

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



Département Des Sciences Financière Et Comptabilité

**Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme
de Master en Sciences Financières Et Comptabilité**

Option : Finance D'entreprise

Sujet

**Etudes empirique sur le financement bancaire des
PME/PMI
CAS : BNA 583 Tizi-Ouzou**

Réaliser par :

Mr. ACHIR TAHAR
Mr. YAKER Ahcene ou Ramdane

Encadreur :

Mr. Akkoul Jugurta

Membres du jury:

- **Présidente :** M^{me} DJELLOUT Fatima, MAC, UMMTO.
- **Examineur :** M^r. OUALIKENE Selim, professeur, UMMTO.
- **Encadreur :** M^r AKKOUL Jugurta, MCB, UMMTO.

Année: 2022/2023

Remerciements

Avant toute chose, nous remercions dieu « Allah » pour nous avoir donné le courage et la patience afin de mener à terme ce présent travail.

Nous adressons nos remerciements à nos familles sur leur encouragement et leurs efforts

En premier lieu, nous remercions Mr Akkoul notre cher et dynamique encadreur qui nous a guidés dans notre modeste travail, et nous a aidé à trouver des solutions pour avancer.

Nous remercions aussi l'ensemble des professeurs qui ont contribué à notre formation tout au long de notre cursus.

Nous disons toute notre gratitude à Monsieur Kessi Mahdi notre encadreur à la BNA de Tizi-Ouzou, pour l'intérêt et l'effort persévérant qu'il a déployé, les conseils, le soutien et le temps inestimable qu'il nous a consacré, ses judicieuses orientations et surtout sa remarquable compétence dont il n'a pas été avare pour nous en faire bénéficier jusqu'à l'aboutissement de ce travail de recherche.

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

 *TAHAR Ahoene ou Randane*

Dédicace

- Je dédie ce modeste travail à mes parents pour leurs grand soutien et encouragement qui a été cruciale tout au long de mes études.

- Aussi à tous les membres de ma famille, à mon binôme AHCENE.

En fin ce travail, je le dédie à mes ami(e)s et surtout l'équipe de B26, qui m'ont soutenus que ce soit de prêt ou de loin pour que j'arrive en fin à ce résultat.

✍ TAHAR

*Ce travail est dédié à mes parents et à toutes mes familles
Ainsi que mes amis qui m'ont encouragé pour finir ce
travail par leurs soutien moral, et conseils dont je suis
reconnaisant*

✍ AHCENE

Sommaire

Introduction générale	08
Chapitre I : Les notions sur les PME/PMI	
Section 01 : caractérisation des pme/pmi.....	12
Section 2 : objectif et besoin de financement pme /pmi	19
Chapitre II : le Financement bancaire des PME/PMI	
Section 1 : les types de financement possible pour pme/pmi.	26
Section2 : les risques et les garanties bancaires.....	38
Chapitre III : Étude de dossier de crédit d'exploitation	
Section 1 : présentation de la BNA	45
Section 02 : étude d'un cas de crédit d'exploitation	51
Conclusion générale	72

Liste des Tableaux

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Tableau 1 : Théologie des PME/PMI en Algérie	13
Tableau 2 : mouvement d'affaires confiées	51
Tableau 3 : Bilan financier « actifs » (U : KDA)	52
Tableau 4 : Bilan financier « passifs » (U : KDA).	59
Tableau 5 : analyse actif de bilan (U : KDA)s	60
Tableau 6 : analyse passif de bilan (U : KDA).	61
Tableau 7 : les données du compte de résultat (U : KDA).	63
Tableau 8 : les soldes intermédiaires de gestion (U : KDA)	64
Tableau 9 : méthodes de masse	66
Tableau 10 : Crédit reçu des fournisseurs (U ; KDA)	67
Tableau 11 : crédit accorder au client (U : KDA)	68
Tableau 12 : ration des stocks (U : KDA)	68
Tableau 13 : ratio de liquidité générale (U : KDA)	69
Tableau 14 : ratio de liquidité réduite (U : KDA)	69
Tableau 15 : ratio de liquidité immédiate (U : KDA)	69
Tableau 16 : ratio d'autonomie financière (U : KDA)	70
Tableau 17 : ratio de stabilité financement (U : KDA)	70
Tableau 18 : ratio d'indépendance financière (U : KDA)	70
Tableau 19 : ratio de rentabilité financière (U : KDA)	71
Tableau 20 : ratio de rentabilité économique (U : KDA)	71
Tableau 21 : ratio de rentabilité commerciale (U : KDA)	72
Tableau 22: plan de trésorerie 2021/2022 (U : KDA)	74

Liste des figures

Figure N°01 : organigramme agence deuxième catégorie	56
--	----

Abréviation

ANGEM : Agence Nationale pour la Gestion du Micro crédit.

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

BFR : Besoin en Fonds de Roulement.

BFRE : Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation

BFRHE : Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation

BNA : Banque National D'Algérie

CA : Chiffre d'Affaire.

CAF : Capacité d'Autofinancement.

CASNOS : Caisse nationale de Sécurité des Non-Salariés.

CLT : Crédit à Long Terme.

CMT : Crédit à Moyen Terme.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés.

CR : Compte de Résultat.

DCT : dettes à court terme.

DLMT : Les Dettes à Long et Moyen Terme.

FR : Le Fonds de Roulement.

IP : Indice de Profitabilité.

IR : Indice de Rentabilité.

IRG : Impôt sur le Revenu Global.

PE : La Petite Entreprise.

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

SARL : La Société A Responsabilité Limitée.

SIG : Les Soldes Intermédiaires de Gestion.

SNC : La Société en Nom Collectif

SPA : La Société Par Actions.

Liste des abréviations

SPMI : Secteur Public Marchand Industriel.

TCR : Le Tableau des Comptes de Résultats.

TPE : Très Petites Entreprises.

TR : La Trésorerie.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

U : unité.

UE : l'Union Européenne.

VE : Valeurs d'Exploitation

VI : Valeurs Immobilisées.

VR : Valeurs Réalisables

Introduction Générale

Les PME/PMI sont la principale forme d'organisation des entreprises. Elles forment C'est la pierre angulaire de toutes les économies et est reconnu dans le monde entier Une source importante de vitalité, d'innovation et de flexibilité. Réponse collective Pays industrialisés traditionnels et pays émergents et En développement, les PME/PMI ont créé la plupart des opportunités nettes d'emploi Apportez une contribution importante à la croissance économique mondiale.

En Algérie, le développement de la population des PME/PMI a connu une expansion importante depuis les années 1990. Mais ce n'est qu'au début des années 2000, que l'Etat a instauré une politique de soutien des PME/PMI en s'engageant dans le programme de relance économique du secteur privé et en particulier celui des PME/PMI. Cette évolution est le résultat d'un passage d'une économie à gestion administrative à une économie démarché. Ainsi, de nos jours, la caisse nationale de l'assurance sociale à titre d'exemple compte près de 300000 PME/PMI. Ces statistiques demeurent faibles par rapport à d'autres pays pour diverses raisons en l'occurrence les différentes insuffisances et contraintes internes et externes du climat des affaires.

En plus de ces caractéristiques uniques de ces PME/PMI, le caractère familial ou personnel de la plupart de ces entreprises rend leur financement spécifique différent de celui des grandes entreprises. En effet, les PME/PMI sont majoritairement détenues par le secteur privé et leur capital est détenu par une famille, une personne ou un groupe de personnes. Ces propriétaires, qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont généralement les personnes qui dirigent ces entreprises et ont peu de formation en gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter le risque de dilution de son capital est autant de facteurs qui incitent les entrepreneurs à préférer le financement interne aux autres formes de financement. Cependant, les besoins de financement des petites et moyennes entreprises sont souvent supérieurs à leur capacité d'autofinancement et d'autres méthodes sont nécessaires.

L'endettement bancaire est le premier mode de financement externe privilégié par les PME/PMI, mais les banques n'accorderont pas de prêts aux entreprises déjà endettées ou en mauvaise situation financière. La capacité d'endettement et le ratio de solvabilité sont les deux déterminants de ce mode de financement. De plus, la taille des PME/PMI est un obstacle à l'endettement, tout comme elle est un obstacle à l'accès aux marchés financiers.

L'accès et le choix des PME/PMI parmi ces formes de financement dépendent de plusieurs facteurs. La culture des dirigeants de PME/PMI (propriétaires dirigeants), la capacité

d'autofinancement, l'attitude face au risque, la perte de contrôle, la capacité d'endettement et la taille de l'entreprise sont les variables nécessaires au financement de telles entreprises.

✓ **Problématique de recherche**

L'objectif de ce travail est d'essayer de rassembler les éléments d'analyse pour que l'on puisse comprendre le statut des PME/PMI dans l'économie et leur rôle dans le développement de l'économie nationale, mais il s'agit surtout d'étudier les différents modes de financement des PME/PMI. Pour cela, nous tenterons de répondre à la problématique suivante:

« **Comment les banques financent-elles les petites et moyennes entreprises ?** » De cette question centrale, découlent des questions secondaires :

- Quels sont les types de financement que propose la Banque à sa clientèle?
- Quelles sont les risques auxquels doit faire face le banquier et comment fait-il pour se prémunir contre le risque du crédit ?
- Quelle est la réalité de l'étude d'un dossier de crédit en Algérie et quels sont les critères considérés par le banquier algérien pour la prise de décision ?

✓ **L'intérêt de la thématique**

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

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

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

✓ **Les Motivations liées au choix de ce Thème :**

- 1- L'importance des PME/PMI dans la contribution au développement de l'économie nationale par l'augmentation de la consommation qui agit sur le niveau de la production et donc sur l'emploi.
- 2- La complexité de la problématique du risque- crédit dans le cadre de la relation Banque-PME/PMI.

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

✓ **Méthodologique de la recherche**

Notre méthodologie de recherche consiste pour les aspects théoriques à procéder à la recherche bibliographique (consultation des ouvrages, revues, documents officiels, rapports, articles, mémoires et thèses) pour élucider un certain nombre de concepts en rapport avec le thème choisi.

Ensuite, notre étude de cas concerne l'entreprise X qui a eu recours à un crédit d'exploitation auprès de la BNA, agence 583 de Tizi-Ouzou. L'observation des divers documents fournis par cette agence et la collecte des données statistiques nous a permis de faire l'analyse financière.

✓ **Structure du travail :**

Notre travail de recherche est structuré en trois chapitres :

Dans le premier chapitre intitulé « Les concepts PME/PMI », nous avons abordé la caractérisation de la PME/PMI et leurs classification et enfin les objectifs et les besoins de financement des PME/PMI.

Le deuxième chapitre intitulé « Le financement Bancaire des PME/PMI », ou on va s'intéresser aux différents types de financement possibles pour les PME/PMI et les risques et les garanties bancaire.

Le troisième chapitre intitulé « Etude de cas de crédit d'exploitation », consistera en l'examen de cas pratique illustrant les différentes étapes à suivre par le banquier afin d'octroyer un crédit d'exploitation.

Pour mieux cerner notre étude, nous allons essayer de présenter dans ce dernier chapitre, un cas pratique sur l'octroi d'un crédit d'exploitation au sein de la BNA. Nous commençons par la présentation de l'organisme d'accueil et de l'agence principale BNA 583, et enfin, l'étude d'une demande d'un crédit d'exploitation.

Chapitre I

Les Notions de PME/PMI

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

Introduction

Aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises sont considérées comme un moyen de croissance économique. Cette position s'explique, d'une part, par la contribution significative des petites et moyennes entreprises à la création de richesse et d'emplois,

Dans ce chapitre Nous allons présenter tous les éléments relatifs aux PME/PMI à travers deux sections :

Dans la première section nous essayerons de faire une présentation générale des PME/PMI: concepts, caractéristiques et on termine avec leur classification.

La deuxième section sera consacrée sur les objectifs et les besoins de financement des PME/PMI.

Section1 : caractérisation des PME/ PMI

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

1.1. Définition de la PME/PMI :

Ils existent plusieurs définitions des PME élaborées selon différents contextes, et nous prendrons la définition de Jacques LOBSTEIN¹ qui dit que : « certaines entreprises, sont gérées par un seul homme. C'est lui qui assume la totalité des responsabilités de gestion ; il n'est entouré que d'exécutants. Cette considération n'est pas amoindrie par le fait qu'il a sous ses ordres quelques individus qui ont des responsabilités de commandement... on pourrait appeler ces entreprises, des entreprises « patronales ». Il est indéniable que, tant au point de vue chiffre d'affaire qu'au point de vue effectif, elles connaissent une limite supérieure qu'il resterait à définir par enquête »

¹ LOBSTEIN Jacques ; « organiser, commander, structurer : les trois impératifs du gouvernement de l'entreprise », Edd'organisation, France, 1963

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

1.2. La problématique de définition de la PME/ PMI

Les caractéristiques des PME/PMI reflètent les aspects économiques, sociaux et culturels d'un pays. Il n'est donc pas surprenant d'observer que la définition des PME et les pratiques observées évoluent au cours du temps et de la zone géographique considérée. Par exemple, certains pays ne font pas de distinction entre les définitions juridiques et statistiques

Dans ce cas, la définition peut être basée sur des seuils de revenu le travail, ou l'intersection de deux critères (travail et nombre d'employés).

D'un autre côté, la plupart des pays de l'UE (en dessous de l'UE) conservent la distinction entre les définitions juridiques et statistiques. Bien que la principale norme de définition à des fins statistiques soit toujours le nombre de salariés, la définition légale basée sur la recommandation de l'UE prend en compte la main-d'œuvre, le chiffre d'affaires annuel, le bilan total et le degré d'autonomie, comme indiqué tableau:

Tableau 1 : Théologie des PME/PMI en Algérie

Entreprises	Effectifs	chiffre d'affaire	Bilan annuel
Très petites entreprise	01-09 employés	2 millions	2 millions
Petite entreprise	10-49 employés	10 millions	10 millions
Moyenne entreprise	50-250 employés	50 millions	43 millions
Grande entreprise	plus de 250	50 millions	43 millions

Source : 2ème conférence de l'ocde des ministres en charge des (pme), turquie 3-5 juin 2004 page 10

Définition établie à des fins statistiques : Le principal critère de définition des PME à des fins statistiques est le nombre de salariés.

Cependant, d'autres pays européens conservent encore des définitions juridiques simplifiées basées sur le travail et le chiffre d'affaires, comme la Hongrie et la Moldavie.

Certains États membres de l'UE (Pays-Bas et Espagne) n'ont pas de définition juridique et administrative généralement acceptée ; de même, en Nouvelle-Zélande, il n'y a pas de définition administrative générale : certaines administrations utilisent la taxe sur le personnel, tandis que d'autres utilisent la taxe sur les salaires. Les différences entre les références peuvent être encore plus importantes. Par exemple, au Brésil, des normes et des seuils

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

différents sont utilisés à des fins juridiques, fiscales et commerciales internationales.

Le Danemark, la France, la Norvège et la Suisse n'utilisent pas de définitions juridiques. Au Japon, la force de travail fixe et le capital ou l'investissement déterminent la taille de l'entreprise, mais le seuil varie selon le type d'activité. De plus, en Corée du Sud, les petites et moyennes entreprises sont classées selon le nombre d'employés permanents. Les travailleurs, le capital et les ventes. Les pays qui retiennent la définition statistique sont généralement basés sur le travail ou parfois complétés par le chiffre d'affaires. Même si certains pays (comme la France ou la Finlande) utilisent plusieurs définitions en même temps, la définition de l'UE est complétée par une définition basée sur l'échelle. En France, les classifications suivantes sont données.

1.3. Critères d'identification de la PME

On distingue deux critères d'identification des PME : les critères qualitatifs également dénommés (critères théorique, sociologiques ou analytiques) et critères quantitatifs, appelés aussi (descriptifs).

1.3.1. L'approche descriptive

Utilisée principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi eux, nous trouvons soit à titre unique soit combinés entre eux le chiffre d'affaire(CA), l'effectif.

1). 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 lequel l'entreprise peut être classée comme petite, moyenne ou grande.¹

2). Le nombre d'employés

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise afin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voir du secteur d'activité. A côté de ces critères mesurables on trouve autres critères qualitatifs.³²

¹ BERNARD BELLETANDTE et NADINE LEVRATTO, «diversité économique et Mode de financement des pme», France, 2017.

² Melle RIAH, « création des petites entreprises », thèse de Magistère en sciences économiques UMMTO

1.3.2. L'approche analytique

Cette approche est appelée de différentes façons ; approche qualitative, théorique ou encore socio-économique ceux critères qui essaie d'accéder à l'intérieure de la « boîte noire », accorde une importance particulière sur des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une entreprise de petite et moyenne dimension et use des critères plus au moins différenciés, à notre égard nous retiendrons les points que nous considérons comme étant les plus importants à savoir :

- Le capital humain et son implication dans la gestion de l'entreprise.
- Les manœuvres et les buts de la gestion de l'entreprise.

1). Le capital humain et son implication dans la gestion de l'entreprise

D'après l'encyclopédie de l'économie, les PME sont définies : « la pme est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, technique, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci », donc d'après la définition nous pouvons retenir que la PME est considérée comme étant une unité de production ou de distribution, de direction ou de gestion (sous la totale responsabilité d'un dirigeant) qui est lié directement à la vie de cette dernière dont il est souvent propriétaire.

À partir de ces définitions, on s'aperçoit que l'aspect humain est très important, étant donné que le dirigeant a un rôle très précis et déterminant dans une PME.¹

Les manœuvres et les buts de la gestion de l'entreprise

Comme nous avons pu le constater la PME peut être définie de plusieurs manières donc elle peut être considérée comme toute firme dont la technique n'est cartésienne et peu théorisée, et qui a pour objectif la rentabilité qui n'est pas dépendante de sa gestion, qui interprète le ralentissement de la croissance de la PME et qui a comme conséquence le recours aux sources de financement externe, Nous pourrions citer l'existence d'autres critères ou caractéristiques qui peuvent être déduits à savoir :

- L'absence des PME de la position de force sur le marché ;
- Pour la PME l'obtention des crédits, et le recours au marché financier reste très difficile
- Dépendance aux sources d'approvisionnements du voisinage, ainsi qu'à la collectivité

¹ BERNARD BELLETANDE et NADINE LEVRATTO, «diversité économique et Mode de financement des pme», France, 2017

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs.¹

Donc en conclusion, nous pourrions dire que les deux approches : (quantitative et qualitative) ne nous permettent pas pour autant, de délimiter une définition propre à la PME et de dégager ses Caractéristiques.

1.4. Caractéristiques des PME

Les caractéristiques spécifiques de la PME font objet de plusieurs caractéristiques. Les plus importantes, et souvent rencontrées, se résument dans les points suivants :

- Concentration de la décision dans la petite entreprise ; c'est-à-dire une personnalisation de la gestion ; les décisions sont prises généralement par une seule personne qui est responsable du contrôle et du développement de l'entreprise ;
- C'est le patron : « la petite entreprise est justement celle dans laquelle la direction, sinon le dirigeant assume la responsabilité technique et financière ; c'est-à-dire contrôle le développement de celle-ci. »
- Les PME sont caractérisées par des niveaux hiérarchiques très courts, car la prise de décision passe généralement par un individu ou une équipe selon le statut de l'entreprise ;
- La décision de réaliser un projet ou d'utiliser des ressources se réalise rapidement par le patron parce que c'est la seule personne qui a cette autorité de la manière suivante : intuition, décision, action ;
- Une capacité de financement réduite ; généralement, le financement est de type familial et de voisins ;
- La concentration dans le marché local ; peu de PME exportent sur des marchés étrangers.²

1.5. Les classifications de la PME

1.5.1. Classification selon le domaine de leur activité

1). Secteur primaire

Ce secteur regroupe tous Les entreprises dont les activités principales sont liées à la nature, (Agriculteur, pêche,...) : à savoir celles Travailler dans le domaine de l'extraction ou l'exploitation forestières.

¹ BERNARD BELLETANDTE et NADINE LEVRATTO, «diversité économique et Mode de financement des pme», France, 2017

² Pierre-André JULIEN, Michel Marchesnay, La petite entreprise, Vuibert, Paris, 1987, page 57

2). Secteur secondaire

(Industrie, bâtiment et travaux publics) : qui comprend tout Les entreprises engagées dans la conversion de matières premières en produits finis et y compris toutes les industries dont l'activité principale est la production de biens économie.

3). Secteur tertiaire (services)

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

1.5.2. Classification par branche d'activité

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

1.5.3. Classification de la PME en fonction de statut juridique

1). Les PME du secteur privée

Le secteur privé regroupe les entreprises dont les capitaux nécessaires sont apportés par des personnes relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes, cette diversité permet la distinction suivante :

a). Entreprise Individuelle (EI)

En « nom personnel » très simple car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur, cela présente toutefois des risques important en cas d'échec

b). La Société en Nom Collectif (SNC)

Elle est composée d'un groupe d'associés ; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société a ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leurs apports.

c). La Société A Responsabilité Limitée (SARL)

Est un type mixte entre la société de personnes et société de capitaux. Le capital est

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

divisé en parts sociales non négociables, leur responsabilité est limitée à leur apport, cette dernière comporte au minimum deux et au maximum cinquante associés.

d).Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée(EURL)

Est une variante de la SARL avec une seule personne physique ou moral, elle permet une distinction entre les patrimoines de l'entreprise et du propriétaire.la responsabilité est limité à l'apport des capitaux.

e). La Société par Actions (SPA)

À un fonctionnement assez complexe, c'est une forme juridique particulière avec une séparation très nette des responsabilités entre le(s) commandité(s) qui assure(nt) la gestion, prend (nant) les risques et les commanditaires qui apportent les capitaux sans participer à la gestion.

2).Les entreprises de secteur public

Elles se présentent comme suit :

a).1. Les entreprises publiques

Ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat, cette dernière détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.

b).2. Les entreprises semi-publiques

Ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix d'investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc., mais où des personnes privées participent en financement et /ou à la gestion

En conclusion la caractérisation des PME/PMI est un exercice complexe qui nécessite la prise en compte de divers critères et facteurs. Ces entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie, contribuant à la création d'emplois, à l'innovation et à la croissance économique. Il n'existe cependant pas de définition unique et universelle des PME car elles varient d'un pays à l'autre en termes de taille, de secteur d'activité et de caractéristiques spécifiques.

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

Section 2 : objectif et besoin de financement PME /PMI

Les objectifs et besoins de financement des PME/PMI (Petites et Moyennes Entreprises/Industries) occupent une place centrale dans l'économie mondiale. Ces entreprises jouent un rôle essentiel dans la croissance économique, la création d'emplois et l'innovation. Cependant, afin de réaliser leur potentiel, les PME/PMI sont souvent confrontées à des besoins de financement différents. L'objectif principal est de répondre efficacement à ces besoins financiers afin de soutenir sa croissance, sa compétitivité et sa pérennité.

2.1 Les objectifs généraux des PME/PMI

Pour certains auteurs comme (Marchesnay)¹, les buts des PME/PMI sont spécifiques et distincts de ceux des autres entreprises de taille plus importante. D'une manière générale, les buts de l'entreprise sont ceux des propriétaires dirigeant. Ces objectifs sont :

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

2.1.1. La pérennité ou bien la survie

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

2.1.2 L'indépendance

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

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

2.1.3 La croissance

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

- Dans certaines entreprises (filiales de grandes entreprises qui ont les moyens de la croissance).

¹ MARCHESNAY M. et al., Op.Cit, p.58

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

- Dans certains secteurs florissant qui profitent d'un marché porteur.

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

- la promotion des PME/PMI doit viser à densifier le tissu local, notamment dans les Activités d'intégration, de sous-traitance pour réduire l'extraversion actuelle.
- Créer des emplois à moindre coûts.
- Créer de la valeur ajoutée.
- Créer et développer l'esprit d'entreprise.
- Développer, diversifier les produits exportables, et contribuer au développement local et régional.
- Avoir un niveau important du produit intérieur brut (PIB).
- Favoriser l'émergence des projets innovants.
- Participer à l'animation économique dans le lieu d'implantation.
- Concurrencer les entreprises algériennes afin de résister au marché national et d'avoir une partie importante sur le marché international.
- Apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.
- Inciter les entreprises à mieux se structurer.¹

2.3 Les besoins de financement des PME/PMI.

Si une entreprise n'est pas bien gérée, elle peut faire face à tout moment au risque de faillite, ce qui entraînera la cessation de ses activités et sa liquidation. En cas de faillite, nous nous attendons à ce que les entreprises soient incapables de rembourser leurs dettes à un moment donné en raison du manque de liquidités. De par ses activités, l'entreprise fait face à deux types de besoins de financement :

2.3.1 Les besoins de financements liés à l'investissement

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

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

dans le temps¹

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

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf).
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail et les décisions de recrutement d'employés.²

2.3.2 Les besoins de financement liés à l'exploitation

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

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés «crédits de fonctionnement » (crédits d'exploitation) qui ont des données plus courantes que ceux d'investissement permettant l'équilibrage financier dans un court délai.³

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

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

¹ BANCEL F., Op. Cit., p.35.

² GINGLINGER E., « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991, p.45.

³ DALI YOUSSEF S., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas et la BADR banque », Mémoire de magistère en Finance, Université d'ORAN, 2011, p.26.

production (matières premières).

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

2.3.3. Les besoins de financement liés à l'innovation

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

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

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

Enfin, il faut remarquer que sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc elle ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.²

En résumé, il est indiscutable que les objectifs et les impératifs de financement des PME/PMI occupent une place centrale dans la vigueur économique. Ces entreprises à échelle réduite jouent un rôle fondamental dans la création d'emplois, la promotion de l'innovation et le renforcement de la compétitivité. Leur financement adéquat s'avère essentiel pour favoriser leur développement, investir dans de nouvelles initiatives et faire face aux difficultés financières. En comblant ces besoins particuliers, le financement des PME/PMI contribue de manière substantielle au bien-être économique global, favorisant ainsi la prospérité et la stabilité des économies locales et nationales.

En conséquence, il est impératif de soutenir ces acteurs économiques dynamiques en

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

² Idem, p.270.

Chapitre I | Les concepts de PME/PMI

garantissant leur accès aux ressources financières requises pour réaliser leur plein potentiel.

Conclusion de ce chapitre

Pour que les petites et moyennes entreprises puissent remplir leur mission, outre les ressources humaines, elles ont également besoin de ressources financières représentées par les apports des propriétaires. Ces ressources ne répondent pas toujours aux besoins de production, c'est pourquoi elles doivent obtenir des modalités de paiement ou solliciter l'aide des institutions financières pour participer au crédit destiné au financement des PME.

Par conséquent, en tant qu'organisations, les banques répondent aux différents besoins non seulement des petites et moyennes entreprises mais aussi des particuliers en couvrant les besoins de financement pour l'achat d'un bien immobilier. et l'immobilier. Prestations à la demande. Tels que la gestion matérielle des fonds, l'exécution des diverses affaires confiées, le positionnement de titres tendances et d'investissements plus rentables, etc.

Chapitre II :

le Financement bancaire des PME/PMI

Introduction

Les entreprises doivent trouver des sources de financement cohérentes avec leurs cycles d'exploitation et s'efforcer d'optimiser les coûts associés à ces financements. Le manque de fonds propres se manifeste lors de la mise en œuvre d'événements importants dans la vie d'une entreprise, tels que des projets d'investissement et diverses restructurations.

Le financement de ces opérations nécessite généralement des apports importants en fonds propres. En effet, d'une part, même si vous disposez de vos propres fonds, vous ne pouvez pas couvrir vos besoins financiers, et d'autre part, vos partenaires ne peuvent pas couvrir vos besoins financiers. Être en mesure de fournir les fonds nécessaires. Compte tenu de l'insuffisance des sources internes de capitaux pour accroître les fonds propres, l'attrait vers le monde extérieur, comme le secteur bancaire, les marchés financiers et d'autres formes de financement, semble inévitable.

Les problèmes de financement des entreprises surviennent généralement lorsque les garanties ne sont pas disponibles ou ne suffisent pas à couvrir les risques. La banque doit garantir que l'entreprise fournira le service à temps. Les banques exigent donc des garanties étendues pour couvrir ces divers risques. Peut-être qu'une solide relation banque-entreprise mènera à la création d'une entreprise. (Grande ou PME/PMI) Grande flexibilité financière.

Ainsi, vous pouvez assurer la stabilité de votre équipe de direction et l'exécution de projets à long terme sans rechercher à tout prix un retour sur investissement rapide.

Dans ce chapitre Nous allons présenter tous les éléments relatifs aux PME/PMI à travers deux sections :

Dans la première section nous essayerons de présenter les différents types de financement possibles pour les PME/PMI.

Dans la deuxième section nous abordons les risques et les garanties bancaires.

Section 1 : les types de financement possible pour pme/pmi

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

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

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

1. Les sources internes de financement des PME/PMI :

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

1.1 Autofinancement :

L'autofinancement, également appelé financement interne, est le processus par lequel une entreprise utilise ses propres ressources financières pour financer ses activités et ses investissements, plutôt que de faire appel à des sources externes de financement telles que des prêts bancaires ou des investisseurs¹

L'autofinancement peut provenir de différentes sources au sein de l'entreprise, notamment :

1.1.1 Les bénéfices réinvestis : Lorsqu'une entreprise réalise des bénéfices, elle peut décider de les réinvestir dans l'entreprise plutôt que de les distribuer aux actionnaires. Ces bénéfices réinvestis peuvent être utilisés pour financer de nouveaux projets, l'expansion de l'entreprise, l'acquisition d'actifs, etc.

1.1.2 Les réserves : Les entreprises peuvent constituer des réserves financières au fil du

¹ A.M.KEISER, Gestion financière, édition ESKA, 1996, P383

temps en mettant de côté une partie de leurs bénéfices non distribués. Ces réserves peuvent être utilisées pour financer des projets futurs ou pour faire face à des périodes difficiles¹

1.1.3 Les amortissements et provisions : Lorsqu'une entreprise effectue des amortissements sur ses actifs ou constitue des provisions pour faire face à des dépenses futures, elle peut économiser des fonds qui peuvent être réaffectés à d'autres besoins internes.

1.1.4 La réduction des dépenses : Une gestion efficace des dépenses peut générer des économies internes qui peuvent être utilisées pour financer des projets ou des investissements supplémentaires.

L'autofinancement présente plusieurs avantages pour une entreprise. Tout d'abord, elle lui permet de maintenir un plus grand contrôle sur ses opérations et sa stratégie, car elle n'a pas à dépendre de sources externes de financement. De plus, l'autofinancement évite à l'entreprise de devoir rembourser des dettes ou de céder une part de propriété à des investisseurs. Cela peut réduire les coûts financiers à long terme et préserver l'indépendance de l'entreprise.

Cependant, l'autofinancement peut présenter des limites. Toutes les entreprises ne disposent pas de ressources financières internes suffisantes pour financer leurs projets de croissance ou leurs investissements à grande échelle. Dans de tels cas, elles peuvent être obligées de recourir à des sources externes de financement pour compléter leurs besoins de fonds. De plus, l'autofinancement peut limiter la vitesse de croissance d'une entreprise si elle ne peut pas générer suffisamment de bénéfices pour financer pleinement ses projets

1.2. Le capital social :

La première source de financement de l'entreprise est son capital social. Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature (physique) et en numéraire du promoteur ou des associés et n'est exigible par aucun créancier. Ces fonds seront affectés dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériels, d'outillages, etc. L'entreprise peut, si elle veut financer sa politique d'investissement, accroître son capital en augmentant le nombre de parts sociales²

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

-Soit les apports extérieurs en nature ou en numéraire, ces derniers peuvent être libérés par

¹ KHEMICI C., « Finance d'Entreprise, Approche Stratégique », Edition HOUMA, p.116

² CABANE P., « L'Essentiel de la Finance à l'Usage des Managers », Edition ORGANISATION, Paris, 2005, p.24

Chapitre II : le Financement bancaire des PME/PMI

un versement d'espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société.

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

2. Les sources externes de financement des PME/PMI :

Il y a lieu d'effectuer la distinction suivante :

2.1 Le financement externe indirect (bancaire) :

Le financement externe indirect, également connu sous le nom de financement bancaire, fait référence à un mode de financement où une entreprise obtient des fonds auprès d'institutions financières telles que les banques pour répondre à ses besoins en capitaux. Cela implique généralement l'emprunt d'argent plutôt que de rechercher des investisseurs ou de vendre des parts de l'entreprise. Dans le cas du financement externe indirect bancaire, l'entreprise conclut un accord avec une banque pour obtenir un prêt. La banque évalue la solvabilité de l'entreprise et établit les conditions du prêt, telles que le montant du prêt, le taux d'intérêt, les échéances de remboursement, les garanties requises, etc.

Le financement externe indirect bancaire présente plusieurs avantages. Il permet à une entreprise d'obtenir rapidement des fonds pour financer ses opérations, son expansion, ses investissements en capital, l'achat d'équipements, etc. De plus, les banques offrent généralement des services connexes tels que des comptes de dépôt, des services de paiement, des conseils financiers, etc.

2.1.1. Définition du crédit :

« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service».¹

Cette définition permet de mettre en exergue, les trois supports du crédit : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

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

Chapitre II : le Financement bancaire des PME/PMI

2.1.2. Types de crédits accordés par la banque :

Il convient de faire la typologie suivante :

A- Les crédits à court terme :

Les crédits à court terme sont des crédits dont la durée est inférieure à deux ans. Généralement consentis par les banques de dépôts, L'entreprise sollicite ce genre de crédit pour réaliser une opération d'exploitation qui, une fois terminée, servira à rembourser à son banquier. Pour préciser cette définition il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est rattaché. Ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories ¹:

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

A.1. Les crédits d'exploitation à objet général :

Ils sont représentés par :

A.1.1. La facilité de caisse :

C'est un concours bancaire destiné à pallier de courts décalages de trésorerie qui peuvent se produire entre d'une part des sorties de fonds (dépenses), et d'autres part, des rentrées de fonds(recettes).²

Il s'agit très souvent d'aider les bénéficiaires des crédits d'échéances de fin de mois, à l'occasion de payer le personnel ou du règlement de la TVA. Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires réalisé par la société³.

A.1.2. Le découvert bancaire :

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie, né d'une insuffisance en fonds de roulement. Le découvert à une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres exigences. Ce concours est le plus sollicité et le plus utilisé par les PME/PMI, Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires

¹ STUART J., « Le Crédit dans l'Economie », PUF, Paris, 1967, pp.51-52

² CHOINAL A. et ROUYER G., « La Banque et l'Entreprise, Techniques Actuelles de Financement », Edition LA REVUE BANQUE, Paris, 1989, p.175

³ La banque d'Algérie exige un plafond de 15 jours du chiffre d'affaires, pour les facilités de caisse octroyées aux entreprises ⁸ JULIEN D.A. et MARCHESNAY M., « La Petite Entreprise : Principes d'Economie et de Gestion », Edition VUIBERT, Paris, 1988, p.50

réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier sur les engagements des dirigeants

A.1.3. Le crédit de compagne :

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

Mais quel que soit le cas de figure, il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend¹

A.1.4. Le crédit relais :

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

- Soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire),
- Soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce),
- Soit de la TVA payée sur un investissement, ou d'émission d'emprunts².

A.1.5. L'avance sur facture :

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti aux sociétés bénéficiant d'une ligne d'avances et ce, contre remise de factures visées par des administrations. Le montant de ces avances représente un pourcentage du montant global de la facture³

A.2. Les crédits d'exploitation à objet spécifique :

On retient ici :

A.2.1. L'escompte commercial :

« L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le banquier prélève

¹ CALVET H., « Etablissement de Crédit : Appréciation, Evaluation et Méthodologie de l'Analyse Financière », Edition ECONOMICA, Paris, 1997, p.22 et suivantes

² BERKAL S., « Les Relations Banques/Entreprises Publiques : Portées et limites : cas de la BNA et l'Entreprise Leader Meuble Taboukert », Mémoire de magister en Gestion des Entreprises, UMMTO, 2012, p.17.

³ DALI YOUSEF S., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR Banque », Mémoire de magister en Finances, Université d'ORAN, 2011, p.31

sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions »

A.2.2. L'avance sur marchandise :

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

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

A.2.3. L'affacturage (factoring) :

Il peut être défini comme un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances commerciales. L'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées²

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

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

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

B.1. Les crédits à moyen terme :

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition des matériaux légers, c'est-à-dire ceux dont

¹ BENKRIMI K., Op.Cit, p.31

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

Chapitre II : le Financement bancaire des PME/PMI

la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits¹

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

B.2. Les crédits à long terme :

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans, elle peut d'ailleurs aller jusqu'à vingt ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national¹⁶.

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

B.3. Le Crédit-bail :

Dans ce qui suit, nous présentons le crédit-bail.

B.3.1. Définition :

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation, par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit-bail est une technique de crédit professionnelle comportant contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire²

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

B.3.2. Les grandes sortes de leasing :

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

a. Le crédit-bail mobilier :

C'est une opération par laquelle l'entreprise de crédit-bail achète à un fournisseur un bien

¹ BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.252

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

d'équipement de matériel ou d'outillage pour le donner en location à son client. L'utilisateur a des obligations semblables à celles d'un propriétaire en matière d'assurance et d'entretien¹.

b. Le crédit-bail immobilier :

Il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire²

2.2. Le financement externe direct (via le marché financier) :

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

2-2-1-Définition :

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

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

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

2-2-2-Les fonctions du marché financier :

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

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

¹ Op.Cit, p. BOUYAKOUB F 254

² BOUYAKOUB F., Op.Cit, p.256

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

L'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise. Quoique, l'entrée en bourse n'est pas aussi simple, cela dit, l'introduction en bourse implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise

(Réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe...), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux comptes, conseillers Juridiques et fiscaux,...)¹

2-3-Le financement bancaire direct du commerce extérieur :

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

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

2-3-1-Le financement des importations :

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

- Le crédit documentaire.
- La remise documentaire
- Le transfert libre.²

A- Le crédit documentaire :

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

A.1. Définition du crédit documentaire :

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

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

² Document distribué aux chargés de clientèle : professionnels et entreprises de la BNA, « Les opérations du commerce extérieur : les opérations documentaires ».

crédits soient respectés».

Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions du commerce international.¹

C'est dans ce contexte, que la LFC 2011, a pris des mesures d'aides aux PME/PMI et ce dans le cadre de l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre.²

A.2. Types de crédits :

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

L'ouverture de crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.³

Parmi ces types de Credoc on cite :

- Révocable : lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant l'expédition des marchandises.
- Irrévocable⁴: lorsque le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- Notifié : lorsque le banquier de l'importateur est le seul engagé.
- Confirmé : lorsque l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

En Algérie, le crédit documentaire a été imposé récemment par la loi de finance complémentaire 2009 pour le paiement des importations (article 69 : LFC 2009)⁵

Le Credoc est connu depuis sa création en 1926, comme une facilité bancaire accordée aux opérateurs économiques pour réaliser leurs transactions commerciales internationales. C'est

¹ GARSUAULT P. et PRIAMI S., « Les Opérations Bancaires à l'International », Edition CFPB, Paris, 1999, p.113

² L'article 23 de la loi n° 11-11 du 18 juillet 2011, reconnaît la remise documentaire et le transfert libre (limite à 04 millions de DZD) comme inégalités de paiement des importations des biens et services (utilisés dans le cadre de la production) en plus du crédit documentaire (toujours obligatoire pour les importations destinées à la vente en état).

³ <http://www.banque-info.com>

⁴ Depuis les nouvelles RUU600, tous les crédits sont automatiquement irrévocables, c'est-à-dire qu'un crédit documentaire ne peut être annulé qu'avec l'accord des deux parties.

⁵ L'article 69 de la LFC 2009 : stipule que le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. Désormais, les autres modes de paiement internationaux, que sont le transfert libre et la remise documentaire, ne doivent pas être utilisés pour l'importation des biens. Le second alinéa de l'article, accorde aux autorités monétaires et au ministre chargé des finances une certaine marge d'interprétation. En cas de besoin, ces dernières prendront des dispositions complémentaires

aussi un gage de sécurité pour toutes les parties du contrat.

B- La remise documentaire :

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

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

« remettante ».

C- Le transfert libre :

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

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

2.3.2. Le financement des exportations :

Nous retenons :

A- Les crédits fournisseurs :

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

A.1. Les crédits fournisseurs à moyen terme :

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

A.2. Les crédits fournisseurs à long terme :

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des

grands chantiers à l'étranger.¹

B- Les crédits acheteur :

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

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

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

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

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

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

Section2 : Les risques et les garanties bancaires

Le risque et les garanties bancaires sont des concepts fondamentaux dans le monde financier. Les institutions bancaires jouent un rôle essentiel dans l'intermédiation financière, mettant en relation les épargnants cherchant à protéger et à faire fructifier leurs fonds avec les emprunteurs ayant besoin de financement.

2.1. Les risques bancaires :

Le risque est présent dans toutes les activités de l'économie il peut être important ou négligé selon l'activité. Les risques peuvent être définis comme un engagement portant une incertitude

¹ GINGLINGER E., « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991, p.46

dotée d'une probabilité de gain ou de préjudice que celui-ci soit une dégradation ou une perte.

Le risque désigne un danger bien identifié, associé en l'occurrence à un événement ou une série d'événements, parfaitement descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire dans une situation exposante. Il est aisé de comprendre pourquoi la notion de risque, ainsi définie, ne permet pas de décrire les situations d'incertitude et de se rendre compte des modalités de la prise de décision dans de tels contextes. On sait ce qu'on ne sait pas mais c'est à peu près tout ce que l'on sait : il n'y a pas de meilleure définition de l'incertitude. Savoir anticiper, traquer les débordements potentiels, mettre en place un système de surveillance et de collecte systématique des données pour déclencher les alertes dès que des événements inhabituels se produisent la liste des mesures à prendre est longue, ce qui suggère que l'ignorance n'est pas une fatalité et que raisonner en terme d'incertitude, c'est déjà se donner les moyens d'en prendre la mesure.

Les risques bancaires sont les risques inhérents à l'activité bancaire qui peuvent entraîner des pertes dans l'entité

2.1.1 Les types de risques bancaires :

La banque est confrontée à des risques divers :

- Les risques financiers :

- ✓ **Le risque de crédit:** est défini comme le résultat de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leur obligation très prosaïquement. Il existe pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché.

- ✓ **Le risque de liquidité:** désigne l'insuffisance de liquidité bancaire pour faire face à ces besoins inattendus, en effet ce risque peut conduire à la faillite de la banque suite à un mouvement de panique des déposants, qui peuvent demander leur dépôt au même temps.

- ✓ **Le risque de solvabilité:** une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « L'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres »¹. Afin d'analyser ce risque il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce

¹ Article « Exigences de fonds propres en regard des expositions bancaires sur les contreparties centrales » Juillet 2012 ; Page 7

risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

✓ **Le risque de taux d'intérêt:** « c'est le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et hors-bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché »³¹, il est important que les banques aient un bon système de gestion du risque de taux

✓ **Le risque de change:** la banque supporte cette catégorie de risque lorsqu'elle se trouve face à une évolution défavorable de taux de change. Il est aussi remarquable qu'il existe une interaction entre le risque de change et le risque de prix

✓ **Le risque de marché:** c'est une probabilité que la banque prête sur une opération d'octroi de crédit, les risques de marché font référence aux risques qui résultent d'une volatilité des rendements, des taux d'intérêt, de cours de charge et de la valeur de titres ou de matières premières.

• **Les risques non financiers :**

✓ **Les risques réglementaire et légaux:** parmi les risques auxquels doit faire face l'entreprise, on compte le risque réglementaire puisque le changement de loi ou de réglementation peut influencer directement sur la rentabilité d'un secteur économique.

✓ **Le risque opérationnelle:** le risque de pertes résultantes des procédures internes inadaptées ou défaillantes d'erreurs humaines ou de défaillance des systèmes informatiques, d'événements extérieurs.

Le comité de Bâle avait défini ce risque comme « risque de pertes dues à l'indication ou la défaillance de processus internes dues au personnel ou aux systèmes ainsi que celles dues aux événements »³²

On trouve aussi d'autres risques :

✓ **Le risque économique:** caractérisé par les crises économiques, par un repli général de l'activité économique.

✓ **Les risques politiques:** réside dans les révolutions, les guerres civiles.

✓ **Le risque social:** les troubles sociaux peuvent s'accompagner de grèves d'émeutes.

✓ **Le risque naturel:** les conséquences d'événements naturels.

2.1.2 La définition de la gestion des risques :

La gestion des risques, ou l'anglicisme, management du risque est la discipline visant à identifier, évaluer et hiérarchiser les risques liés aux activités d'une organisation, quelle que soit la nature ou

l'origine de ces risques, puis à les traiter méthodiquement, de manière coordonnée et économique, afin de réduire et contrôler la probabilité des événements redoutés, et leur impact éventuel. Autrement dit :

La gestion des risques est le processus qui permet d'identifier et d'évaluer les risques en vue d'élaborer un plan visant à minimiser et à maîtriser ces risques et leurs conséquences potentielles pour une entreprise. Les risques représentent une probabilité de perte ou de dommage. Leurs causes sont multiples : responsabilité légale, catastrophes naturelles, accidents, erreurs de gestion ou menaces relatives à la sécurité informatique³³.

- **Étapes de la gestion des risques :**

Identification des risques : identifiez et décrivez les risques potentiels. Il peut s'agir de risques financiers, de risques pour l'exploitation. De risques liés aux projets, à l'activité et au marché, entre autres. Les risques identifiés doivent être consignés dans un registre des risques ou documentés dans un autre format.

Analyse des risques : déterminez la probabilité d'occurrence d'un risque grâce à l'analyse des facteurs et à la documentation de ses conséquences potentielles.

Évaluation des risques : déterminez l'importance d'un risque grâce aux audits internes et aux analyses de risques. Définir le niveau de risque acceptable ainsi que les éléments à traiter en priorité.

Limitation des risques : une fois le niveau de priorité et l'importance des risques déterminés, établir une stratégie de réponse qui vise à minimiser ou à maîtriser ces risques.

Surveillance des risques : les risques et les indicateurs de mesure doivent être suivis en permanence afin de garantir l'efficacité des plans de limitation et d'être alerté lorsqu'un risque devient une menace plus importante.

2.2. Les garanties bancaires

Une garantie est une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt³⁴

Typologie des garanties :

On peut distinguer deux grands types de garanties : les garanties personnelles et les garanties réelles.

2.1.3 Les garanties personnelles :

Elles sont définies comme l'engagement pris par une ou plusieurs personnes physiques ou morales qui s'engagent à régler le créancier si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval.

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. Le cautionnement ne peut être constaté et prouvé que par écrit »¹. Il peut être simple ou solidaire.

Le cautionnement simple : 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 : la caution ne peut pas apposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

L'aval :

L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou une partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce.²

2.1.4 Les garanties réelles :

C'est un contrat par lequel un bien meuble ou immeuble est affecté à garantir le paiement d'une dette, pour assurer éventuellement le remboursement du créancier en cas de non-paiement. On distingue alors l'hypothèque et le nantissement.

L'hypothèque :

L'hypothèque est un droit réel accessoire portant sur un bien meuble immatriculé ou en cours d'immatriculation et affecté à la garantie du paiement d'une dette.³⁷

¹ L'article 644 du code civil algérien

² L'article 409 du code de commerce

Le nantissement :

Le nantissement c'est un acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa dette, si le bien remis en garantie est un bien meuble nous parlons de gage, s'il s'agit des revenus d'un immeuble³⁸.

En résumé, les risques et les garanties bancaires sont deux aspects indissociables du secteur financier. Les risques bancaires sont omniprésents, du risque de crédit au risque opérationnel, et ils peuvent avoir un impact significatif sur la stabilité des institutions financières et l'intégrité du système économique. Les garanties bancaires servent de mécanismes de protection et de garantie conçus pour minimiser les risques pour les parties prenantes telles que les déposants, les investisseurs et les prêteurs.

Conclusion

De Comme nous pouvons le constater dans ce chapitre, le financement des PME est un sujet délicat. D'une part, les petites et moyennes entreprises jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie. À mesure qu'un pays développe son économie et sa société, ses difficultés de financement deviennent également de plus en plus grandes.

Les PME/PMI disposent d'une structure de financement à plusieurs niveaux. Premièrement, les PME préfèrent recourir au financement en fonds propres, qui est en réalité un financement gratuit, mais à terme, les fonds propres ne suffiront plus à répondre à tous les besoins de l'entreprise. L'entreprise doit alors obtenir un financement externe, auquel cas les prêts bancaires, les prêts interentreprises et le crédit-bail sont des options, et si les problèmes de financement persistent, le capital peut être ouvert en acceptant du capital-risque ou via une introduction en bourse.

Pour ce qui est des PME/PMI algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants et introduction en bourse est quasiment impossible (compte tenu de l'immaturation de la bourse d'Alger). Les PME/PMI n'ont donc d'autre choix que de recourir aux prêts bancaires. Cependant, il n'est pas toujours évident de bénéficier de prêts bancaires. Afin de répondre à cette problématique, le gouvernement algérien apporte son soutien aux PME/PMI en accordant des prêts, comme dans le cas de l'ANSEJ, de l'ANGEM ou du CNAC, ou en apportant les garanties nécessaires pour faciliter le financement. Nous avons mis en place des

Chapitre II : | le Financement bancaire des PME/PMI

mécanismes d'accompagnement et de développement. . Augmentation des crédits bancaires comme dans le cas du FGAR et de la CGCI. Des mesures de plus en plus importantes devraient être prises pour stimuler la croissance dans ce secteur et soutenir les gestionnaires de projets qui peuvent commencer à s'efforcer de libérer l'économie de sa dépendance aux revenus pétroliers et hydrocarbures.

Chapitre III :

*Etude de cas pratique « cas de crédit
d'exploitation au sein de BNA 583*

Introduction

Ce chapitre est une explication des techniques de recherche et d'analyse développées dans les deux chapitres précédents. Afin d'approfondir notre compréhension du crédit, nous allons essayer de découvrir le service le plus important de la banque, à savoir le service de crédit.

Dans un second lieu, on va procéder au développement d'une étude de demande de crédit d'exploitation reçue et traitée par l'agence.

Section 1 : Présentation de la BNA :

Dans cette section nous allons présenter le lieu de notre stage avec un petit historique et généralité sur la banque BNA

1.1. Histoire de la BNA :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966 et elle est considérée comme la première banque commerciale en Algérie, Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

La restructuration de la BNA a donné naissance en 1982 à une nouvelle Banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

Le retrait du trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le trésor.

- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.

- Le non automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque

qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de dinars algériens⁴¹

1.2. Les missions de la B.N.A⁴² :

La BNA pratique toutes les activités d'une banque de dépôts: elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite les opérations de banque, de charge et de crédit dans le cadre de la législation et de réglementation des banques et peut notamment:

Recevoir du public des dépôts de fond

- Effectuer et recevoir tout paiement en espèces, par chèque, virement, domiciliation, lettres de crédits et autres activités de banque,
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur,
- Recevoir en dépôts les titres et valeur,
- Recevoir ou effectuer les paiements et recouvrements des lettres de change, billet à ordre, chèque, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier,
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à termes, contracter tous emprunts, prêts, nantissement, report de devises étrangère.

1.3. Les objectifs de la B.N.A⁴³ :

La banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services.
- La présentation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie national.

⁴¹ <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html>

⁴² Documents interne de la BNA

⁴³ Ibid

1.4. L'Organisation de la BNA⁴⁴ :

L'agence bancaire constitue la cellule de base de l'institut, où se traite l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle.

De par son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels mis à sa disposition, l'agence est chargée par la direction générale de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille clientèle. Par ailleurs la BNA compte dans son organisation cinq(5) divisions :

- ❖ Division internationale ;
- ❖ Division des engagements ;
- ❖ Division de l'exploitation de l'action commerciale ;
- ❖ Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines ;
- ❖ Division Organisation et Système d'Information.
- ❖ Chaque division comporte plusieurs directions générales.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation Alger I.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation Alger II (EL BIAR)
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation Alger EST I (Pins maritimes)
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation Alger EST II (Rouïba).
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation ANNABA.
- ❖ Direction du Réseau D`exploitation BECHAR.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation BEJAIA.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation BLIDA.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation CHLEF.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation CONSTANTINE.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation KOLEA.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation MOSTAGANEM.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation ORAN.

⁴⁴ Documents interne de la BNA

- ❖ Direction du Réseau D'exploitation OUARGLA
- ❖ Direction du Réseau SETIF.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation TIZI OUZOU.
- ❖ Direction du Réseau D'exploitation TELEMEN.

1.5. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 583 de Tizi-Ouzou)⁴⁵ :

Les agences de la BNA sont classées en fonction de leur niveau d'activité, en quatre catégories :

- Agence principale.
- Agence de 1ère catégorie.
- Agence de 2ème catégorie.
- Agence de 3ème catégorie.

L'agence BNA-583 est classée en fonction d'activité déployée parmi les agences de 2ème catégorie est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommés par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local.

Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont conférés.

Il est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services

1.5.1 Front office :

C'est l'ensemble de personnels qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidités, les pièces nécessaires à fournir et des différentes orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de trois (03) sous parties, à savoir :

Chargés de la clientèle (particulier et entreprise):

Ce service s'occupe d'ouverture du compte et suivi, prospection de la clientèle, souscription

⁴⁵ Documents interne de la BNA

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

de produits d'épargne et du crédit, revenue des comptes inactifs et successions.

Guichet payeur/caisse:

Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise chèque, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle

Accueil /orientation:

Qui a comme charge accueil (information et orientation), distribution des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaires.

1.5.2 Back office :

C'est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et des traitements des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit. Ils comportent les services suivants :

- **Le Service engagement (gestion des litiges et événements) :**

Ce service est composé d'un chargé dédié à l'étude et l'analyse des dossiers de crédit et l'autre chargé d'étude de la gestion administrative et au suivi des engagements.

- **Le service commerce extérieure :**

Il est chargés de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieure traités dans le cadre des dispositions réglementaire et organique en vigueur ce service est composé de deux section : section domiciliation et apurement, section crédit documentaire, remise documentaire transfert et rapatriement.

- **La cellule juridique et contentieuse :**

L'agence est dotée d'une cellule juridique et contentieuse composée en fonction du niveau d'activité, d'un ou plusieurs juristes (en matière juridique, contentieux, recouvrement des créances).

- **Le contrôleur permanent :**

L'agence est dotées d'un contrôleur permanent .Il est rattachés hiérarchiquement a la direction de réseau d'exploitation (DRE/département contrôle) et administrativement au directeur de l'agence ce dernier est chargé d'opérer un contrôle sur l'ensemble des opérations traitées dans la journée conformément aux textes en vigueur.

- **La section administrative:**

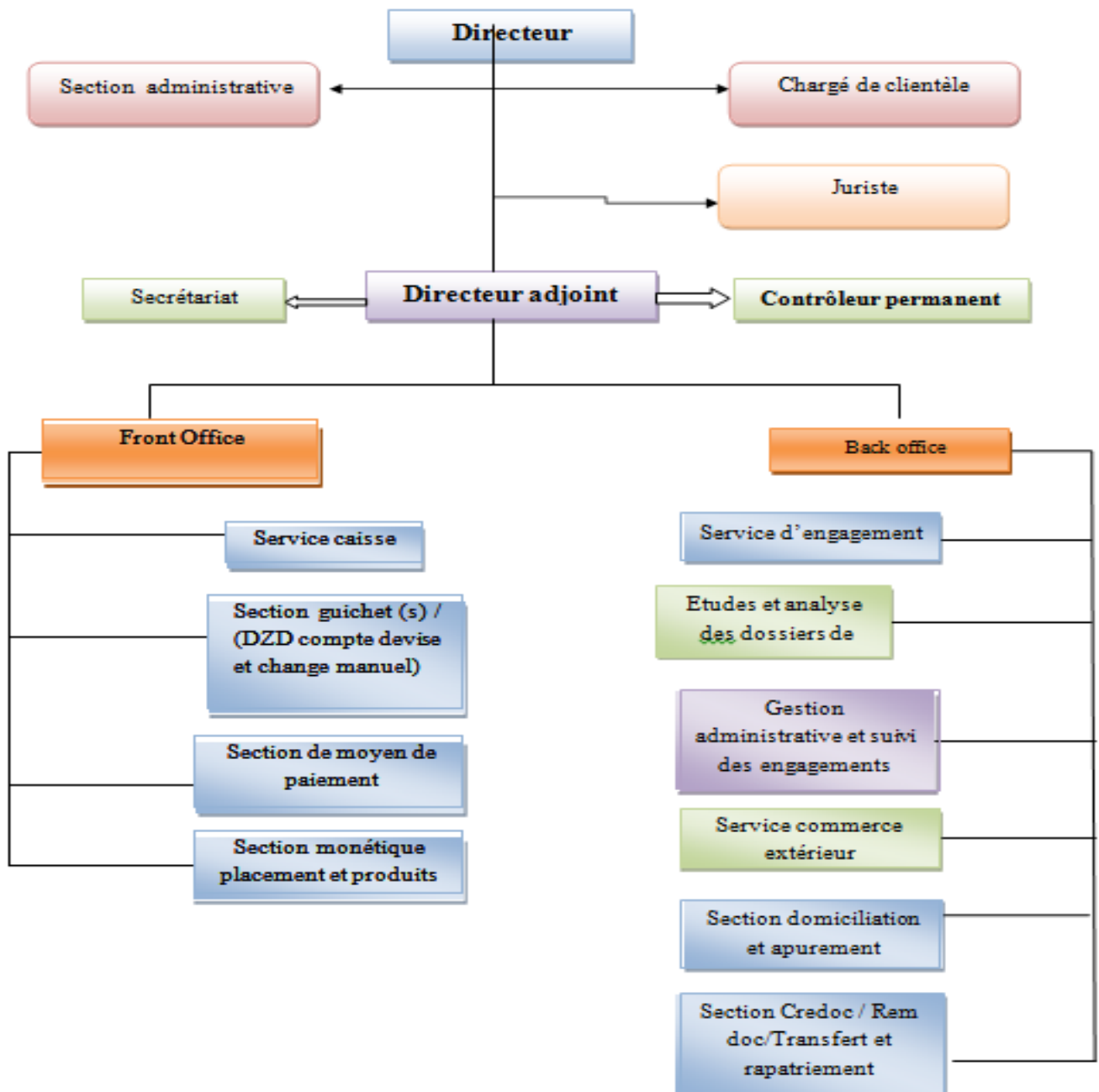
Elle est rattachées au directeur de l'agence .Le responsable de cette section assure la

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

gestion des moyens humains et matériels de l'agence par exemple, élaborer, réaliser et suivre le budget annuel, suivre et mettre à jour les fiches d'inventaire physique du matériel et du mobilier de l'agenceetc

L'agence BNA 583 est l'agence de Tizi-Ouzou, ci-dessous son nouvel organigramme ⁴⁶:

Figure N° 01 : organigramme agence deuxième catégorie



⁴⁶ Agence BNA 583 de Tizi-Ouzou

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Section 02 : étude d'un cas de crédit d'exploitation

2.1 Identification du demande de crédit « entreprise X »

2.1.1. Présentation de l'entreprise

L'entreprise X est une société en nom collectif est une entreprise de la réalisation réseaux et centrales téléphoniques et électronique créé le 20 mai 2008, son capital Social est de 100000.00 da.

Son siège social est à Azazga.

2.1.2. Activités

- Installation et maintenance du matériel pour l'industrie de l'électronique.
- Travaux d'installation de télécommunications.
- Travaux d'installation de télécommunication.

2.1.3. . L'objet :

L'entreprise X à accorder son premier crédit d'exploitation sous la forme suivante :

- Avances sur factures 3000000.00da
- Facilite de caisse 200000.00 DA.
- Caution de soumission 500000.00 DA margé 25%.
- Caution de bonne exécution 1500000.00 DA margé 25%.

Avec l'affectation des garanties au nom de la banque (gage de matériels roulants).L'entreprise est en relation avec la BNA 583 depuis 13/07/2009 d'une masse salariale de 08personnes.

Tableau 2 : mouvement d'affaires confiées

Année	2019	2020	2021	30/09/2022
Chiffre d'affaire	13935	16559	11720	10058
Mouvement d'affaire confié	0	9102	2828	4573
MC/CA %	0	54%	24%	45%

Source : agence BNA583

Commentaire :

D'après les résultats obtenus on peut remarquer le décalage entre le CA déclaré et le mouvement confi.

Mouvement confié < CA déclaré : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA ou d'une non centralisation du CA. (Le client détient d'autres comptes auprès d'autres banques, ou encore le client réalise des travaux avec le privé, ce qui nécessite des règlements en espèces).

✓ **La centrale des risques :**

Après la consultation de la centrale des risques, la banque centrale stipule que la relation ne figure pas au niveau des fichiers de la centrale des risques BA. C'est-à-dire le client n'a aucun prêt auprès des autres banques ou institution financière.

✓ **Les incidences de paiement :**

La SNC n'enregistre aucun incident ce qui donne une image sérieuse du client

2.1.4. L'analyse financière du crédit :

L'analyse de la situation financière sera portée sur une analyse rétrospective basée sur les bilans et TCR des années 2019, 2020, 2021, 2022 présentés par le client.

2.1.4.1. L'analyse rétrospective :

Tableau 3 : Bilan financier « actifs » (U : KDA)

ACTIF	2019	2020	2021	2022
Immobilisation corporelle	514	285	217	269
Immobilisation financier	30	798	739	1209
Stocks	2570	4686	1633	3539
Clients	7068	2502	4358	6706
Autres débiteurs	500	66	142	248
Impôts et assimilés	63	38	36	546
Disponibilité	6006	6067	10283	10678

Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Tableau 4 : Bilan financier « passifs » (U : KDA)

Passif	2019	2020	2021	2022
Capital émis	100	100	100	100
Primes et réserve	1086	0	0	0
Résultat	923	1988	2972	2075
Autres capitaux propres	557	0	0	-46
Emprunts financier	0	0	0	0
Autres dettes non courant	0	0	0	0
Fournisseurs	3761	4634	4386	4146
Impôts	1122	486	1279	1004
Autres dettes	6434	7079	8416	10801
Trésorerie passif	2768	157	256	5115

Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583

Tableau 5 : analyse actif de bilan (U : KDA)

ACTIF	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Immobilisation corporelle	514	94.5%	285	26.1	217	22.7%	269	18.2%
Immobilisation financier	30	5.5%	798	73.7%	739	77.3%	1209	81.8%
ACTIF NON COURANTS	544	3.2%	1083	7.5%	956	5.5%	1478	6.4%
Stocks	2570	15.9%	4686	35%	1633	9.9%	3539	16.3%
Clients	7068	43.6%	2502	18.7%	4358	26.5%	6706	30.9%
Autres débiteurs	500	3%	67	0.5%	142	0.9%	248	1.1%
Impôts et assimilé	63	0.3%	39	0.3%	37	0.2%	546	2.5%
Disponibilité	6006	37%	6067	45.4%	10283	62.5%	10678	49.1%
ACTIF COURANTS	16208	96.8%	13361	92.5%	16453	94.5%	21717	93.6%
TOTALE DES ACTIF	16752	100%	14444	100%	17409	100%	23195	100%

Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583

Tableau 6 : analyse passif de bilan (U : KDA)

PASSIF	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Capitale émis	100	3.8%	100	4.8%	100	3.3%	100	4.7%
Primes et Réserve	1086	40.7%	0	0	0	0	0	0
Résultat	923	34.6%	1988	95.2%	2972	96.7%	2075	97.5%
Autres capitaux propres	557	20.9%	0	0	0	0	-46	-2.2%
Capitaux propres (1)	2666	15.9%	2088	14.5%	3072	17.6%	2129	9.2%
Emprunts financier	0	0%	0	0	0	0	0	0
Autres dettes non courant	0	0%	0	0	0	0	0	0
Passif non courants (2)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Capitaux permanent (1) + (2)	2666		2088		3072		2129	
Fournisseurs	3761	26.7%	4634	37.5%	4386	30.6%	4146	19.7%
Impôts	1122	7.9%	486	3.9%	1279	8.9%	1004	4.8%
Autres dettes	6434	45.7%	7079	57.3%	8416	58.7	10801	51.3%
Trésorerie passif	2768	19.7%	157	1.3%	256	1.8%	5115	24.3%
Passif courant	14085	84.1%	12356	85.5%	14337	82.4%	21066	90.8
TOTAL DES PASSIF	16752	100%	14444	100%	17409	100%	23195	100%

source : agence BNA 583

Commentaire :

✓ L'analyse d'actif :

- **L'actif non courant** : il représente 3.5%, 7.5%, 5.5% et 6.4% de total d'actif respectivement pour les années 2019, 2020, 2021, 2022.

En 2019 l'immobilisation corporelle représente 94% des actifs non courants, puis elle a connu une diminution continue de 2020 à 2022 à cause des pertes de valeur des biens immobilisés de l'entreprise. Par ailleurs, l'immobilisation financière représente 5.5% des actifs non courants en 2019. Ensuite, elle augmente continuellement pendant les 3 autres années, cette augmentation est due à l'acquisition des actifs financiers comme les titres de participation ou les actions.

- **L'actif circulant** : il est entre 92.5% et 96.8% de total des actifs dans les 4 années.
- **Le stock** représente 15.9%, 3.5%, 9.9%, 16.3% respectivement pour 2019, 2020, 2021, 2022.
- **Le poste client** représente 43.6% des actifs circulants en 2019 et 18.7%, 26.5%, 30.9% respectivement pour 2020, 2021, 2022 et c'est un élément justificatif d'un bon écoulement des produits.
- **La disponibilité** représente 37% en 2019, 45.4% en 2020, 62.5% en 2021 on peut remarquer une augmentation des disponibilités dans les 3 années et 49.1% en 2022.

✓ L'analyse du passif :

- **Passif non courant** : les capitaux permanents représentent en moyenne 14.3% du passif qui est le pourcentage des capitaux propres parce que l'entreprise n'a pas des DMLT.
- **Passif courant** : les dettes à court terme représentent une moyenne de 85.6% de total du passif. Constituées principalement de poste « autres dette » de 52% en moyenne des 4 années, le poste fournisseur d'une moyenne de 28%, le poste trésorerie de 11.5%, le poste impôt de 4%.

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583

Tableau 7 : les données du compte de résultat (U : KDA)

Charges	2019	2020	2021	2022
Achat consommés	7825	10111	8819	5666
Services extérieurs et autres consommation	1505	1092	548	465
Autre services	278	298	0	0
Charge de personnel	2476	3006	1761	1590
Impôt et taxes	251	310	223	116
charge opérationnelles	13	8	33	15
Charge financière	170	142	0	78
Dotation aux amortissements	621	295	68	53
Charge exceptionnelle	0	0	0	0
Impôt sur le résultat	0	0	0	0
Résultat (bénéfice)	923	1987	2972	2075
Totales des charges	14061	17249	14424	10058
Produit	2018	2019	2020	2021
Production vendue	13935	16560	11720	10058
Subvention	0	0	0	0
Produit opérationnel	110	689	2704	0.001
Produit financier	16	0	0	0
Produit exceptionnel	0	0	0	0
Reprise sur provision	0	0	0	0
Totales des produits	14061	17249	14424	10058

Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Tableau 8 : les soldes intermédiaires de gestion (U : KDA)

Année \ Rubriques	2019	2020	2021	2022
Production Vendue	13935	16559	11720	10058
Chiffre d'affaires (1)	13935	16559	11720	10058
Achat consommés	7825	10110	8189	5666
Service extérieure et autres consommation	1505	1092	548	465
Autres services	278	298	0	0
Consommation de l'exercice (2)	9608	11500	9367	6131
Valeur ajoutée (VA) (3)=(1)-(2)	4327	5059	2353	3927
VA	4327	5059	2353	3927
(-)Subvention d'exploitation	0	0	0	0
(-)Charge personnel	2476	3006	1761	1590
(-)Impôt et taxes	251	310	223	116
Excédent brute d'exploitation (EBE)	1600	1743	369	2220
EBE	1600	1743	369	2220
-Dotation d'amortissement	621	295	68	53
Excédent net d'exploitation (ENE)	979	1448	301	2167
ENE	979	1448	301	2167
+produit opérationnel	110	689	2704	0.001
-charge opérationnel	13	8	32	15

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

-dotation aux provisions	0	0	0	0
+reprise sur provision	0	0	0	0
Résultat opérationnel	1076	2130	2972	2152
Produit financier	16	0	0	0
-charge financier	170	142	0	77
Résultat financier	-154	-142	0	-77
Résultat opérationnel	1076	2130	2972	2152
-/+Résultat financier	-154	-142	0	-77
Résultat courant avant impôt	923	1987	2972	2075
Produit exceptionnel	0	0	0	0
-charge exceptionnel	0	0	0	0
Résultat exceptionnel	0	0	0	0
Résultat courant avant impôt	923	1987	2972	2075
+/- résultat exceptionnel	0	0	0	0
-impôt sur le bénéfice	0	0	0	0
Résultat net	923	1987	2972	2075
Résultat net	923	1987	2972	2075
+ Dotation amortissement	621	295	68	53
+ dotation provisions	0	0	0	0
Marge brute d'autofinancement (MBA)	1544	2282	3040	2128

Source : agence BNA 583

Les commentaires

- **La valeur ajoutée** est positive ça signifie que le chiffre d'affaire peut couvrir les consommations de l'exercice, la VA représente la richesse créée par l'entreprise dans une période donnée.
- **L'excédent brut d'exploitation positif, EBE** est un critère de performance industriel et commercial, donc l'entreprise est rentable.
- **Le résultat d'exploitation est supérieur à 0 (positif)**, c'est un bénéfice dû au mode de production de l'entreprise efficace.
- Le résultat financier est négative, par ce que les charges financières sont supérieures aux produits financiers ce qui signifie que l'entreprise est endettée.
- L'entreprise a réalisé un bénéfice qui est en augmentation continue pendant les 3 années
- La capacité d'autofinancement moyenne sur 4 ans est de 2248.5KDA (positif), cela montre que l'entreprise parvient à réaliser des bénéfices d'exploitation.

2.4.1.2.L'analyse d'équilibre financier :

2.4.1.2.1. Méthode de masse :

Le but est de savoir si les capitaux permanents arrivent à financer la totalité de l'actif immobilisé et si les DCT arrivent quant à elles, à financer les emplois cycliques.

L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le fond de roulement, le besoin de fonds de roulements et la trésorerie.

(U : KDA)

Tableau 9 : méthodes de masse

	2020	2021	2022
FR	1005	2115	650
BFR	-4747	-7658	3346
Trésorerie	5752	9773	-26906

Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Commentaire :

L'analyse des états financier des trois dernières années nous donne un FR positif, l'entreprise est en bonne santé financière, c'est-à-dire les capitaux permanents couvrent en totalité les valeurs immobilisées et dégagent une marge de sécurité, ce qui fait que le risque de déséquilibre diminue.

Un BFR négatif dans les deux exercices 2020 et 2021 (le BFR négatif est synonyme d'une ressource d'exploitation qui va servir dans le financement des travaux engagés avant encaissement des situations) et un BFR positif en 2022, ceci est lié à l'importance des délais donnés au client par rapport au DCT.

La trésorerie a connu une augmentation de 2020 à 2021 et une baisse à 2022 cela est dû à la diminution du FR.

2.1.4.2.L'analyse par les ratios :

✓ Les ratios de gestion :

Tableau 10 : Crédit reçu des fournisseurs (U ; KDA)

CREDIT RECU DES FOURNISSEURS			
	2020	2021	2022
Fournisseurs	4633	4383	4145
ACHAT en TTC	16559	8818	5665
Ratio1 : fournisseur /CATTTC*360	154j	179j	263j

.Source : agence BNA 583

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Tableau 11 : crédit accorder au client (U : KDA)

CREDIT ACCORDER AUX CLIENT			
	2020	2021	2022
Créance client	2502	4358	6705
CA en TTC	16559	11719	10058
Ratio 2 : client/CATTC *360	54j	134J	239j

Source : agence BNA 583

Tableau 12 : ration des stocks (U : KDA)

Rotation des stocks			
	2020	2021	2022
Stock	4686	1633	3538
CA en	14152	10016	8597
Ratio 3 : stock/CAHT *360	119j	59j	148j

Source : réalisé par nous même

- Les délais de renouvellement de stock sont de 119j en 2020, 59j en 2021 et 148j en 2022.
- Les délais reçus des fournisseurs sont de 154j, 179j, 263j respectivement pour 2020, 2021, 2022.
- Les délais de règlement accordé aux clients sont 54j, 134j, 239j respectivement pour 2020, 2021, 2022.

✓ **Les ratios de liquidité :**

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Tableau 13 : ratio de liquidité générale (U : KDA)

	2020	2021	2022
Actif circulant	13361	16453	21717
DCT	12356	14337	21066
RLG	1.08	1.14	1.03

Source : réalisé par nous même

Tableau 14 : ratio de liquidité réduite (U : KDA)

	2020	2021	2022
Actif circulant	13361	16453	21717
-stock	4686	1633	3539
DCT	12356	14337	21066
RLR	0.7	1.03	0.86

Source : réalisé par nous même

Tableau 15 : ratio de liquidité immédiate (U : KDA)

	2020	2021	2022
Disponibilité	6006	6067	10283
DCT	12356	14337	21066
RLI	0.48	0.42	0.49

Source : réalisé par nous même

Commentaire :

Les ratios de liquidité générale sont supérieurs à 1, ce qui signifie que l'entreprise a suffisamment d'actifs circulants pour payer les dettes à court terme.

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Les ratios de liquidité réduite sont inférieurs à 1 en 2019 et 2021, ce qui montre que les valeurs réalisables + les valeurs disponibles sont inférieures aux dettes à courts termes et ne sont pas suffisantes, en revanche en 2020 le ratio de liquidité immédiate est supérieur à 1.

Les ratios de liquidité immédiates sont inférieurs à 1 cela signifie que les disponibilités ne peuvent pas faire face aux dettes à courts termes.

✓ Les ratios de structures :

Tableau 16 : ratio d'autonomie financière (U : KDA)

RAF	1	1	1
	2020	2021	2022
Capitaux propre	2088	3072	2129
Capitaux permanent	2088	3072	2129

Source : réalisé par nous même

Tableau 17 : ratio de stabilité financement (U : KDA)

	2020	2021	2022
Capitaux permanent	2088	3072	2129
Total actif	14444	17409	23195
RSF	0.14	0.18	0.09

Source : réalisé par nous même

Tableau 18 : ratio d'indépendance financière (U : KDA)

	2020	2021	2022
Capitaux propre	2088	3072	2129
Total des dettes	12356	14337	21066
RIF	0.17	0.21	0.10

Source : réalisé par nous même

Commentaire :

Les ratios d'autonomies financières sont supérieurs à 0.5 donc l'entreprise peut utiliser ses capitaux propres pour couvrir ses dettes. Dans notre cas $RAF=1$ pour les trois dernières années. C'est donc possible de s'endetter à long et moyen terme.

Le RSF exprime la part des capitaux permanents dans le financement total de l'entreprise, les capitaux permanents financent une moyenne de 14% du total de l'entreprise.

Le RIF mesure l'importance des capitaux propres dans l'ensemble des dettes financières de l'entreprise **RIF <1**, les capitaux de l'entreprise peut couvrir une moyenne de 16% du total des dettes.

✓ **Les ratios de rentabilité :**

Tableau 19 : ratio de rentabilité financière (U : KDA)

	2020	2021	2022
Résultat	1988	2972	2075
Capitaux propre	2088	3072	2129
RRF	0.95	0.96	0.97

Source : réalisé par nous même

Tableau 20 : ratio de rentabilité économique (U : KDA)

	2020	2021	2022
Résultat	1988	2972	2075
Totale actif	14444	17409	23195
RRE	0.13	0.17	0.08

Source : réalisé par nous même

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

Tableau 21 : ratio de rentabilité commerciale (U : KDA)

	2020	2021	2022
Résultat	1988	2972	2075
Chiffre d'affaire	16560	11720	10058
RRC	0.12	0.25	0.20

Source : réalisé par nous même

Commentaire :

Le RRE mesure la rentabilité d'exploitation de l'entreprise, c'est un indicateur de création de valeur par l'entreprise. La rentabilité financière est supérieure à RRE donc l'entreprise profite d'un effet de levier (l'effet de levier est un montant de la dette qu'une entreprise détient dans sa combinaison de dettes et de capital-actions)

2.1.4.3.L'analyse prévisionnelle :

✓ L'analyse du bilan prévisionnel

Les prévisions des actifs non courants en 2022 représentent 6.4% du total des actifs constitués principalement des immobilisations financières de 81.9% et 18.2% des immobilisations corporelles.

- Les prévisions des actifs courants représentent un pourcentage de 93.6% du total des actifs.
- Les capitaux propres représentent 9.2% du total passif et 100% des capitaux permanents car DLMT égale à 0.
- Le passif courant représente 90.8% de total de passif.
- L'actif et le passif du bilan prévisionnel sont égaux ce qui signifie que le budget est équilibré et le projet est fiable.
- Un BFR positif, c'est-à-dire que l'actif circulant sera plus important que les dettes à court terme.
- Le FR ne couvre pas les besoins de fonds de roulement, qui donne une trésorerie négative c'est-à-dire les ressources stables ne suffisent pas à financer l'activité.

Chapitre III | Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583 »

✓ L'analyse de SIG :

Le chiffre d'affaire de l'année 2022 couvre les consommations de l'exercice, c'est-à-dire la valeur ajoutée est positive, les soldes de SIG sont positifs ce qui signifie que l'exercice de cette année il est rentable et applicable.

Sauf que le résultat financier est négatif ça signifie donc que l'entreprise est endettée.

Le résultat net prévisionnel est positif 2075 KDA (bénéfice), la capacité d'autofinancement est de 2128KDA ce qui signifie que l'entreprise a réalisé des bénéfices d'exploitation, donc elle peut couvrir en trésorerie en dividendes ou en investissement. Elle est indépendante.

Tableau 22: plan de trésorerie 2021/2022 (U : KDA)

Rubrique	T3/2022	T4/2022	T1/2023	T2/2023	TOTAL GENERLE
Solde reporté (A)	5562	2895	1227	1023	5562
1- <u>Prévisions des dépenses</u>					
Fournisseurs Frais de personnel	4000	5000	5000	5000	19000
Service extérieurs et autres consommations	462	462	485	485	1896
Impôts et taxes	143	143	151	151	589
	62	62	68	68	258
Total général des dépenses (B)	4668	5668	5704	5704	21744
2- <u>Prévisions des recettes</u>					
Encaissement	2000	4000	5500	6000	17500
Total générale des recettes (C)	2000	4000	5500	6000	17500
Soldes recettes – dépenses (C-B)	-2667	-1667	-204	295	-4244
Soldes cumulé recettes- dépenses A+(C-B)	2895	1227	1023	1318	1318

Source : agence BNA 583

COMMENTAIRE : Le plan de trésorerie prévisionnel est établi trimestriellement, selon ce plan présenté, tous les gaps de trésorerie cumulé son positif.

✚ Décision finale :

La SARL X est une ancienne relation domiciliée au niveau de la banque depuis 2009.

L'analyse des trois derniers exercices clos nous donnent un FR positif et un BFR négatif pour les deux derniers exercices, la capacité d'autofinancement moyenne sur 8ans est de 1188 (KDA), ainsi la capacité de remboursement annuelle maximale est de 594(KDA), suffisante sur la durée de remboursement.

Selon le plan de la trésorerie, tous les gaps de trésoreries cumulées sont positifs. Sur son plan de charge, le reste à encaisser est de 2011 KDA.

Les MC sont de 9102 KDA, 2828 KDA et 4573 KDA respectivement pour les années 2019, 2020, 2021.

De ce qui précède plus les analyses des ratios et l'analyse provisionnelle et afin d'accompagner la relation avec l'entreprise, la banque a émis un avis favorable pour mettre en place les lignes suivantes :

- ❖ Avances sur facture 70% (sur marché nantissables) : 3000000,00 DA
- ❖ Facilité de caisse : 120000,00 DA
- ❖ CBE 100% : 1500000,00 DA
- ❖ CS M75% : 500000,00 DA

Aux conditions préalables suivantes :

- La signature de la convention de crédit d'exploitation ;
- Le recueil des nantissements des marchés ;
- Nantissement du fonds de commerce élargi au matériel ;
- Le recueil de la DPAMR et DPATR.

Conclusion

Dans ce chapitre consacré au traitement du cas pratique, nous avons essayé de soumettre la méthode d'analyse financière et les méthodes et les méthodes d'équilibre financières (méthodes de masse et méthode des ratios). L'application de ces méthodes, nous a permis d'étudier l'état financier de l'entreprise qui nous a également aidés à prendre la bonne décision.

Toutefois, une étude non approfondie conduit inévitablement à l'omission de certains éléments plus ou moins importants selon le cas, ces omissions pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadéquates.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

En Algérie, le secteur des PME/PMI fait l'objet d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics. En effet, le secteur a fait un bond quantitatif important ces dernières années. Bien que les PME/PMI algériennes occupent une place importante et contribuent au développement et à la croissance, étant donné que les banques restent la principale source de financement des PME/PMI algériennes, ces entreprises ont des problèmes de financement, notamment le secteur bancaire.

De même, les PME/PMI utilisent les découverts et facilités de découvert pour financer les retards de recouvrement induits par le ralentissement saisonnier du renouvellement des stocks et pour faire face aux frais d'exploitation. Le deuxième crédit vers lequel se tournent les PME/PMI est le crédit documentaire pour le financement des transactions commerciales internationales.

Dans notre étude nous avons essayé d'expliquer un sujet important à la croissance économique de l'Algérie et pour le cycle d'exploitation des petites et moyennes entreprises, nous avons opté pour un travail de recherche dont le thème s'intitule : « étude empirique sur le financement bancaire des PME/PMI » dans la perspective de répondre à la problématique : Comment les banques financent-elles les petites et moyennes entreprises ?

Une fois le travail est terminé, nous sommes parvenus aux conclusions suivantes :

Le crédit d'exploitation est un crédit accordé aux PME/PMI, ce crédit qu'il soit direct ou indirect permet de réaliser l'optimisation de la gestion de l'activité des entreprises contractantes, et ce à travers l'accélération de leurs rentrées de fonds ainsi que le non recours au décaissement en espèce.

Le banquier doit connaître parfaitement son vis-à-vis, à travers une analyse subjective (la relation et la confiance du client avec la banque) et objective, premièrement, par des analyses financières des trois derniers exercices en s'appuyant sur les documents comptables (les bilans et les tableaux de résultat) qui permet de porter un jugement sur la santé financière d'une entreprise notamment en matière de solvabilité et de rentabilité et d'équilibre financier.

Une analyse et une étude approfondie et détaillée de la situation financière des demandeurs de crédits se fait par deux méthodes efficaces la méthode de masse et la méthode

des ratios.

Deuxièmement, par l'analyse prévisionnelle en s'appuyant sur le bilan et le TCR prévisionnel et le plan de trésorerie de l'entreprise, cette étude permet de prévoir la situation financière de l'entreprise et assurer le remboursement des fonds prêtés et de minimiser le risque à encourir.

Toutefois, cette notion de risque, reste inséparable de la fonction crédit. Ceci dit, le banquier doit savoir que pour faire le plus possible de bénéfices, il doit prendre un maximum d'engagements tout en sachant que le profit est contraire au besoin de sécurité.

Enfin, Nous nous rendons compte que cette étude est loin d'être complète, en raison du manque de certaines informations, cependant nous espérons que notre travail apportera un nouvel éclairage pour la compréhension du traitement de crédit d'exploitation et son rôle pour financer le cycle d'exploitation des entreprises.

Bibliographie

❖ Ouvrage

1. A.M.KEISER, Gestion financière, édition ESKA, 1996
2. Abdelwahed Omri, Dans la Revue des sciences de Gestion 2008
3. BENKRIMI K, Crédit Bancaire et Economie Financière. Edition EL DA EL OTHMANIA, Alger 2010
4. BERNARD BELLETANDTE et NADINE LEVRATTO, «diversité économique et Mode de financement des pme», France, 2017.
5. BERNARD Y. et Coli J. C., « Dictionnaire Economique et Financier », SEUIL, Paris, 1996
6. Bessis j, « gestion des risques et gestion actif-passif de banque
7. BOUYAKOUB F., « L'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000
8. CABANE P., « l'Essentiel de la Finance à l'Usage des Managers », Edition ORGANISATION, Paris, 2005
9. CALVET H., « Etablissement de Crédit : Appréciation, Evaluation et Méthodologie de l'Analyse Financière », Edition ECONOMICA, Paris, 1997
10. CHOINAL A. et ROUYER G., « La Banque et l'Entreprise, Techniques Actuelles de Financement », Edition LA REVUE BANQUE, Paris, 1989.
11. GARSUAULT P. et PRIAMI S., « Les Opérations Bancaires à l'International », Edition CFPB, Paris, 1999
12. GINGLINGER E., Michel Marchesnay « Gestion Financière de l'Entreprise », Edition DALLOZ, Paris, 1991
13. JEAN-LUC QUEMARD, « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire »
14. JULIEN D.A. et MARCHESNAY M., « La Petite Entreprise : Principes d'Economie et de Gestion », Edition VUIBERT, Paris, 1988.
15. KHEMICI C., « Finance d'Entreprise, Approche Stratégique », Edition HOUMA
16. LAMARQUE EARICE , Management de la banque . 3éme Edition, Paris, France, 2011
17. Les accords du comité de Bale

18. LOBSTEIN Jacques ; « organiser, commander, structurer : les trois impératifs du gouvernement de l'entreprise », Ed d'organisation, France, 1963
19. Pierre-André JULIEN, La petite entreprise, Vuibert, Paris, 1987
20. ROUSSELOT P. et VERDIE J-F., « La Gestion de la Trésorerie », Edition DUNOD, Paris, 1999
21. ROUSSELOT P., VERDIE J-F., « La Gestion de la Trésorerie », Edition DUNOD, Paris, 1999
22. STUART J., « Le Crédit dans l'Economie », PUF, Paris, 1967
23. TORRES O., « Les PME », Edition FLAMMARION, Paris, 1999

❖ Article :

1. Loi n° 01_18 du 12 décembre 2001, « portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME », Journal officiel de la république Algérienne n°77, 15 décembre 2001.
2. Bulletin d'information statistique N°36 de ministère de l'Industrie et des Mines, avril 2020
3. L'article 23 de la loi n° 11-11 du 18 juillet 2011
4. L'article 69 de la LFC 2009
5. Article « Exigences de fonds propres en regard des expositions bancaires sur les contreparties centrales » Juillet 2012
6. L'article 644 du code civil algérien
7. L'article 409 du code de commerce.
8. Bulletin officiel ; 24 novembre 2011. Article 165

❖ Thèses et Mémoires

1. AZOUG K., « Financement des PME/PMI par les banques : Cas de la BADR Banque », Mémoire de fin d'étude en Finance, UMMTO, 2013
2. BERKAL S., « Les Relations Banques/Entreprises Publiques : Portées et limites : cas de la BNA et l'Entreprise Leader Meuble Taboukert », Mémoire de magister en Gestion des Entreprises, UMMTO, 2012

3. DALI YOUSSEF S., « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie : son application à la BNP Paribas et la BADR banque », Mémoire de magistère en Finance, Université d'ORAN, 2011
4. Melle RIAH, « création des petites entreprises », thèse de Magistère en sciences économiques UMMTO

❖ WEBOGRAPHIE

1. <http://www.banque-info.com>
2. www.dlapiper.com

Table des matières

Remerciement	
Remerciement	
Dédicaces	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Introduction générale	08

Chapitre I

Notions sur les PME/PMI

Introduction	12
Section 01 : caractérisation des pme/pmi	12
1.1. Définition de la pme/pmi	12
1.2. la problématique de définition de la pme/ pmi	13
1.3. Critères d'identification de la pme	14
1.1.3. L'approche descriptive.....	14
1). Le chiffre d'affaire	14
2). Le nombre d'employés	14
1.3.2. L'approche analytique.....	15
1) Le capital humain et son implication dans la gestion de l'entreprise	15
2) Les manœuvres et les buts de la gestion de l'entreprise.....	16
1.4. Caractéristiques des pme.....	16
1.5. Les classifications de la pme	16
1.5.1. Classification selon le domaine de leur activité.....	16
1) secteur primaire	16
2) secteur secondaire	17
3) secteur tertiaire (services)	17
1.5.2. Classification par branche d'activité	17
1.5.3. Classification de la pme en fonction de statut juridique.....	17
1). Les pme du secteur privé	17
2). Les entreprises de secteur public	18

Section 02 : objectif et besoin de financement pme /pmi	19
2.1. Les objectifs généraux des pme/pmi	19
2.1.1. La pérennité ou bien la survie	19
2.1.2. L'indépendance	19
2.1.3. La croissance	19
2.3. Les besoins de financement des pme/pmi.....	20
2.3.1. Les besoins de financements liés à l'investissement.....	20
2.3.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation.....	21
2.3.3. Les besoins de financement liés à l'innovation	22
Conclusion	23

Chapitre II

Le financement bancaire des PME/PMI

Introduction	25
Section 01 : les types de financement possible pour pme/pmi.	26
1. Les sources internes de financement des pme/pmi	26
1.1 Autofinancement	26
1.1.1 les bénéfices réinvestis	26
1.1.2 Les réserve	26
1.1.3 Les amortissements et provisions	27
1.1.4 La réduction des dépenses	27
1.2. Le capital social.....	27
2. Les sources externes de financement des pme/pmi.....	28
2.1 Le financement externe indirect (bancaire)	28
2.1.1. Définition du crédit.....	28
2.1.2. Types de crédits accordés par la banque.....	29

Table des matières

2.2. Le financement externe direct (via le marché financier)	33
2.2.1. Définition	33
2.2.2. Les fonctions du marché financier	33
2.3 Le financement bancaire direct du commerce extérieur	34
2.3.1. Le financement des importations	34
2.3.2. Le financement des exportations :	36
Section 02 : les risques et les garanties bancaires	38
2.1. Les risques bancaires	38
2.1.1 Les types de risques bancaires	38
2.1.2 La définition de la gestion des risques	40
2.2. Les garanties bancaires.....	41
2.1.3. Les garanties personnelles	41
2.1.4 Les garanties réelles.....	41
Conclusion	42

Chapitre III

Etude de cas pratique « cas de crédit d'exploitation au sein de BNA 583

Introduction	45
Section 01 : présentation de la BNA	45
1.1. Histoire de la BNA	45
1.2. Les missions de la BNA.....	46
1.3 Les objectifs de la B.N.A.....	46
1.4 L'organisation de la BNA.....	47
1.5. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 583 de Tizi-Ouzou)	48
1.5.1 Front office	48
1.5.2 Back office.....	49
Section 02 : étude d'un cas de crédit d'exploitation	51

Table des matières

2.1 Identification du demande de crédit « entreprise X »	51
2.1.1. Présentation de l'entreprise	51
2.1.2. Activités	51
2.1.3. . L'objet :	51
2.1.4. L'analyse financière du crédit :	52
2.1.4.1. L'analyse rétrospective :	52
2.4.1.2.L'analyse d'équilibre financier :	60
2.4.1.2.1. Méthode de masse.....	60
2.1.4.2. L'analyse par les ratios :	61
2.1.4.3. L'analyse prévisionnelle :	66
Conclusion.....	70
Conclusion générale	72

Bibliographie

Liste des tableaux

Annexes Tables des matières

Résumé

En réponse à notre thématique de recherche intitulée « Le financement bancaire des PME/PMI dans le cadre du crédit d'exploitation » et pour approfondir nos travaux de recherche, nous avons effectué un stage dans une banque National d'Algérie, qui nous a permis d'étudier les archives du crédit d'exploitation. L'objectif principal de notre approche est de comprendre les modes de financement des PME à travers le système bancaire algérien. Au terme de nos travaux, nous avons déduit que les procédures et moyens de financement des PME/PMI à travers les banques algériennes, notamment, sont très limités. En effet, la plupart des banques n'interviennent pas sur les marchés financiers ; le crédit interentreprises et les obligations convertibles, par exemple, sont totalement inexistantes.

Mots clés : Banque, BNA, Financement, PME, PMI

ABSTRACT

In order to answer our research topic entitled: bank financing of SME/PMI in the case of operating credit and to deepen our research work, we carried out an internship with the External Bank of Algeria which allowed us to study a dossier of an operating credit. The main aim of our approach is to know the financing methods of SME through the Algerian banking system. At the end of our work, we have deduced that the financing of SME through the Algerian banks is particularly by the BNA, is very limited in terms of procedure and modalities. Indeed, the majority of banks do not intervene in the financial markets, for example, inter-company loans and convertible bonds are totally absent.

Key Words: Bank,SME,PMI,financing,BNA