio-Polis, Alger.
- BANCEL F. (1995), « Les choix d'investissement dans l'entreprise », Ed. Economica, Paris.
- BENHALIMA Ammour (1997), « Pratique des techniques bancaire », Ed. DAHLAB, Alger.
- BENHALIMA Ammour (1996), « Le système bancaire Algérien : textes et réalités », Ed. DAHLAB, Alger.
- BESSIS Joel (1995), « Gestion des risques et gestion actif passif des banques », Ed. Dalloz, Paris.
- BOUDINOT A. et FRABOT J-C. (1972), « Technique et pratique bancaire », Ed. 2^{ème} Edition Sirey Bruxelles.
- BOUYACOUB Farouk (2000), « L'entreprise et son financement bancaire », Ed. Casbah, Alger.
- BOUYACOUB Farouk (2003), « L'entreprise et le financement bancaire », Ed. Casbah, Alger.
- CALVET Henri (1997), « Etablissement de crédit : appréciation évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Ed. Economica, Paris.
- COHEN Elie (1991), « Gestion de l'entreprise et développement financier », Ed. EDICEF/ AUPELF.
- DARMON Jacques (1998), « Stratégie bancaire et gestion de bilan », Ed. Economica, Paris.
- DE COUSSERGUES Sylvie (2005), « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », Ed. Dunod, 4^{ème} édition, Paris.
- FITSOUNI Isabelle (1989), « La PME face à sa banque », Ed. Porforma, France.
- GARSNAULT P. et PRIANI S. (1997), « La banque fonctionnement et stratégie », Ed. Economica, Paris.
- GILLET Robert et al. (1994), « Finance d'entreprise, Finance de marché, diagnostic financier », Ed. Dalloz, Paris.
- GINGLINGER Edith (1991), « Gestion financière de l'entreprise », Ed. Dalloz.

Bibliographie

- JULIEN P.A. et MARCHESNAY M. (1988), « La petite entreprise », Ed. Vuibert, Paris.
- HADJ SADOK Tahar (2007), « Les risques de l'entreprise et de la banque », Ed. DAHLAB, Msilla.
- LACHMAN J. (1996), « Financier l'innovation des PME », Ed. Economica, Paris.
- LEVRATTO Nadine (2009), « Les PME définitions, rôle économique, politique, publique », Ed. DE Boeck, Paris.
- LUC Bernet-Ralland (2008), « Principes des techniques bancaire », Ed. Dunod, 25ème édition, Paris.
- LUC Bernet-Ralland (2004), « Principe des techniques bancaire », Ed. Dunod, 24ème édition, Paris
- MANCHON Eric (2001), « Analyse bancaire de l'entreprise », Ed. Economica.
- MOURGUES N. (1994), « Le choix des investissements dans l'entreprise », Ed. Economica, Paris.
- NAAS Abdelkrim (2003), « Le système bancaire Algérien : texte et réalité », Ed. DAHLAB, Alger.
- NAAS Abdelkrim (2003), « Le système bancaire Algérien : de la décolonisation à l'économie du marché », Ed. INAS, Paris.
- ROUSSELOT P. VERDIE J-F. (1999), « La gestion de la trésorerie », Ed. Dunod.
- SADEG Abdelkrim (2005), « Système bancaire Algérien : la réglementation relative aux banque et établissement financier », Ed. A. Ben, Alger.
- SARDI Antoine (2002), « Audit et contrôle interne bancaire », Ed. AFGES, Paris.
- THIERRY D. (2007), « Droit bancaire », Ed. Dalloz, Paris.
- WITTERWULGHE Robert (1998), « La PME une entreprise humaine », Ed. De Boeck, Bruxelles.

Revue et articles :

- CELIER. P (2004), « Définition(S) des PME au Maroc et en Europe », Mohammedia, Alger. Disponible sur : <http://cpa,enset-média.ac-ma>.
- CHEBIL Anissa, LEVY-TADJINE Thierry (2010), « Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier ».
- DHIF Mohammed (2012), « Les politiques et dispositifs en vigueur en Algérie, en matière de simplification des procédures administratives pour l'entreprise » OCDE-VE, Paris.

Bibliographie

- DUFFAL Nathalie, DUVAL Isabelle (2005), « Economie d'entreprise : la stratégie des PME ».
- GHARBI Samia (2011), « Les PME en Algérie : état des lieux », CAHIERS DU LAB, RII : document du travail N°238. Laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, université du LITTORAL COTES D'OPOPALE.
- MATHIEW Michel (1995), « L'exploitant bancaire et de risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », Ed. Revue banque éditeur, Paris.
- MELBOUCI. L (2008), « L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement ? » La revue des sciences de gestion, 2008/6(N° 234).
- NAKAMURA Jean-Louis (1999), « La relation banque PME », revue d'économie financière N°54.
- Organisation Internationale de Travail (OIT) (2017), « Emploi et questions sociales dans le monde 2017 : Entreprises et emplois durables : des entreprises formelles et un travail décent », Bureau international du travail, Genève.
- ROUACH Michel et NAVLLEAV Gérard (1998), « Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », Ed. La revue banque éditeur 3^{ème} édition, Paris.
- SI LEKHAL Karim et al, (2013), « La PME en Algérie : Etat des lieux, Contraintes et perspectives », paru dans revue de la performance des entreprises algérienne N°01/2013.
- TORRES Olivier (1997), « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », revue internationale PME, vol 10, N°2.
- ZIAR.N, « La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie », université d'Oran, Algérie, recherche sur internet.

Mémoire :

- ABDELMALEK Fatima Zohra (2012), « La place de la finance islamique dans le financement des PME en Algérie », mémoire de magister en Science Economique, option : finance internationale, Université Abou-Bakr BELKAID – Tlemcen.
- BAALI Kamel, BOURRAS Aziz (2011), « Le financement bancaire des PME », mémoire licence en Science de Gestion, option : finance, UMMTO.
- BERKAL Safia (2012), « Les relations Banque/Entreprise publiques : portés et limites », Mémoire magister en Sciences Economiques, option : gestion des entreprises, UMMTO.

Bibliographie

- BESSADI Salima, TELLACHE Imene, « Le rôle des banques commerciales dans le financement des PME », Mémoire master en Sciences Economiques, option monnaie, finance et banque, UMMTO.
- BOUKROUS Djamila (2007), « Les circuits de financement des PME en Algérie : étude d'un crédit bancaires », Mémoire de magister en Sciences Economiques, option économie internationale, université d'Oran.
- DECHERA Mansour (2014), « Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir de la région nord-ouest de l'Algérie », Mémoire magister en Sciences Economiques, option économie régionale et urbaine appliquée, université d'Oran.
- KHALED Sihem, MESSALI Khoukha (2018), « Financement bancaire des investissements », Mémoire master, en Sciences de Gestion, option comptabilité et audit, UAMB.
- MADDOUCHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque d'Algérie », Mémoire de magister en Sciences Economiques, option management des entreprises, UMMTO.
- MEDANI Fatiha, MAOUCHE Nassima (2013), « La problématique de financement bancaire des PME en Algérie », Mémoire master en Sciences Economiques, option : économie appliquée et ingénierie financière, UAMB.
- MESSAD Ghani (2010), « Les PME/PMI comme acteurs de développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », Mémoire de magister en Sciences Economiques, option économie publique local et gestion et collectivité local, UMMTO.

Site internet :

- <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>.
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-definition-et-roles-des-banques>.
- <http://Futuribles-141210-PME-japon>
- <http://www.cairn.info/revue-marche-et-organisation-2014-2-page-113chine>
- <https://www.insee.fr/fr/statistiques/france> .
- <http://www.senat.fr.rap.r96-374r96-3742> .
- <Fr.m.wikipedia.org/wiki/liste-de-pays-par-taux>
- <http://blog.wikimemoires.com/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise>.
- <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00847575>.
- <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm>.

Bibliographie

- https://www.memoireonline.com/05/12/5878/m_Le-rle-des-credits-octroyes-par-la-Banque-Populaire-du-Rwanda-sur-le-bien-tre-socio-economiqu10.html .
- <https://ansej.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>.
- <https://www.cnac.dz/p1/pr%C3%A9sentation.htm#top>.
- <https://www.angem.dz/article/les-conditions-d-eligibilite-au-micro-credit/>.
- <https://www.angem.dz/article/objectifs-et-missions/>
- <http://www.bdl.dz/angem.html> .
- <http://www.elmouwatin.dz/?Fonds-de-garantie-des-crédit-aux-PME,file:///G:/article-a5260.pdf>
- <Fgar.dz/portal/Fr/content>.
- http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr.

Textes juridiques :

- Loi N° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n° 90-10 du 26/08/2003 relative à la loi de monnaie et de crédit.
- Article 543 du code de commerce algérien 2007.
- L'article 976 du code civil du 25/02/2008.
- L'article 644 de code civil du 25/02/2008.
- Article 2 du règlement n°2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et les établissements financiers en Algérie.
- Article 18, 19,20 de l'ordonnance 20/08/2001.
- Article 409 du code de commerce du 2007.
- Article 882 du code civil du 25/02/2008.
- Article 948 du code civil du 25/02/2008.
- Article 09 de la loi N°63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements.
- Article 15 de la loi 82-11 du 21 aout 1982 relative à l'investissement économique privé national
- Loi 86-12 du 19 aout 1986 relative au régime des banques et du crédit.
- Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Loi n°53-00 formant charte de la petite moyenne entreprise, Dahir n°1-02-188 du 12 Joumada I 1423(23 juillet 2002), B, O n°5036 du 15/09/2002.
- Ordonnance n°96-14 du 8 Safar 1417 correspondant au 24 juin 1996.
- Secrétariat général du gouvernement, Algérie. Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création et fixant les statuts de l'agence nationale pour le soutien de l'emploi des jeunes. Journal officiel, n° 52, 11/09/1996.

Bibliographie

- Décret législatif n° 94-09 du 26 mai 1994 portant préservation de l'emploi et protection des salariés susceptibles de perdre de façon involontaire leur emploi. Page 3 (JORA N° 34 du 01-06-1994)
- Décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage. Page 4 (JORA N° 44 du 07-07-1994).
- Décret n° 82-106 du mars 1982 portant sur la création de la banque de l'agriculture et du développement rural et fixant ses statuts.
- Décret 85-85 du 30 avril 1985 portant sur la création de la banque de développement local.
- Décret n° 2009-36 du 13 janvier, code d'Incitation aux Investissements
- Décret n°77-608 du 27/07/1997 tel que modifié et complété par le décret n°2005-2397 du 31/08/2005.
- Recommandation de la commission du 3 avril 1996, J.O.C.E., L 1.7/4, 1996.

Autres documents :

- Bulletin d'information statistique de la PME, ministère de l'industrie et des Mines N°36. Ed. Avril 2020.
- CONFEDERATION GENERALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES- définition permanente, Service de Documentation, 1983.
- Cours 3ème année du module « gestion financière » à l'UMMTO.
- Document interne de la BEA
- Guide de création et gestion d'une entreprise PME/PMI (2007), Ed. Zouba, Bouira.
- Ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement. Direction Générale de la veille stratégique des études Economiques et des Statistiques. Bulletin de veille PME, n°01 du 25 février 2012. P.01.

Dictionnaire :

- Dictionnaire Larousse.

Listes des tableaux

N° tableau	Intitulé	Page
Tableau N°01	Les seuils des critères quantitatifs de la SBA	26
Tableau N°02	Définition de la PME au Japon	27
Tableau N°03	Les entreprises dans l'Union Européenne	28
Tableau N°04	Le nombre des salariés selon la taille de l'entreprise	30
Tableau N°05	Avantages et inconvénients de chaque forme de financement	53
Tableau N°06	Définition des PME en Algérie	83
Tableau N°07	Population globale des PME en Algérie à la fin S1/2019	84
Tableau N°08	Evolution de la population des PME dans la durée (2018/2019)	85
Tableau N°09	Evolution des PME privées par secteurs d'activités	85
Tableau N°10	Evolution des emplois déclarés par type de PME	86
Tableau N°11	Evolution du PIB par secteur juridique année (2009-2013)	87
Tableau N°12	Evolution de la VA par secteur juridique durant la période (2013-2018)	88
Tableau N°13	Détermination du coût de l'investissement	137
Tableau N°14	Structure de financement du projet	138
Tableau N°15	Actif du bilan financier	139
Tableau N°16	Passif du bilan financier	139
Tableau N°17	Présentation du bilan en grande masse 2017	140
Tableau N°18	Présentation du bilan en grande masse 2018	140
Tableau N°19	Présentation du bilan en grande masse 2019	140
Tableau N°20	Présentation du bilan en grande masse 2020	141
Tableau N°21	Présentation du bilan en grande masse 2021	141
Tableau N°22	Fond de roulement	143
Tableau N°23	Trésorerie nette	143
Tableau N°24	Ratios de structure, de solvabilité	144
Tableau N°25	Ratio de rentabilité	145
Tableau N°26	La capacité d'autofinancement	146
Tableau N°27	Le tableau des flux nets de trésorerie	146
Tableau N°28	Tableau de cash-flows actualisés, cumulés	147

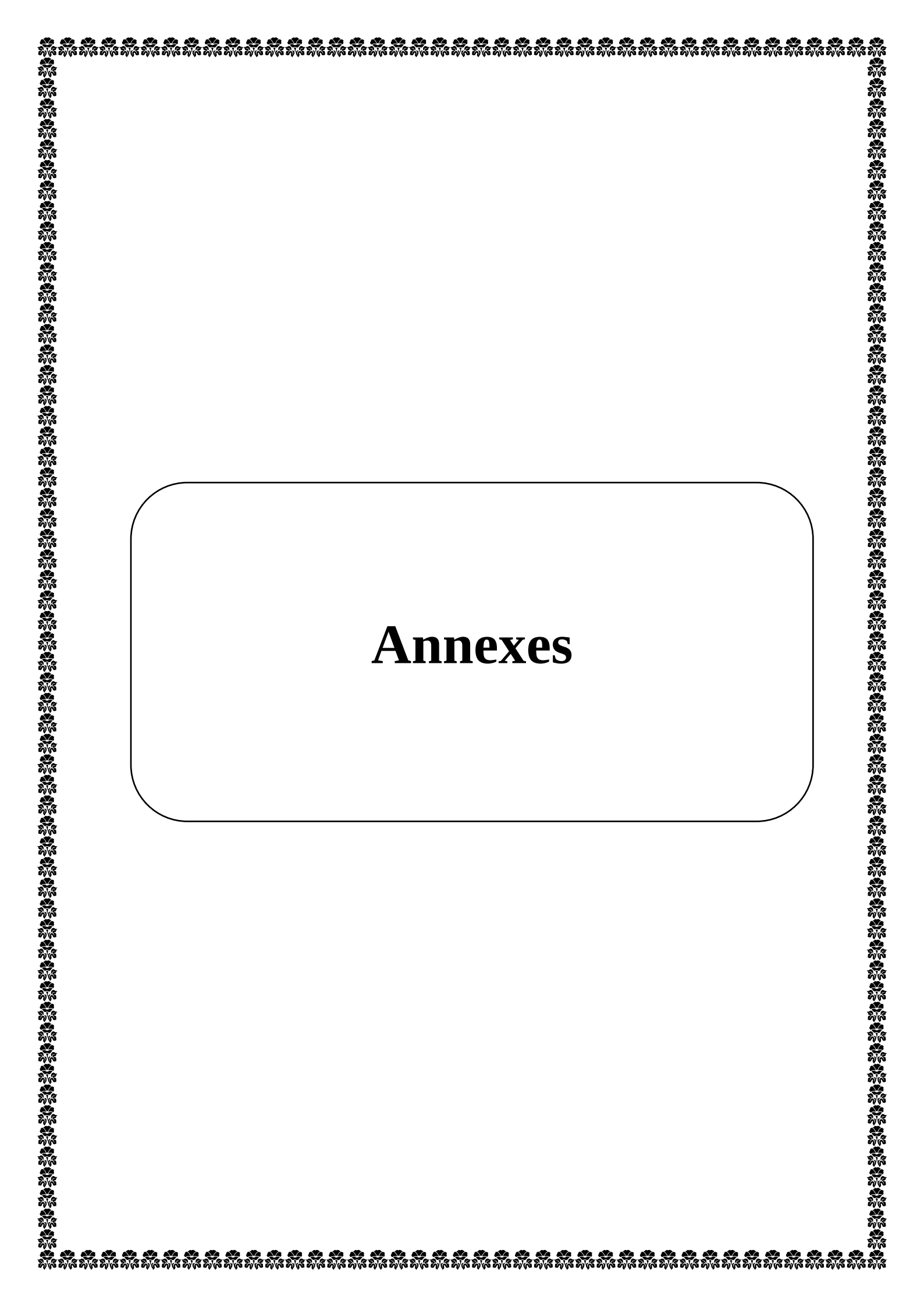
Listes des schémas et graphes

❖ Liste des schémas

N° Schémas	Intitulé	Page
Schéma N°01	Le système bancaire national après la réforme 1970	18
Schéma N°02	La configuration du système bancaire Algérien en 2001	22
Schéma N°03	Les différents modes de financement	48
Schéma N°04	Les relations entre les trois (03) supports de crédits bancaires	57
Schéma N°05	Organigramme de l'agence BEA n°034 de Tizi-Ouzou	116

❖ Liste des graphes

N° Graphe	Intitulé	Page
Graphe N°01	Population du secteur du la PME (année 2019)	84
Graphe N°02	Evolution de la contribution de la PME à la création de l'emploi, période (2018/2019)	86
Graphe N°03	Evolution du PIB par secteur juridique (2009-2013)	87
Graphe N°04	Evolution de la VA par secteur juridique durant la période (2013-2018)	88

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page.

Annexes

Annexe 01

LABO. ANALYSES
LES JARDINS DELLYS
WILAYA DE BOUMERDES

Dellys, le 22 Juin 2017

**A Monsieur le directeur
De la BEA/Agence Tizi-Ouzou**

Objet: Demande de crédit d'investissement

Monsieur,

J'ai l'honneur de solliciter votre bienveillance de bien vouloir m'accorder un crédit d'investissement à moyen terme de 1.500.000 DA pour acquérir un Automate Biochimie.

Le remboursement aura lieu dans cinq (05) ans et sollicite un différé d'une (1) année.

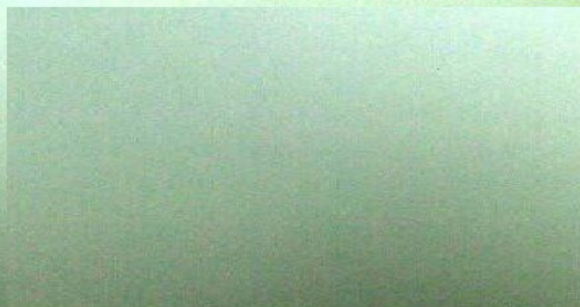
Ce crédit me permettra de rénover mon matériel et augmenter ces capacités.

J e m'engage à hypothéquer un bien à usage d'habitation situé au centre ville de Tizi-Ouzou (ci-joint son expertise), de contracter une assurance multirisque de ce matériel et procéder à son nantissement.

Je vous transmets le dossier exigé pour la prise de votre décision.

J'attends votre réponse que j'espère favorable et vous prie d'agréer, Monsieur, mes salutations distinguées.

Signature du gérant



Annexe 02

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

Direction des Crédits Grandes Entreprises

Direction Régionale: ALGER PERIPHERIE

Agence : 034 TIZI-OUZOU

Annexe N°1 (suite)

Objet : Demande de Crédit

1. Présentation Générale de la Relation:

Nom ou Raison Sociale:

DR ☒

Forme Juridique :

PERSONNE PHYSIQUE

Capital Social :

5 000

Répartition des Actionnaires :

-

Numéro de Compte :

Secteur d'Activité :

LABORATOIRE D'ANALYSES MEDICALES

Effectifs :

7

Date d'Entrée en Relation :

30/04/2006

Adresse :

SORBRO LES JARDINS CNE DELLYS BOUMERDES

Dirigeants:

DR ☒

Classification :

-

Ratio de Division des Risques au :

-

Annexe 03

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

Annexe N°4

OBJET DU CREDIT

- 1-Commentaires sur les conditions d'utilisation des engagements précédents.
- 2-Commentaires sur les garanties affectées en couverture des engagements.
- 3-Objet auquel sont destinés les concours sollicités, ainsi que les conditions de leur utilisation avec l'appréciation de la trésorerie prévisionnelle.

Ancienne relation à nos guichets depuis 2006 , nous sollicite pour un crédit d'investissement à hauteur de 1 500 kda pour l'acquisition d'un automate biochimie URIT 8031 A auprès d'un fournisseur local.

Cette acquisition consiste en la modernisation et le renouvellement des moyens de production , afin de permettre d'avoir une meilleure qualité de prestations , ainsi qu'une rapidité et l'efficience dans l'obtention des résultats des différentes pièces à analyser.

La trésorerie prévisionnelle sera positive tout au long de la première année selon le plan de trésorerie prévisionnel présenté par la relation.

Concernant les garanties proposées par la relation, à savoir, l'hypothèque d'un bien immobilier à usage d'habitation sis au plein centre ville de Tizi-Ouzou, le nantissement de l'équipement à acquérir et la délégation d'assurance multirisques à notre profit , nous estimons qu'elles sont largement suffisantes pour une meilleure couverture contre le risque à prendre par nos soins.

Annexe 04

EURL MDDRL

Vente en gros réactifs, matériel & consommable de laboratoires

Locaux 1&2 Zone Ouest N°90 Tours Villas Tizi-ouzou

Capital Soziale : 18 000 000.00 DA

Tél :

Fax :

Compte : Agence BDL 160 Nouvelle Ville Tizi-Ouzou

RIB : BDL 005 00160 4002354120 47 cité 145 lots N/V T-O

Emial :

ID Fiscal :

RC :

AI :

NIS:

Proforma FP17/00023

T-O, le : 02-05-2017

DOIT 128

52 Sorbro les Jardins Dellys Boumerdes

Par : Admin

IF :

RC :

N°	CODE	DÉSIGNATION	QUANTITÉ	PU HT	RIS. %	MONTANT HT	TVA
1	EQ18	Automate Biochimie URIT8031 A	1	1 616 433.58	-	1 616 433.58	19

NB: UV :1.00

Arrêtée la présente proforma à la somme de : UN MILLION NEUF CENT VINGT-TROIS
MILLE CINQ CENT CINQUANTE-CINQ DINARS ET QUATRE-VINGT-SEIZE CENTIMES

TOTAL HT	1 616 433.58
TVA	307 122.38
TIMBRE	0.00
NET A PAYER	1 923 555.96

Administrateur

Annexe 05

Investissements et financements

Projet : LABO ANALYSES

Porteur de projet : X

INVESTISSEMENTS	Montant hors taxes
Immobilisations incorporelles	
Frais d'établissement	
Frais d'ouverture de comptes	
Logiciels, formations	
Dépôt marque, brevet, modèle	
Droits d'entrée	
Achat fonds de commerce ou parts	
Droit au bail	
Cautiion ou dépôt de garantie	
Frais de dossier	
Frais de notaire ou d'avocat	
Immobilisations corporelles	3 797 000,00
Enseigne et éléments de communication	
Achat immobilier	
Travaux et aménagements	
Matériel	3 297 000,00
Matériel de bureau	500 000,00
Stock de matières et produits	825 000,00
Trésorerie de départ	378 000,00
TOTAL BESOINS	5 000 000,00
FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Apport personnel	3 500 000,00
Apport personnel	3 500 000,00
Apports en nature (en valeur)	
Emprunt	1 500 000,00
TOTAL RESSOURCES	5 000 000,00

Annexe 06

ACTIF	31/05/17	2017	2018	2019	2020	2021	PASSIF	31/05/17	2017	2018	2019	2020	2021
Valeurs incorporelles							Fonds Social ou Personnel	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Terrains + Bâtiments							Prises d'Apports						
Matériel et Outillage	0	3280	3280	3280	3280	3280	Réserves						
Matériel de Transport	0	1500	1500	1500	1500	1500	Ecart de Réévaluation						
Autres immobilisations corporelles	1280	0	0	0	0	0	Bénéfices Antérieurs	0	993	1012	1034	1174	1304
Autres Immobilisations							Résultat de l'Exercice						
							Provision à Caractère de Réserve						
							Compte de l'exploitant						
							Résultat en Instance d'Affectation						
Immobilisation Brutes	1280	4780	4780	4780	4780	4780	Total des Fonds Propres	5000	5993	6012	6034	6174	6304
Total des Amortissements	856	530	1060	1590	2120	2650	Total des Non Valeurs						
Immobilisations nettes (1)	424	4250	3720	3190	2660	2130	Fonds propres nets (6)	5000	5993	6012	6034	6174	6304
Cautionnements Versés							Emprunt et dettes financières	0	1500	1200	900	600	300
Créances sur Associés							Dettes d'Investissements						
Créances à plus d'Un An							Dettes envers les Associés						
Total des Valeur Temporaire Immobilisé(2)		0	0	0	0	0							
Total Actif Immobilisé (1)+(2)	424	4250	3720	3190	2660	2130	Total des fonds d'emprunts(7)	0	1500	1200	900	600	300
Fonds de Roulement Positif	4576	3243	3492	3744	4114	4474	Fonds Permanents nets (6) + (7)	5000	7493	7212	6934	6774	6604
Marchandises, Matière et Fournitures	420	0	0	0	0	0	Fournisseurs, Effets à Payer	850	0	0	0	0	0
Produits Finis							Factures à Recevoir						
Travaux en Cours							Avances et Acomptes/Clients						
Dettes de Stocks et Avances							Dettes d'exploitation						
Total valeurs d'exploitation (3)	420	0	0	0	0	0	Total Dettes commerciales	850	0	0	0	0	0

Annexe 07

Analyse Financière (Classement Rationnel de Bilan)

Avances aux Fournisseurs							Dettes de Stocks et Avances						
créances d'exploitation							Détention pour Comptes						
Autres débiteurs	1134	0	0	0	0	0	Impôts d'Exploitation Dus						
Impôts et assimilés							Organismes Sociaux						
Avance d'Exploitation							Total Créances privilégiées						
Total des créances (4)	1134	0	0	0	0	0	Autres dettes à moins d'Un An						
							Bénéfices à Distribuer						
Actif circulant à financer (3) + (4)	1134	0	0	0	0	0	Passif circulant finançant (8)	0	0	0	0	0	0
B.F.R négatif (-)	1134	0	0	0	0	0	B.F.R existant (+)						
Comptes Bancaires							Avances Bancaires						
Comptes Postaux							Effets Financiers (Tombées CMT)						
disponibilités	3872	3243	3492	3744	4114	4474							
Total des Disponibilités (5)	3872	3243	3492	3744	4114	4474	Total Dettes Financières (9)	0	0	0	0	0	0
Actif circulant + Disponibilités	5006	3243	3492	3744	4114	4474	Total Dettes à court terme (11)+(9)	0	0	0	0	0	0
(3)+(5)+(6)													
Trésorerie Positive(+)	2109	3243	3492	3744	4114	4474	Trésorerie Négative(-)						

5850 7493 7212 6934 6774 6604

5850 7493 7212 6934 6774 6604

Annexe 08

Salaires et charges sociales

	2017	2018	2019	2020	2021
Rémunération du (des) dirigeants % augmentation	-	-	-	-	-
Charges sociales du (des) dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Salaires des employés % augmentation	1 200 000	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611
Charges sociales employés	888 000	1 036 000	1 110 000	1 110 000	1 110 000

Détail des amortissements

	2017	2018	2019	2020	2021
Amortissements incorporels	0	0	0	0	0
Frais d'établissement	0	0	0	0	0
Logiciels, formations	0	0	0	0	0
Dépôt marque, brevet, modèle	0	0	0	0	0
Achat fonds de commerce ou parts	0	0	0	0	0
Droit au bail	0	0	0	0	0
Amortissements corporels	759 400	759 400	759 400	759 400	759 400
Enseigne et éléments de communication	0	0	0	0	0
Achat immobilier	0	0	0	0	0
Travaux et aménagements	0	0	0	0	0
Matériel	659 400	659 400	659 400	659 400	659 400
Matériel de bureau	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Total amortissements	759 400	759 400	759 400	759 400	759 400

Annexe 09

Banque Extérieure d'Algérie



بنك الجزائر الخارجي

Agence de Tizi-Ouzou 034
Service « Exploitation »
Réf. IN/LS/KN/n° **X**

Tizi-Ouzou, le 13 Juillet 2017

Dr X
Sorbro les Jardins Dellys Boumerdes

Objet: Notification de décision

Après examen de votre demande de crédit d'investissement, nous vous informons que le comité de crédit de notre établissement a décidé ce qui suit :

1. Accord pour :

Unité : DA

Forme	Montant	Conditions du crédit
* Crédit à moyen terme	1.500.000	* Validité : 05 ans dont 01 an de différé, * Taux d'intérêt : 5,50% l'an HT

3. Garanties exigées :

- . Hypothèque d'un bien immobilier en R+2 à usage d'habitation sis à la cité 200 villas Cne Tizi-Ouzou : 63.880.000 DA,
- . Nantissement de l'équipement à acquérir : 1.924.000 DA,
- . Délégation assurance multirisques à notre profit en 1er rang et à hauteur de nos engagements.

Dans l'attente, veuillez recevoir, Monsieur le Gérant, l'expression de nos meilleures salutations.

Le Directeur d'Agence

A decorative border of small, repeating floral motifs surrounds the entire page.

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale..... 9

Chapitre I: Généralités sur les banques et les PME 12

Introduction 12

Section 01 : Présentation de la banque..... 13

1.1 Définition et typologies de la banque..... 13

1.1.1 Définition de la banque 13

1.1.2 Typologies de la banque..... 13

1.2 Rôle de la banque 15

1.3 L'évolution de système bancaire Algérien..... 15

1.3.1 A la veille de l'indépendance 16

1.3.2 La création du système bancaire Algérien (de 1962-1970) 16

1.3.3 Le système bancaire Algérien avant la grande réforme (de 1970 à 1989) 16

1.3.3.1 Démarrage du premier plan de développement (1970 – 1978) 16

1.3.3.2 La mise en place d'un nouveau plan financier (1978-1982) 18

1.3.3.3 L'étape de la restructuration du système bancaire (1982-1986) 19

1.3.3.4 Les réformes de 1986 sur l'autonomie du secteur bancaire 20

1.3.3.5 Le système bancaire Algérien durant la période 1986-1990..... 20

1.3.4 Le système bancaire Algérien après la grande réforme de 90..... 20

1.3.5 Le système bancaire Algérien de 1991 à Aujourd'hui 21

Section 02 : Fondements théoriques des petites et moyennes entreprises (PME) 23

2.1 Définition, caractéristiques et rôles des PME 23

2.1.1 Définition de la PME.....	23
2.1.1.1 l'approche qualitative.....	24
2.1.1.2 l'approche quantitative.....	24
2.1.1.3 Définition des PME dans certains pays développés.....	25
2.1.1.4 Définition des PME dans certains pays en voie de développement.....	28
2.1.1 Caractéristiques des PME.....	30
2.1.3 Le des PME dans l'activité économique.....	32
2.1.3.1 Les PME et l'emploi.....	32
2.1.3.2 PME source d'innovation.....	33
2.2 Création des PME.....	33
2.2.1 Les étapes de création d'une entreprise (PME).....	33
2.3 Les atouts et les faiblesses des PME.....	34
2.3.1 Les atouts des PME.....	35
2.2.2 Les faiblesses des PME.....	35
Section 03 : Relation Banque-PME	37
3.1 Relation entre la banque et demandeur de crédit.....	37
3.1.1 Relation banques PME.....	37
3.1.1.1L'image de la banque par rapport au demandeur de crédit.....	38
3.1.1.2Evaluation du banquier pour le demandeur de crédit.....	38
3.2 Les attentes de la relation banque -PME.....	39
3.2.1 Les attentes des PME dans leur relation avec les banques.....	39
3.2.2 Les attentes des banques dans leurs relations avec les PME.....	40
3.3 Les caractéristique de la relation Banque-PME.....	40
3.4 Les avantages et les inconvénients d'une relation Banque-PME.....	41
Conclusion.....	43
Chapitre II: Les différents types de financements mis à la disposition des PME par les banques et les risques inhérents	44

Introduction	44
Section 01 : Besoins et sources de financement	45
1.1 La notion de financement.....	45
1.2 Les besoins de financement	45
1.2.1 Les besoins de financement liés à l'investissement	45
1.2.2 Les besoins d'exploitation	46
1.3 Les sources de financement	47
1.3.1 Le financement interne.....	48
1.3.1.1 Notion de l'autofinancement.....	48
1.3.1.2 Le rôle de l'autofinancement.....	49
1.3.1.3 Les avantages et inconvénients de l'autofinancement	49
1.3.2 Le financement externe	50
1.3.2.1 Le financement externe direct (via marché financier)	51
1.3.2.2 Le financement externe indirect (bancaire)	52
1.3.3 Avantages et inconvénients de chaque forme de financement.....	53
Section 02 : Notions générale sur le crédit	55
2.1 Définition, caractéristiques et rôle du crédit	55
2.1.1 Définition du crédit	55
2.1.1.1 Définition économique.....	55
2.1.1.2 Définition juridique	55
2.1.3 Rôle du crédit	57
2.2 Typologie de crédit bancaire	58
2.2.1 Le crédit d'exploitation	58
2.2.1.1 Le crédit par caisse.....	58
2.2.1.2 Les crédits par signature.....	64
2.2.2 Le crédit d'investissement	65
2.2.2.1 Le crédit à moyen terme.....	65

2.2.2.2 Le crédit à long terme.....	66
2.2.2.3 Le crédit-bail (leasing)	66
Section 03 : Les différents risques et garanties liés à l'activité bancaire	67
3.1 Les risques de crédit bancaire	67
3.1.1 Définition du risque.....	68
3.1.2. Les principaux risques bancaires.....	68
3.1.2.1 Le risque de contrepartie	68
3.1.2.2 le risque de liquidité	69
3.1.2.3 le risque de marché.....	70
3.1.2.4 Le risque opérationnel	71
3.2 Les moyens de prévention contre les risques de crédit bancaires	72
3.2.1 L'application des règles prudentielles	72
3.2.1.1 Les ratios réglementaires.....	72
3.3 Les garanties bancaires	74
3.3.1 Définition des garanties bancaires	74
3.3.2 Les types de garanties	74
3.3.2.1 les garanties personnelles	74
3.3.2.2 Les garanties réelles	75
3.3.2.3 Les garanties particulières	77
3.3.2.4 Les garanties morales	77
Conclusion	78
Chapitre III: Développement du secteur des PME en Algérie	79
Introduction	79
Section 01 : Etude de la PME algérienne	80
1.1 Développement de la PME algérienne	80
1.1.1 La période étape : allant de 1962 à 1982.....	80
1.1.2 La deuxième étape : période allant de 1982 à 1988	81

1.1.3 Troisième étape : période allant de 1988 à nos jours	81
1.2 Définition de la PME en Algérie	82
1.3 Les caractéristiques des PME algériennes.....	83
1.4 Le rôle des PME dans l'économie nationale	83
1.4.1 Le rôle des PME dans le développement économique de l'Algérie.....	84
1.4.1.1 nombre total des PME	85
1.4.1.2 Evolution de la population des PME durant la période (2018/2019)	85
1.4.1.3 Répartition et évolution des PME par secteurs d'activités dominant.....	85
1.4.2 Le rôle des PME dans la création de l'emploi.....	86
1.4.3 Le rôle de PME dans la création du PIB	87
1.4.4 Le rôle des PME dans la création de la valeur ajoutée.....	88
1.4.5 Le rôle des PME dans la distribution des revenus.....	89
Section 02 : Financement des PME par les organismes et les institutions de soutien.....	89
2.1 Les organismes d'aides à la création et au développement des PME	90
2.1.1 L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)	90
2.1.2 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	91
2.1.3 Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)	93
2.1.4 L'Agence Nationale de Gestion Microcrédit (ANGEM)	95
2.2 Les organismes de garanties	97
2.2.1 Fonds de garantie des crédits (FGAR) aux PME	98
2.2.2 Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI)	100
Section 03 : Contraintes et perspectives liés au développement des PME en Algérie ...	101
3.1 Les contraintes liées au développement des PME en Algérie	101
3.1.1 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines	102
3.1.2 Les contraintes financières	102
3.1.3 Les contraintes relatives au marché de travail	103
3.1.4 Les contraintes liées au foncier industriel	103

3.1.5 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire	104
3.1.6 Les contraintes d'information	105
3.1.7 Les douanes	105
3.1.8 L'accès au crédit.....	106
3.2 Les perspectives liées au développement des PME en Algérie.....	106
Conclusion.....	109
Chapitre IV : Etude de cas "agence BEA N°034" Tizi-Ouzou.....	110
Introduction	110
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	111
1.1 Historique et présentation de la BEA	111
1.1.1 Historique et évolution de la BE	111
1.1.2 Présentation succincte de la Banque Extérieur d'Algérie	112
1.2 Organisation générale de la BEA	112
1.2.1 Organigramme de la BEA	113
1.3 les missions de la BEA.....	114
1.4 Présentation de l'agence d'accueil BEA n°034 Tizi-Ouzou	114
1.4.1 La création de l'agence BEA n°034	115
1.4.2 L'organigramme de l'agence BEA n°034.....	115
1.4.3 Place et rôle du service crédit au niveau de l'agence BEA	117
1.4.3.1 Organisations du service crédit au niveau de la BEA n°034.....	117
1.4.3.2 Rôle du service crédit.....	117
1.5 Les relations fonctionnelles hiérarchisées par niveaux de délégation	119
Section 02 : Etude de la demande d'un crédit d'investissement	120
2.1 Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement	120
2.1.1 Documents administratifs.....	120
2.1.2 Documents comptables et financiers.....	120
2.1.3 Documents fiscaux et parafiscales	121

2.1.4 Documents économiques	121
2.1.5 Documents techniques.....	121
2.2 L'étude de la viabilité de projet (étude technico-économique)	121
2.2.1 Présentation générale du projet	121
2.2.2 L'étude économique du projet.....	122
2.2.3 L'étude technique de projet.....	122
2.3 Etude financière.....	123
2.3.1 Analyse des besoins et ressources de l'entreprise	123
2.3.2 Analyse des documents comptables	124
2.3.2.1 Le bilan comptable	124
2.3.2.2 Le bilan financier	124
2.3.2.3 Tableau de compte de résultat	126
2.3.3 Les outils d'évaluation	126
2.3.3.1 L'équilibre financier à travers les indicateurs financiers	126
2.3.4 L'équilibre financière à travers les ratios	127
2.3.4.1 Ratios de structures financières	128
2.3.4.2 Ratio de gestion	130
2.3.4.3 Ratio de rentabilité	130
2.3.4.4 Ratio d'activité	131
2.4 Etude de la rentabilité de projet.....	132
2.4.1 La 1ère phase : constructions des tableaux emplois/ressources	133
2.4.2 La 2ème phase : calcul de la rentabilité de projet	133
2.4.2.1 Le délai de récupération capital (DRC)	133
2.4.2.2 La valeur actuelle nette (VAN)	133
2.4.2.3 L'indice de rentabilité (IR)	134
2.4.2.4 Le taux de rentabilité interne (TRI)	134
2.5 Décision finale.....	134

Section 03 : Traitement du dossier de la PME « X » par la BEA	136
3.1 Etude technico-économique	136
3.1.1 Présentation de l'entreprise et le gérant	136
3.1.1.1 Présentation de l'entreprise	136
3.1.1.2 présentation de gérant.....	136
3.1.1.3 L'impact de projet	136
3.1.2 L'étude technique	137
3.1.2.1 L'analyse des coûts	137
3.1.2.2 Structure de financement.....	137
3.2 Etude financière du projet	138
3.2.1 Analyse des bilans prévisionnels sur 5 ans	138
3.2.1.1 Analyse de bilan financier	139
3.2.1.2 Analyse du bilan de grande masse	140
3.2.1.3 Analyse des équilibres financiers	142
3.1.2.4 Analyse des ratios.....	143
3.3 Etude de rentabilité	145
3.3.1 L'élaboration de tableau Emplois/Ressource	145
3.3.2 Le calcul des indicateurs de rentabilité du projet.....	147
3.4 Etude de risque	149
3.5 Conclusion de l'étude et l'avis personnelle.....	149
3.6 Décision de la banque et la comparaison entre les deux études.....	149
3.6.1 Décision de la banque.....	149
3.6.2 La comparaison entre les études.....	150
Conclusion.....	151
Conclusion générale	152
Bibliographie	154
Liste des tableaux	160

Liste des schémas et graphes	161
---	------------

Annexes	162
----------------------	------------

Table des matières

Résumé

Résumé

Au fil de notre analyse nous sommes parvenues à dire que ces dernières années, l'importance économique et sociale des petites et moyennes entreprises (PME) reste l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour le développement économique d'un pays. Aujourd'hui, elles occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre progressivement davantage de place dans l'activité économique. Cependant leur poids dans le développement économique reste à renforcer à travers de différents dispositifs d'encouragement et d'accompagnement, en offrant divers services et produits, dont parmi eux la banque et les institutions de soutiens.

Le financement bancaire se trouve renforcé par les besoins nécessaires des PME à rechercher des remèdes à l'autofinancement, ce financement bancaire justifie l'existence d'une relation entre l'entreprise et la banque, ces deux acteurs centraux de l'environnement économique dont la relation est profondément liée. Mais nous ne pouvons pas parler de crédit sans évoquer l'aspect de garantie, effectivement, pour se prémunir contre le risque de non remboursement de ses créances, le banquier doit s'entourer d'un certain nombre de garanties soit des sûretés réelles ou personnelles.

Mots clés : PME, banque, relation banque-entreprise, financement bancaire, contraintes.

Abstract

In the course of our analysis we have come to the conclusion that in recent years, the economic and social importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) remains the most effective and least costly element for the economic development of a country. Today, they occupy an important position in the Algerian economy, continue to gradually take more place in the economic activity. However, their weight in the economic development remains to be reinforced through various devices of encouragement and accompaniment, by offering various services and products, among them the bank and the institutions of supports.

The bank financing is reinforced by the necessary needs of the SME to look for remedies to the self-financing; this bank financing justifies the existence of a relation between the company and the bank, these two central actors of the economic environment whose relation is deeply linked. But we cannot speak about credit without evoking the aspect of guarantee, indeed, to protect itself against the risk of no repayment of its debts, the banker must surround himself with a certain number of guarantees either real or personal securities.

Key words: SME, bank, bank-company relationship, bank financing, constraints.