

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

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

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master, en Sciences Commerciales

Option : Finance

Thème

***Le crédit d'investissement aux PME :
Cas de financement par la banque de
développement local***

Réalisé par :

Melle AIT ABDESLAM Fouzia

Encadré par :

Melle MAHOUCHE Yamina

Composition du jury :

Mme LARBES Melha, Maître Assistant A, Examineur

Melle MAHOUCHE Yamina, Maître Assistant A, Rapporteur

Mr MOUKKES Farid, Maître Assistant A, Président

Année Universitaire : 2014/2015

Sommaire

Remerciements	i
Dédicaces	ii
Liste des abréviations	iii
Liste des tableaux et figures	iv
Introduction générale	1
Partie I : les crédits d'investissement et le financement des PME	
Introduction de la partie I	3
Chapitre 1 : investissement : définition, typologie et modes de financement	5
Section1 : définition de l'investissement, ses types et modes de financement	10
Section2 : le crédit d'investissement.....	17
Conclusion du chapitre 1	24
Chapitre 2 : la PME et son financement.....	25
Section 1 : définition et caractéristiques de la PME.....	26
Section 2 : les systèmes de financement des PME	38
Conclusion du chapitre 2	48
Conclusion de la partie I	50
Partie II : le financement d'une PME : cas de l'octroi d'un crédit d'investissement par la banque de développement local (BDL)	
Introduction de la partie II	50
Chapitre 3 : présentation générale de la banque de développement local.....	51
Section 1 : historique, organisation et missions de la BDL.....	52
Section 2 : les produits, services et chiffres clefs de la BDL.....	61
Conclusion du chapitre 3	72
Chapitre 4 : étude, montage et condition octroi d'un crédit d'investissement.....	73
Section 1 : procédure à suivre pour l'octroi de crédit d'investissement par la BDL.....	74
Section 2 : étude technico-économique de l'octroi d'un crédit d'investissement pour l'entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie.....	79
Conclusion du chapitre 4	95
Conclusion de la partie II	96
Conclusion générale	97
Annexes	
Bibliographie	
Table des matières	

Remerciements

Je tiens à remercier **Mademoiselle MAHOUCHE** d'avoir accepté de m'encadrer, Pour son aide précieuse et sa disponibilité tout au long de cette recherche.

Mes remerciements vont aussi au personnel de la banque de développement local (BDL), direction régionale de Tizi-Ouzou, particulièrement à monsieur **AMOUCHAS**, qui m'a encadré, orienté et conseillé et pour son soutien indéfectible tout au long du stage.

Je remercie également les membres du jury qui me font l'honneur en acceptant d'évaluer ce travail.

En outre je remercie tous ceux qui, de près ou de loin, m'ont encouragée dans la réalisation de ce travail.

Enfin, toute ma gratitude et sympathie s'adressent à mes parents.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Ma mère

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve pour toi. Puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices.

Mon père

Puisse ce travail constituer une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposés pour assurer mon éducation et mon bien être, que dieu t'accueille dans son vaste paradis.

Mes frères et sœurs

A toute personne qui m'a encouragé, notamment mes ami(s).

Liste des abréviations

AC : Actif circulant

AF : Actif fixe

ANDI : Agence nationale du développement de l'investissement

ANGEM : Agence nationale de gestion de micro crédit

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

BDL : Banque de développement local

BFR: Besoins en fonds de roulement

BNA : Banque nationale d'Algérie

BOAL : Bulletin officiel des annonces légales

CF: Cash flow

CFA: Cash flow actualisé

CFC: Cash flow cumulé

CAF : Capacité d'autofinancement

CCP : Comptes courants postaux

CIB : Carte interbancaire

CLMT : Crédit à long et moyen terme

CMT :Crédit à moyen terme

CNAC: Caisse nationale d'assurance chômage

CP : Capitaux propres

CPA : Crédit populaire d'Algérie

DAB : Distributeurs automatiques de billets

DAP : Dotations aux amortissements et provisions

DCP : Direction de crédit aux particuliers

DCR : Direction commerciale et du réseau

DCT : Dettes à court terme

DFE : Direction de financement des entreprises

DIG : Direction de l'inspection générale

DIR : Direction des inspections régionales

DLMT : Dettes à long et moyen terme

DRE : Direction régionale d'exploitation

DTMC: Direction de la trésorerie et des marchés de capitaux

FR : Fonds de roulement net

IP : Indice de profitabilité

PDG : Président directeur général

PME : Petites et moyennes entreprises

PSG : Prêts sur gages

SCF : Système comptable financier

SIG : Soldes intermédiaires de gestion

SNC : Société au nom collectif

SPA : Société par actions

TPE : Terminaux de paiement électroniques

TN : Trésorerie nette

VAN : Valeur actuelle nette

VD : Valeurs disponible

VE : Valeurs d'exploitation

VI : Valeurs immobilisées

VR : Valeurs réalisables

Liste des tableaux et des figures

➤ Liste des tableaux

Tableau 1 : Caractéristiques de la spécificité de la PME

Tableau 2 : La répartition des agences de la BDL appartenant à la DRE de Tizi Ouzou

Tableau 3 : L'évolution des crédits alloués par la BDL au profit des PME

Tableau 4 : L'évolution des crédits alloués par la BDL au profit des micro-entreprises

Tableau 5 : Structure de financement du projet

Tableau 6 : Répartition du crédit

Tableau 7 : Cash flow actualisés et cumulés

Tableau 8 : Bilan financier condensé de la 1^{ère} année (2009)

Tableau 9 : Bilan financier condensé de la 2^{ème} année (2010)

Tableau10 : Bilan financier condensé de la 3^{ème} année (2011)

Tableau 11 : Bilan financier condensé de la 4^{ème} année (2012)

Tableau 12 : Bilan financier condensé de la 5^{ème} année (2013)

Tableau 13 : Fonds de roulement

Tableau 14 : Tableau des Besoins en fonds de roulement

Tableau 15 : Tableau de trésorerie nette

Tableau 16 : Ratios de structure, de liquidité et de solvabilité

Tableau 17 : Ratios de gestion

Tableau 18 : Ratio de rentabilité

➤ Liste des figures

Figure 1 : Organigramme de la direction du groupe d'exploitation (DRE)

Figure 2 : Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement.

Introduction générale

La création des PME ne cesse d'être d'actualité depuis les années 1980, alors que le modèle de la grande entreprise à l'intégration verticale s'essouffle.

Grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, la petite entreprise est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, développement régionale, d'absorption de chômage.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesure d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité.

L'accès au financement est l'un des principaux obstacles auxquels les PME sont confrontées, tout particulièrement lors du démarrage de l'activité économique, lorsque les institutions financières notamment les banques hésitent à octroyer des crédits tenant compte des risques encourus et du manque de garanties. Afin de faciliter le rapprochement entre les PME et les banques, de nombreuses initiatives ont été mises en place pour remédier à ces déficiences du marché, de petits crédits aux entreprises en phase de démarrage et, du capital d'amorçage et le financement nécessaire aux premiers stades de développement des PME.

Afin de sauvegarder sa pérennité, la PME fait face à plusieurs contraintes dont la principal est le financement de son activité et la satisfaction de son besoin de financement, et pour y arriver elle manifeste souvent des difficultés de fonctionnement dues à un manque en apport en capital. De ce fait, elle fait recours vers des sources de financement externes.

En effet, les PME font appel à des institutions financières telles que les caisses d'épargne, l'établissement financier et les banques. Ces dernières restent les plus privilégiés par les PME, car elles proposent une panoplie de crédit selon le besoin du client.

C'est ainsi que s'illustre et s'explique la relation entre la banque et les PME qui est celle d'octroyer des crédits et d'assurer le financement des projets de ces dernières.

Les banques financent les promoteurs qui veulent créer des PME ou l'extension des entreprises en activité pour la rénovation ou l'acquisition de nouveaux équipements. Par ailleurs, les banquiers qui par leur apport de financement aux investissements de ces PME,

exigent des garanties et une rémunération pour le risque qu'ils courent afin de se prémunir de l'éventuelle réalisation de ces risques.

Ainsi, l'objet de notre recherche est le financement de l'investissement des PME par un crédit bancaire. Il s'agit notamment de répondre à la question suivante :

Quelles sont les conditions requises pour le financement de l'investissement d'une PME par la banque ?

Notre recherche est basée sur l'hypothèse suivante :

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

Pour répondre à cette préoccupation nous avons exploité une bibliographie portant sur l'investissement, les PME et leur financement en premier lieu. Par ailleurs, nous avons effectué un stage au niveau de la banque de développement local (BDL), direction régionale de Tizi-Ouzou et suivi l'étude d'un dossier d'octroi de crédit d'extension pour une PME spécialisée dans la construction métallique ferronnerie.

Ainsi, notre travail est subdivisé en deux parties. La première théorique, intitulée les crédits d'investissement et le financement des PME, répartie en deux chapitres, le premier traitera l'investissement : définition, typologie et modes de financement, en présentant la définition de l'investissement, ses types et modes de financement (section 1) et les crédits d'investissement (section 2), le deuxième quant à lui porte sur la PME et son financement en étudiant les caractéristiques de la PME (section1) ainsi que ses systèmes de financement (section 2) .

La deuxième partie pratique, intitulée le financement d'une PME : cas de l'octroi d'un crédit d'investissement par la banque de développement local (BDL), répartie également en deux chapitres, le premier porte sur la présentation générale de la banque de développement local, en élucidant son organisation et ses missions (section 1) ainsi que ses produits, perspectives et chiffres clefs dans la(section 2), le deuxième quant à lui porte sur l'étude, montage et condition d' octroi d'un crédit d'investissement subdivisé en deux sections, la première porte sur le montage du dossier de crédit d'investissement, la deuxième s'agit d'une : étude technico-économique de l'octroi d'un crédit d'investissement pour l'entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie.

Partie I :
Les crédits d'investissement et le financement
des PME

L'accomplissement de projets d'investissement nécessite, une mobilisation de fonds importants que les entreprises ou les PME se procurent. Ces dernières disposent de divers modes de financement leurs permettent ainsi de mener à bien leurs projet.

Parmi les différentes sources dont dispose la PME pour le financement de ses investissements, le crédit bancaire semble être l'alternative la plus utilisée, la plus accessible, mais aussi la moins contraignante.

Les petites et moyennes entreprises(PME) contribuent à l'emploi, à l'innovation et, plus généralement à la croissance et au développement. Cependant, les contraintes entravant le développement des PME ; l'accès au financement est l'un des principaux obstacles auxquels sont confrontées, tout particulièrement dans la phase cruciale de démarrage, lorsque les institutions financières notamment les banques hésitent à octroyer des crédits (prêts) à cause des risques encourus et du manque de garanties.

Cette partie est composée de deux chapitres, le premier traitera l'investissement : définition, typologie et modes de financement en présentant la définition de l'investissement, ses types et modes de financement dans la section 1 ainsi, le crédit d'investissement dans la section 2.

Le deuxième porte sur les petites et moyennes entreprises et leur financement en étudiant les caractéristiques des PME dans la section1, ainsi, leur système de financement dans la section 2.

Chapitre 1 : investissement : définition, typologie et modes de financement

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

L'accomplissement de projets d'investissement nécessite toutefois, une mobilisation de fonds important que la PME se procure. Cette dernière dispose de divers modes de financement lui permettant de mener à bien son projet. Parmi les sources dont dispose la PME pour le financement de ses investissements, le crédit bancaire qui est le plus utilisé.

Notons qu'un projet d'investissement est un ensemble complet d'activités et d'opérations complexes et lourdes de conséquences, le financement des investissements fait, sans doute, partie des décisions les plus importantes et les plus difficiles à prendre par la banque. Cette dernière prend des mesures de précautions pour n'est pas perdre le montant prêter.

Dans ce chapitre nous allons présenter l'investissement : définition, typologie et modes de financement en consacrant la première section à la définition de l'investissement, ses types et modes de financement, la deuxième section portera sur le crédit d'investissement.

SECTION 1 : DEFINITION, TYPOLOGIE ET MODE DE FINANCEMENT

Dans cette section nous allons présenter la définition de l'investissement, les caractéristiques et les classifications des investissements, ainsi que les différents alternatifs dont dispose la PME pour le financement de ses investissements (modes de financement).

1. Définition et typologie de l'investissement

Nous donnons en premier lieu la définition de l'investissement et sa typologie en deuxième lieu.

1.1. Définition de l'investissement

L'investissement est généralement défini comme « l'échange d'une dépense certaine et présente contre l'espérance de réalisation de recettes futures accompagnées d'une rentabilité satisfaisante »¹.

1.2. Typologie d'investissement

En tant qu'acte d'investissement, il existe trois catégories, selon la nature d'investissement, selon la distinction de l'investissement, et selon l'objectif stratégique de l'investissement :

1.2.1. Les investissements par natures

Les investissements par nature correspondent à un classement proche de la classification des immobilisations préconisée par le SCF. Ainsi on distingue :

1.2.1.1. Les investissements corporels

Les investissements corporels constituent l'outil de production de l'entreprise, comme les bâtiments, matériels et outillage et matériel de transport.

1.2.1.2. Les investissements incorporels

Les investissements incorporels Sont des actifs immatériels comme fonds de commerce, les brevets, la recherche et le développement.

¹ Chiha. K, Finance d'entreprise approche stratégique, 2009, p 136.

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

1.2.1.3. Les investissements financiers

Les investissements financiers concernent les immobilisations financières, achat de titre de participation (par exemple).

1.2.2. Les investissements par destination

On trouve dans cette catégorie cinq types d'investissements par destination :

1.2.2.1. L'investissement de remplacement ou de renouvellement

L'investissement de remplacement ou de renouvellement a pour objet de maintenir à l'identique le potentiel de production, de substituer des équipements neufs à des équipements usés ou obsolètes.

1.2.2.2. Les investissements de modernisation

Les investissements de modernisation combinent avec les investissements de la première catégorie par le complètement d'un apport technologique par exemple.

1.2.2.3 Les investissements de productivité

Les investissements de productivité ont pour objectif essentiel la maîtrise des coûts de production.

1.2.2.4. Les investissements d'expansion

Les investissements d'expansion visent à accroître la capacité de production.

1.2.2.5. Les investissements d'innovation

Les investissements d'innovation visent l'acquisition de nouvelles technologies pour fabriquer et vendre des produits nouveaux sur des marchés actuels ou nouveaux.

1.2.3. Les investissements stratégiques

Parmi les investissements stratégiques, on trouve :

1.2.3.1. Les investissements offensifs

Les investissements offensifs permettent à l'entreprise d'avoir de nouvelles parts de marché et un positionnement stratégique par rapport à ses concurrents.

1.2.3.2. Les investissements défensifs

Les investissements défensifs permettent à l'entreprise de maintenir sa position concurrentielle dans un marché caractérisé par une intensification de la concurrence (intégration verticale).

1.2.3.3. Les investissements de diversification

Les investissements de diversification visent la diversification d'activité de l'entreprise (stratégie de diversification).

2. Les modes de financement

Se demander comment les investissements sont financés, c'est chercher à savoir comment les entreprises trouvent les capitaux nécessaires pour acheter les moyens de production. Ceci se fait principalement à travers deux grandes sources de financement, à savoir, celles internes et celles externes.

2.1. Le financement interne

Le financement interne « consiste en des ressources tirées de l'entreprise elle-même, soit de ses activités courantes, soit d'opérations sur capital »². Il se réalise de deux façons : par l'autofinancement et par la cession d'actifs.

2.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement est le financement des investissements par les moyens propres de l'entreprise, c'est la ressource qui provient de l'activité de l'entreprise et conservée par elle-même. L'autofinancement a pour avantage d'assurer à l'entreprise son indépendance.

C'est la forme préférée de financement des entreprises, en effet, c'est la plus facile à mettre en œuvre. D'une part il n'y a pas à obtenir l'accord de personnes extérieures à l'entreprise, d'autre part celle-ci n'entraîne pas de frais. Toutes les entreprises l'utilisent, y compris les plus grandes.

L'autofinancement ou la capacité d'auto financement est le flux de trésorerie effectif ou potentiel généré par l'ensemble des opérations de gestion de l'entreprise relative à la différence entre les produits et les charges réellement encaissées et décaissées.

² Lasary, évaluation et financement de projet, édition El Dar El Orthmania, Alger, 2007, p141

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

La CAF permet de récompenser les actionnaires et d'assurer l'autofinancement. Elle se calcule comme suit :

Autofinancement = capacité d'autofinancement (CAF) – dividendes.

Il s'agit de la ressource interne disponible après rémunération des associés.

2.1.2. Le désinvestissement ou la cession d'éléments d'actifs

Les cessions des éléments d'actifs peuvent procurer à l'entreprise des ressources non négligeables. Elles peuvent résulter du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne de la vente des biens renouvelés, de la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux cession sous la contrainte ou certaines immobilisations (terrains, immeubles qui ne sont pas nécessaires à l'activité), de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage à travers laquelle l'entreprise cède des usines, des participations, des filiales, dès lors qu'elles sont marginales par rapport aux métiers dominants qu'elle exerce .

Alléger l'actif immobilisé doit être une démarche systématique, non seulement parce que cela procure de nouvelles sources pour s'adapter et répondre aux besoins du marché, mais aussi pour améliorer sa rentabilité économique (amélioration du taux de rotation de l'actif).

Ces deux principales sources de financement internes sont des alternatives certes intéressantes, mais généralement insuffisantes pour couvrir l'ensemble des besoins de l'entreprise qui se tourne alors vers le financement externe.

2.2. Le financement externe

Le financement externe permet à l'entreprise de se procurer des ressources externes pour le financement de ses projets. Cela peut s'expliquer par l'insuffisance des ressources internes, mais aussi par la volonté de combiner les deux modes de financement et cela, afin de bénéficier des avantages de chacun d'entre eux.

Cependant, deux modes de financement externe peuvent être distingués, à savoir le financement externe direct et le financement externe indirect.

2.2.1. Le financement externe direct

Le financement externe direct fait référence essentiellement à l'augmentation de capital et à l'émission d'emprunts obligataires.

2.2.1.1. Types de financement externe direct

Il existe différents types de financements externes directs à savoir : l'augmentation de capital, l'emprunt obligataire, le crédit bail et les prêts et titres participatifs :

A. L'augmentation de capital

L'augmentation de capital est une opération par laquelle une société augmente son capital social soit par incorporation de réserves, soit par émission d'actions nouvelles en numéraire.

L'augmentation de capital se fait par quatre modalités ; à savoir :

- l'apport en numéraire induisant l'émission de nouvelles actions avec un droit préférentiel de souscription aux anciens actionnaires, ce qui a pour effet, d'améliorer le fonds de roulement
- l'apport en nature d'actif et création de nouvelles actions remises aux dits apporteurs pour les rémunérer
- capitaux et actif immobilisés augmentent dans les mêmes proportions, la conversion de dettes en actions, si les créanciers l'acceptent, de façon à assainir un endettement excessif
- et enfin, l'incorporation de réserves ou primes d'émission, ce qui consiste en un jeu d'écriture et ne change en rien la structure financière³.

Cependant, notons que l'augmentation de capital par souscription de nouvelles actions est la principale source d'origine externe pour les entreprises, s'effectuant généralement lorsque le climat boursier est favorable.

B. L'emprunt obligataire

L'emprunt obligataire est un emprunt à long terme divisé en parts sociales qui sont les obligations achetées par des tiers. Ces obligations font partie des valeurs mobilières et elles font, à ce titre, l'objet d'une cotation en bourse. Ces titres de créances cessibles, qui peuvent être originellement émis à court, moyen ou long terme, voir sans date d'échéance, sont au même titre qu'un emprunt, un contrat entre l'émetteur et les détenteurs successifs du titre.

³ Hutin. H, la gestion financière, édition d'organisation, Paris 1998, p 374

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Il existe des particularités concernant l'emprunt obligataire qui sont : obligations à taux fixes, obligations à taux variable ou encore, obligations à taux nuls (coupon zéro).

Les principaux paramètres d'une obligation sont la devise dans laquelle elle est émise, la valeur nominale appelée pair, la date d'échéance appelée aussi (la date de maturité), le mode de remboursement aussi appelé (mode d'amortissement), le prix de remboursement, c'est-à-dire, le montant, en pourcentage du pair qui sera remboursé à l'échéance, et la périodicité des versements d'intérêts, appelée coupon.

Les emprunts obligataires se caractérisent encore par une prime d'émission et par une prime de remboursement. Il y a prime d'émission, si l'obligation est revendue au-dessous de son nominal et prime de remboursement, si l'obligation est remboursée à l'échéance à un prix supérieur ou nominal.

L'emprunt obligataire présente comme avantage d'être un mode de financement important en valeur, d'une part, permettant de financer des projets d'investissement nécessitant des fonds importants, mais aussi que les intérêts versés soient déductibles fiscalement. D'autre part, l'utilisation de ce mode de financement fragilise l'autonomie financière de l'entreprise et suppose l'existence de formalités importantes.

C. Le crédit bail leasing

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. Cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé, ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat, ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué après un certain délai »⁴.

Un contrat de crédit-bail est établi entre la société de crédit-bail et le crédit preneur (promoteur), pour garantir au locataire la jouissance du bien pendant un délai fixe et convenu d'avance. La société de crédit-bail ne peut pas récupérer le matériel avant la fin du contrat.

A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le bien loué, le restituer, ou dans certains cas, renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

⁴ BERNET- ROLLANDE. Luc, principes de techniques bancaires, 20^{ème} édition, Paris, 1999, p96.

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Le crédit-bail est une technique de financement des investissements dans le court, moyen, ou long terme. Plusieurs formes de crédits-bails peuvent être utilisées :

C.1. Les formes de crédits-bails

On distingue principalement les formes de crédit-bail suivantes :

C.1.1. Le crédit-bail mobilier

« le crédit-bail mobilier est une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage acheté en vue de cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. A la fin du contrat, le locataire peut acquérir tout ou partie du bien loué, en contrepartie du versement d'une somme convenue à l'avance, et qui tient compte des versements effectués à titre de loyers »⁵

C.1.2. Le crédit-bail immobilier

« Le crédit-bail immobilier est une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société de crédit-bail qui en demeure propriétaire »⁶.

Les principales caractéristiques étant la location porte sur des biens immobiliers spécialement achetés par le bailleur ou construits pour son propre compte en vue de cette location, répondant à ses besoins puisqu'ils sont réalisés d'après ses propres plans. Le locataire a la facilité de devenir propriétaire de tout ou partie des biens loués à l'expiration du contrat du bail, selon les modalités prévues au contrat. Le prix de cession est généralement inférieur à la valeur réelle de l'immeuble au moment de la cession. La durée du bail est, en général, de 15 ans mais elle peut être supérieure ou inférieure.

C.2. Les autres formes de crédit-bail

Nous avons trois (03) autres formes du crédit bail à savoir : le lease-back, le crédit-bail adossé et le crédit bail international.

C.2.1. Le lease-back

« Le lease-back permet à une entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissement tout en gardant la jouissance du bien immeuble par le biais d'une location »⁷.

⁵ BOUYACOUB. F, l'entreprise est le financement bancaire, Casbah édition, Alger, 2000, p 254.

⁶ IDEM, p 256.

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Cette formule concerne surtout le crédit-bail immobilier : l'entreprise vend des biens à une société de crédit-bail qui lui reloue aussi dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

C.2.2. Le crédit-bail adossé

Le crédit-bail adossé, c'est l'opération par laquelle un industriel cède le matériel qu'il fabrique à une société de crédit-bail mobilier. Ce matériel lui est, ensuite, loué dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

Ce type d'opération porte généralement sur un certain nombre de produits spécifiques tels que les ordinateurs. Dans ce cas de figure, l'industriel devient locataire des ordinateurs qu'il a lui-même fabriqué, pour les louer à son tour à des tiers.

C.2.3. Le crédit-bail international

Le crédit-bail international met en relation un crédit bailleur et le crédit preneur ne résidants pas dans le même pays.

C.3. Les avantages et les inconvénients du crédit-bail

C.3.1. Les avantages

Grâce au crédit-bail, les financements se font à hauteur de 100% de l'investissement, contrairement à l'emprunt qui suppose, en général une mise de fonds personnels de 20% à 30% de la valeur totale de l'investissement, la possibilité d'obtenir du matériel assez rapidement mais aussi de le renouveler, permettant ainsi à l'entreprise de suivre l'évolution technologique (cas du secteur de l'informatique).

Les investissements dont dispose l'entreprise dans le cadre du crédit-bail font l'objet d'un enregistrement dans le bilan, permettant ainsi à cette dernière une économie d'impôts liée aux dotations aux amortissements, même si ces investissements n'appartiennent pas à l'entreprise, l'entreprise conserve son autonomie financière tout en ayant la possibilité de déduire les loyers versés dans le cadre du crédit-bail.

⁷ IDEM, P258.

C.3.2. Les inconvénients

Les inconvénients du crédit bail se traduisent dans :

Le coût de cette source de financement est élevé, le crédit-bail ne permet de financer que certains biens, l'entreprise ne peut pas acquérir le bien par anticipation ce qui l'oblige à attendre la fin du contrat pour pouvoir le faire.

D. Les prêts et les titres participatifs

Les prêts participatifs sont accordés par des établissements de crédit au profit de l'entreprise essentiellement les PME pour améliorer leurs structures financières et augmenter leur capacité d'endettement. Ils sont d'une clause de participation aux résultats¹⁸.

Quant aux titres participatifs, ceux-ci sont réservés aux entreprises du secteur public. Les titres participatifs sont assimilables à des quasi-fonds propres car leur régime est celui de créance de dernier rang, c'est-à-dire qu'ils ne sont remboursés qu'après règlement de toutes les autres créances. La rémunération du prêteur comprend deux parties : une partie fixe et une partie variable indexée sur le résultat de l'entreprise emprunteuse.⁸

2.2.1.2. Les contraintes du financement direct

La finance directe, suppose le recours au marché financier pour le financement des projets d'investissement. Ainsi, pour se procurer les fonds nécessaires, l'entreprise émet des valeurs mobilières actions, obligation. Toutefois, le recours à cette modalité de financement conduit l'entreprise à respecter un certain nombre de conditions.

De façon générale, l'entreprise doit être constituée sous forme de société par action (SPA), présenter des informations complètes et régulières de sa situation financière, son chiffre d'affaire, avoir des comptes certifiés et audités et ouvrir son capital au public.

En Algérie, les conditions d'accès au marché financier sont tellement rigides, que la majorité des entreprises y renoncent. En effet, celles-ci doivent être constituées sous forme de SPA, respecter le principe de transparence des informations, avoir un capital social minimum de 100000000DA, avoir au moins trois (03) bilans certifiés et audités par un commissaire aux comptes et avoir le dernier bilan bénéficiaire.

⁸ www.LesEchoentrepreneur.fr, les différents modes de financement d'une entreprise, consulté le 10/09/2015

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

De telles conditions découragent largement les entreprises algériennes à émettre des titres pour le financement de leurs investissements, celles-ci optent ainsi pour d'autres financements de substitution, en l'occurrence, le crédit bancaire.⁹

2.2.2. Le financement externe indirect

Contrairement au financement externe direct, le financement externe indirect concerne les ressources financières acquises par le biais du système bancaire. En d'autres termes, il s'agit du financement bancaire, les participations des sociétés de capital-risque/capital investissement et les subventions d'investissement

2.2.2.1. Types de financement externe indirect

Il existe différents types de financements externes indirects à savoir : le financement bancaire, les participations des sociétés de capital-risque/capital investissement et les subventions d'investissement.

A. Le financement bancaire

« L'emprunt bancaire correspond à une somme mise à la disposition de l'entreprise par un organisme financier, avec des intérêts pour obligation de la rembourser selon un échéancier préalablement défini. En contre partie de son financement, l'organisme prêteur perçoit des intérêts rémunérant l'apport de fonds et les risques pris. L'emprunt bancaire est généralement accompagné de la prise de garanties qui limite les risques du prêteur en cas de difficultés de remboursement »¹⁰.

B. Les participations des sociétés de capital-risque/ capital investissement

«Les sociétés de capital-risque sont des sociétés faisant des apports en capital, avec des objectifs différents de ceux des associés. Il s'agit d'apport en capital social, et non en compte courant, faits par des sociétés dans le but de revendre à plus ou moins long terme leurs participations. Les sociétés de capital-risque ont donc pour objectif de réaliser des profits grâce à la valeur prise par l'entreprise au cours de son développement. Il s'agit généralement de filiales spécialisées d'organismes financiers. Celles-ci permettent donc de financer des projets d'investissement de large envergure »¹¹.

⁹ IDEM

¹⁰ IDEM

¹¹ Loi n°06-11 du 25 juin relative à la société de capital investissement, JORA 2006, n°42, art 2

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Enfin, certaines sociétés de capital-risque sont créées par des chefs d'entreprise qui regroupent des fonds pour investir dans de nouvelles structures et les aider à se développer.

Les investissements des sociétés de capital-risque ne profitent en principe qu'à des projets d'une certaine ampleur, nécessitant des besoins financiers importants, bien souvent dans des secteurs innovants.

En Algérie, la loi sur la société de capital investissement N°06-11 du 26 juin 2006 définit le capital investissement comme suit : « la société de capital investissement a pour objet la participation dans le capital social et toute opération consiste en des apports en fonds propres et quasi-fonds propres dans les entreprises en création, en développement, en transmission ou en privatisation »¹².

Cette loi explique que la société de capital investissement vise essentiellement les opérations d'investissement dans le secteur productif des PME.

C. Les subventions d'investissement

«Les subventions d'investissement sont des fonds qui sont versés définitivement, généralement par des collectivités territoriales, sans obligations de remboursement. Les subventions d'investissement aident au financement d'investissement, contrairement aux subventions de fonctionnement qui servent, à financer des charges d'exploitation telles que les salaires.

Les subventions sont inscrites en capitaux propres au passif du bilan. Elles ne sont pas destinées à être remboursées, mais sont définitivement acquises par l'entreprise, sauf si celle-ci ne satisfait pas toutes les conditions qui sont stipulées pour leur octroi, car par exemple, il existe parfois des obligations d'embaucher dans certaines délais en contrepartie de l'obtention d'aides »¹³.

¹² www.LesEchos.com, Les Echo entrepreneur.fr, les différents modes de financement d'une entreprise, consulté le 10/09/2015

¹³ IDEM

2.2.2.2. Les contraintes du financement indirect

Lorsque l'entreprise désire financer un projet d'investissement, elle sollicite un crédit bancaire, celle-ci est confrontée à des contraintes incontournables, relatives à sa situation financière. En effet, parmi les conceptions du financement de l'entreprise, celle-ci fait référence à la liquidité de l'entreprise, cette dernière n'étant liquide, que lorsque les ressources dégagées par ses activités courantes et par ses divers projets d'investissement lui fournisse les disponibilités nécessaires pour faire face à ses engagements à court, moyen et long terme. La liquidité de l'entreprise est une contrainte dans le sens où si elle se trouve en situation d'incapacité de payer à l'échéance, elle risque le dépôt du bilan¹⁴.

D'autres contraintes d'ordre financières peuvent être citées, à savoir : la rentabilité qui est la capacité de l'entreprise à rémunérer des fonds durables mis à sa disposition, la principale contrainte étant la confiance de ses partenaires particulièrement les prêteurs, car si la confiance baisse, le niveau d'engagement s'en ressent et l'entreprise peut trouver des difficultés à se financer.

La solvabilité de l'entreprise qui est sa capacité à faire face à ses engagements à leurs échéance, est une contrainte, car sans cette solvabilité, son image se dégradera, ce qui peut amener ses partenaires banque, fournisseurs à ne plus poursuivre leur relations avec l'entreprise.

Enfin, le financement bancaire impose dans la majorité des cas à l'entreprise un minimum d'autofinancement (en général 30%) des investissements pour lesquels elle sollicite des crédits.

Après avoir défini l'investissement qui est le fait d'acquérir de nouveaux moyen de production, d'améliorer leur rendement ou de placer des capitaux dans une activité économique dans une entreprise, identifier ses types, à savoir, les investissements par natures et les investissements par destination et modes de financement dont on distingue, le financement interne et le financement externe. Nous allons étudier le crédit d'investissement dans la section qui suit.

¹⁴ IDEM

SECTION 2: LE CREDIT D'INVESTISSEMENT

La présente section a pour objet de présenter le crédit d'investissement à savoir, la définition, les types et enfin les avantages et les inconvénients liés au crédit d'investissement.

1. Définition

Selon l'article 112 de la loi 90-10 du avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, « le crédit est tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci l'engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées aux crédits, les opérations de location assorties d'opération d'achats et notamment les crédits-bails »¹⁵.

2. Types de crédit d'investissement

Il existe deux types de crédit d'investissement qui sont : les crédits d'investissement à moyen terme et les crédits d'investissement à long terme.

2.1. Les crédits d'investissement à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont des crédits d'investissement dont la durée se situe entre deux(02) et sept(07) ans. Ils sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. La réalisation de cette nature de crédit se fait sous forme d'avances sur compte, elle est ainsi financée par la propre trésorerie de la banque.

En se fondant sur la possibilité de refinancement, les crédits à moyen terme peuvent être scindés en trois catégories :

2.1.1. Le crédit à moyen terme réescomptable

Pour pouvoir faire face à l'immobilisation des fonds décaissés à l'occasion de la réalisation du crédit, la banque est obligée de recourir au réescompte auprès de la banque d'Algérie.

L'opération de réescompte des effets relatifs aux crédits à moyen terme est régie par l'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative a la monnaie et au crédit, qui stipule: « La banque centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de

¹⁵ Loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, JORA 1990, n° 112

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

six(06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme »¹⁶.

Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant pas excéder trois(03) années. Les effets à réescompter doivent comporter, en plus de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'Etat.

2.1.2. Le crédit à moyen terme mobilisable

Dans ce type de crédit, la banque ne s'adressera pas à la banque d'Algérie pour se refinancer, mais cherchera plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier.

La mobilisation est une opération par laquelle un créancier retrouve auprès d'un organisme mobilisateur la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur sur la base du papier constatant sa créance sur ce dernier.

L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

2.1.3. Le crédit à moyen terme non refinançable

Le crédit à moyen terme non refinançable appelé aussi le crédit à moyen terme direct (CMT), c'est un crédit qui n'offre pas de possibilité de refinancement à la banque ; il est alimenté par la propre trésorerie de cette dernière. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué au CMT refinançable.

2.2. Le crédit d'investissement à long terme

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

¹⁶ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>, consulté le 13/09/2015

3. Les risques et garanties bancaires

L'élaboration d'un projet d'investissement est réalisée dans l'hypothèse d'un avenir certain, où à chaque décision est associée une suite parfaitement déterminée de situations futures, mais l'investissement est caractérisé par l'incertitude.

Ainsi, parmi différents projets, certains sont plus risqués que d'autres, ce qui influence la décision du banquier. En effet, en accordant un crédit à une entreprise, la banque partage les risques avec elle ; c'est la raison pour laquelle le banquier doit, en plus de l'analyse économique et financière de l'entreprise, évaluer le risque et les moyens de s'en prémunir à travers des garanties appropriées à celle-ci.¹⁷

3.1. Le risque bancaire

Le risque bancaire est un risque auquel s'expose un établissement bancaire lors d'une activité bancaire. L'activité bancaire par son rôle d'intermédiation financière et ses services connexes, expose les établissements bancaires à de nombreux risques¹⁸.

Les risques que peut courir une entreprise que ce soit pour les opérations d'exploitation ou celles d'investissement, sont tellement nombreux et tellement variés qu'il est impossible de maîtriser. Ils apparaissent à tous les niveaux de l'activité. Il s'agit de les répertorier et les définir dans la perspective de les prévoir de les suivre et de les contrôler.

3.1.1. Le risque de taux

Ce risque résulte d'une mauvaise détermination des taux débiteurs par rapport aux coûts des ressources ou d'une divergence entre l'évolution du rendement des emplois et celle des coûts des ressources. Ceci peut compromettre la rentabilité de la banque. Pour cela, les banques ont recours aux crédits à taux variables. Les variations dépendent de celles du taux de référence fixé par la banque centrale.

¹⁷<http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>, consulté le 13/09/2015

¹⁸http://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_bancaire, consulté le 13/09/2015

3.1.2. Le risque de change

Ce risque est lié à l'évolution des cours des devises par rapport à la monnaie nationale. Une augmentation de la monnaie étrangère par rapport à la monnaie correspond à une perte de change tandis qu'une baisse correspondrait à un gain de change.

Le banquier est un métier à hauts risques, il convient donc qu'il analyse et prend les précautions afin d'éviter leurs réalisations.

3.2. Les garanties

Quelque soit la rigueur et la pertinence de l'étude menée, le banquier ne pourra jamais éliminer tous les risques liés à son engagement. A cet effet, le recours aux garanties bancaires s'impose.

Cependant, la prise de garanties ne constitue pas une finalité de la banque, elle reste une garantie accessoire à celle des principales garanties qui réside dans la valeur des dirigeants de l'entreprise qui se manifeste à travers, leurs compétences, leurs honnêtetés, leurs moralités, leurs respects des engagements, et la valeur de l'entreprise elle-même qui se détermine à travers sa solvabilité et sa rentabilité.

Ces garanties ne peuvent se substituer par les garanties complémentaires qui sont devisées selon l'optique juridique en deux(02) groupes : les garanties réelles et les garanties personnelles.

3.2.1. Les garanties réelles

« La garantie réelle est un bien mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier. Ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers. Les biens les plus divers peuvent être donnés en garanties, notamment les immeubles, les fonds de commerce, le matériel, les marchandises, les valeurs mobilières et les créances »¹⁹.

Les garanties réelles peuvent être classées en 3 catégories à savoir : L'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention

¹⁹ BERNET-ROLLANDE, op cit, p129.

3.2.1.1. L'hypothèque

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du code civil comme étant : « Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe»²⁰.

Ainsi, l'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble. La loi exige un acte notarié, c'est-à-dire une inscription à la conservation des hypothèques établie au siège du tribunal d'instance où se trouve l'immeuble concerné.

L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite. Le droit de préférence suppose qu'en cas de non-paiement et de poursuite, le créancier procède à la liquidation du bien par vente forcée de l'immeuble saisi à l'enchère publique. Le droit de suite suppose que le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble hypothéqué sans rembourser au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale).

3.2.1.2. Le nantissement

Selon l'article 984 du code civil : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »²¹.

Le nantissement peut être constitué pour garantir une créance conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminé par l'acte constitutif.

²⁰ IDEM, p 130.

²¹ Code civil algérien, op, cit, art n°882

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Le nantissement est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit. Il en dépend quant à sa validité et à son extinction.

3.2.1.3 Le droit de rétention

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

Le droit de rétention est assorti de certaines conditions, à savoir, que la créance doit être certaine (non contestable) et exigible (pas de termes ou de conditions) et que le bien doit être corporel, détenu par le créancier et avoir une relation avec la créance.

3.2.2. Les garanties personnelles

Une garantie personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale, sans référence à un bien précis, de satisfaire aux obligations du débiteur, si celui-ci n'y satisfait pas à échéance.

Les garanties personnelles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

3.2.2.1. Le cautionnement

L'article 644 du code civil algérien stipule que :

«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 »²².

Selon l'article 645 du code civil, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

²² Code civil algérien, op cit, art n°644

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

– Le cautionnement simple

Dans 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

Dans le cautionnement solidaire, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

3.2.2.2. L'aval

Aux termes de l'article 407 du code de commerce, « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce ».

Il est exprimé par la mention « **bon pour aval** » ou toute autre mention équivalente sur le recto de l'effet suivi de la signature de l'avaliseur (avaliseur ou encore donneur d'aval).

Il peut être donné par un acte séparé.

L'aval est un cautionnement solidaire, le donneur d'aval ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de décision.

Un crédit d'investissement a généralement la forme d'un prêt d'équipement accordé par un établissement de crédit. Il constitue deux types à savoir, le crédit d'investissement à moyen terme et le crédit d'investissement à long terme.

Le financement des projets par un crédit d'investissement encours des risques tel que le risque bancaire, le risque de taux et le risque de change, c'est la raison pour laquelle la banque exige des garanties soit réelles dont on distingue, l'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention, soit des garanties personnelles tel que le cautionnement et l'aval.

Chapitre 1 : typologie d'investissement et ses modes de financement

Conclusion du chapitre 1

Au terme de ce chapitre, nous avons défini l'investissement qui est le fait d'acquérir de nouveaux moyen de production, d'améliorer leur rendement ou de placer des capitaux dans une activité économique dans une entreprise, identifier ses types, à savoir, les investissements par natures et les investissement par destination et modes de financement dont on distingue, le financement interne et le financement externe.

Nous avons aussi défini le crédit d'investissement qui est généralement un prêt d'équipement accordé par un établissement de crédit. Il constitue deux types à savoir, le crédit d'investissement à moyen terme et le crédit d'investissement à long terme.

Le financement des projets par un crédit d'investissement encours des risques tel que le risque bancaire, le risque de taux et le risque de change, c'est la raison pour laquelle la banque exige des garanties soit réelles dont on distingue, l'hypothèque, le nantissement et le droit de rétention, soit des garanties personnelles tel que le cautionnement et l'aval.

La première source de financement de la PME est bien le crédit d'investissement. A présent, dans le chapitre qui suit nous allons définir d'abord la PME, identifier ses caractéristiques et étudier ses autres modes de financement.

Chapitre 2 : La PME et son financement

L'accès au financement est l'un des principaux obstacles auxquels les PME sont confrontées, tout particulièrement lors du démarrage de l'activité économique, lorsque les institutions financières notamment les banques hésitent à octroyer des crédits tenant compte des risques encourus et du manque de garanties. Afin de faciliter le rapprochement entre les PME et les banques, de nombreuses initiatives ont été mises en place pour remédier à ces déficiences du marché, de petits crédits aux entreprises en phase de démarrage et, du capital d'amorçage et le financement nécessaire aux premiers stades de développement des PME.

Dans ce chapitre, nous allons élucider les particularités des PME, et les différents systèmes de son financement particulièrement le financement bancaire. D'abord nous allons présenter la définition des PME, en suite nous allons étudier les caractéristiques, atouts et contraintes de financement des PME (section1) et enfin, nous allons présenter les différents systèmes de financement des PME (section2).

SECTION 1 : DEFINITION ET CARACTERISTIQUES DES PME

La présente section a pour objet de présenter, après avoir donné une définition des PME, notamment, leurs principales caractéristiques, ainsi que les contraintes de financement.

1. Définition de la PME

Du point de vue juridique, les PME sont définies comme des entreprises indépendantes qui comptent un nombre de salariés et un volume d'actif limité. Ces plafonds varient selon les systèmes institutionnels adoptés.¹

Le plafond de salariés le plus fréquent est de 250 salariés, notamment dans l'union européenne ou dans des pays comme l'Algérie². Cependant certains pays fixent la limite à 200 salariés, ou même à 500 comme le cas des Etats-Unis. Les petites entreprises (PE) sont généralement celle qui emploient moins de 50 salariés et la micro entreprise en compte au maximum 10, parfois 5. S'agissant des actifs financiers,

2. Les particularités des PME

Dans les particularités des PME, on va présenter les principales caractéristiques des PME, les atouts de la PME et les contraintes de financement des PME.

2.1. Les principales caractéristiques des PME

Les travaux de caractérisation des PME les plus repris dans la littérature francophone sont sans doute ceux du groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME (GREPME)³ qui a mis à jour plusieurs grandes caractéristiques permettant d'établir un profil-type de PME :

- La petite taille
- La centralisation de la gestion
- Une faible spécialisation
- Des systèmes d'information interne et externe simples ou peu organisés
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée.

¹ GREPME, les PME bilan et perspectives , édition economica, Canada, 1994, p24.

² ADLI.Z, FARRAH.A, le développement de la PME en Algérie, l'impératif de la mise à niveau des institutions, 1^{er} trimestre 2006.

³ TORRES.O, Les PME, domino FLAMMARION, In www.scholar.google.com. consulté le 25/08/2015

2.1.1. La petite taille

La taille est de ce fait une variable dynamique, car, à mesurer que l'entreprise croit et change d'échelle, sa structure se transforme et ses priorités en terme de gestion évoluent, et par conséquent sa perception de son environnement s'élargit. « Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée ». ⁴ EN effet, la petite entreprise est non seulement spécifique par sa taille mais aussi par la nature des problèmes qui se posent à elle.

2.1.2. La centralisation de la gestion des PME

Généralement, il est admis que le niveau de centralisation dépend de la dimension de l'entreprise, du caractère du directeur et de la valeur de ses subalternes, mais aussi, du contexte de gestion de l'entreprise car la centralisation de la gestion aux mains du propriétaire-dirigeant ne peut être effective que sous les conditions d'une grande proximité qui permet une structure compacte, ce qui signifie que la petite dimension des PME facilite la multiplication des contacts directs et personnalisés qui renforcent l'autorité et la légitimité du propriétaire-dirigeant, et amoindrit l'intérêt de créer des échelons hiérarchiques intermédiaires.

Par conséquent, apparaît l'absence de visibilité stratégique résultante de la centralisation du management général de la PME entre les mains du propriétaire-dirigeant.

2.1.3. Une faible spécialisation du travail et des modes de coordination fondés sur le contact direct

Dans les petites et moyennes entreprises (PME), la division du travail n'est pas très poussée. Seulement quelques services ou fonctions sont opérationnels et la gestion de la PME est basée par dessus tout sur la polyvalence de ses employés. De son côté, Le propriétaire-dirigeant s'occupe non seulement du management général, mais aussi joue le rôle de chef de service et exécute beaucoup de tâches d'ordre opérationnel lui-même.

⁴ TORRES.O, Pour une approche contingente de la spécificité des PME, revue international PME, vol 10, n°02, p 9-40

2.1.4 .Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés

A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement, les petites et moyennes entreprises (PME), ont des systèmes d'information simples parce que fondés sur une forte proximité physique entre le dirigeant et les principaux acteurs de l'univers de son entreprise. Le vecteur d'obtention de l'information devient alors un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées. Le dirigeant préférant travailler par dialogue et par contact direct aussi bien avec les membres du personnel que les clients et fournisseurs avec lesquels il peut discuter directement tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'expliquer les différents aspects de ses produits.

2.1.5. Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les petites et moyennes entreprises (PME) emploient peu de méthodes et de techniques de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Les chefs de PME prennent la plupart du temps leurs décisions en ayant recours à leurs seuls jugements et expériences parce qu'ils pensent être capables de gérer leur affaire seuls, sans autre système d'information que celui constitué par quelques données comptables qu'ils jugent essentielles. Ceci signifie que dans les PME, le processus décisionnel est avant tout intuitif et correspond peu aux modèles formalisés de prise de décision.

2.1.6. L'environnement de proximité

La proximité de l'environnement est un élément central dans la gestion et l'analyse stratégique de la PME, et l'environnement de proximité n'est pas uniquement d'une dimension spatiale ou géographique mais aussi, on identifie les dimensions suivantes :

- La proximité géographique: il s'agira des visions immédiates et résulte des relations quotidiennes de toute nature, autrement dit, l'environnement quotidien des PME, spécificité de son secteur d'activité, les clients, les fournisseurs, etc.
- La proximité sociale: elle concerne une histoire et un savoir faire commun, les mêmes comportements adoptés par les dirigeants favorisent l'échange, ce qui est

expliqué par *B. BERNARDES*⁵ comme une dimension prédominante dans la concrétisation de l'entreprise apprenante.

- La proximité technologique : elle correspond aux synergies entre les partenaires, elle concerne donc les pratiques utilisées.
- La proximité productive et commerciale: elle sera la résultante de la coopération d'entreprise dans une filière, ce qui explique si cette chaîne fonctionne, elle se transforme en canal d'information porteuse d'apprentissage et de compétitivité durable.⁶

2.1.7. La dimension internationale de l'environnement

La mondialisation a exacerbé la turbulence que connaissent les économies et l'environnement mondial depuis quelques années. Cette globalisation est définie par le FMI comme étant « l'interdépendance économique croissante de l'ensemble des pays du monde provoquée par l'augmentation du volume et de la variété des transactions transfrontalières de biens et services, ainsi que des flux internationaux de capitaux, en même temps que la diffusion accélérée et généralisée de la technologie »⁷

Dans ce contexte, ou par exemple, l'abolition des frontières, la disparition progressive et dans certains cas, la rapidité de différents accords douaniers accroît les échanges internationaux, tout en réduisant le nombre de barrières tarifaires et non tarifaires sur les biens échangés. Ce nouvel environnement caractérisé par un mécanisme d'unification⁸, va toucher non seulement l'aspect (dimension) économique, mais aussi le commerce, les technologies, la vie sociale et culturelle.

⁵ BRANDAO BERNARDES.M, L'adoption du modèle d'organisation apprenante par les PME : facilité et contraintes, actes 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal Oct.2002.

⁶ BOUCIEN.S & SALGADO.M, conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME, Colloque L'entrepreneur en action. Maroc, 2003.In www.scholar.google.com. Consulté le 13.11.2009

⁷ MEDEF, 2004.

⁸ LECER.M, Les PME face a la mondialisation, édition L'Harmattan, Paris, 2006, P 42.

En résumé, le tableau suivant nous présente les principales caractéristiques de la spécificité de la PME.

Tableau n°01 : Caractéristiques de la spécificité de la PME

Spécificité environnementale : <ul style="list-style-type: none">- Incertitude : face à l'environnement technologique- Vulnérabilité : envers les forces de la concurrence
Spécificité organisationnelle : <ul style="list-style-type: none">- Structure : peu formalisée, peu différenciée- Ressources : « pauvreté » en ressources humaines et financières
Spécificité décisionnelle : <ul style="list-style-type: none">- Cycle de décision stratégique : à court terme, réactif (c. proactif)- Processus décisionnel : intuitif, expérientiel, peu d'utilisation d'information et de techniques formelles de gestion, focalisé sur les flux physique (c. les flux informationnels)
Spécificité psychosociologique : <ul style="list-style-type: none">- Rôle dominant de l'entrepreneur : peu de partage d'informations, peu de délégation de prises de décision- Climat psychologique : attitudes favorables mais peu d'attentes envers les systèmes d'information
Spécificité des systèmes d'information : <ul style="list-style-type: none">- Fonction SI : stade de développement peu avancé, subordonnée à la fonction comptable, peu d'expertise, d'expérience et de formation en gestion des systèmes d'information- Complexité des SI : emphase sur les applications administratives (c. de gestion) à base de progiciel (c. développement sur mesure), peu d'expertise technique- Succès des SI : sous-utilisations des systèmes d'information, peu d'impact sur l'efficacité

Source : GREPME, Les PME : Bilan et Perspectives, édition ECONOMICA, 1994, P56.

2.2. Atouts des PME et leurs contraintes de financement

2.2.1. Les atouts de la PME

Sur le plan stratégique l'évolution des PME dans des environnements différents de proximité, nationale et internationale, leur procure un avantage concurrentiel issu des comportements stratégiques adoptés à leurs facultés particulières.

2.2.1.1. La flexibilité

La flexibilité dans les grandes entreprises est définie « comme une aptitude à se transformer pour améliorer l'insertion d'une entreprise dans l'environnement et accroître ainsi sa probabilité de survie »⁹.

Pour la PME, la flexibilité est très facile pour les grandes entreprises en raison de ses spécificités internes d'une part, et la segmentation des marchés (les micros segments), cette dernière expliquée par l'amélioration des revenus permettant de plus en plus aux consommateurs de satisfaire leurs « besoins de variété », d'autre part.

Cette segmentation favorise la production en petite série et la réduction des temps de distribution, ainsi qu'une économie basée sur des milliers de petites et moyennes entreprises (PME) serait beaucoup plus apte à s'adapter à la personnalisation croissante des marchés et à l'accélération du changement.

2.2.1.2. Les aides des Etats

Compte tenu des insuffisances en termes de ressources des PME et de leurs vulnérabilités dans un environnement turbulent et de crises, la majorité des Etats subventionnent soit directement ou indirectement leurs PME, ce qui permet la création d'un environnement des affaires favorable aux profits des entreprises de petite dimension (PME). Ces aides de l'Etat peuvent intervenir lors du démarrage et de la montée en compétitivité, ou encore à plus long terme pour permettre les changements structurels nécessaires. Dans la phase de création et de première montée en compétitivité, les PME sont vulnérables, particulièrement du côté de financement, dans les phases de changement structurel elles ont un besoin de soutien en

⁹ J. C. TARONDEAU « La flexibilité dans les entreprises », éd. Puf, 1999, P 07

conseils et expertise variés ou encore pour exporter. Mais pour le reste d'éléments, les PME doivent le plus souvent être capables de se défendre seules sur le marché libre et avec les moyens qu'elles possèdent, quitte à payer le prix de leurs faiblesses ou de leur inefficiences.

La meilleure illustration, est les aides attribuées par l'Algérie à travers les différents programmes de soutien : programme d'aide à la création des PME dans le cadre : ANSEJ, ANDI, CNAC et l'aide à l'exportation.

2.2.1.3. Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement

Pour éluder aux contraintes environnementales, les PME peuvent principalement opter pour: l'innovation, la forme réseau ou l'internationalisation.

A. Le recours à l'innovation

Afin d'assurer la survie et la croissance, les PME dotées d'une flexibilité exceptionnelle, peuvent profiter du développement important des soutiens publics à l'innovation sur le double plans ; technologique et organisationnel. Comme les grandes entreprises, pour les entreprises de petite dimension (PME) l'analyse des différents acteurs de l'innovation montre qu'ils sont nombreux à être impliqués à la fois dans l'innovation Technologique et organisationnelle.¹⁰

En effet, *JULIEN et RAMANGALHY*¹¹, dans leur analyse montrent que dans le cadre de la nouvelle économie fondée sur la connaissance à base de formation (Particulièrement celle de propriétaire dirigeant) et d'information, l'innovation provient de toutes sortes d'informations complexes et cumulées, souvent impulsées par les clients ou par divers changements dans la matière première, et dans le savoir et savoir-faire de l'organisation. Ces informations origines ou toutes complétées par les réseaux qui peuvent être liées à des systèmes de veille stratégiques.

¹⁰ ABIR HADJ HMIDA, cadre institutionnel et choix stratégique des PME : cas du secteur textile habillement en Tunisie, Actes du colloque sur l'entrepreneur en action. Maroc, 2003.

¹¹ CHANAL.V, comment accompagner les PME-PMI dans leur processus d'innovation, In www.scholar.google.com, consulté le 10.08.2009.

B. Les formes réseaux

La coopération interentreprises apparaît, pour les grandes entreprises comme, une alternative à l'intégration, marquant une rupture dans le mouvement de croissance infinie de l'entreprise. Cependant prise individuellement les PME sont souvent incapables de saisir les opportunités de l'environnement qui requièrent la production d'importantes quantités, des normes homogènes et un approvisionnement régulier ainsi que les difficultés qui entravent la réalisation des économies d'échelle. Cependant, la concentration des PME dans un environnement de proximité favorise le dépassement d'une série particulière de problèmes qui caractérisent les PME liées à leur taille et leur spécificité de gestion, à travers les réseaux de PME¹².

Le réseau est défini par *G. CEGLIE*, comme « un groupe d'entreprises qui coopèrent dans le cadre d'un projet de développement conjoint, qui se complètent les unes les autres et se spécialisent afin de résoudre des problèmes communs, réaliser l'efficacité collective et conquérir des marchés situés hors de leur portée individuelles ». La mise en réseau permet à chaque PME de lutter contre ses problèmes liés à la taille et améliorer sa productivité, compte tenu des problèmes qu'elles ont en commun, les petites entreprises sont les mieux placées pour s'apporter une assistance mutuelle.

C.L'internationalisation

L'accélération des échanges internationaux et l'ouverture de nouvelles frontières (nouvel environnement) font de l'internationalisation des PME une problématique sur le plan de la réflexion stratégique des propriétaires-dirigeants et leurs choix stratégiques qui peuvent procurer une part du marché à l'international.

En effet, pour nombre de PME, l'internationalisation est perçue comme une stratégie d'extension des activités dès lors que le marché national (contraintes de l'environnement national) ne suffit pas pour assurer leur croissance ou garantir leur survie¹³.

¹² ANDRE JULIEN.P, RAMANGALAHY.CH, réseaux, signaux faibles et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre, actes du 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal, Octobre, 2002.

¹³ SAPORA, cité par BOURCIEN, une stratégie d'action des PME sur l'environnement institutionnel : l'ascendance institutionnelle, actes du 7^{ème} congrès de CIFPME, Montpellier 27, 28,29 Oct. 2004.

En termes d'engagement des PME à l'international, SAMMUT.S et TORRES.O¹⁴ identifient dans leur étude (sur les critères des PME engagées à l'international) des contraintes (financières, clientèle dispersée et d'une exigence de compétences spécifiques, en contre partie) ils distinguent comme opportunités : une meilleure connaissance de l'environnement, une direction proactive, une identification précise de la clientèle, une anticipation des besoins financiers, une spécialisation des entreprises apprenantes, et une plus grande maturité en matière de localisation et de décision spatiale.

La spécificité apparaît, comme l'orientation stratégique privilégiée des PME internationales. Cette spécialisation n'est pas incompatible avec d'autres orientations stratégiques, en particulier la domination par les coûts. Les entreprises de petites dimensions peuvent ainsi opter pour une stratégie de différenciation visant à se positionner sur des créneaux négligés par les grandes entreprises.

2.2.2. Les contraintes de financement de la PME

Selon J.P. ALLEGRET, les PME font face à quatre principales contraintes de financement qui accentuent le rationnement financier (ou les difficultés d'accès au financement externe, notamment bancaire) dont elles font objet, étant donné leur risque spécifique. Ces contraintes sont¹⁵ : la difficulté à engendrer des fonds propres, la contrainte de production d'information, la contrainte de temporalité par l'effet réputation et la contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs (faible négociabilité et transférabilité limitée).

2.2.2.1. La difficulté à engendrer des fonds propres

Les PME ont une difficulté durable (endémique) à engendrer des fonds propres. L'aspect fondamental de cette contrainte provient du rapprochement de deux logiques nettement différentes : celle de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et celle des apporteurs de capitaux externes, principalement les banques. Précisons les termes d'analyse. La banque demeure l'interlocuteur (partenaire) privilégié voire unique selon le choix contraint des PME, et ce d'autant plus que les réformes financières ont impulsé un processus de formation d'un système de financement dual. Les grandes entreprises ont ainsi considérablement élargi

¹⁴ SAMMUT.S & TORRES.O, Le démarrage international des PME : entre contraintes et apports, 2000.

¹⁵ ALLEGRET.P.J, La banque et le risque PME, sous la direction de Gisele Chanut-Reynaud, Eddy Bloy, édition : Busines & Economics, 2001, P 15.

la gamme des instruments de financement à leur disposition,

Tandis que les PME sont demeurées dépendantes du financement bancaire et ne peuvent bénéficier de la modernisation des systèmes financiers.

2.2.2.2. La contrainte de production d'informations

La contrainte de production d'information repose sur trois (03) principaux fondements, à savoir :

- Défaut d'expertise lié à un capitalisme davantage familial que managérial ;
- Défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques ;
- Absence d'agence de rating (notation) spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Liée à l'insuffisance des fonds propres qui pourraient servir de garantie, cette contrainte conduit les intermédiaires financiers soit à rationner quantitativement les demandes de prêts des PME, soit à avoir un comportement standardisé peu compatible avec l'absence d'expertise financière de la PME. Outre les coûts de surveillance à la charge des banques, les coûts de justification supportés par l'emprunteur (PME) sont particulièrement intéressants. En effet, les entreprises (PME) sont incitées à produire de l'information ou des signaux afin d'avoir accès au crédit bancaire.

Parmi ces signaux, les ratios dettes/fonds propres, les plus standardisés occupent une place prépondérante. De ce fait, deux conséquences en résultent, à savoir : d'une part, de tels ratios, en raison de leur impact restrictif sur la politique de financement des entreprises (PME), limitent les choix dans les opportunités d'investissement. C'est-à-dire, que ces ratios rendent les entreprises PME moins flexibles du point de vue de leur activité de production, d'autre part, le comportement prudentiel de l'entrepreneur (propriétaire dirigeant) peut être interprété comme un signal incitatif envers les banques. Or, un tel comportement est contradictoire avec l'incitation à innover où la prise de risque doit être maximale. En conséquence, du point de vue des innovations, seuls les comportements routiniers ou adaptatifs sont favorisés dans la mesure où ils limitent l'incertitude inhérente au processus innovant.

2.2.2.3. La contrainte de temporalité par l'effet réputation

L'effet réputation caractérise cette troisième contrainte des PME : la contrainte de temporalité. Cette dernière revêt deux formes principales liées.

D'une part, l'établissement d'une relation de clientèle permet à la banque de capter les informations pertinentes concernant ses débiteurs. Dans cette perspective, les entreprises (PME) émettent un signal positif aux autres agents financiers par ce que les firmes de qualité élevée sont, « informationnellement capturées ». Or, la relation de clientèle s'inscrit dans la durée, ce qui empêche les entreprises jeunes (PME en création) et souvent innovantes d'en bénéficier.

D'autre part, l'absence répétée de défaut de paiement de l'entreprise (PME) lui permet de bénéficier de période en période de taux d'intérêt plus bas par rapport aux taux supportés par les nouveaux emprunteurs. C'est-à-dire, « avec un horizon temporel long. La réputation devient elle-même un actif doté de valeur, où la rémunération relative du projet risqué décline par rapport au projet sûr et profitable »¹⁶. Ainsi, non seulement les entreprises jeunes ne peuvent bénéficier de l'effet réputation, mais en outre cet effet tend à privilégier à nouveau les comportements routiniers plus sécurisants (aversion au risque de la part des PME).

2.2.2.4. La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la PME

Les PME subissent une contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs.

Un actif spécifique a deux caractéristiques fondamentales :

- Sa négociabilité est faible dans la mesure où son marché secondaire est très peu liquide ;
- L'actif spécifique est peu susceptible de servir de garantie en raison de sa liaison intrinsèque à la PME considérée. Son degré de transférabilité est par nature limité.

De ce fait, le contrat optimal de financement, qui limite les coûts de transaction (au sens de Williamson)¹⁷ repose sur un financement de l'innovation interne ou par appel aux marchés. Les intermédiaires financiers externes sont peu incités à s'engager dans le financement de tels actifs. En effet, les contrats de dette spécifient des engagements a priori, déterminés sous la forme de règles inscrites à l'avance, qui sont peu compatibles avec l'incertitude

¹⁶ ALLEGRET.J.P, Op.Cit, P 17.

¹⁷IDEM.

pesant sur les variables caractéristiques des actifs considérés et sur tout sur leur perspective de liquidation.

En résumé, vu les particularités de la PME, qui ne se distingue pas uniquement par la taille avec la grande entreprise, mais avec d'autres caractéristiques et la complexité de la problématique du financement de cette dernière, divers systèmes de financement sont mis en place pour apporter des solutions aux besoins de fonds des PME. Cela, dans l'objectif de développer ces dernières reconnues comme levier de croissance économique. Ces systèmes de financement seront développés dans la section qui suit.

SECTION 2 : LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DES PME

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière explicite les différents systèmes de financement des PME, qui sont principalement l'interne, notamment, l'autofinancement et l'externe constitué du système traditionnel qui est l'endettement et le marché financier.

1. Le système de financement interne

Le financement interne est constitué notamment par l'autofinancement.

1.1. L'autofinancement

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare. Elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

1.1.2. Le recours à l'autofinancement et la volonté d'indépendance de la PME

Le recours systématique et prioritaire à l'autofinancement s'explique notamment sur la base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et l'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé. En effet, les bénéfices réalisés sont de fait réinvestis dans la PME. Cette assimilation a des conséquences défavorables pour la survie de la PME. Lors du décès du dirigeant, le patrimoine risque d'être insuffisant pour payer les droits de succession. Les héritiers sont alors confrontés à la vente ou à la liquidation de l'entreprise.

Par ailleurs, une autre variable de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement comme instrument de financement, d'où la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant. En outre, les dirigeants de PME semblent associer un coût nul à l'utilisation de l'autofinancement, ignorant en cela son coût d'opportunité. En effet, l'absence de coût explicite pousse les dirigeants de PME à privilégier cette source de financement.

1.1.3. Les limite de l'autofinancement

Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, « la croissance des fonds propres par dotation aux réserves suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal »¹⁸. Le dirigeant de PME peut être tenté de minimiser l'impact fiscal par divers biais comptables ou d'autres artifices.

De ce fait, la fiscalité a un impact néfaste sur les possibilités de croissance des PME. En induisant un comportement de limitation du bénéfice, la fiscalité réduit le potentiel de l'autofinancement de la PME, alors qu'il est la source de financement privilégiée du propriétaire-dirigeant. A défaut de pouvoir se financer à suffisance par autofinancement, la PME se tourne vers le crédit bancaire qui constitue la principale source de financement extérieure.

Il est à signaler que le *financement informel* est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement¹⁹.

D'ailleurs, certains constats peuvent être tirés au sujet du financement informel des PME à partir des études de cas effectuées en Afrique, en Amérique latine et en Asie:

La finance informelle est omniprésente dans les pays à faible revenu. Elle se concentre à l'endroit où ont lieu les transactions commerciales portant sur des montants importants, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels.

- Bien qu'un grand nombre de pauvres participent à la finance informelle, les emprunts et dépôts informels sont aussi courants à l'intérieur d'une classe sociale qu'entre différentes classes économiques. Le marché financier informel est très complexe, il ne s'agit pas seulement du cas où les riches prêtent aux pauvres,
- Le secteur financier informel est souvent dynamique, innovateur et flexible, adapté à l'environnement économique et social,
- La finance informelle améliore l'allocation des ressources, elle permet le redéploiement de prêt à des individus et à des entreprises qui ont une meilleure opportunité économique.

¹⁸ WITTERWULGHE.Robert, la PME une entreprise humaine, édition Deboeck, université, 1998, p129.

¹⁹ ADAMS.D.W et FITCHETT.A, Finance informelle dans les pays en développement, édition, Presses Universitaire de Lyon, 1994, P 19.

2. Le financement externe

On distingue deux types de financement externe, à savoir, le marché financier et le financement bancaire.

2.1. Le marché financier

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité.

2. 2.Le financement traditionnel : le financement bancaire

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

En effet, plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux, implique des coûts (coûts de transaction au sens de Williamson)²⁰ supplémentaires. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME.

Aussi, face au rôle marginal joué par le capital-risque dans le financement des PME, Belletante.B et Levratto.N (1995) vont même jusqu'à affirmer qu'il « ne peut être considéré comme un mode de financement substituable au crédit bancaire »²¹.

²⁰ Wtterwulghe. Robert et *al*, Op.cit, P129.

²¹ IDEM, p130

2.2.1. Le microcrédit

Selon VINCENT.F, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs du montant ; il s'agit généralement de sommes entre 100 et 5000 Dollars, du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de la forme de garantie choisie »²².

Essentiellement, ces nouvelles stratégies de financement visent la création d'entreprises au sein des populations à faible revenus, en procurant à la fois un capital et de la formation. Pour SERVON. L²³ : « cette nouvelle vague de développement économique local met au centre l'homme plutôt que le territoire, cible des populations spécifiques et se traduit de plus en plus par des partenariats publics/privés. Parmi les nouvelles stratégies, on trouve les programmes de développement des micro-entreprises ». Pour le cas de l'Algérie, ces programmes sont mis en œuvre par les dispositifs tel que : Ansej, Cnac et Angem.

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur²⁴.

En effet, il existe deux formes de microcrédit :

Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle.

Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoin de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

²² VINCENT.F, le système du micro-crédit, permet-t-il le développement ?, In Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000, P25

²³ SERVON.L, le microcrédit et la nouvelle vague de développement économique local aux Etats Unis, In DEMAZIERE, du local au global, les initiatives locales pour le développement économiques en Europe et en Amérique, édition, L'Harmattan., 1996, P 341.

²⁴ Michel ROUX ,Master Banque de détail, édition ESKA, 2010,P380

2.2.2. Les incitations financières aux PME

Divers instruments d'incitations financières aux PME ont été initiés dans les différents pays développés et en développement, à des degrés différents, selon bien sûr la place ou l'importance qu'attribue la politique de chaque pays concerné à la promotion du secteur de la PME.

Pour promouvoir l'investissement (notamment privé) et le secteur des PME en particulier, un double système d'incitation financière et fiscale est appliqué. D'une part, l'instrument auquel on a le plus souvent recours pour orienter les ressources publiques vers la promotion de l'investissement réside dans les incitations fiscales basées principalement sur l'exemption de l'impôt, la réduction des barèmes de taxation des bénéficiaires, les crédits d'impôts sur certaines dépenses d'investissement, la libération et l'accélération des amortissements, le report sur plusieurs années des pertes.

D'autre part, l'incitation financière en particulier basée sur des crédits à des taux bonifiés, constitue un facteur de promotion de l'investissement du secteur des PME. Donc, ce double système d'incitation fiscale et financière a pour objectif l'aide éventuelle et l'encouragement pour renforcer la structure productive des PME. D'ailleurs, c'est ce double système d'incitation qui est appliqué en Algérie dans le cadre des réformes et la politique de promotion de la PME.

Plusieurs pays industrialisés ont procédé à moderniser leur système de crédit et engendrent de véritables crédits industriels. En effet, ils ont confiés ces crédits à des institutions spécialisées autres que les banques commerciales. On peut citer les Instituts de Développement Régional (IDR) de France, les Small Business Administration (SBA) des USA, et les institutions financières spécialisées (IFS). Leurs contributions ne se limitent pas à la politique active de la création et la transmission des PME pour le renforcement de leur structure financière.

2.2.3. Le financement de création des PME

La création d'entreprise relève d'une problématique qui consiste dans le financement d'un projet d'investissement sans pouvoir disposer d'éléments de références passés, ni actifs intrinsèques au projet capables de garantir les fonds prêtés, d'où la banque est réticente de miser sur le projet.

Pour le cas de PME innovante, la difficulté réside dans le financement de l'immatériel, en d'autres termes, la recherche et l'innovation, qui représentent pour une banque un risque trop élevé. Les intermédiaires financiers, en particulier les banques craignent une mortalité rapide du projet de création d'entreprises (PME), qui ne lui permette pas le remboursement des fonds prêtés, car la plus part des PME ne pouvant vivre au-delà de la troisième année de leur création.

Face à de telles contraintes, les banques commerciales ne peuvent supporter seules, sans autres accompagnement, le poids lié à cette fertilisation. Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer et les moyens sont multiples ; fiscalité, charges sociales, aides remboursable. Mais quelles qu'en soient les formes, l'intervention des pouvoirs publics doit être coordonnée avec les différentes banques (publiques et privées, d'affaires et commerciales et spécialisées, avec celles des investisseurs privés, en particulier avec les opérateurs du capital-risque.

2.2.4. L'évolution de l'intermédiation bancaire classique vis-à-vis des PME

Les besoins en fonds propres et le poids de l'endettement à court terme, constituent les deux principaux points de différence au sujet des structures des PME de celles des grandes entreprises.

Selon YOUNCOURT.B *et* MAROIS.T.²⁵ : Pour un total d'endettement rapporté au fonds propres identiques, la part de l'endettement à court terme est beaucoup plus fort chez la petite et moyenne entreprise (PME) que chez la grande entreprise. Les causes de cette faiblesse sont difficiles à hiérarchiser :

- Méfiance ou seulement réserve à l'égard de l'endettement à long terme considéré comme manifestation la plus symbolique de l'endettement,
- Hésitation à s'engager sur des échéances lointaines au regard des incertitudes immédiates véhiculées par la conjoncture du moment,
- Insuffisance des capacités techniques de l'entreprise à gérer précisément ses mouvements de fonds et à optimiser sa trésorerie,
- Conséquence du système et du comportement bancaire eux- mêmes, qu'il s'agisse du coût de crédit ou des garanties exigées.

²⁵BIZAGUET.A, les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés, édition, Berget Levraut, 1989, P65.

Cette caractéristique en termes d'endettement à court terme de la PME, reflète une insuffisance de la maîtrise technique ainsi qu'une mauvaise organisation du passif qui n'est pas conforme aux principes financiers. Le poids excessif des crédits interentreprises est généralement reflété par l'importance des besoins en fonds de roulement. Il n'en demeure pas moins que les besoins d'une PME en ressources financières sont fort appréciables et indispensables, soit pour son démarrage, ou pour réaliser les investissements nécessaires.

Face à cette situation financière particulière des PME, le système bancaire a apporté des modifications, portant principalement sur trois (03) axes, à savoir :

- La mobilisation plus large et plus souple des financements à court terme,
- Le développement en direct, via les banques, des concours à moyen et long terme,
- La création et l'élargissement de véritables gammes de prestations de services des banques.

En effet, l'intermédiation bancaire a évolué en termes de statut propre des banques elles-mêmes. C'est-à-dire les mutations économiques, ont engendré une multiplication des différents types de banques, notamment en banques d'affaires et banques commerciales.

D'ailleurs, les banques commerciales ont entrepris le développement de leurs interventions « en haut du bilan », en élargissant leurs champs d'interventions vers le financement de l'investissement nécessaire notamment dans la phase de démarrage des PME. Pour ce faire, il a fallu se doter des moyens financiers, surtout humains qualifiés pour financer cette nouvelle clientèle de PME.

Contrairement à la banque d'affaire qui gère des portefeuilles de participations, la banque commerciale a pour vocation d'accompagner les PME en croissance, en leur apportant le supplément en fonds propres nécessaires dont elles ont besoin aux étapes clés de leur existence, une intervention en capital ne peut être exclusive d'un développement des concours bancaires classiques, qu'ils s'agissent de concours à moyen long terme ou du financement des besoins de trésorerie.

Par ailleurs, Pour l'emprunteur (particulièrement pour les PME), le crédit bancaire présente plus d'avantages par rapport au marché financier, cela en raison de deux principaux avantages qui sont :

- La souplesse des crédits bancaires, on peut la constater dans les montants et les échéances modulables, ainsi que les formes diverses de crédit. L'emprunteur sur le marché financier, ne présente aucune de ces facilités.

- Le crédit bancaire, est lié à la renégociation du contrat de crédit avec le banquier. On dit qu'il y a une supériorité du crédit bancaire par rapport aux dettes de marché.

En Algérie, le recours des emprunteurs ou des PME en particulier au marché bancaire est beaucoup plus une évidence (impératif) qu'un choix, en raison de non développement du marché financier.

L'origine de tout conflit existant entre une banque et son client, (notamment les PME) dans leur relation emprunteur -prêteur, réside dans l'incapacité du banquier à apprécier la qualité de son client. Il s'ajoute à cela, les conflits d'ordre réglementaire et environnemental qui influencent leurs relations quotidiennes.

Pour pouvoir analyser la question des conflits qui peuvent exister en matière d'accès au crédit, nous l'aborderons selon deux aspects : la rupture abusive de crédit, et le soutien abusif à une entreprise en difficulté.

2.2.5. La rupture abusive de crédit

Ce reproche est souvent source de conflit entre les PME et le banquier. Elle précède généralement, la cessation de paiement d'une entreprise. La PME qui est en situation de difficulté, voit sa banque réduire, voire interrompre le crédit. La PME reproche aux banquiers cette brutalité qui ne fait qu'amplifier les préjudices portés à son encontre, car au lieu de lui apporter un soutien lui permettant de dépasser les difficultés qu'elle traverse, ils optent généralement pour une rupture abusive du crédit, l'abandonnant dans une situation où elle ne peut pas trouver de solutions à sa gestion pour redémarrer, et ainsi payer ses échéances des crédits antérieurs²⁶.

Au-delà des obligations légales, avant de retirer son soutien à une PME, le banquier doit d'abord expliquer à son entreprise les raisons de son retrait. S'il y a possibilité, procéder à un désengagement par palier. On constate que le banquier ou le prêteur, accordant un crédit supplémentaire à une entreprise en difficulté, donnera l'occasion à l'emprunteur de constater qu'il pourra toujours négocier son contrat de crédit *ex post*, ce qui l'amène à prendre

²⁶ APOTEKER Thierry, Les relations banques-PME, un éclairage théorique sur les stratégies pour les banques françaises, banque stratégie, septembre 1996, N° 130, P 01.

beaucoup de risques. Ce phénomène est un effet négatif des relations de long ter, qui conduisent les banques à être plus laxistes²⁷.

On peut dire que le banquier doit défendre la position de la PME méritante, en mesurant et appréciant sa situation, après une étude détaillée de son activité et de sa structure financière, tout en prenant en considération les secteurs risqués tels que, le domaine du textile, de la chaussure, du transport. Cet engagement peut porter préjudice au banquier, qui sera accusé de soutien abusif en faveur de son entreprise.

2.2.6. Le soutien abusif de crédit

Ce soutien abusif apparaît lorsque le banquier accorde un crédit à une entreprise (une PME par exemple) dont la situation est irrémédiablement compromise. Il aura non seulement la difficulté ou l'impossibilité de récupérer le crédit (les fonds) accordé, mais en plus, être accusé de donner une apparence de solvabilité.

Face au dilemme de rupture abusive de crédit, et de soutien abusif à une entreprise en difficulté, le banquier adopte une attitude frileuse envers les PME, face au risque juridique qu'il encoure (responsabilité pénale du banquier).

«En Algérie, la problématique de la responsabilité pénale du banquier en matière d'opérations de distribution de crédits est ambiguë. Pour les magistrats, le banquier est un fonctionnaire, d'où l'application des articles 119 et 422 du code pénal lorsqu'il s'agit d'un crédit douteux. Pour la communauté bancaire, le banquier est soumis à une réglementation particulière, notamment prudentielle, et son métier est basé essentiellement sur le risque. Sa poursuite ne devrait avoir lieu que sur plainte de sa hiérarchie »²⁸.

Le danger d'une réglementation très stricte en la matière, risque de conduire les banques à des comportements trop prudents à l'égard de certains risques, notamment le risque PME.

²⁷ EBER. Nicolas, les relations de long terme banque-entreprise, édition, VUIBERT, 1999, P2.

²⁸ ATMANIA. Mostefa, rapport du secrétariat général de l'ABEF, revue convergence éditée par la BEA, N°03-1999, P 5-8.

Chapitre 2 : la PME et son financement

Les PME comme toutes les entreprises, sont financées par deux systèmes de financement, interne et externe. Dans le système de financement interne, les PME sont financées par leurs apports personnels (autofinancement), dans le système de financement externe les PME sont financées par l'augmentation de capital par l'émission des titres et l'introduction en bourse (le marché financier), ou bien par l'endettement (les crédits bancaire).

Conclusion du chapitre 2

Au terme de ce chapitre, nous avons vu les particularités des PME et nous avons constaté que ces dernières ne se distinguent pas des grandes entreprises seulement par leur taille, mais elles se distinguent aussi par un nombre de caractéristiques que n'implique pas nécessairement la taille.

Vu La complexité de la problématique du financement des PME, divers systèmes de financement sont mis en place pour apportés des solutions aux besoins de fonds des PME. Cela, dans l'objectif de développer ces dernières reconnues comme levier de croissance économique. Ces systèmes de financement seront donc, le financement interne et le financement externe. Dans le système de financement interne, les PME sont financées par leurs apports personnels (autofinancement), dans le système de financement externe les PME sont financées par l'augmentation de capital par l'émission des titres et l'introduction en bourse (le marché financier), ou bien par l'endettement (les crédits bancaires).

Les PME sont particulières, avec leur contribution à la création d'emploi et à l'innovation tout étant vulnérables, vu les différentes contraintes entravant leurs développement et leurs financement. D'où la nécessité de soutien à cette catégorie d'entreprise s'impose.

Dans la partie théorique, nous avons identifié les caractéristiques et les classifications des investissements selon les différents critères utilisés, ainsi, les différents alternatifs dont dispose la PME pour le financement de ses investissements.

Nous avons constaté que malgré l'existence de différents systèmes de financement des PME, le crédit bancaire reste la source de financement la plus utilisée, surtout en ce qui concerne le crédit à court terme et long terme et, ce dans la plupart des pays industrialisés, ainsi que dans les pays en développement. Cependant la banque prend toujours des risques mais elle les transforme et elle les incorpore aux produits bancaires, grâce aux garanties qu'elle exige.

A cet effet, la protection de la banque est assurée par la prise de garanties et une maîtrise des outils d'analyse financière sont les principales qualités de bases demandées aux banquiers. C'est ce que nous allons voir dans la partie qui suit (partie pratique).

Partie II :

Le financement d'une PME : cas de l'octroi d'un crédit d'investissement par la banque de développement local (BDL)

Pour investir, les PME font souvent appel à la banque pour leur accorder des crédits d'investissement, ce sont des prêts à long et moyen terme destinés généralement au financement de projets neufs, d'extension, de renouvellement d'équipement, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant.

Le financement de l'investissement comporte beaucoup de risques et les erreurs sont très coûteuses vu les sommes très importantes à déboursier et le caractère irréversible de certaines dépenses. Pour cela, avant de donner son accord pour l'octroi de crédit, le banquier mène au préalable une étude approfondie de tous les risques qui pourront entraver le bon fonctionnement du projet. L'étude est basée sur un dossier de crédit comportant un ensemble de documents fournis par le client, elle se déroule en deux étapes, l'analyse financière tendant à appréhender la rentabilité du projet ne venant qu'après une étude des conditions techniques et économiques de réalisation du projet, car il est inutile d'étudier la rentabilité d'un projet qui n'est pas faisable.

Il conviendrait ainsi, de consacrer cette partie à l'étude d'un cas pratique d'analyse d'un crédit d'investissement octroyé pour une entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie, afin de montrer les conditions requises pour le financement de l'investissement de cette PME par la banque.

Notre stage pratique s'est déroulé du 02/08/2015 au 17/09/2015, au sein de la banque de développement local, direction régionale d'exploitation (DRE) de Tizi Ouzou. Nous avons eu à prendre connaissance avec les structures de cette dernière puis, nous nous sommes investis à étudier et suivre la procédure d'octroi des crédits.

Ainsi, cette partie est composée de deux chapitres, le premier chapitre sera consacré à la présentation générale de la banque de développement local, d'abord nous allons présenter la banque de développement local, son organisation ainsi que ses missions (section1), en suite nous allons étudier les produits et services de la BDL, les perspectives et les chiffres clefs de cette banque (section2).

Le deuxième chapitre porte sur l'étude d'un cas pratique relatif à l'étude et suivi des étapes d'une demande d'un crédit d'investissement, la première section présente le montage du dossier de crédit d'investissement jusqu'à concrétisation. Ainsi, la deuxième section s'agit d'une étude technico-économique de l'octroi d'un crédit d'investissement pour l'entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie.

Chapitre 3 : présentation générale de la banque de développement local (BDL)

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

La banque de développement local par abréviation BDL est une banque publique créée par le décret N°85/85 d'avril 1985, dotée d'un capital social de 15 800 000 000 DA.

La banque de développement local a à son actif un réseau de 150 agences implantées sur tout le territoire national, dont 145 traitant les opérations bancaires attribuées aux banques et 05 dédiées au prêt sur gages, une activité dont la BDL a l'exclusivité.

La banque de développement local est d'abord la banque des PME et du commerce dans sa conception la plus large et ensuite la banque des professions libérales, des particuliers et des ménages.

Notre stage pratique s'est déroulé du 02/08/2015 au 17/09/2015, au sein de la banque de développement local, direction régionale d'exploitation (DRE) de Tizi Ouzou .Nous avons eu à prendre connaissance avec les structures de cette dernière puis, nous nous sommes investis à étudier et suivre la procédure d'octroi des crédits.

Dans ce chapitre, nous allons présenter la banque de développement local, son organisation, et ses missions (section1), en suite nous allons étudier les produits et services de la BDL, ainsi, ses perspectives et chiffres clefs (section2).

SECTION1 : PRESENTATION GÉNÉRALE DE LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL (BDL)

Dans la présente section nous allons présenter la banque de développement local, son historique, ses missions et son organisation.

1. Historique de la BDL

La banque de développement local par abréviation BDL est un organisme financier, public, économique qui a été créée par décret N°85/85 d'avril 1985. La BDL, qui a été dotée d'un capital de 500 millions de dinars, a hérité au départ de 39 agences, la succursale, le siège social et un effectif de 700 agents, issus du crédit populaire d'Algérie, dans le cadre de la restructuration du secteur financier. Aujourd'hui le nombre des agences est porté à 153 et celui des succursales à 16. Le démarrage de l'activité a eu lieu le 1^{er} juillet 1985, la banque a repris les activités des caisses du crédit municipal d'Alger, d'Oran et de Constantine, regroupées en un réseau de huit (08) agences dont six (06) agences spécialisées dans les opérations de prêt sur gages (PSG).

Le démarrage de cette banque a été difficile, même si en 1986, elle a bénéficié de cinq agences issues des ex-caisses du crédit municipal, elle a tenté de s'imposer sur un marché déjà conquis par d'autres banques d'envergure nationale (CPA et BNA) et qui ont accumulées beaucoup d'expériences. La BDL ne disposait pas alors de l'outil informatique, tant au niveau central, qu'au niveau des agences. Les opérations étaient traitées manuellement.

La création de cette banque a coïncidé avec la crise économique qui a secoué le pays, en 1986, en raison de la baisse brutale du prix du pétrole, qui a rendu aléatoire son développement. Les ressources de la clientèle étaient alors, seulement de deux milliards de dinars et avec 100.000 comptes clients.

Suite à sa transformation juridique en société par actions (SPA) et sur la base de la loi 88/04 portant sur l'autonomie des entreprises, elle est passée à l'autonomie le 20 février 1989. Le siège de la banque de développement local est situé au 5, Rue Gaci Amar Staoueli-Wilaya d'Alger¹.

¹ Document interne à la BDL

2. Le capital social de la BDL

Le capital social de la BDL est passé successivement de 500 millions de dinars à sa création, à 720 millions de dinars en 1994, à 1 milliard 440 millions de dinars (1.400.000.000) en 1995, à 13 milliards 390 millions de dinars (13.390.000.000) en 2004, puis à 15 milliard 800 millions de dinars (15.800.000.000) en 2010.

3. Missions de la BDL

La banque de développement local a spécialement pour missions, et ce conformément aux lois et règlements en vigueur, l'exécution de toutes opérations bancaires et l'octroi de prêts et de crédits sous toutes ses formes, à savoir :

- de contribuer au financement des activités d'exploitation et d'investissement des (PME/PMI),
- de financer des projets à caractère économique des collectivités locales,
- de financer toutes activités économiques industrielles et commerciales,
- de participer à la collecte de l'épargne,
- de traiter toutes opérations ayant trait aux prêt sur gages,
- de consentir à toute personne physique ou morale selon les conditions et formes autorisées, des prêt et avances sur effets publics et des crédits à court, moyen et long terme,
- d'effectuer et de recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements et domiciliation.
- Et enfin, d'établir des mises à disposition, des lettres, des crédits et autres opérations de banque.

L'objectif de la banque de développement local (BDL) en tant que banque commerciale et banque à réseau, est confrontée à défendre sa part de marché et d'améliorer sa marge d'intermédiation bancaire pour consolider ses équilibres financiers, seuls gages de sa prospérité et de sa pérennité.

Sur le plan de l'activité, l'accroissement et la diversification de son portefeuille clientèle privé, industrielle et commerciale constitue désormais pour la BDL un impératif de développement. En ce qui concerne le financement d'importants investissements nécessitant la mobilisation des ressources importantes, la BDL reste disponible à participer avec d'autres banques à des financements de types consortiaux lorsque l'opportunité se présente.

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

En parallèle, la BDL à l'instar des autres banques publiques, s'est impliquée dans le financement des micros entreprises dans le cadre des dispositifs ANSEJ, CNAC, et ANGEM. Le financement des professions libérales (médecins, pharmaciens, cliniques, avocat) est un autre créneau financé par la BDL, du fait qu'il s'agit d'une clientèle dont les besoins en financement sont à sa portée et qu'elle constitue, en même temps, une clientèle pourvoyeuse de ressources stables.

Le financement des particuliers et des ménages qui présente une perspective prometteuse de rentabilité à moyen terme est un autre créneau que la BDL vient d'investir, à travers le crédit immobilier.

Nous rappelons également que la BDL est la seule institution financière accordant des prêts sur gages. Cette activité à caractère social héritée des ex-caisses du crédit municipal consiste à financer une frange de la population « non bancable » (ménage et particuliers) qui y trouve un palliatif attrayant pour répondre à ses besoins conjoncturels de trésorerie, en contrepartie du gage d'objets en or.

4. L'organisation de la banque de développement local (BDL)

L'organigramme général de la banque de développement local (BDL) est composé des structures centrales, d'un réseau de directions régionales et agences qui entretiennent entre elles des relations hiérarchiques et fonctionnelles, afin de répartir l'ensemble des tâches dévolues à la banque dans le cadre de missions qui lui sont attribuées.

4.1. L'organisation de la direction générale (DG)

La direction générale est composée :

- du cabinet du président directeur général (PDG), directions générales adjointes (DGA) et de directions centrales,
- directions régionales d'exploitation,
- réseau d'agences

4.1.1. Le cabinet du Président directeur général (PDG)

Le cabinet du PDG se compose de conseillers et d'un secrétariat et de quatre (04) directions générales adjointes (DGA), à savoir :

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

- direction générale adjointe chargée des engagements,
- direction générale adjointe chargée de l'exploitation
- direction générale adjointe chargée de l'administration et de moyen des ressources humaines,
- direction générale adjointe chargée de l'organisation et de système d'information.

Ces directions générales adjointes exercent leur autorité hiérarchique sur les directions centrales qui leur sont rattachées par décisions du PDG).

4.1.2 Les directions centrales

Il existe neuf (09) directions centrales, à savoir :

- la direction commerciale et du réseau (DCR),
- la direction de l'inspection générale (DIG),
- les directions des inspections régionales (DIR),
- la direction de la trésorerie et des marchés de capitaux (DTMC),
- la direction du crédit aux particuliers (DCP),
- la direction de financement des entreprises (DFE),
- la direction centrale du réseau prêt sur gages (DCR « PSG »),
- la direction des moyens de paiement,
- direction de l'audit et de l'organisation.

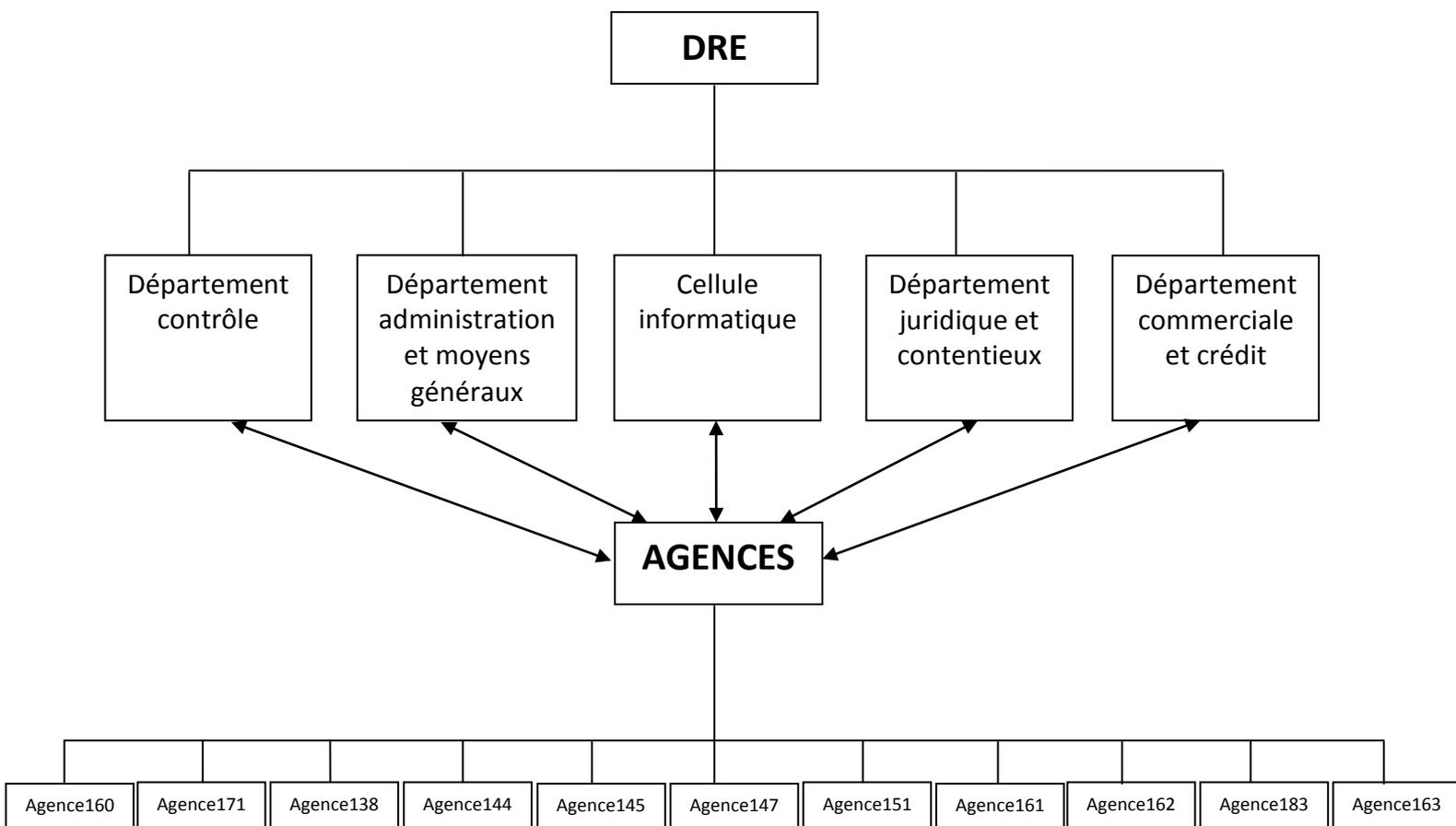
4.1.3. Les directions régionales d'exploitation (DRE)

Les directions régionales d'exploitation sont l'organe intermédiaire entre les services centraux et les agences. Elles ont pour fonction essentielle d'animer, d'assister, de coordonner et de superviser le fonctionnement des agences qui leur sont attachées. A cet effet, chaque succursale est constituée de plusieurs agences et peut rayonner sur plusieurs wilaya.

4.1.3.1. L'organisation de la direction régionale d'exploitation (DRE) de Tizi Ouzou

La direction régionale d'exploitation a pour fonction essentielle d'animer, d'assister, de contrôler, de coordonner et de superviser le fonctionnement des agences qui leur sont rattachées, elles sont au nombre de seize (16) installées respectivement à : Alger, Mostaganem, Annaba, Tizi-Ouzou, Tlemcen, Boumerdes, Blida, Bejaia, Chlef, Constantine, Sétif, Batna, Oran, Sour El Ghazlane, Ghardaïa et Bechar. (Voir la figure1, ci après).

Figure n° 01 : Organigramme de la direction du groupe d'exploitation



Source : Etablis par nos soins à partir des données internes de la BDL de Tizi-Ouzou

4.1.3.2. Présentation des services de la DRE

La direction régionale d'exploitation (DRE), est composée du service crédit, du service juridique, du service contrôle, du service secrétariat et engagement et du service des actions commerciales.

A. Service crédit

Le service crédit est chargé :

- d'animer et contrôler les agences,
- de procéder aux études de risque et gérer les engagements,
- de veiller à la démarche commerciale et l'accueil de la clientèle,
- d'assister les agences dans le montage des dossiers de crédit, éventuellement en relation avec les directions centrales concernées,
- d'établir et notifier aux agences la décision des comités de crédit de la DGE,
- d'assurer des visites périodiques en vue de s'enquérir de l'état d'avancement des projets financés par la banque,
- ce service assure aussi la transmission des dossiers de crédit à la banque d'Algérie pour le contrôle à posteriori.

B. Service juridique

Ce service est chargé du :

- recouvrement des créances et traitement des affaires juridiques et contentieuses
- contrôle des garanties recueillies au niveau des agences ainsi que leur conservation
- contrôle juridique et administratif des comptes, des comptes sans mouvements, des comptes de succession.
- Ce service assure aussi, une mission de conseil et d'assistance des agences.

C. Service contrôle

Ce service est chargé :

- du suivi et du contrôle de l'ensemble des agences,
- d'assister les agences dans les risques des crédits,
- Soumettre les rapports de contrôle des agences à la direction régionale d'exploitation.

D. Service secrétariat et engagement

Ce service est chargé :

- de contrôler la conformité des autorisations de crédits délivrés par les agences dans le cadre de leurs délégations ainsi que leurs conformités avec les dispositifs réglementaires et prudentielles régissant l’octroi de crédit.
- de contrôler la conformité des utilisations de crédits par rapport aux dispositions de l’autorisation de crédit, notamment en veillant au respect de la forme et l’objet du crédit et recueillir des garanties.
- de signaler à la direction du groupe d’exploitation toute utilisation excessive, de la part des agences en matière de distribution de crédit.
- de tenir un fichier des impayés en collaboration avec les services centraux des risques de la direction de contrôle des engagements et des recouvrements des créances.

E. Service actions commerciales

Ce service est chargé :

- de gérer le fichier clientèle des agences rattachées.
- d’assister les agences dans la réalisation des objectifs d’exploitation en matière de bancarisation, de collecte des ressources et octroi de crédit.
- de mener les études de marché régional.

4.1.3.3. Missions de la direction du groupe d’exploitation en matière de crédit

La direction du groupe d’exploitation (DGE) a pour mission de veiller à la stricte application de la politique de crédit de la banque. Elle procède à l’étude de risque et gère les engagements d’exploitation et d’investissement consentis à la clientèle et les crédits spécifiques accordés aux professions libérales et aux particuliers.

Ainsi elle procède à l’étude des demandes de crédit de la clientèle et sanctionne sous sa responsabilité les dossiers de crédit relevant de ses instructions organiques des décisions en veillant au strict respect instruction organique de la banque, et elle procède à une évaluation financière des entreprises et examine leur demande de crédit, elle détermine dans ce cadre leurs besoins de financement et assure leur couverture par la mise en place de lignes de crédits appropriés.

Aussi elle émet son avis sur les conditions d’octroi de crédit et sur l’ensemble des problèmes exprimés par la clientèle d’une façon générale.

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

Par ailleurs elle assiste les agences rattachées dans le montage des dossiers de crédit présentant une certaine complexité éventuellement en relation avec les directions centrales concernées, ainsi elle notifie, dans les meilleurs délais à des agences rattachées sa décision (positive ou négative) ou celle du comité central de crédit par lettre si la décision est négative par autorisation d'engagement si la décision est positive.

En outre, la direction du groupe d'exploitation à la bonne exécution des conditions qui sont requises pour l'utilisation des crédits.

4.1.4. Les réseaux d'agences

L'agence constitue la cellule de base de l'organisation et de l'exploitation de la banque.

4.1.3.1. Organisation et missions principales des agences de la BDL

A. L'organisation de l'agence de la BDL

L'agence est la structure de base d'exploitation, de traitement et de suivi des différentes opérations de banque, de dépôt et de crédit. Elle constitue en elle-même un fonds de commerce dont elle assure le développement en fonction de l'orientation qui lui est donnée. L'agence est composée de cinq (05) services : service caisse, service crédit, service d'engagement, service portefeuille et le service étranger. (Voir l'organigramme ci après).

B. Les missions de l'agence de la BDL

La direction de l'agence est chargée soit directement soit à travers l'ensemble des services qui la compose :

- d'exécuter les opérations de sa clientèle et assurer la journalisation des écritures dans le cadre des procédures comptables en vigueur, animer, coordonner, suivre et contrôler l'activité de l'agence.
- De veiller à une meilleure connaissance de son environnement économique et à la croissance de sa part de marché.
- De veiller à l'application de la réglementation organique régissant la gestion des archives et la réforme du matériel et immobilier de l'agence.
- De veiller à la sécurité et la protection du patrimoine de l'agence (biens meubles et immeubles) et à celle des personnes placées sous sa responsabilité en relation avec les structures ou organismes concernés (internes et externes).

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

La direction du réseau d'exploitation de Tizi Ouzou se compose de 11 agences réparties dans la wilaya de Tizi Ouzou, qui sont les suivantes :

Tableau n°02 : la répartition des agences de la BDL/DRE de, Tizi Ouzou

Agences	Adresses	Effectifs
Agence djurdjura code 147	Axe du nouveau lycée, centre ville	40
Agence Si Abdallah code 171	66 Rue Capitaine Si Abdallah, Tizi Ouzou	N-D
Agence Medouha code 160	Cité des 145 Logts, nouvelle ville, Medouha, Tizi Ouzou	N-D
Agence Bouzeguene code 162	BP 105 Bouzeguene centre Ait Ikhlef, Tizi- OUZOU	15
Agence Azazga code 151	Rue Belkacem Hanafi, Azazga, Tizi Ouzou	24
Agence Tigzirt code 144	Cité des 120 Logts Bt 1 Tigzirt, Tizi-Ouzou	12
Agence Draa Ben Khedda code 163	Cité des 22 Logts Draa Ben Khedda, Tizi-Ouzou	14
Agence Freha code 145	Cité des 18 Logts Freha, Tizi-Ouzou	15
Agence Boughni code 138	Cité des 18 Logts Boughni, Tizi-Ouzou	N-D
Agence Draa El Mizan code 183	18 Rue Colonel Si Haouas Draa El Mizan, Tizi- Ouzou	N-D
Agence Ain El Hammam code 161	Abi Youcef, दौरا Ain El Hammam, Tizi-Ouzou	N-D

Source : document interne à la BDL

Après avoir présenté la banque de développement local d'une façon générale, son historique, missions et son organisation qui est composée de trois directions à savoir, direction général, direction régionale et réseau d'agences. Nous allons élucider ses produits, services et chiffre clefs dans la section qui suit.

SECTION 2 : LES PRODUITS, SERVICES ET CHIFFRES CLEFS DE LA BDL

La présente section a pour objet de présenter les produits et services de la BDL, ainsi que, ses chiffres clefs et ses perspectives.

1. Les produits et services de la BDL

Nous allons présenter les différents produits et services de la BDL

1.1. Les produits de la BDL

On distingue deux types de produits de la BDL, à savoir : les crédits destinés aux professionnels et les crédits destinés aux particuliers.

1.1.1. Les crédits destinés aux professionnels

Ces crédits se subdivisent en trois catégories qui sont les suivantes : les crédits commerciaux, les crédits destinés aux promoteurs immobiliers et les crédits spécifiques.

1.1.1.1. Crédits commerciaux

Pour le financement d'une entreprise, la banque propose deux formes de crédits, à savoir : le crédit d'investissement et le crédit d'exploitation.

Pour bénéficier d'un crédit commercial BDL Un ensemble de paramètres est évalué par la banque, nous en citons à titre indicatif :

- La situation financière de l'entreprise,
- Le créneau d'activité,
- La situation fiscale et parafiscale,
- Les garanties proposées,
- L'endettement de l'entreprise,
- Le marché et la concurrence.

1.1.1.2. Crédit destiné aux promoteurs immobiliers

C'est un crédit à moyen et à long terme ayant pour objet le financement des opérations de promotion immobilière destinées exclusivement à la vente et à la location.

Aussi, le crédit à la promotion immobilière peut être affecté au financement de l'acquisition d'un terrain réservé exclusivement à la vente et à la location.

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

Par ailleurs, le crédit à la promotion immobilière est destiné à toute personne physique ou morale remplissant les conditions suivantes :

- disposer d'un registre de commerce autorisant expressément l'activité de promotion immobilière,
- disposer en totale et pleine propriété d'un terrain d'assiette du projet justifié par un acte notarié,
- justifier d'un apport personnel d'au moins égal à (40 %) du cout prévisionnel du projet,
- avoir des garanties suffisantes,
- et enfin, disposer en totale et pleine propriété d'un terrain d'assiette du projet, justifié par un acte notarié, dans le cas d'une const

La durée du crédit peut atteindre de cinq (05) à dix (10) ans, en effet :

- Crédit à moyen terme (CMT) de 05 ans maximum dont 02 ans de différé pour les opérations de promotion immobilières destinées à la vente.
- Crédit à long terme (CLT) de 10 ans maximum dont 02 ans de différé pour les opérations de promotions immobilières destinées à la location.

1.1.1.3. Crédits spécifiques promoteurs : ANSEJ, CNAC, ANGEM

Parmi les crédits spécifiques promoteurs, on distingue : les crédits d'investissement dans le cadre du dispositif CNAC, les crédits d'investissement dans le cadre du dispositif ANSEJ et les crédits d'investissement dans le cadre du dispositif ANGEM.

A. Crédit d'investissement dans le cadre du dispositif CNAC

Pour bénéficier du crédit CNAC, il ya lieu de remplir les conditions suivantes :

- être âgé de trente-cinq (35) à cinquante (50) ans,
- être résident en Algérie,
- ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide,
- être inscrit auprès des services de l'agence nationale pour la gestion de l'emploi du micro crédit (ANGEM) depuis au moins six (06) mois comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC),
- n'ayant pas exercé une activité pour son propre compte depuis au moins (12) mois,
- jouir d'une qualification professionnelle ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée,

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

- pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement du projet,
- n’ayant pas bénéficié d’une mesure d’aide au titre de la création d’activités.

B. Crédit d’investissement dans le cadre du dispositif ANSEJ

Pour bénéficier de l’aide de l’agence nationale de soutien à emploi de jeunes (ANSEJ) le promoteur doit remplir les conditions suivantes :

- être âgé de 19 à 35 ans, et 40 ans pour le gérant de l’entreprise créée lorsque l’investissement génère au moins trois (03) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l’entreprise),
- être titulaire d’une qualification professionnelle ou possédant un savoir-faire reconnu et justifié par l’attestation de travail ou le diplôme,
- ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l’introduction de la demande d’aide à l’Etat,
- l’apport obligatoire des fonds propres sous forme d’autofinancement,
- et enfin, le jeune promoteur est tenu d’adhérer au fonds de caution mutuelle de garantie/ risque crédit jeunes promoteurs.

1.1.1.4. Crédit d’investissement dans le cadre du dispositif ANGEM

Le micro crédit ANGEM est accordé à des catégories de citoyens sans revenus et qui disposent de petits revenus instables et irréguliers. Il est destiné à la création d’activités, y compris à domicile par acquisition de matériels et de matières premières de démarrage.

1.1.2. Les crédits destinés aux particuliers

Les crédits destinés aux particuliers dits aussi crédit immobilier sont composés du crédit immobilier de la BDL et le crédit immobilier convention BDL et caisse des retraites militaires (CRM).

1.1.2.1. Le crédit immobilier de la BDL

Le crédit immobilier est destiné à financer les acquisitions d’habitations ou de logements individuels dans le cadre de transactions réalisées à travers les diverses possibilités qu’offre le marché.

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

Le crédit immobilier répond également aux besoins de financement de l'achat, d'aménagement, de l'extension et de la construction d'un logement.

1.1.2.2. Le crédit immobilier (conventions BDL/CRM)

La BDL a signé deux conventions, la première la liant avec la caisse des retraites militaires (CRM), et la deuxième avec le fonds national de péréquation des œuvres sociales (FNPOS).

1.2. Les services de la BDL

Le principal service de la BDL est la monétique qui se caractérise par la carte interbancaire, les terminaux de paiement électroniques commerçant, le service MoneyGram et la carte visa.

1.2.1. La carte interbancaire (CIB classique et CIB gold)

La carte de paiement est une carte interbancaire, elle est identifiée par le logo de interbancaire et le logo de la banque de développement local (banque émettrice). La carte contient un micro processeur appelé communément « puce » qui assure la sécurité dans le déroulement des transactions de paiement, la carte CIB gold est destinée à la clientèle privilégiée de la banque. Les cartes CIB classique et CIB gold, sont deux cartes interbancaires, elles permettent la facilité de paiement et de retrait au quotidien. Grace à ces deux cartes, on peut :

- Régler nos achats et services sur les terminaux de paiement électroniques (TPE), installés au niveau des commerçants qui l'ont adopté comme mode de paiement,
- Effectuer des retraits sur tous les distributeurs automatiques de billets connectés au réseau monétique interbancaire CIB.

Les cartes CIB classiques et CIB gold ne font pas de crédit, ce sont des cartes à débit immédiat fonctionnant sur un solde en compte suffisant et des plafonds déclarés par l'agence BDL.

1.2.2. Terminaux de paiement électroniques commerçant (TPE)

La BDL n'est pas affiliée au réseau Mastercard, et les terminaux de paiement électroniques de la BDL n'acceptent pas encore les cartes VISA, le paiement s'effectue uniquement par la carte CIB (gold, classique).

Pour un meilleur mode de paiement, la banque BDL affiliée au réseau monétique interbancaire SATIM et au réseau international VISA & Mastercard a mis en place un nouvel instrument de paiement par cartes bancaires domestiques et internationales pour assurer une sécurité, fiabilité, modernité et prestige.

1.2.3. Le service MoneyGram

Le MoneyGram est un nouveau service, rentrant dans le cadre de la stratégie commerciale de la BDL en faveur de la clientèle des particuliers.

Les bénéficiaires du nouveau service sont les personnes physiques domiciliées aux guichets de la BDL ou les clients de passage.

Ce service consiste en une opération de transfert d'argent « sûre et rapide » de n'importe quel point de vente MoneyGram dans le monde vers une agence du réseau BDL.

Il ya lieu de signaler qu'actuellement, ce service consiste seulement à l'envoi de l'argent de l'étranger vers l'Algérie et en aucun cas le transfert de l'argent à partir de l'Algérie.

1.2.4. La carte Visa

La carte BDL/VISA, est un moyen de retrait et de paiement électronique, matérialisée sous forme d'une carte à puce avec les inscriptions et les logos de « VISA » et de la « BDL »

Elle est personnalisée au nom du porteur et elle est délivrée à tout client intéressé, domicilié à la BDL disposant de devises. La carte BDL/VISA a une validité de deux ans.

Tous les clients de la BDL détenant un compte de chèque en dinars ou en devises, peuvent prétendre à l'achat de cartes VISA/BDL gold ou prépayées en remplissant les conditions suivantes :

- avoir la capacité juridique,
- ne pas avoir de mesure d'interdiction sur la personne : interdiction de chéquier ou interdiction bancaire,
- ne pas avoir de mesure d'interdiction sur le compte : saisie arrêt,
- et enfin ne pas faire l'objet d'une procédure de recouvrement.

Par ailleurs, les clients non domiciliés à la BDL peuvent obtenir une carte visa.

1.2.4.1. Intérêt de la carte VISA

La carte BDL/VISA permet à son détenteur 24 heures sur 24 et sept jours sur sept, des transactions de retrait ou de paiement en devises sur des distributeurs automatiques de billets (DAB) et terminaux de paiement électroniques (TPE) ainsi qu'internet sur l'ensemble du réseau Visa international, dans tous les pays du monde.

1.2.4.2. La gamme de carte VISA

On distingue deux types de cartes VISA à la BDL : la carte visa international BDL prépayée et la carte visa BDL gold.

A. La carte visa international BDL prépayée

Elle est délivrée à tout client disposant d'un compte en devise et en dinars auprès des guichets de la BDL. Elle est alimentée soit à partir d'un compte en devise ou par un versement en espèce en devise effectué à l'agence le jour de la demande de l'intéressé. La carte prépayée fonctionne sur la base du chargement effectué par le porteur ou par un tiers. La carte est renouvelée à la demande du client.

B. La carte Visa internationale BDL gold

Elle est délivrée à tout client détenteur d'un compte en devises et en dinars. Elle fonctionne sur la base de la disponibilité en compte du client. Le renouvellement de la carte est automatique un mois avant la date d'expiration de sa validité, sauf réalisation du contrat porteur.

2. Les perspectives et les chiffres clefs de la BDL

Depuis sa création en avril 1985, où elle était destinée au développement local, c'est-à-dire au financement des PME relevant du secteur public, voir même du secteur privé, la BDL a su se placer en droite ligne des exigences du développement régional, tout en s'adaptant aux mutations opérées dans le secteur bancaire en Algérie depuis la promulgation de la loi 90-10 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit. Pour booster son activité et sa performance la BDL œuvre à mettre en place une stratégie pour y parvenir.

2.1. Stratégies, politiques et perspectives de la BDL

La BDL a opté pour l'organisation, le contrôle et les résultats d'une performance dans ses stratégies politiques.

2.1.1. L'organisation : comme mode d'emploi

la BDL est structurée en vingt-deux directions centrales, chargées chacune d'une fonction particulière outre la coordination d'une réflexion sur le développement de la banque. Dans cette organisation fonctionnelle, les directions centrales s'assignent des missions de normalisation, de suivi et d'assistance à toutes les structures de la BDL dans le pays, mais aussi de contrôle fonctionnel. Aux vingt-deux directions centrales s'ajoute seize directions

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

régionales, organisées, elles aussi en départements fonctionnels qui gèrent un réseau très important sur le terrain. La BDL compte 150 agences, la dernière ayant été inaugurée récemment à Dellys en 2013.

2.1.2. Le contrôle : une priorité majeure

Si la BDL insiste sur l'organisation et l'audit, avec un accent particulier sur le contrôle, c'est parce que l'institution bancaire est soucieuse de garantir une sécurité maximum à ses clients, et surtout de prévenir toute malversation pouvant nuire à l'économie du pays. Cette priorité accordée au contrôle s'est traduite sur le plan fonctionnel par un dispositif intéressant et des mesures d'ordre organisationnel, comme l'autonomie dont jouit la cellule de contrôle au niveau des agences. Pour plus d'efficacité en matière de contrôle de gestion, la banque dispose aussi d'une inspection générale qui relève, elle directement du PDG sans parler bien sur du contrôle de la banque d'Algérie.

A tout cela, s'ajoute les modalités rigoureuses avec lesquelles la BDL octroie, ses crédits. Ces modalités se répartissent en paliers pour déterminer le montant du crédit ; les crédits importants étant directement soumis à l'aval d'un comité central présidé par le PDG de la banque.

Pour ce qui est du recouvrement, les procédures administratives sont assignées à un département spécialisé qui veille aux intérêts financiers de la banque. Mais il n'en demeure pas moins que la BDL comme toutes les institutions financières, jouit d'une autonomie qui lui permet d'apprécier le rendement de ses engagements. Sauf que cette liberté de manœuvre n'est pas toujours de mise en raison de l'appréhension des cadres devant les risques d'investissement.

A noter cependant, que toutes les actions de la banque sont évaluées par le conseil d'administration, en plus des réunions de coordinations mensuelles auxquelles prennent part les directeurs régionaux et centraux. Aux deux principaux rendez-vous s'ajoutent également des réunions d'évaluation des objectifs, coordonnées par les responsables des départements réseaux, du contrôle des engagements et du contrôle de gestion.

2.1.3. Les résultats d'une performance

La qualité de service étant un souci permanent pour la BDL, celle-ci a lancé plusieurs projets, dont la dématérialisation du traitement des demandes d'ouverture d'un crédit documentaire

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

sans qu'il y ait besoin d'envoyer des documents par courrier. La célérité dans le traitement des dossiers (une semaine au maximum) résulte également des pouvoirs délégués aux agences. Celle-ci, et dans le cadre de leurs activités, disposent de prérogatives fixées par la direction générale dans le but de décentraliser le travail de la banque. En perspective, la BDL adopte une réorganisation fonctionnelle se traduisant par spécialisation des agences, en fonction du créneau qu'elles prennent en charge (crédit ANGEM, CNAC, PME). Cet objectif s'inscrit dans le cadre du développement réseau, un projet ambitieux dont se distingue la BDL.

Dans le cadre de la diversification de ses services et pour s'inscrire dans l'ère du temps, la BDL s'est engagée dans le parrainage des projets de développement des énergies renouvelables, Elle a d'ailleurs signé une convention avec l'agence pour la promotion et la rationalisation de l'utilisation des énergies (APRUE), pour encourager l'utilisation du GPL.

Une énergie moins polluante et rentable pour l'économie du pays. La banque compte accompagner également tous les projets porteurs en la matière, comme la promotion de l'énergie solaire ou la maison écologique, dite intelligente.

2.2. Les chiffres clefs de la BDL

La BDL a alloué des crédits au profit des entreprises (PME et micro-entreprise), ainsi qu'aux ménages.

2.2.1. Le financement de la PME

Il s'agit d'un axe majeur dans l'activité de la banque et ce en vue d'une meilleure participation au financement de l'économie nationale. Comme toutes les banques, la BDL se fixe comme objectif premier l'accompagnement financier des investisseurs dans la concrétisation de leurs projets.

Dans le tableau ci-après nous allons voir l'évolution des crédits alloués par la BDL au profit des PME :

Tableau n°03 : l'évolution des crédits alloués par la BDL au profit des PME

Année	Montant de crédit
2005	45 milliards de dinars
2006	58 milliards de dinars
2007	78 milliards de dinars
2008	95 milliards de dinars
2009	131 milliards de dinars
2010	142 milliards de dinars
2011	165 milliards de dinars
2012	85 milliards de dinars
2013	78 milliards de dinars
2014	62 milliards de dinars

Source : document interne à la BDL de Tizi-Ouzou

Commentaires

D'après ce tableau, on remarque qu'il ya une évolution des montants de crédits alloués au PME, de 2005 jusqu'à 2011. Durant l'année 2011, la BDL a accordé plus de 6600 crédits aux PME, pour un montant global de 165 milliards de dinars, le montant le plus élevé. Cette évolution des crédits est en vue d'une meilleure participation au financement de l'économie nationale, surtout que durant ces années (2005-2011), les investisseurs et les jeunes promoteurs avec les dispositifs ANSEJ, CNAC, ANGEM mis a leur disposition et l'accompagnement financier des banques et en particulier la BDL vu que c'est une banque des PME, elle collabore au développement local. 2012 à 2014, on constate une baisse remarquable des crédits loués dû à la relance d'activité des dernières années, et la masse monétaire en circulation qui a bouleverser le pays, ce qui a poussé l'Etat a prendre des mesures pour la stabilité économique.

2.2.2. La micro-entreprise

Le financement de la micro-entreprise dans le cadre des différents dispositifs mis en place par les pouvoirs publics en vue de promouvoir la création d'emplois en Algérie, la BDL a soutenu financièrement les micro-entreprises comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°04 : l'évolution des crédits alloués par la BDL au profit des micro-entreprises

Années	2010	2011	2012	2013	2014
Montants en milliards	14.4	44	29.7	19.5	16.3

Source : document interne à la banque de développement local

Commentaires

La BDL a soutenu financièrement 23891 dossiers, octroyant ainsi près de 44 milliards de dinars de crédits aux micro-entreprises en 2011.

Ce chiffre est supérieur à celui de 2010 qui est de 14,4 milliards de dinars qui ont été alloués à ce secteur, soit une hausse de 205% dans la répartition sur les différents types de crédits. 28,6 milliard de dinars ont été accordé aux jeunes promoteurs porteurs de projets d'investissement dans le cadre du dispositif CNAC et enfin 1,075 milliards de dinars ont été accordé pour accompagner les jeunes souhaitant créer leur propre activité dans le cadre du dispositif ANGEM en 2012 au total 29.7 milliards de dinars.

On constate qu'il ya une baisse systématique durant les trois dernières années 2012, 2013 et 2014. Il faut mentionner cependant que le montant global des crédits octroyés dans le cadre des trois dispositifs ANSEJ, CNAC et ANGEM ont connus une véritable baisse, comme en témoignant les chiffres. A titre de comparaison entre 2012 et 2014, la BDL est passée en matière de crédit distribués de 29,7 à 16.3 dûs à la relance d'activité des dernières années.

2.2.3. Le crédit immobilier

S'il ya un secteur qui intéresse en premier lieu les ménages algériens, c'est bien le crédit immobilier. L'activité a été lancée par la BDL en 2000, mais ce n'est qu'à partir de 2007, que ce créneau a commencé à connaître un essor important. Il faut savoir qu'en 2014, la banque de développement local a accordé plus de 8541 crédits immobiliers pour un montant de 7,6 milliards de dinars, soit une hausse de 54% par rapport à 2013 ou elle n'en avait accordé que 7 milliards de dinars.

L'importante hausse observée dans ce type de crédit en 2014 s'explique par la mise en place du crédit immobilier à taux bonifié qui a dopé le marché des demandes de crédits logement. Cependant, une baisse dans les crédits immobiliers a été constatée en 2013 comparativement à

Chapitre 3 : présentation, organisation, missions et activités de la BDL

l'année précédente, notamment du fait que les clients ont préférés atteindre la promulgation des textes d'application des nouvelles dispositions relatives aux taux bonifiés.

La banque de développement local est disposée à satisfaire les besoins de financement des PME, ainsi que, les besoins des particuliers à travers ses produits et services. Pour booster son activité et sa performance la BDL œuvre à mettre en place une stratégie pour y parvenir, elle a pour ambition, de participer au développement de l'économie nationale et en particulier à la relance des investissements à l'endroit des PME, tous secteurs confondus en participant à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM), c'est ce que montrent ses chiffres clefs.

Conclusion du chapitre 3

Au terme de ce chapitre, nous avons présenté la banque de développement local, son organisation, missions et activité, ainsi que ses produits et services.

A l'issue de cette présentation, nous pouvons constater que, par l'importance des missions qui lui sont confiées, le service crédit peut être considéré comme étant le centre névralgique de toute agence bancaire. Il constitue la source première de profit de la banque en général et de l'agence en particulier.

La banque de développement local est disposée à satisfaire les besoins de financement des PME, ainsi que, les besoins des particuliers à travers ses produits et services. Pour booster son activité et sa performance la BDL œuvre à mettre en place une stratégie pour y parvenir, elle a pour ambition, de participer au développement de l'économie nationale et en particulier à la relance des investissements à l'endroit des PME, tous secteurs confondus en participant à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM), c'est ce que montrent ses chiffres clefs.

Chapitre 4 : étude, montage et octroi d'un crédit d'investissement

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Dans ce chapitre nous allons présenter un cas pratique qui porte sur l'étude d'une demande de crédit d'investissement, au niveau de la banque de développement local, direction régionale de Tizi Ouzou. Rappelons que notre stage pratique s'est déroulé du 02/08/2015 au 17/09/2015 au sein de cette banque « BDL ».

La demande de crédit sollicitée auprès de la BDL, a pour objet, le financement des équipements des travaux d'une entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie, afin d'augmenter sa production dans la ferronnerie.

Nous retrouvons les étapes de la démarche d'octroi d'un crédit d'investissement de l'expression de la demande jusqu'à concrétisation. Ainsi, ce chapitre sera subdivisé en deux sections, la première sera consacrée à l'étude et montage du dossier de crédit d'investissement, la deuxième va porter sur l'étude technico-économique du même dossier.

SECTION 1 : procédure à suivre pour l'octroi de crédit d'investissement par la BDL

Le financement d'un investissement nécessite au préalable une étude approfondie du projet en question. Le banquier s'engageant sur plusieurs années, il s'appuie sur une documentation la plus large possible afin d'apprécier l'ensemble des aspects juridiques, comptables, économiques, financiers et humains se rapportant au projet.

Nous présentons dans cette section, les étapes permettant l'octroi d'un crédit d'investissement, de l'étude de la demande de crédit à la prise de décision par la banque.

1. Constitution du dossier de crédit d'investissement

Le dossier de crédit d'investissement, déposé par le client, comporte une documentation conforme aux exigences de la banque. Cette documentation diffère d'un dossier à l'autre selon la nature de l'investissement et l'ancienneté de la relation banque-client. La liste des documents ci-dessous n'est, de ce fait, pas exhaustive, (annexe 01). Ces documents sont d'ordres administratifs et juridiques, techniques et comptables.

1.1. Les documents administratifs et juridiques

Les principaux documents administratifs et juridiques sont les suivants :

- Demande de crédit adressée à l'agence bancaire,
- copies de pièce d'identité et résidence,
- copies certifiées conformes du registre de commerce et de la carte fiscale,
- copies certifiées conformes des statuts, pour les personnes morales,
- procès verbal de l'assemblée générale autorisant le gérant à contracter des crédits et aliéner les biens sociaux.

1.2. Documents techniques

Concernant les documents techniques, on peut citer, notamment, les documents suivants :

- permis de construction en cours de validité,
- plan de masse et de situation du projet à réaliser,
- plan d'architecture et charpente,
- étude géologique du site et autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrière,
- étude et analyse de la qualité du gisement pour les projets de production de matériaux de construction et autres.

1.3. Documents comptables et financiers

Les documents comptables et financiers sont les suivants :

- curriculum vitae (cv) du gérant,
- les trois derniers bilans de l'entreprise,
- rapport du commissaire aux comptes pour les sociétés de capitaux (SARL/SPA),
- un état des créances et de stocks,
- étude technico économique portant sur le dossier d'octroi de crédit d'investissement,
- factures pro formas ou devis.

1.4. Documents fiscaux et parafiscaux

Les documents fiscaux et parafiscaux, doivent être datés de (moins de trois mois), il s'agit notamment des documents suivants :

- mise à jour CNAS et CASNOS,
- mise à jour CACOBAT,
- la demande de consultation de la centrale des risques (banque d'Algérie),
- versement des frais d'études,
- un compte rendu de visite (généralement pour les unités de production).

Après avoir fourni les documents par le client au (banquier chargé de clientèle), au niveau de l'agence, le banquier procède à l'étude du dossier.

2. Etude du dossier de crédit d'investissement

Après recueil de toutes les pièces constitutives du dossier de crédit, l'analyste chargé de l'étude au niveau de l'agence bancaire procèdera à des vérifications en suivant ces étapes :

2.1. La vérification de l'état d'endettement du demandeur de crédit

La vérification de l'état d'endettement du demandeur de crédit s'effectue d'une part par les engagements en cours à la même banque d'autre part, par la consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie pour voir les engagements.

2.2. La vérification des antécédents de paiement

La vérification des antécédents de paiement s'effectue à travers la centrale des impayés, exemples de ces antécédents (engagements non honorés, émissions de chèque sans provision), indiquant la mauvaise foi et l'insolvabilité du client.

2.3. La vérification de la situation fiscale et parafiscale du client

Les dettes du client, peuvent être sur impôt sur bénéfice de société (IBS), taxe sur Valeur ajoutée (TVA), taxe sur l'activité professionnelle (TAP) et des cotisations sociales. L'endettement fiscal et parafiscal constitue un risque majeur de part le statut privilégié de ses organismes qui peuvent à tout moment lancer des avis à tiers détenteurs (ATD) et des saisies arrêt (SA) pour bloquer les avoirs des clients et récupérer leurs dues.

2.4. La vérification de l'état de responsabilité juridique des associés

Cette étape consiste à étudier l'état de responsabilité financière édicté dans les statuts juridiques de l'entreprise pour chaque associé.

2.5. L'analyse de l'état de solvabilité

L'analyse de l'état de solvabilité se fait, à travers une analyse financière approfondie basée sur les postes bilanciels, soldes intermédiaires de gestion, le plan de trésorerie et les différents ratios. Le banquier pourrait apprécier l'état de solvabilité du client.

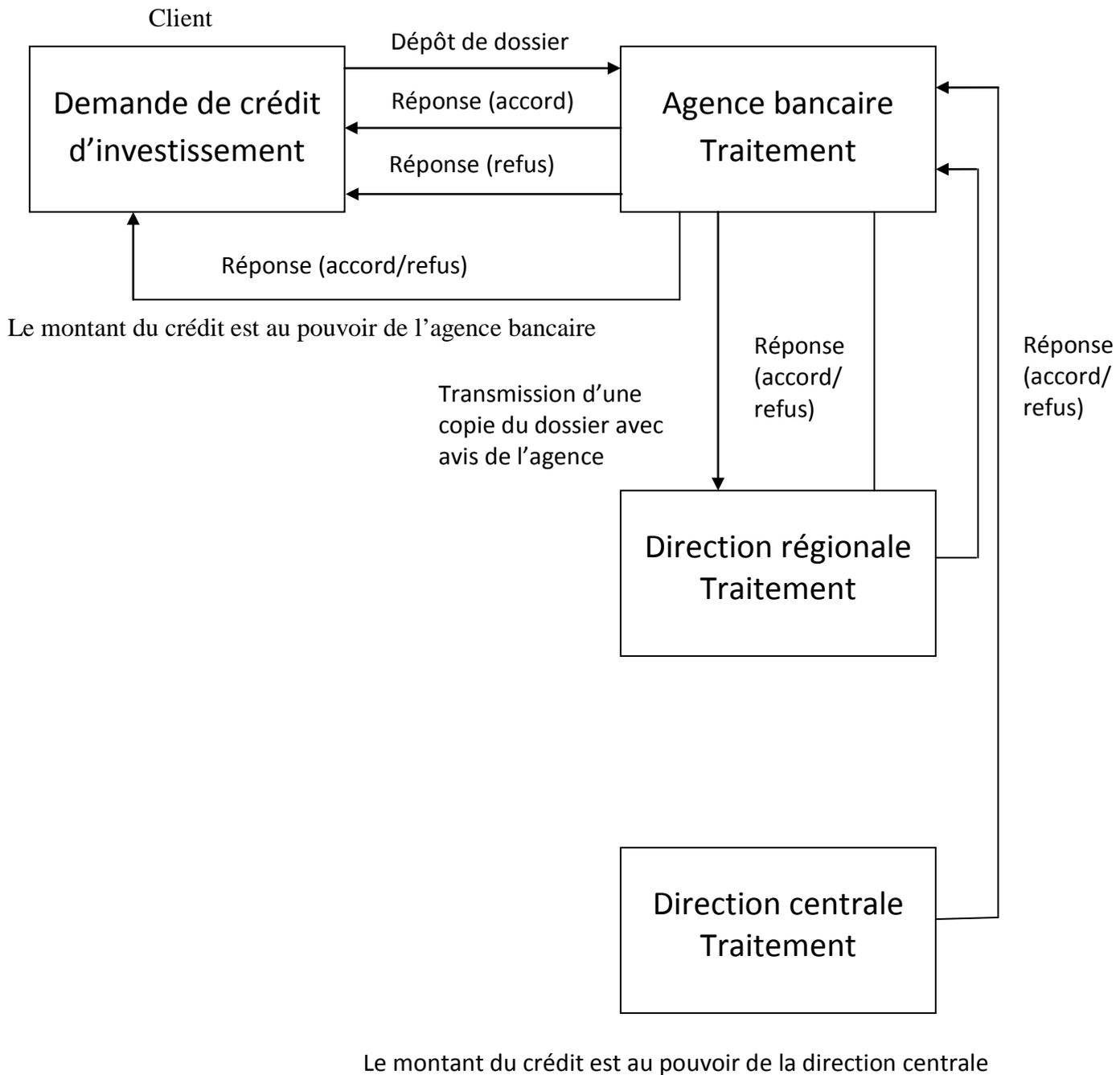
2.6. L'analyse et la vérification du contenu de garanties proposés par le client

Cette étape détermine le niveau de couverture du risque sur le crédit à accorder en cas de défaillance de l'emprunteur.

2.7. La prise de décision

Suite à l'étude de la demande de crédit adressé au banquier, le dossier sera soumis à une commission habilitée à prendre une décision. Cette dernière, est composée du directeur de commission et chefs de services. Ainsi si la décision est favorable elle sera matérialisée par une « autorisation de crédit » éditée en faveur du client renfermant la durée, le montant, la forme, les conditions et les garanties exigées pour l'utilisation du/ ou des crédits accordés. Nous avons dans la figure ci après (figure n°02), un récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement.

Figure n° 2 : Récapitulatif des étapes de traitement et de décision de la demande de crédit d'investissement :



Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Le dossier de crédit d'investissement constitue des documents administratifs et juridiques, des documents techniques, des documents comptables et financiers et des documents fiscaux et parafiscaux. Après la constitution et l'étude du dossier de crédit d'investissement par le banquier, il passera à l'étude technico-économique, afin, d'octroyer ou ne pas octroyer le montant sollicité par le client. Ce que on va voir dans la section qui suit.

SECTION 2 : ETUDE TECHNO-ECONOMIQUE DE L'OCTROI D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT POUR L'ENTREPRISE SPECIALISEE DANS LA CONSTRUCTION METALLIQUE FERRONNERIE.

Pour l'étude technico-économique de l'entreprise spécialisée dans la construction métallique ferronnerie, le banquier procède à une analyse financière, qui se base notamment, sur le calcul des indicateurs liés au projet et sa rentabilité, sur la base des cinq (05) bilans prévisionnels présenté par le client.

○ **Suggestion**

L'étude technico-économique du banquier se limite aux données du projet et les indices de sa rentabilité. Pour notre part et pour mettre en œuvre nos acquis en terme de méthode pour l'étude de la situation financière de l'entreprise, nous avons appuyé l'étude du banquier par le calcul des indicateurs des équilibres financiers pour les cinq (05) années et les ratios de structure, de gestion et de rentabilité.

○ **Résultat**

L'étude de la rentabilité du projet est confortée par la gestion financière donc le projet est à financer.

1. Présentation du projet

L'entreprise H.A est spécialisée dans la construction métallique, ferronnerie, est située au niveau de la wilaya de TIZI OUZOU, elle a débuté son activité le 13/02/2000, (annexe2).

Afin d'améliorer son activité, et augmenter sa production dans la construction métallique, en date du 09/02/2014, une demande de crédit d'investissement a été présentée au service crédit de la banque de développement local, direction régionale de Tizi-Ouzou par le gérant de cette dernière.

Le crédit sollicité a pour objet de faire une extension en aval c'est-à-dire acquérir de nouveaux investissements matériels de transport et matériels et outillages, pour la réalisation des différents travaux de l'entreprise H.A concernant la construction métallique. Ce crédit est d'un montant de 36 011 480 DA à moyen terme remboursable sur 5 ans et avec un taux d'intérêt de 5.5%.

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

1.1. Structure de financement

La structure de financement représente le montant des fonds avec lequel l'entreprise va financer le projet, composé de l'apport personnel, ainsi que la somme du crédit sollicité à la banque.

Pour la réalisation du projet envisagé par l'entreprise H.A, dont le montant global est estimé à 60 019 133.64 DA, son financement sera ventilé entre un financement bancaire de 60% donc 36 011 480,18 DA et un apport propre en guise d'autofinancement de 40% l'équivalent de 24 007 653,46 DA

Tableau n°05 : structure de financement du projet

désignation	Montant (DA)	%
Apport personnel	24 007 653 .46	40%
Crédit bancaire	36 011 480 .18	60%
total	60 019 133.64	100%

Source : document interne à la BDL de Tizi Ouzou

1.2. Situation fiscale et parafiscale

L'exploitation du dossier, montre que la situation fiscale et parafiscale est circulante, en effet,

- Extrait de rôle : du 24/3/2014 à actualiser, (annexe3),
- CACOBATHPH : à jour, validité 31/5/2014, (annexe4),
- Déclaration CNAS : à jour, validité 31/05/214, (annexe5),
- Déclaration CASNOS : à jour, validité 31/12/2014, (annexe6).

1.3.Répartition du crédit

L'objet du crédit d'investissement sollicité par l'entreprise H.A est l'extension en aval c'est-à-dire l'acquisition de nouveaux équipements, notamment à savoir : matériels de transport et matériels et outillages.

Tableau n°06 : présentation du projet d'extension

désignation	Montant (DA)
Matériels de transport	24 007 653, 46
Matériels et outillages	12 003 826, 72
Montant du crédit global	36 011 480, 18

Source : établi par nos soins à partir de la présentation du projet d'extension (annexe2).

2. Les étapes de l'étude technico-économique

Le banquier, pour son étude technico-économique, calcule les ratios de détermination de la rentabilité du projet, à savoir : la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP) ou de rentabilité et le délai de récupération.

2.1. Ratios de détermination de la rentabilité du projet

Pour déterminer la rentabilité d'un projet, il existe plusieurs méthodes, ces méthodes utilisent des données actualisées c'est-à-dire des valeurs prévisionnelles affectées d'un coefficient d'actualisation de manière à les rendre comparables à la date de l'étude¹.

Les principales méthodes utilisées par la banque sont les suivantes :

2.1.1. La valeur actuelle nette (VAN)

La valeur actuelle nette (VAN), est un flux de trésorerie actualisé représentant l'enrichissement supplémentaire d'un investissement par rapport au minimum exigé par les apporteurs de capitaux. Cet outil est utilisable dans le cas de l'analyse de la pertinence de projet d'investissement.

La valeur actuelle nette (VAN) est la différence entre le cash flow net actualisé et les capitaux investis

Pour le cas de l'entreprise (H.A), la VAN du projet est égale à : 230 427 805.6 DA (soit 290 446 939.2- 60 019 133.64).

On remarque que la valeur actuelle nette est positive, donc le projet peut être retenu.

2.1.2. L'indice de profitabilité (IP) ou de rentabilité

L'indice de profitabilité (IP) ou de rentabilité s'agit d'un ratio permettant de mesurer le rendement du projet envisagé sur la base du dinar investi, s'il est supérieur à 1, le projet est rentable.

L'IP est égale au cumule des cash flow actualisés / coût de l'investissement.

293 446 966, 2/ 60 019 133, 64

Pour ce projet, IP = 4,02 il est supérieur à 1, le projet est rentable.

2.1.3 Le délai de récupération

Le délai de récupération permet de déterminer la durée au bout de laquelle, le montant cumulé des cash flow actualisés est égale au montant du capital investi. Le taux de rentabilité est toujours exigé pour l'entreprise H.A c'est 10%.

¹ Document interne à la banque de développement local

Tableau n°07 : Cash flow actualisés et cumulés

CF	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Cash flow (CF)	27 348 765	45 187 420	73 454 389	111 556 405	155 990 061
C.F actualisés	27 862 513,64	37 344 975,21	55 187 369,65	76 194 525,65	96 857 555,06
C.F cumulés	24 862 513,64	62 207 488,85	117 394 858,5	193 589 384,2	290 446 939,2

Source : établi par nos soins à partir du tableau de compte de résultat (TCR), (voir annexe07).

L'entreprise « H.A » en investissant le montant de 60 019 133,64 DA. Selon le tableau précédent, ce montant est compris entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année. Ainsi à la 1^{ère} année l'entreprise aura récupéré 24 862 513,64DA et à la 2^{ème} année 62 207 488,85DA, ce qui dépasse le montant du capital investi.

1an \longrightarrow 62207488.85 DA

Délai de récupération \longrightarrow 60019133.64 – 24862513.64= 35156620 DA

Par la règle de trois on aura le délai de récupération égale à 0,56

0,56 multiplié par 12 mois = 6,78 (pour trouver après combien de mois l'entreprise va récupérer son capital)

6,78 – 6 = 0,78 multiplié par 30 jours = 23 (pour trouver après combien de jours l'entreprise va récupérer son capital)

Après ces calculs, le banquier constate que l'entreprise « H.A » va récupérer son capital investis en une année, 6 mois, et 23 jours, puisque cette durée est inférieure à 5 ans, alors ce projet est rentable.

Pour compléter l'étude réalisée par le banquier, nous avons procédé à l'analyse financière de la structure du projet :

2.2. Analyse de la situation financière de l'entreprise

Une analyse financière est une étude évaluant la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Elle est réalisée à partir des documents comptables et d'un ensemble de données économiques et financière récentes liées tant, à l'entreprise qu'à son secteur d'activité, généralement réalisée sur cinq (05) ans.

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Pour effectuer l'analyse financière, il ya lieu de suivre les étapes suivantes : Présentation des bilans financiers condensés, analyse des paramètres financiers, calcul et interprétation des ratios.

2.2.1. Présentation des bilans financiers condensés

Le bilan comptable est un document établi à la fin d'une période d'un an (exercice comptable), il représente ne photographie à un moment donné et renseigne sur la situation du patrimoine de l'entreprise². L'analyse financière pour ce projet est faite sur cinq exercices. (Annexe 08, annexe09).

Tableau n°08: Bilan financier condensé du 1^{er} exercice

ACTIF			Passif		
désignation	montant	Taux %	désignation	montant	Taux %
VI	52 910 651,00	53,51	Fonds propres	36 309 834,00	36,72
VE	9 694 100, 00	9,80	DLMT	36 011 480 ,00	36,42
VR	12 266 566,00	12,41	DCT	26 557 656,00	26,86
VD	24 007 653,00	24,28			
TOTAL	98 878 970,00	100%	Total	98 878 970,00	100 %

Source : établi par nos soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau n°09 : Bilan financier condensé du 2ème exercice

ACTIF			Passif		
désignation	montant	Taux %	désignation	montant	Taux %
VI	40 413 714,00	40,00	Fonds propres	60 778 479,00	60,14
VE	10 788 500,00	10,68	DLMT	28 809 184,00	28,52
VR	18 635 580,00	18,44	DCT	11 460 081,00	11,34
VD	31 209 950,00	28,91			
TOTAL	101 047 744,00	100 %	Total	101 047 744,00	100 %

Source : établi par nos soins à partir du bilan prévisionnel

² LOTMANI.N, introduction à l'analyse financière, édition les pages bleues internationales, Alger, janvier2008, P40

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Tableau n°10 : Bilan financier condensé du 3ème exercice

ACTIF			Passif		
désignation	montant	Taux %	désignation	montant	Taux %
VI	27 916 777,00	25,41	Fonds propres	79 385 421,00	72 ,27
VE	13 722 300,00	12,50	DLMT	21 606 888,00	19,66
VR	23 691 944,00	21,56	DCT	8 867 316,00	08,07
VD	44 528 604,00	40,53			
TOTAL	109 859 625,00	100%	Total		100%

Source : établi par nos soins à partir du bilan prévisionnel

Tableau n°11 : Bilan financier condensé du 4ème exercice

ACTIF			Passif		
désignation	montant	Taux %	désignation	montant	Taux %
VI	18 893 087,00	15,62	Fonds propres	95 235 258	78,72
VE	17 838 990,00	14,74	DLMT	14 404 592	11,91
VR	30 799 527,00	25,46	DCT	11 326 078	9,37
VD	53 434 324,00	44,18			
TOTAL	120 965 928,00	100%	Total	120 965 928	100%

Source : établi par nos soins à partir du bilan prévisionnel.

Tableau n°12 : Bilan financier condensé du 5ème exercice

ACTIF			Passif		
désignation	montant	Taux %	désignation	montant	Taux %
VI	9 869 393,00	7,40	Fonds propres	113 412 139	84,93
VE	21 406 788,00	16,03	DLMT	7 202 296	5,4
VR	38 126 053,00	28,55	DCT	12 908 987	9,67
VD	64 121 188,00	48,02			
TOTAL	133 523 422,00	100%	Total	133 523 422	100%

Source : établi par nos soins à partir du bilan prévisionnel.

Interprétation des données

I-l'actif

L'actif représente l'utilisation qui a été faite des capitaux de l'entreprise.

Les acquisitions représentées par l'actif sont classées dans un ordre de liquidités croissantes ; c'est-à-dire selon le temps nécessaire pour la transformation de chaque acquisition en liquide⁷.

Dans l'actif du bilan on trouve les éléments suivants, à savoir : les valeurs immobilisées (VI), les valeurs d'exploitation (VE), les valeurs réalisables (VR) et les valeurs disponibles (VD).

1. Valeurs immobilisées (VI)

D'après la représentation des bilans financiers condensés, on constate que les valeurs immobilisées ont connu une baisse, elle était de 53,51%. En première année, de 40% en deuxième année, 25,41% en troisième année, 15,62% en quatrième année et elles sont réduites jusqu'à 07,40% dans la 5ème année. Cette baisse est due essentiellement aux amortissements des immobilisations pendant les 5 ans.

2. Valeurs d'exploitation (VE)

Elles sont en augmentation, de 09,80% à la première année, de 10,68% la deuxième année, 12,50% la troisième année, 14,74% la quatrième année et jusqu'au 16,03% à la 5ème année. Cette augmentation est liée à la nature de l'activité puisqu'elle est industrielle donc, elle est censée de produire plus, de cet effet, l'entreprise enregistre des plus values.

3. Valeurs réalisables (VR)

Elles sont de 12,41% à la première année, de 18,44% la deuxième année, 21,56% la troisième année, 25,46% la quatrième année, à la 5ème année, elles ont atteint un taux de 28,55%, ce qui signifie que l'entreprise a enregistré une augmentation de vente à crédit.

4. Valeurs disponibles (VD)

Une croissance très attirante des valeurs disponibles, elles ont enregistré 24,28% dans la première année, elles augmentaient d'une manière progressive, 28,91% la deuxième année, 40,53% la troisième année, une légère baisse la quatrième année, pour atteindre enfin 48,02% à la 5ème année. C'est le résultat de l'encaissement des services fournis (vente à crédit) et l'augmentation de la clientèle donc vendre plus.

II. Le passif

Le passif nous renseigne sur l'origine des ressources qui financent l'entreprise.

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Sur le plan économique, on va avoir une distinction plus approfondie, en effet, on distingue toujours: les capitaux propres, les dettes à long et moyen terme(DLMT) et les dettes à court terme(DCT)³.

1. Les capitaux propres

D'après les résultats de ces bilans, on constate une augmentation continue des fonds propres, à la première année il est de 36 309 834,00 DA, à la deuxième année 60 778 479,00 DA, à la troisième année 79 385 421,00 DA, à la quatrième année 95 235 258 DA et de 113 412 139 DA la dernière année, en effet, une augmentation de 77 102 305 de la première année jusqu'à la cinquième. Ce qui explique la rentabilité de l'activité.

2. Les DLMT

Nous constatons une diminution des dettes à long terme, à partir de la 1^{ère} année à la 2^{ème} année, elles sont diminuées de 7 202 296,00 DA, de la 3^{ème} année à la 4^{ème} année une diminution de 7 202 296,00 DA. A la 5^{ème} année nous remarquons une disparition complète des dettes grâce au remboursement de tout l'emprunt contracté.

3. Les DCT

Nous observons que les dettes à court terme sont en diminution continue durant la durée du remboursement, à la première année 26 557 656,00 DA, à la deuxième année 11 460 081,00 DA, à la troisième année 8 867 316,00 DA, à la quatrième année 11 326 078 DA et une légère augmentation à la cinquième année 12 908 987,00 DA. Cela signifie que l'activité de l'entreprise est en développement.

L'entreprise réalise des flux monétaires d'entrée et de sorties. L'étude financière va lui permettre d'ajuster son bon fonctionnement à ses flux, ce qui va l'amener à observer des règles pour mener à bien l'opposition de la liquidité de l'actif avec l'exigibilité du passif.

2.2.2. Analyse des équilibres financiers

L'équilibre financier de l'entreprise peut résulter de la confrontation permanente entre la liquidité des actifs et l'exigibilité du passif. L'analyse des conditions de l'équilibre financier à long terme repose sur l'indicateur principal que constitue le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement (BFR) et l'équilibre immédiat (trésorerie nette).

³ LOTMANI.N, Introduction à l'analyse financière, édition les pages bleues internationales, Alger, janvier 2008
p 41

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

2.2.2.1. Le fonds de roulement

Le fonds de roulement sert à apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, cependant cette appréciation est liée à l'endettement réel de l'entreprise.

L'équilibre financier dépend de la vitesse de rotation de l'actif circulant, notamment les stocks, ce qui implique que l'appréciation par le fonds de roulement ne peut être efficiente si l'on ne possède pas tous les renseignements qui permettent son calcul avec exactitude⁴.

$$\text{FR} = \text{capitaux permanents} - \text{valeurs immobilisables}$$
$$\text{FR} = (\text{Capitaux propres} + \text{DLMT}) - \text{VI}$$

Tableau n°13 : fonds de roulement

Désignation	1er exercice	2eme exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
Fonds propres	36 309 834 ,00	60 778 479,00	79 385 421,00	95 235 258,00	113 412 139,00
DLMT	36 011 480,00	28 809 184,00	21 606 888,00	14 404 592,00	7 202 296,00
VI	52 910 651,00	40 413 714,00	27 916 777,00	18 893 087,00	98 669 393,00
FR	19 410 663,00	49 173 949,00	73 075 532,00	90 746 763,00	110 745 042,00

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

Commentaire

Durant la 1^{ère} année jusqu'à la 5^{ème} année, nous observons que les fonds de roulements sont positifs et en augmentation, donc, elle couvre largement ses valeurs immobilisées par ses fonds permanents et une partie de l'actif circulant donc elle est équilibrée à long terme.

2.2.2.2. Le besoin en fonds de roulement (BFR)

D'un point de vu financier, le degré de liquidité des emplois cycliques doit correspondre à celui de l'exigibilité du passif cyclique. En réalité, cette règle financière est souvent dépassée du fait de l'existence parmi les emplois cycliques des éléments qui ne se réalisent pas dans leur échéance normale, la liquidité de ces éléments s'avère faible par rapport à l'exigibilité des éléments du passif à court terme⁵.

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{CBT})$$

⁴ CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, éd distribution Houma, 1^{ère} édition 2005, Alger, p 31

⁵CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, édition distribution Houma, 1^{ère} édition 2005, Alger, p 36.

Tableau n°14 : Besoin en fonds de roulement

désignation	1er exercice	2eme exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
VE	9 694 100,00	10 788 500,00	13 722 300,00	17 838 990,00	21 406 788,00
VR	12 266 566,00	18 635 580,00	23 691 944,00	30 799 527,00	38 126 053,00
DCT	6 557 656,00	9 460 081,00	8 867 316,00	11 326 078,00	12 908 987,00
CBT	-20 000000	-11365 481,00	00	00	00
BFR	-4596 990,00	17 963 999,00	285460928,00	37 312 439,00	46 623 854,00

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

Commentaire

A la 1^{ère} année, le BFR était négatif ce qui signifie que l'actif circulant ne couvre pas les besoins d'exploitation, mais à partir de la 2^{ème} année jusqu'à la 5^{ème} année l'entreprise à enregistré un BFR positif ce qui signifie que l'actif circulant couvre les besoins d'exploitation donc, elle est équilibrée à court terme.

2.2.2.3. La trésorerie nette

Les notions de fonds de roulement net global et besoins en fonds de roulement sont deux indicateurs financiers parfaitement complémentaires, le premier représente l'effort fait par l'entreprise pour faire face au financement des besoins générés par son activité d'exploitation avec des capitaux stables, le second représente le montant des besoins d'exploitation et hors exploitation non couvert par les ressources cycliques d'exploitation et hors exploitation⁶.

La confrontation entre le FR et le BFR permet de déterminer une nouvelle notion, celle de la trésorerie.

La trésorerie se calcule comme suit :

Trésorerie nette= fonds de roulement- besoin en fonds de roulement, ou,

Trésorerie nette= trésorerie active- trésorerie passive

= valeurs disponibles (VD)- (CBT)

$$\text{TR} = \text{FR} - \text{BFR}$$

⁶ CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, édition distribution Houma, 1^{ère} édition 2005, Alger, p38.

Tableau n°15 : Trésorerie nette

Désignation	1er exercice	2eme exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
FR	19 410 663,00	49 173 949,00	73 075 532,00	90 746 763,00	110 745 042,00
BFR	-4596 990,00	17 963 999,00	28 546 928,00	37 312 439,00	46 623 854,00
TN	24 007 653,00	31 209 950,00	44 528 604,00	53 434 324,00	64 121 188,00

Source : établi par nos soins.

Commentaire

De la 1^{ère} année à la 5^{ème} année, la trésorerie de cette entreprise est positive ce qui signifie que l'entreprise dégage une trésorerie nette excédentaire ce qui nous donne une situation saine et équilibrée.

Après avoir calculé et vérifié que les équilibres financiers sont positifs, on constate que la situation financière de cette entreprise est équilibrée, on appui notre analyse par le calcul des ratios.

2.2.3. Les ratios de structure financière, de gestion et de rentabilité

Un ratio est un coefficient ou un pourcentage généralement calculé entre deux masses fonctionnelles du bilan ou du tableau de compte de résultat, il sert à mesurer la rentabilité, la structure des coûts, la productivité, et la solvabilité.

Nous allons calculer les ratios les plus significatifs, à savoir : ratios de structure, de liquidité et de solvabilité, ratios de gestion et enfin les ratios de rentabilité, afin d'évaluer la situation financière de l'entreprise « H.A »

2.2.3.1. Les ratios de structure, de liquidité et de solvabilité

Nous allons calculer les ratios de trésorerie générale, ratios d'endettement à terme et les ratios de trésorerie immédiate :

Tableau n°16 : Ratios de structure, de liquidité et de solvabilité

Ratios	La formule	1ere exercice	2eme exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
Ratio de trésorerie générale	Actif circulant/ DCT	1,73	5,29	9,24	13,19	17,05
Ratio d'endettement à terme	Capitaux propre/ DCT	1,36	5,30	8,95	11,71	14,20
Ratio de trésorerie immédiate	VD/DCT	0,90	2,72	5,02	8,18	10,98

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

○ **Interprétation des ratios de solvabilité**

- Le ratio de trésorerie générale : ce ratio renseigne sur le degré de couverture des dettes à court terme par les valeurs réalisables à court terme Il évolue durant les cinq années, cela traduit une capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme sans aucun recours à une cession éventuelle d'actif.
- Le ratio d'endettement à terme : ce ratio est de 1,36 en 1^{ère} année, 5,30 en 2^{ème} année, 8,95 en 3^{ème} année, 11,71 en 4^{ème} année, et enfin 14,20 en 5^{ème} année, on constate alors une forte capacité d'endettement.
- Le ratio de trésorerie immédiate : ce ratio nous renseigne sur l'importance des valeurs disponibles comparées aux dettes à court terme (DCT).

2.2.3.2. Ratios de gestion

Les ratios de gestion permettent d'apprécier la politique de gestion des composantes principales du cycle d'exploitation menée par les dirigeants de l'entreprise.

Trois ratios de gestions peuvent être calculées les ratios de rotation de capitaux propres, ratios de rotation des immobilisations, et les ratios de rotation de l'actif à savoir : ratio de rotation de capitaux propres, ratios de rotations des immobilisations et ratio de rotation de l'actif.

Tableau n°17 : Ratios de gestion

Ratios	La formule	1er exercice	2eme exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
Ratio de rotation de capitaux propres	Chiffre d'affaire/capitaux propres	3,12	2,65	2,55	2,73	2,47
Ratio de rotation des immobilisations	Chiffre d'affaire/valeur immobilisables	6,74	0,77	0,78	0,79	0,80
Ratio de rotation de l'actif	Chiffre d'affaire/l'ensemble d'actif	1,14	1,59	1,84	2,03	2,41

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

○ **Interprétation des ratios de gestion**

- Le ratio de rotation de capitaux propres : Ce ratio renseigne sur la part du chiffre d'affaire dégagé par les moyens propres de l'entreprise, nous constatons la diminution du ratio durant les cinq années, cela implique que les charges de l'entreprise « H.A » sont en augmentation, tenant compte de l'augmentation de son activité.
- Le ratio de rotation des immobilisations : il permet de mesurer l'importance du chiffre d'affaire réalisé par les moyens d'exploitation de l'entreprise, il est inférieur à 100% pour les trois années, cela signifie que les équipements de l'entreprise sont amortis.
- Le ratio de rotation de l'actif : il sert à montrer la participation du total actif dans la réalisation du chiffre d'affaire, on constate qu'il ya une augmentation de ce ratio d'une année à une autre, ce qui explique la bonne exploitation du total actif de l'entreprise « H.A ».

2.2.3.3. Ratios de rentabilité

Nous allons calculer les ratios de rentabilité économique, ratios de rentabilité financière et les ratios de rentabilité commerciale, à savoir : le ratio de rentabilité économique, le ratio de rentabilité financière et le ratio de rentabilité commerciale.

Tableau n°18 : Ratios de rentabilité

Ratios	La formule	1er exercice	2ème exercice	3eme exercice	4eme exercice	5eme exercice
Ratio de rentabilité économique	Résultat net/ l'ensemble d'actif	0,15	0,24	0,32	0,54	0,72
Ratio de rentabilité financière	Résultat net/ capitaux propres	0,40	0,41	0,44	0,47	0,51
Ratio de rentabilité commerciale	Résultat net/ chiffre d'affaire	0,13	0,15	0,17	0,19	0,21

Source : établi par nos soins à partir des bilans prévisionnels des cinq années.

○ **Interprétation des ratios de rentabilité**

- Le ratio de rentabilité économique : il mesure le rendement de la totalité des fonds investis dans l'entreprise, on remarque que le rendement de la totalité des fonds investis est assez important pour les cinq années, ce ratio est respectivement de 15%, 24%, 32%, 54%, et 72%, on constate que cette entreprise préfère investir que de placer son argent dans des institutions financières.
- Le ratio de rentabilité financière : ce ratio mesure le rendement obtenu par les moyens propres de l'entreprise (capitaux propres), et d'après les résultats obtenus, on constate que 40%, 41%, 44%, 47%, et 51% des bénéfices des cinq années sont réalisés par les fonds propres.
- Le ratio de rentabilité commerciale : ce ratio a trait à la politique des prix pratiqués par l'entreprise, les résultats obtenus sont encourageant pour l'entreprise.

On constate que ces ratios accraient d'une année à une autre, se qui signifie que il y'a une rentabilité intéressante pour l'entreprise H.A.

2.3. Résumé de la situation financière et prise de décision

La demande de crédit émise par l'entreprise H.A, a pour objet le financement de nouveaux équipements (matériels de transport et matériels et outillages), afin d'améliorer son activité en

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

fabrication métallique ferronnerie. Les équipements financés par ce projet seront utilisés pour la réalisation des travaux à travers le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou. Le promoteur a engagé 60% des capitaux nécessaires pour la réalisation de ce projet.

L'étude technico-économique, nous permet de dire que le projet s'inscrit dans un contexte économique favorable, étant donné qu'il concerne un produit nécessaire qui s'agit de la construction métallique.

L'étude technique confirme que le projet est réalisable avec tous les moyens mis en œuvre. La structure financière, telle que présentée dans les bilans prévisionnels, ainsi, les indices de rentabilité et de profitabilité du projet, sont équilibrés.

Vu tous les éléments positifs tant économiques que financiers du projet et de l'entreprise, l'avis est favorable pour l'octroi d'un crédit à moyen terme d'un montant de 36 011 480.00 DA pour une durée de remboursement de 05 ans, un taux d'intérêt annuel de 5,5% et une durée de différée d'une année, avec l'élaboration d'un échéancier de remboursement (annexe10).

Dans le cas étudié précédemment concernant l'entreprise H.A, la banque a décidé de lui accorder le crédit à moyen terme (annexe11), et qui représente un avis favorable dont les raisons suivantes :

- La capacité de cette entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme,
- L'ancienneté des relations avec la banque.

2.4. Conditions de libération du crédit

La banque a octroyé le crédit selon les conditions suivantes :

- Versement préalable de la part d'autofinancement
- La banque a exigé au promoteur les garanties suivantes
 - Hypothèque de son hangar arrêté au montant expertisé
 - Nantissement spécial du matériel fixe à acquérir
 - Délégation assurance multirisques
 - Gages véhicules (matériel roulant)
 - Délégation assurances tous risques.
- Signature d'une convention de crédit au préalable

Chapitre 4 : Octroi, montage et étude d'un dossier de crédit d'investissement

Avant que la banque utilise son crédit, elle doit vérifier les conditions de l'octroi de crédit, recueillir les garanties préalables (garanties financières dans les délais, actualisation des assurances) et respecter les formes des lignes de crédit (montant, formes, marges et part d'autofinancement). Dans le cas précédemment étudié, la banque est d'un avis favorable pour l'octroi du crédit, en raison de la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme et l'ancienneté des relations avec la banque.

Conclusion du chapitre 4

Dans ce chapitre nous avons fait une étude technico-économique pour l'entreprise H.A, en suivant deux démarches : celle optée par le banquier qui s'agit de calculer la valeur actuelle nette, le délai de récupération et l'indice de rentabilité indiquent une rentabilité sûre du projet. Et celle portant sur l'analyse financière de l'entreprise, dont nous avons calculé les ratios déterminant la structure de liquidité et de solvabilité qui ont traduit que l'entreprise H.A a une forte capacité d'endettement ainsi qu'elle a la possibilité d'honorer ses engagements à moyen terme, les ratios de gestion et de rentabilité montre que tous les résultats prévisionnels obtenus sont encourageants pour l'entreprise H.A. Une fois que l'étude se termine, il sera présenté et sanctionné par le comité de crédit, dans notre cas (l'entreprise H.A), la banque a décidé de lui accorder le crédit à moyen terme, sous conditions de garantis et échéancier de remboursement.

Après le stage pratique que nous avons effectué au niveau de la banque de développement local, direction régionale de Tizi Ouzou, du 02/08/2015 jusqu'au 17/09/2015. Nous avons constaté que :

La banque de développement local a accordé le crédit à moyen terme en raisons de :

- La capacité de cette entreprise à respecter ses engagements financiers à moyen terme,
- L'ancienneté des relations avec la banque.

La banque se contente des indices liés au projet. Cette étude peut être appuyée par l'analyse de la situation financière de l'entreprise à savoir : les équilibres financiers ainsi que, les ratios de structure, de gestion et de rentabilité.

La banque de développement local, accompagne les promoteurs à travers le service crédit, à financer leur PME. Elle a pour ambition de participer au développement de l'économie nationale et en particulier à la relance des investissements à l'endroit des PME, tous secteurs confondus en participant à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM), la BDL est disposée à satisfaire les besoins de financement des particuliers malgré les risques encourus.

A cet effet, la banque fait une analyse du projet avant d'octroyer un crédit, dans notre cas étudié la banque de développement local a basé sur l'analyse de la rentabilité du projet de l'entreprise choisis. Une fois que l'étude du dossier se termine, il sera présenté et sanctionné par le comité de crédit, qui sanctionne la demande par :

- Soit, avis favorable, une autorisation de crédit sera éditée pour le client renfermant les formes, les montants, les échéances, les conditions d'utilisation et les garanties exigées pour le crédit.
- Soit, avis défavorable, le client pourra toujours présenter un recours avec de nouveaux éléments appuyant son dossier.

Nous avons effectué au niveau de la banque de développement local, direction régionale de Tizi Ouzou, un stage pratique portant sur les conditions d'octroi d'un crédit d'investissement du 02/08/2015 jusqu'au 17/09/2015. Dont nous avons constaté que :

La banque de développement local a accordé le crédit à moyen terme en raisons de, l'analyse de la rentabilité du projet de l'entreprise et les bonnes relations avec le client, et non pas par l'analyse financière du projet. Ce qu'on peut considérer comme limite car la confiance n'est pas le critère le plus pertinent en matière de décision de financement.

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, nous avons essayé d'identifier les différents modes de financement dont dispose une PME pour financer ses investissements. A travers cette démarche, nous avons constaté que les PME en générale avaient tendance à opter pour le financement bancaire des investissements, car celui-ci semble être l'alternative la plus accessible et la moins contraignante.

Afin de faciliter le rapprochement entre les PME et les banques, de nombreuses initiatives ont été mises en place pour remédier à ces déficiences du marché, de petits crédits aux entreprises en phase de démarrage et, du capital d'amorçage et le financement nécessaire aux premiers stades de développement des PME.

La banque octroi un crédit d'investissement aux PME après une étude préalable, de la demande de crédit, tenu compte des risques spécifiques qui se rapportent à ce type de financement, il s'agit en effet pour la banque de s'engager sur plusieurs années. La banque s'appuie sur une documentation la plus large possible couvrant l'ensemble des aspects juridiques, comptables et financiers, et permettant d'apprécier non seulement la PME elle-même, sa surface financière, sa solvabilité, mais également l'opportunité de l'investissement projeté à travers une étude technico-économique faisant ressortir sa faisabilité et sa rentabilité.

Notre passage au niveau de la banque de développement local de Tizi-Ouzou, nous a permis de répondre à notre question qui porte sur les conditions requises pour le financement de l'investissement d'une PME et connaître de près comment le banquier prend la décision d'octroi ou non d'un crédit d'investissement à une PME, ainsi la confirmation de notre hypothèse de base qui s'agit de, Pour bénéficier d'un crédit d'investissement, la PME doit présenter un projet porteur et une bonne santé financière.

Il en ressort que cette décision est fondée sur un certain nombre de critères tel que l'analyse de la rentabilité du projet c'est-à-dire la capacité financière de la PME à respecter ses engagements financiers, les garanties offertes et l'ancienneté des relations du client avec la banque.

Cependant la confiance n'est pas le critère le plus pertinent en matière de financement, il faut qu'il y'ait une large connaissance des sollicitateurs et une documentation complète concernant l'objet de ce crédit, mais aussi une analyse financière détaillée de la situation financière de la relation exprimant la demande du concours afin de découvrir leurs points forts

et leurs faiblesses. Mais d'après le cas de la PME étudié, nous constatons que la BDL se focalise lors de son étude du dossier d'octroi d'un crédit d'investissement sur l'analyse de la rentabilité de projet et la confiance qu'il y ait avec son client.

A cet effet, pour éviter toute contrainte du non remboursement du crédit, une bonne connaissance des techniques bancaires, une analyse financière détaillée du projet et une analyse de sa rentabilité, un esprit de synthèse de logique du raisonnement, de la rigueur et les relations humaines, sans omettre les qualités morales, sont les principales qualités de base demandées à toutes personnes exerçant le métier de banquier.

Au terme de ce stage, et compte tenu de la problématique de financement des PME et l'enjeu de la participation de ces dernières, au développement local, il serait intéressant d'étudier comment améliorer les relations banque-PME, l'accompagnement des PME et les conditions de financement de ces dernières.

Bibliographie

Ouvrages

1. ABIR HADJ Hmida, cadre institutionnel et choix stratégique des PME, cas du secteur textile habillement en Tunisie, Actes du colloque sur l'entrepreneur en action. Maroc, 2003.
2. ADAMS.D.W et FITCHETT.A, Finance informelle dans les pays en développement, édition Presses Universitaire de Lyon, 1994.
3. ADLI.Z, FARRAH.A, le développement de la PME en Algérie, l'impératif de la de la mise à niveau des institutions, 1^{er} trimestre 2006.
4. ALLEGRET.P.J, La banque et le risque PME, sous la direction de Gisele Chanet-Reynaud, Eddy Bloy, édition Busines & Economics, 2001.
5. APOTEKER Thierry, Les relations banques-PME, un éclairage théorique sur les stratégies pour les banques françaises, banque stratégie, septembre 1996, N° 130.
6. BERNET- ROLLANDE. Luc, principes de techniques bancaires, 20^{ème} édition, Paris, 1999.
7. BIZAGUET.A, les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés, édition Berget Levraut.1989.
8. BOUCIEN.S & SALGADO.M, conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME, Colloque L'entrepreneur en action. Maroc, 2003.In www.scholar.google.com.
9. BOUYACOUB.F, l'entreprise est le financement bancaire, Casbah édition, Alger, 2000.
10. CHANAL.V, comment accompagner les PME-PMI dans leur processus d'innovation, In www.scholar.google.com, consulté le 10.08.2009.
11. CHIHA.K, Gestion et stratégie financière, 1ère édition 2005, éd distribution Houma, Alger.
12. CHIHA. K, Finance d'entreprise approche stratégique, 2009.
13. EBER. Nicolas, les relations de long terme banque-entreprise, édition, VUIBERT, 1999.
14. GREPME, les PME bilan et perspectives, édition economica, Canada, 1994.
15. H.Hutin, la gestion financière, édition d'organisation, Paris 1998.
16. TARONDEAU.J.C, La flexibilité dans les entreprises », édition. Puf, 1999.
17. Lasary, évaluation et financement de projet, édition El Dar El Orthmania, Alger, 2007
18. LECER Marjorie, Les PME face a la mondialisation, édition L'Harmattan, Paris, 2006.
19. LOTMANI.N, Introduction à l'analyse financière, ed les pages bleues internationales, Alger, 2008
20. MEDEF, 2004.
21. Michel ROUX, Master Banque de détail, édition ESKA, 2010.
22. TARONDEAU.J.C, La flexibilité dans les entreprises, édition. Puf, 1999.
23. TORRES.O, Les PME, domino FLAMMARION, In www.scholar.google.com.
24. TORRES.O, Pour une approche contingente de la spécificité des PME, revue international PME, vol 10, n°02
25. SAMMUT.S & O. TORRES, Le démarrage international des PME, entre contraintes et apports », 2000.

26. SERVON.L, le microcrédit et la nouvelle vague de développement économique local aux Etats Unis, In DEMAZIERE, du local au global, les initiatives locales pour le développement économiques en Europe et en Amérique, édition, L'Harmattan., 1996.

27. VINCENT.F, le système du micro-crédit, permet-t-il le développement ? Revue Problèmes économiques, N°2666-24 Mai 2000.

28. Wtterwulghe.Robert, la PME : une entreprise humaine, édition DeBoeck Université, 1998.

Textes juridiques

1. Code civil algérien, art n°882

2. Code civil algérien, art n°948

3. Loi n°06-11 du 25 juin relative à la société de capital investissement, JOBA 2006, n° 42, art 2

4. Loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, JORA 1990, n° 16 art n°112

Articles de revues

1. ANDRE JULIEN.P, RAMANGALAHY.CH, réseaux, signaux faible et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre, actes du 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal, Octobre

2. ATMANIA. Mostefa, rapport du secrétariat général de l'ABEF, revue convergence éditée par la BEA.

3. Banque de développement local (BDL), les services bancaires en toutes facilités.

4. BRANDAO BERNARDES.M, L'adoption du modèle d'organisation apprenante par les PME : facilité et contraintes, actes 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal Oct.2002.

Documents interne à la banque de développement local

5. SAPORA, cité par BOURCIEN, une stratégie d'action des PME sur l'environnement institutionnel : l'ascendance institutionnelle, actes du 7^{ème} congrès de CIFPME, Montpellier 27, 28,29 Oct. 2004.

Sites internet

1. <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist1.htm>

2. http://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_bancaire

3. [www.les Echo Entrepreneur.fr](http://www.lesEchoEntrepreneur.fr), les différents modes de financement d'une entreprise.

Annexes

**BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
GROUPE D'EXPLOITATION DE T-OUZOU 839
AGENCE DJURDJURA 147**

**Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement
(Personnes morales)**

1. **une demande de crédit chiffrée dument signée par une personne habilitée ;**
2. **copie certifiée conforme du registre de commerce dument authentifié par le CNRC ;**
3. **copie certifiée conforme des statuts initiaux + BOAL pour les personnes morales ;**
4. **copie certifiée conforme des modifications statutaires + BOAL modificatif ;**
5. **délibération des associées autorisant le gérant à contracter des emprunts et à aliéner les biens sociaux (ci-joint) ;**
6. **copie certifiée conforme du titre de propriété ou bail de location des locaux d'exploitation ;**
7. **situation comptable au 30/06/2008 ;**
8. **trois derniers bilans + TCR fiscaux dument cacheté par le fisc ;**
9. **rapport du commissaire aux comptes exercice 2006 et 2007 ;**
10. **plan de charge en cours ;**
11. **extrait de rôle récent et apurée ;**
12. **mise à jours CNAS + CASNOS ;**
13. **consultation de la centrale des risques (ci-joint) ;**
14. **demande de crédit d'investissement (modèle BDL)(ci-joint)**
15. **copie légalisée de la décision ANDI accompagnée de la liste programme ;**
16. **étude technico-économique ;**
17. **versement des frais d'étude du dossier (11 700 DA TTC) ;**
18. **signature d'un ordre de virement**
19. **permis de construire ;**
20. **devis quantitatif et estimatif des travaux et aménagements à réaliser ;**
21. **expertise du bien établi par la SAE ;**
22. **livret foncier ou titre de propriété du bien ;**

Annexe 2

ETS HAMMA AZEDDINE
FREHA

2)- **PRESENTATION DU PROJET D'INVESTISSEMENT :**

Vue l'importance du Plan de charge de l'entreprise pour l'année 2014, le promoteur prévoit de faire l'extension par l'acquisition de divers investissements nécessaire pour la réalisation des divers travaux de l'entreprise a savoir :

➤ **Présentation du Projet d'extension:**

DESIGNATION	Prix Unitaire	QTES	Prix Total	Mode D'achat
○ HR (H100) GL PLATEAU CLIM DIESEL.	2 060 000,00	03	6 180 000.00	T.T.C
○ HR (H100) HR S/C PLATEAU GLS	1 925 000.00	01		
○ SEMI REMORQUE PLATEAU	2 726 744.00	01	1 925 000.00	T.T.C
○ PORTEUR D 18 HIGH 4x2	7 769 500.00	01	2 726 744.00	T.T.C
○ TRACTEUR PREMIUM LANDER 380.19T 4X2	10 285 000.00	01	7 769 500.00	T.T.C
			10 285 000.00	T.T.C
○ NAVARA UTILITAIRE DOUBLE CABINE.	2 320 000.00	01	2 320 000.00	T.T.C
○ GRUE FIXE SUR CAMION 10T.	6 393 105.43	01	6 393 105.43	A.N.D.I
○ CHARIOT ELEVATEUR 03T.	2 250 000.00	01	2 250 000.00	A.N.D.I
○ CHARIOT ELEVATEUR 07T.	4 100 000.00	01	4 100 000.00	A.N.D.I
○ CISAILE GUILLOTINE.	3 200 000.00	01	3 200 000.00	A.N.D.I
○ PRESSE PLIEUESE 100T/4M.	3 400 000.00	01	3 400 000.00	A.N.D.I
○ POINCONEUSE CAP 20.	1 700 000.00	01	1 700 000.00	A.N.D.I
○ CEINTREUSE AVEC SERRAGE HYDRAULIQUE.	1 200 000.00	01	1 200 000.00	A.N.D.I
○ INSTALLATION ELECTRIQUE	4 867 200.00	01	4 867 200.00	T.T.C
○ TRAVAUX DE RACCORDEMENT ET FRAIS DE POSE CMPTEUR.	1 702 584.21	01	1 702 584.21	T.T.C
TOTAL	60 019 133,64	17	60 019 133,64	-

➤ **STRUCTURE ET MODE DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS :**

L'acquisition de ces investissements sera financée comme suivant :

- Sur fonds propres 40%: 18 005 740.09DA
- Crédit Bancaire 60%: 42 013 393.55DA

DESIGNATION	FONDS PROPRE	CREDIT BANCAIRE
○ Matériel de transport	24 007 653.46	36 011 480.18
	60 019 133.64	



Annexe 04

شهادة أداء المستحقات
ATTESTATION DE MISE A JOUR

رقم :

سير الوكالة الجهوية - تيزي وزو

صاحب العمل رقم :

اللقب أو السفر الاجتماعي للمؤسسة :

VILLAGE IKHERBANE CNE FREHA 15340
TIZI OUZOU
15000

العنوان

face Etablie par
L'Agent
T. LARABI

قد أدى الاشتراكات الخاصة بالعضل المدفوعة الأجر و البطالة الناجمة عن سوء الأحوال الجوية حتى 201403

عدد العمال المصرح بهم 48 تاريخ الصلاحية 31.05.2014

كيفية لا يمكن في أي حال من الأحوال أن تمثل هذه الوثيقة عانقا هي مراجعة أو تعديل.

قد تلجا إليهما الوكالة في حالة ملاحظة عدم التصريح بالأجور

ملاحظة هامة

نسخة هذه الوثيقة صالحة إلا للتعبير في حالة أداء الصيغة يجب إنتاج النسخة الأصلية

ATTENTION

Ce document de document n'est valable que pour la soumission

En cas d'attribution de marché, un document original doit être impérativement exigé

نسخة مطابقة للأصل

2014 ماي

تمت هذه الوثيقة في حدود ما يسمح به القانون

28/04/2014

23 AVR. 2014
TIZI AMAR
تيزي امير مسير أحسا دي
CACORATEM



Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés

ATTESTATION D'AFFILIATION ET DE MISE A JOUR

Article 14 Bis du décret n° 85-35 du 9 février 1985, modifié et complété, relatif à la sécurité sociale des personnes exerçant une activité professionnelle non salariée.

Annexe 05

Agence Régionale : **T.ouzou**
Antenne de Wilaya : **TIZI OUZOU**

N° Série : N. [redacted]

Le Directeur de l'Agence atteste que :

Matricule : [redacted] ; Clé : **58** I.N.S. : N° Activité :
Date d'immatriculation : [redacted] Date effet : **19/02/2000**

Nom : [redacted]
Prénom : [redacted]

Adresse domicile : **VILLAGE IKHARBANE FREHA TIZI-OUZOU**
Activité : **Ferronnerie Et Menuiserie Sur Métal.**

Cette Pièce est Etablie par l'Agent: ...TA...

Adresse professionnelle : **VILLAGE IKHARBANE FREHA TIZI-OUZOU**

est affilié (e) a notre caisse et a jour de ses cotisations de sécurité sociale au : **31/12/2014**

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.
(Sous réserve de modification)

Etablie par
KHOUS KAHINA

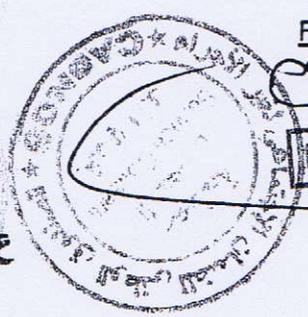
Fait a **TIZI OUZOU** le : **07/01/2014**

Rééditer le :

Vérifiée par
NOURAOUI FARES

P/Le Directeur

*تمت مراقبة الحساب
البيانات في
الـ 2 FEV. 2014
بواسطة
الرئيس المحلي
المسؤول
المسؤول : بوعزيز كلابية*



N. SAAD

Nationale des Assurances Sociales
travailleurs salariés

الصندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية
للعمال الأجراء

AGENCE DE TIZI OUZOU
7, RUE CHAFFAI AHMED
TIZI OUZOU
026 22.15.80

وكالة :
العنوان :
الهاتف :
الفاكس :
المرجع :

Numéro AD03

ATTESTATION DE MISE A JOUR

Annexe 06

Le Directeur de : AGENCE DE TIZI OUZOU
Certifie que l'employeur :
Nom et raison sociale : CONSTRUC.MENUIS.METAL.ETB TCE
Adresse : VGE IKHARBANE CNE FREHA
W TIZI OUZOU

est à jour de ses cotisations de sécurité sociale au : 08/05/2014
pour un effectif déclaré de : 000046 salariés
Date de validité : 31/05/2014

Agence Etablie par
L'Agent
T. LARABI

NOTA: Le présent document ne peut en aucun cas faire obstacle à d'éventuels redressements régielementaires que l'agence pourrait être amenée à effectuer.

TIZI OUZOU Le : 08/05/2014

11 MAI 2014
Photocopie Conforme
à l'original
دوس اصل النظام

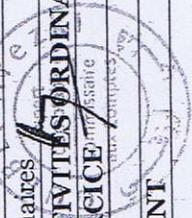
Le chargé de compte

MAP-CNAS 06/07 INT. 15 TERMOD

Annexe 07

TABEAU DE COMPTES DE RESULTAT (T.C.R) PREVISIONNELS

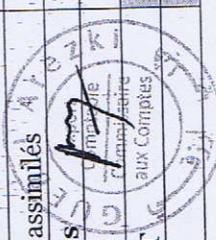
LIBELLE	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année	3 ^{ème} Année	4 ^{ème} Année	5 ^{ème} Année
Produits fabriqués	111 982 000.00	159 554 942.00	199 755 465.00	256 271 451.00	276 147 284.00
Vente de Travaux	1 309 933.00	2 095 892.00	3 353 427.00	4 024 112.00	4 828 934.00
Chiffre d'affaires net	113 291 933.00	161 650 834.00	203 108 892.00	260 295 563.00	280 976 218.00
Production stockée	38 900 710.00	46 680 852.00	58 351 065.00	75 203 677.00	102 406 119.00
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	152 192 643.00	208 331 686.00	261 459 957.00	335 499 240.00	383 382 337.00
Achats de Matières premières	-94 301 693.00	-133 332 303.00	-167 066 813.00	-220 754 511.00	-251 006 397.00
Autres Consommations	-315 731.00	-505 169.00	-808 270.00	-1 212 405.00	-1 576 126.00
Services extérieurs	-7 509 605.00	-9 462 486.00	-11 354 983.00	-13 625 980.00	-17 713 774.00
Autres Services	-2 296 960.00	-3 215 744.00	-4 180 412.00	-5 434 535.00	-6 521 442.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-104 423 989.00	-146 515 702.00	-183 410 478.00	-241 027 431.00	-276 817 739.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	47 768 654.00	61 815 984.00	78 049 479.00	94 471 809.00	106 564 598.00
Charges de personnel	-9 521 761.00	-12 478 289.00	-14 973 940.00	-17 968 736.00	-21 562 483.00
Impôts, taxes et versements assimilés	-3 043 852.00	-4 166 633.00	-5 229 199.00	-6 723 038.00	-7 667 646.00
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	35 203 041.00	45 171 062.00	57 846 340.00	69 780 035.00	77 334 469.00
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-12 496 937.00	-12 496 937.00	-12 496 937.00	-12 496 937.00	-12 496 937.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
V- RESULTAT OPERATIONNEL	22 706 104.00	32 674 125.00	45 349 403.00	57 283 098.00	64 837 532.00
Produits financiers	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Charges financières	-4 141 320.00	-1 372 937.00	-1 012 822.00	-652 708.00	-292 593.00
IV-RESULTAT FINANCIER	4 141 320.00	1 372 937.00	1 012 822.00	652 708.00	292 593.00
IV-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS. (V+VI)	18 564 784.00	31 301 188.00	44 336 581.00	56 630 390.00	64 544 939.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-3 712 956.00	-6 260 237.00	-8 867 316.00	-11 326 078.00	-12 908 987.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	14 851 828.00	25 040 951.00	35 469 265.00	45 304 312.00	51 635 952.00
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	14 851 828.00	25 040 951.00	35 469 265.00	45 304 312.00	51 635 952.00
CASH FLOW	27 348 765.00	-7 202 296.00	-7 202 296.00	-7 202 296.00	-7 202 296.00
REMBOURSEMENT EMPRUNT	0.00	17 838 655.00	28 266 969.00	38 102 016.00	44 433 656.00
CASH FLOW NET	27 348 765.00	45 187 420.00	73 454 389.00	111 556 405.00	155 990 061.00



ETS HAMMA AZEDDINE
 VGE IKHERBANE CNE FREHA
 W. de Tizi- Ouzou

Annexe 08

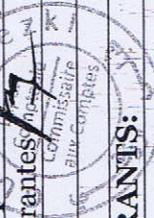
BILANS (ACTIFS) PREVISIONNELS					
LIBELLE	1^{ère} Année	2^{ème} Année	3^{ème} Année	4^{ème} Année	5^{ème} Année
ACTIFS NON COURANTS					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Amortissements Terrain					
Total terrain (Net)	78 045 598.00	78 045 598.00	78 045 598.00	78 045 598.00	78 045 598.00
Autres immobilisations corporelles	-25 748 511.00	-38 245 448.00	-50 742 385.00	-59 766 075.00	-68 789 769.00
Amortis Autres immobilis corporelles	52 297 087.00	39 800 150.00	27 303 213.00	18 279 523.00	9 255 829.00
Total immobilis corporelles (Net)	613 564.00	613 564.00	613 564.00	613 564.00	613 564.00
Prêt et autres actifs financiers non courants					
TOTAL ACTIF NON COURANT	52 910 651.00	40 413 714.00	27 916 777.00	18 893 087.00	9 869 393.00
ACTIF COURANT					
Stocks et encours	9 694 100.00	10 788 500.00	13 722 300.00	17 838 990.00	21 406 788.00
Clients	11 482 000.00	17 694 100.00	22 410 244.00	29 133 317.00	35 959 980.00
Autres débiteurs		941 480.00	1 281 700.00	1 666 210.00	2 166 073.00
Impôts et assimilés	784 566.00				
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés	24 007 653.00	31 209 950.00	44 528 604.00	53 434 324.00	64 121 188.00
Trésorerie	45 968 319.00	60 634 030.00	81 942 848.00	102 072 841.00	123 654 029.00
TOTAL ACTIF COURANT	98 878 970.00	101 047 744.00	109 859 625.00	120 965 928.00	133 523 422.00
TOTAL GENERAL ACTIF					



ETS HAMMA AZEDDINE
 VGE IKHERBANE CNE FREHA
 W. de Tizi- Ouzou

Annexe DG

BILANS (PASSIFS) PREVISIONNELS					
LIBELLE	1^{ère} Année	2^{ème} Année	3^{ème} Année	4^{ème} Année	5^{ème} Année
CAPITAUX PROPRES					
Capital émis	21 458 006.00	35 737 528.00	43 916 156.00	49 930 946.00	61 776 187.00
Capital non appelé					
Primes et réserves - Réserves consolidés 1					
Ecart de réévaluation					
Ecart d'équivalence (1)					
Résultat net - Résultat net du groupe (1)	14 851 828.00	25 040 951.00	35 469 265.00	45 304 312.00	51 635 952.00
Autres capitaux propres - Report à nouveau					
Part des minoritaires (1)					
TOTAL I	36 309 834.00	60 778 479.00	79 385 421.00	95 235 258.00	113 412 139.00
PASSIFS NON-COURANTS					
Emprunts et dettes financières	36 011 480.00	28 809 184.00	21 606 888.00	14 404 592.00	7 202 296.00
Autres dettes non courantes					
Provisions et produits constatés d'avance					
TOTAL II	36 011 480.00	28 809 184.00	21 606 888.00	14 404 592.00	7 202 296.00
PASSIFS COURANTS :					
Fournisseurs et comptes rattachés	2 844 700.00	3 199 844.00	0.00	0.00	0.00
Emprunts et dettes financières					
Impôts (différés et provisionnés)	3 712 956.00	6 260 237.00	8 867 316.00	11 326 078.00	12 908 987.00
Autres dettes non courantes					
Trésorerie Passive	20 000 000.00	2 000 000.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL III	26 557 656.00	11 460 081.00	8 867 316.00	11 326 078.00	12 908 987.00
TOTAL PASSIFS COURANTS:	98 878 970.00	101 047 744.00	109 859 625.00	120 965 928.00	133 523 422.00



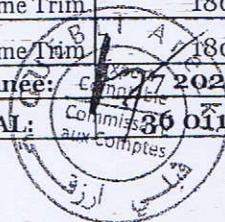
ETS HAMMA AZEDDINE
VGE IKHERBANE CNE FREHA

Annexe 10

Montant du crédit : 36 011 480,18DA
mode de règlement : trimestriel
durée de remboursement : 20 Trimestres = 05 ans
durée différée : 04 trimestres = 01 année
taux annuel : 0,055 = 5,5%
TVA : 17%

ECHEANCIER DE REMBOURSEMENT

date échéances	capital	intérêt	taxes sur intérêt	montant à payer	capital restant
durée différée: une(1) année		2475789,26	420884,17	2896673,44	36011480,18
1er Trim	1800574,01	450143,50	76524,40	2327241,91	34210906,17
2eme Trim	1800574,01	427636,33	72698,18	2300908,51	32410332,16
3eme Trim	1800574,01	405129,15	68871,96	2274575,12	30609758,15
4eme Trim	1800574,01	382621,98	65045,74	2248241,72	28809184,14
TOTAL 1ere année:	7 202 296,04	4 141 320,22	704 024,44	12 047 640,69	28 809 184,14
1er Trim	1800574,01	360114,80	61219,52	2221908,33	27008610,14
2eme Trim	1800574,01	360114,80	61219,52	2221908,33	25208036,13
3eme Trim	1800574,01	337607,63	57393,30	2195574,93	23407462,12
4eme Trim	1800574,01	315100,45	53567,08	2169241,54	21606888,11
TOTAL 2eme année:	7 202 296,04	1 372 937,68	233 399,41	8 808 633,12	21 606 888,11
1er Trim	1800574,01	270086,10	45914,64	2116574,75	19806314,10
2eme Trim	1800574,01	270086,10	45914,64	2116574,75	18005740,09
3eme Trim	1800574,01	247578,93	42088,42	2090241,35	16205166,08
4eme Trim	1800574,01	225071,75	38262,20	2063907,96	14404592,07
TOTAL 3eme année:	7 202 296,04	1 012 822,88	172 179,89	8 387 298,81	14 404 592,07
1er Trim	1800574,01	180057,40	30609,76	2011241,17	12604018,06
2eme Trim	1800574,01	180057,40	30609,76	2011241,17	10803444,05
3eme Trim	1800574,01	157550,23	26783,54	1984907,77	9002870,05
4eme Trim	1800574,01	135043,05	22957,32	1958574,38	7202296,04
TOTAL 4eme année:	7 202 296,04	652 708,08	110 960,37	7 965 964,49	7 202 296,04
1er Trim	1800574,01	90028,70	15304,88	1905907,59	5401722,03
2eme Trim	1800574,01	90028,70	15304,88	1905907,59	3601148,02
3eme Trim	1800574,01	67521,53	11478,66	1879574,19	1800574,01
4eme Trim	1800574,01	45014,35	7652,44	1853240,80	0,00
TOTAL 5eme année:	7 202 296,04	292 593,28	49 740,86	7 544 630,17	
TOTAL GENERAL:	36 011 480,18	9 948 171,40	1 691 189,14	47 650 840,72	





AUTORISATION DE CREDIT N°

COMITE DE CREDIT:DRE

DATE DE DECISION DU CREDIT:22/11/2015

Annexe
11

NOM/RAISON SOCIALE :

ACTIVITE : Construction métallique

ADRESSE :

N° DE COMPTE :

DESTINATAIRES

AGENCE
DGE
DCE
DRC
DTM

CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES. ELLE N'EST VALABLE QUE DANS LA MESURE OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REALISEES.

N° LIG	FORME DE CREDITS	ROLE	C.CRED	MONTANT	ECHEANCE
1	Cred.Equip.M.T.	C		36 000 000,00	30/11/2020
TOTAL :				36 000 000,00	DA

En Lettre: Trente six millions de Dinars Algériens

N LG	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE	MONTANT MDA	Conditions & Observations
1	Hypt.Construction	C		1	
2	Gage Vehicule	C		1	
3	Deleg.Ass.Tout.Risq.	C		1	
4	Nant.Sp.Mat.	C		1	
5	Deleg.Ass.Mult.Risq.	C		1	
RAPPEL DES CREDITS EN COURS					
DATES	N° AUTORIS	CODE	MONTANTS	ECHEANCES	
17/11/2015		241	36 000 000,00		

Annexe 01 : Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement

Annexe 02 : Présentation du projet d'investissement

Annexe 03 : Extrait de rôle : du 24/3/2014 à actualiser

Annexe 04 : CACOBATHPH : à jour, validité 31/5/2014

Annexe 05 : Déclaration CNAS : à jour, validité 31/05/2014

Annexe 06 : Déclaration CASNOS : à jour, validité 31/12/2014

Annexe 07 : Tableau de comptes de résultat prévisionnels

Annexe 08 : Bilans actifs prévisionnels

Annexe 09 : Bilans passifs prévisionnels

Annexe 10 : Echancier de remboursement

Annexe 11 : Autorisation de crédit

Tables des matières