

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



*Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques
Option : Banque et Marchés Financiers*

THEME :

**Le financement des PME par crédit
d'investissement: cas de la BNA "Agence 462
Azazga"**

Dirigé par :

Mr ABIDI Mohammed

Jury composé de:

Mme ANNANE Souhila

Mr HABBAS Boubekur

Réalisé par:

AILAM Sabrina

Promotion : 2016/2017

REMERCIEMENT

Mes remerciement les plus chaleureux et ma gratitude la plus sincère pour mon promoteur Mr ABIDI de m'avoir encadré. Je tiens également, à lui exprimer ma profonde reconnaissance pour sa disponibilité, le temps précieux qu'il m'a accordé ainsi, que ses encouragements.

Je remercie également les membres du jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Je suis très reconnaissante à l'ensemble du personnel de la banque d'accueil "BNA Agence d'Azazga", particulièrement à Mme AMEUR qui m'a encadré tout au long du stage pratique.

Mes sincères sentiments vont à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce projet, en particulier à ma chère famille, à ma chère belle famille, à mes amis et à mon mari.

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à la mémoire de mon défunt beau père.

A mes parents, pour leur aide et leur soutien tout au long de mon cursus, que je ne remercierai jamais assez.

A mes très chers frères

A ma chère sœur

A ma chère belle famille

A tous mes cousins et cousines

A tous mes amis

A tous mes enseignants

Et particulièrement à mon mari qui m'a beaucoup encouragé

Ainsi que toutes les personnes qui m'ont aidé, à vous tous je dédie ce travail.

A. Sabrina

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE

CHAPITRE I: ASPECTS THEORIQUE SUR LA PME

Introduction du chapitre I

Section 1: Généralité sur la PME

Section 2: Création, classification de la PME, ses forces et ses faiblesses

Conclusion du chapitre I

CHAPITRE II: LES DIFFERENTS MOYENS DE FINANCEMENT DE LA PME

Introduction du chapitre II

Section 1: Les ressources de financement

Section 2: Les risques et les garanties d'un crédit bancaire

Conclusion du chapitre II

CHAPITRE III: ETUDE D'UN CAS DE FINANCEMENT D'UNE PME PAR UN CREDIT D'INVESTISSEMENT

Introduction du chapitre III

Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil (BNA)

Section 2: Evaluation d'un dossier d'un crédit d'investissement

Section 3: Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME

Conclusion du chapitre III

CONCLUSION GENERALE

Liste des abréviations

Amort:	Amortissement
ANSEJ:	Agence Nationale de Soutien d'emploi de jeune
ANGEM:	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANDI:	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
Autre emp AT:	Autre Emprunt à terme
BAD:	Banque Algérienne de Développement
BFR:	Besoin de Fond de Roulement
CA:	Chiffre d'Affaire
CAF:	Capacité d'Autofinancement
CAGEX:	Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations
CBE:	Caution de Bonne Exécution
C/C ass bloqués:	Compte Courant Associés Bloqués
CCT:	Crédit à Court Terme
CCI:	Chambre de Commerce International
COFACE:	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
CLT:	Crédit à Long Terme
CMT:	Crédit à Moyen Terme
CNAC:	Caisse Nationale d'Allocation Chômage
CNEP:	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNMA:	Caisse National des Mutualistes Agricoles

CPA:	Crédit Populaire d'Algérie
CRA:	Caution de Reversement d'Acomptes
DER:	Direction Encadrement du réseau
DMC:	Direction Marketing et Communication
DIPM:	Direction des Instruments de Paiement et de la monétique
DPRS:	Direction des Personnel et des Relations Sociales
DMG:	Direction des Moyens Généraux
DPP:	Direction des Préservations du Patrimoine
DF:	Direction de la Formation
DMFE:	Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger
DRICE:	Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur
DOD:	Direction des Opération Documentaires
DPO:	Direction de la prévision et de l'Organisation
DC:	Direction de la Comptabilité
DMF:	Direction des Marchés Financiers
DCT:	Dettes à Court Terme
DLT:	Dettes à Long Terme
Empt bcaire AT:	Emprunt Bancaire à Terme
FR:	Fond de Roulement
IBS:	Impôt sur le Bénéfice des Sociétés

Immob:	Immobilisation
Inves:	Investissement
IRG:	Impôt sur Revenu Global
ISEE:	Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques
GCE:	Garanties de Crédit Extérieur
GRA:	Garanties de Crédit Acheteur
MP:	Matières Premières
PF:	Produits finis
PME:	Petites et Moyennes Entreprises
PMI:	Petites et moyennes Industries
RAN:	Report à Nouveau
Rves:	Réserves
RUU:	Règles et Usances Uniformes
SALEM:	Société Algérienne de Leasing Mobilier
SCE:	Soumission de Crédit à l'Enlèvement
TAP:	Taxe sur l'Activité Professionnelles
VA:	Valeur Ajoutée

Liste des tableaux, schémas et figures

Liste de tableaux

TABLEAU	TITRE	PAGE
<i>Tableau N°1</i>	Les limites de la PME	7
<i>Tableau N°2</i>	Les caractéristiques qualitatives de la PME	9
<i>Tableau N°3</i>	Bilan Arrêté au 31 Décembre 2016	76
<i>Tableau N°4</i>	Bilan Prévisionnel Année 2017	77
<i>Tableau N°5</i>	Bilan Prévisionnel Année 2018	78
<i>Tableau N°6</i>	Bilan Prévisionnel Année 2019	79
<i>Tableau N°7</i>	Bilan Prévisionnel Année 2020	80
<i>Tableau N°8</i>	Bilan Prévisionnel Année 2021	81
<i>Tableau N°9</i>	Tableau des comptes de résultat	82
<i>Tableau N°10</i>	Reclassement des bilans prévisionnels	83
<i>Tableau N°11</i>	Etude de la structure financière	84
<i>Tableau N°12</i>	Etude de l'activité	84

Liste des schémas

SCHEMA	TITRE	PAGE
Schéma N°1	Organigramme Fonctionnel de la Direction Générale	70
Schéma N°2	Organigramme Fonctionnel de l'Agence BNA d'Azazga	71

Liste des figures

FIGURE	TITRE	PAGE
Figure N°1	Présentation de l'opération de leasing	45

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. Le fait est indéniable de par leurs caractéristiques essentielles, la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et leur contribution au développement régional. Les PME sont de plus au centre des politiques soucieuses d'assurer la croissance économique et d'encourager l'emploi.

En Algérie, pays qui vit une transformation radicale de son environnement économique depuis près d'une vingtaine (20) d'années il faudra remonter à la fin des années quatre vingt (80) pour déceler les prémices d'une politique favorable au développement des PME notamment privées. En effet, un regain d'intérêt pour la PME apparaît en Algérie. Ce dernier s'est manifesté à travers la création d'un ministère dédié à la PME/PMI ainsi qu'à la mise en place d'un ensemble de directions et d'organismes dont l'une des missions principales, reste leur soutien, leur encadrement et leur accompagnement. Cette nouvelle option a libéré les énergies entrepreneuriales et a engendré une forte dynamique économique caractérisée par un développement rapide et important de PME/PMI dans un cadre encore en transformation.

Cependant, la PME Algérienne représente aujourd'hui une structure économique et financière organisationnelle fragile, laissant suggérer que les efforts de promotion de la PME entrepris par l'Etat, depuis le début des années 90, n'ont pas encore abouti à un décollage significatif de ces entreprises. Par ailleurs, la plupart de ces entreprises rencontrent des difficultés dans leur création, leur fonctionnement et leur développement. Elles ont ainsi des difficultés en matière de gestion financière, de financement et en particulier la difficulté d'accès au financement externe.

En effet, les PME trouvent des difficultés énormes dans le processus de satisfaction du besoin de financement et cela revient à l'insuffisance de ressource financière interne notamment de l'autofinancement d'une part, et d'autre part aux difficultés qu'elles trouvent dans sa procédure de financement externe et principalement celui du financement bancaire, qui est un financement très complexe dans notre pays, et cela revient aux conditions imposées par les banques algériennes et au comportement des PME envers cette source de financement. la banque est confronté à la rigidité du système bancaire et de la réglementation bancaire, le manque de sécurisation des crédits et à la notion de l'asymétrie informationnelle.

Introduction générale

C'est dans ce contexte que nous avons, dans le cadre de notre recherche, tenter d'expliquer le rôle de la banque dans le financement des PME.

Problématique de recherche:

Pour mieux comprendre la problématique du financement bancaire des PME, nous proposons de répondre à la question principale suivante:

Quelle serait la contribution des banques dans la création et le financement de la PME?

A fin de répondre à notre problématique, nous avons juger utile d'évoquer les sous-questions ci-après:

- En quoi consiste la PME?
- Quelles sont les sources de financement des PME?
- Quels sont les types de crédit bancaire accordés au PME?
- Quels sont les risques liés au financement des PME par crédit d'investissement?

Méthodologie de recherche:

Pour répondre à notre problématique, nous avons adopté une double démarche méthodologique à savoir:

D'une part, une démarche conceptuelle théorique, basée sur une recherche bibliographique portant sur la PME, cette première phase nous a permis de mieux cerner la notion de la PME, et ce, à travers des lectures d'ouvrages et de documents traitant du sujet.

D'autre part, une démarche pratique portant sur une opération réelle de financement d'une entreprise par un crédit d'investissement au sein de la BNA (Banque Nationale d'Algérie).

Introduction générale

Motif du choix du thème:

Entrant dans le cadre d'une formation de master spécialisé en Banque et Marchés Financiers, le thème de notre travail de recherche est motivé par les deux raisons suivantes:

- L'importance des PME, dans l'économie de tout pays d'où la nécessité de les financer afin d'assurer leur pérennité et à créer d'avantage de l'emploi.
- Le rôle déterminant des banques dans le financement des PME Algérienne.

Objetif de notre recherche:

L'objet de notre recherche est de présenter la place de la banque dans la création et le développement des PME à travers les différents types de crédits qu'elle met à leur disposition et d'expliquer les entraves auxquelles ces entreprises sont confrontées pour accéder au financement bancaire.

Plan du travail:

Pour répondre à notre problématique, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres:

Notre démarche a consisté dans le premier chapitre en la présentation des aspects théoriques sur la PME.

Dans le second chapitre, nous avons abordé les différents moyens de financement de la PME dont, le financement bancaire qui fait l'objet de notre recherche.

Le troisième et dernier chapitre, quant à lui, est réservé à une étude pratique menée au sein de la BNA, nous avons procédé à l'étude d'un cas de financement d'une PME par crédit d'investissement.

INTRODUCTION:

Depuis quelques années, les petites et moyennes entreprises font l'objet d'une attention croissante de la part tant des pouvoirs publics que des économistes. Acteurs important, de l'économie en terme, d'innovation et de création d'emplois. Elles pourraient être avantageuses si elles parvenaient à trouver les conditions adéquates de leur développement et pour certaines d'entres elles à se constituer en leaders mondiaux.

Cependant, le financement bancaire est l'une des conditions essentielles de l'activité, du maintien et de la croissance des PME, les crédits aux PME est leur raison d'être avec leurs risques, mais aussi avec leur rémunération qui constitue l'essentiel du produit bancaire.

Les axes principaux de la première section sont: les différentes définitions ainsi que, les diverses caractéristiques, par la suite les critères d'identifications des PME, enfin, le rôle et objectifs des PME. La deuxième section se limite dans la présentation de la création, classification de la PME ainsi que ses forces et ses faiblesses, et son environnement.

SECTION 1: GENERALITES SUR LA PME

1.1. DEFINITIONS DES PME:

Chaque pays définit la petite et moyenne entreprise selon sa politique économique, très souvent les pouvoirs publics s'inspirent des recommandations des organismes internationaux qui retiennent des critères basés sur le degré de spécialisation, l'effectif employé, le chiffre d'affaire ... etc.

1.1.1. Quelques définitions de la PME:

On peut distinguer plusieurs approches, selon le type d'intérêt qu'on porte aux PME, qui donne lieu à plusieurs types de définitions.

- **Définition générale:**

Frédéric Teulon définit les PME "petites et moyennes entreprises" comme étant "des firmes dans lesquelles les chefs d'entreprises assurent personnellement les responsabilités financières, techniques et sociales. Quelque soit leur forme juridique. Selon le critère le plus usité, les petites et moyennes entreprises sont de 10 à 500".¹

Les petites entreprises "inclues dans les PME" sont celles qui emploient de 10 à 50 salariés.

- **Définition selon l'institut national des statistiques:**

Selon l'institut national des statistiques et des études économiques, la PME est une entreprise de moins de 500 salariés, cette définition facilite le recueil statistique et permet une exploitation pertinente des données avec les décompositions en tranche.

- **Définition selon LASARY:**

D'après LASARY "les PME ce sont celles dont les effectifs employés ne dépassent pas 500 salariés. Ce critère est en quelque sorte critiquable dans la mesure où on inclura dans les pourcentage aussi bien les micro-entreprises que les PME-PMI performante, structurées".²

¹ FREDERIK Teulon, "vocabulaire économique", collection que sais-je, Edition, Alger, 1996,p.93.

² LASARY, "Economie d'entreprise", Edition El dar el othmania, Alger, 2007, p.12.

- **Définition selon l'approche quantitative:**

Selon Bernard Belletane, Nadine Levratoo, Bernard Paraque dans leur ouvrage intitulé: "diversité économique et mode de financement des PME" voient que la PME est appréhendée de manière qualitative ce qui fait surgir une première difficulté qui celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement.³

En retenant donc comme critère selon cette approche les effectifs puis le chiffre d'affaire: La PME est définie par opposition à une grande entreprise comme une société employant moins de 500 salariés. Pour éliminer les effectifs liés à la taille qui seraient produit par l'utilisation d'indicateur en valeur (chiffre d'affaire, valeur ajoutée, investissement ...).

La définition de la PME la plus courante est celle qui emploie entre 10 à 500 salariés, il existe cependant des variations selon les textes, les entreprises qui emploient au-dessous de 10 salariés relevant théoriquement de l'artisan, celle qui emploient au-dessus de 10 salariés sont considérées comme des grandes entreprises. Il faut souligner tout de suite l'ambiguïté de cette donnée, s'agit-il de l'effectif total ou de l'effectif "productif" ce qui pose les problèmes de classification. Parmi les critères les plus utilisés en plus de l'approche des effectifs on trouve le chiffre d'affaire: tout comme le nombre d'effectif employés, et correspondant au total des ventes, le chiffre d'affaire reflétant l'importance économique relative d'une entreprise, est pris en considération pour une définition plus appropriée et significative de la PME. Selon la Small business Administration, est considérée comme PME toute entreprise ne dépasse pas les limites suivantes, qui peuvent varier suivant le sous-secteur à l'intérieur du groupe sectoriel décrit dans ce tableau.

³ B. Belletane, B. Paraque. 3Diversité économique et mode de financement des PME" Edition l'Harmattan. Paris, février, 2001, p.26.

Tableau n°01: Les limites de la PME

Groupe d'industrie	Critère selon l'industrie	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleur occupés	Moins de 100
Construction	Recette maximales annuelles	De 7 à 17 millions de dollars selon le sous-secteur
Transport	Recette maximales annuelles	De 1 à 25 millions de dollars selon le sous-secteur

Source: Centre National des PME.

- **Définition selon l'approche qualitative:**

L'approche qualitative dénommée également approche théorique, sociologique ou encore analytique par son caractère descriptif, colle beaucoup avec la réalité économique. L'étude qualitative se base en principe sur: la dimension humaine et qualité de la gestion de l'entreprise, les stratégies et les objectifs de la direction, et autres tels que le manque de position de force sur le marché, les difficultés d'obtenir des crédits.

Parmi les autres définitions rencontrées: "la petite et moyenne entreprise est avant tout une entreprise juridiquement si non financièrement indépendante opérant dans les secteurs primaires manufacturiers ou des services et dont les responsabilités incombent le plus souvent à une personne sinon à deux ou trois personnes, en général seuls propriétaires du capital".⁴

1.1.2. Définition des PME en Algérie:

Loi N° 01-18 du 27 Ramdhan 1422 correspondant au 12 Décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise

La PME est définie, quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services. Employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas de 2 Milliards DA, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 Millions DA. Et qui respect le critère de l'indépendance.

⁴ JULIEN Pierre- André et MARCHESNAY Michel, "la petite entreprise", Edition Vuibert, Paris, 1987, p.56.

Une entreprise indépendante est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne correspondant pas elles même à la définition de la PME.

1.2. CARACTERISTIQUES DES PME:⁵

1.2.1: Les caractéristiques quantitatives:

Conformément à la loi N° : 01/08 de 12 Octobre 2001, la PME se subdivise en 03 catégories d'entreprises: micro, petite et moyenne. Cette distinction est fondée sur les critères suivants: le nombre de salariés, le chiffre d'affaire et le total du bilan.

- **Le nombre de salariés:**

C'est le critère le plus employé en raison de sa simplicité. Son application varie selon les pays, on distingue:

- La micro entreprise: son effectif allant de 01 à 09 employés.
- La petite entreprise: emploi de 10 à 49 salariés.
- La moyenne entreprise: qui emploie de 50 à 250 salariés.

- **Le chiffre d'affaire:**

- La micro entreprise: son chiffre d'affaire est inférieur à 02 million de DA
- La petite entreprise: son chiffre d'affaire n'excède pas les 200 millions de DA
- La moyenne entreprise: son chiffre d'affaire est compris entre 20 millions et 02 milliard de DA

- **Le total du bilan:**

Le total du bilan de la micro entreprise est inférieur à 10 millions de DA.

Le total du bilan de la petite entreprise est inférieur ou égale à 100 millions de DA

Alors que la moyenne entreprise son total du bilan est compris entre 100 millions et 500 millions de DA.

⁵ Mémoire de fin d'étude, Financement des PME en Algérie, UMMTO, promotion 2010.

Tableau n°2: Les caractéristiques quantitatives de la PME

Catégorie de PME	Micros Entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises
Effectifs	1 à 9	10 à 49	50 à 250
Chiffre d'affaire	Inférieur à 02 millions	N'excède pas 20 millions de DA	20 millions à 2 milliard de DA
Le total du bilan	N'excède pas les 10 millions de DA	Inférieur ou égale à 100 millions de DA	De 100 à 500 millions de DA

Source: CNAS 999 ministère de la PME 2000.

1.2.2. Les caractéristiques qualitatives:

Suite aux limites ou inconvénients représentés par les caractéristiques quantitatives, les acteurs économiques développent une autre approche qui se base sur les principaux critères qui concerne l'organisation interne et l'environnement de la PME tels que: le critère d'implantation, de la gestion et de l'utilisation de la technologie.

Elles sont créatrices d'emploi, leur implantation dans différentes régions, engendre une création d'emploi ou la résorption du chômage.

Elles sont souvent du type familial, aussi bien dans les formes juridiques que la forme de gestion, elles ont recours aux capitaux familiaux, elles ont du mal à s'ouvrir sur l'extérieur.

La centralisation de la gestion, on peut même parler de la personnalisation de la gestion ou la personne propriétaire, dirigeant qui est en général d'un faible niveau d'instruction, ce qui engendre une mauvaise gestion.

Une faible maîtrise de la technologie et une capacité d'innovation très limité, ce qui explique une concentration dans des secteurs qui nécessitent peu de technologie et générant moins de valeur ajoutée (bâtiments, services, artisanat... etc).

Une stratégie intuitive ou peu formalisée, alors que les grandes entreprises doivent préparer leurs plans relativement précis des actions à venir pour que toute la direction

puisse s'y référer. par contre dans les petites entreprises le propriétaire dirigeant est suffisamment proche des employés chefs pour leurs expliquer tout changement.

Un système d'information interne peu complexe c'est-à-dire permettant une diffusion rapide descendant et montant entre la direction et les employés, fonctionnement par un simple dialogue ou contact direct.

Un système d'information externe modeste, dû à un marché relativement proche. Ainsi la PME n'a plus souvent besoin d'étude complexe de marché.

1.2.3. Caractéristique des PME en Algérie:

Très différentes de leurs homologues les plus importantes (Grande entreprise), les PME en Algérie ont certains traits communs. Une étude récente du ministère des PME/PMI a révélé ces principales caractéristiques:

- **Forme:** elles revêtent pour l'essentiel la forme d'entreprise individuelle, (affaire personnelle ou familiale), même si une évolution vers la forme sociétale (SARL, SPA...) est remarquée afin de pouvoir dissocier le patrimoine de l'entrepreneur de celui de l'entreprise.
- **Structure financière:** la structure financière fragile des PME est due à sa faible intensité capitalistique, les PME sont en moyenne deux fois moins capitalisées que les grandes entreprises, ainsi le rapport immobilisation sur effectif est faible dans cette catégorie d'entreprise.
- **Fiscalité:** la rigidité des seuils fiscaux et/ ou sociaux impose aux entrepreneurs des contraintes supplémentaires qui représentent aussi une barrière psychologique pour les volontés d'investir.
- **Gestion:** la PME possède un niveau de gestion relativement faible, elle a maintenant besoin non seulement d'avoir une gestion et marketing adaptés au contexte actuel, mais aussi une stratégie prévisionnelle à long terme.
- **Faible autonomie:** l'autonomie des PME reste relative car un bon nombre d'entre elles est en situation de sous-traitance par rapport aux grandes entreprises, elles aussi dépendantes du système bancaire (inexistence de marché de capitaux) mais largement défavorisées dans le domaine du financement par rapport aux grandes entreprises.

En plus de ces quatre caractéristiques particulières de la PME Algérienne tel qu'il ressort des rapports du ministère des PME sur la conjoncture du secteur privé en 1999 et celui de la commission européenne des PME en 1996; portant sur les mesures d'appui à la PME en Algérie, on peut citer:

- Impossibilité des PME à pouvoir fournir des garanties suffisantes pour l'obtention de crédits bancaire, ce qui explique le taux relativement élevé de moralité des PME en Algérie environ 13.6%.

- Tendence à une spécialisation en bien de consommation et services.

- Contribution modérée à la création d'emplois (22.6%).

- Absence totale d'innovation.

- Dépendance en bien et matériels d'importation.

- Potentialités réduite à l'exportation.

1.3. LES CRITERES D'IDENTIFICATION DE LA PME:

Généralement on distingue notamment deux types de critères: critères quantitatifs et critères qualitatifs:

1.3.1. Les critères quantitatifs:

Les critères quantitatifs utilisés s'efforcent principalement de cerner l'aspect dimension de l'entreprise en privilégiant l'un ou l'autre aspect représentatif de la taille. Parmi eux, nous trouvons soit à titre unique soit combinés entre eux le chiffre d'affaire (CA), la valeur ajoutée (VA), l'effectif et le capital investi.

Tous ces éléments n'ont cependant pas la même pertinence. Certains se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise et d'autres s'avèrent difficile à évaluer.

A- Le chiffre d'affaire:

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

B- La valeur ajoutée:

Ce critère traduit réellement l'importance de l'activité de l'entreprise et sa contribution à l'évolution du revenu national ou le produit intérieur brut (PIB). Il exprime plus clairement la contribution des différents facteurs qui ont réalisé la production de l'entreprise

C- Le capital investi :

Selon ce critère, le capital des PME ne doit pas dépasser une certaine limite différente d'un pays à un autre, suivant le degré de croissance économique du pays et l'arborescence de la rareté d'élément de production.⁶

D- Le nombre d'employés:

C'est le critère le plus retenu par la majorité des pays puisqu'il est facile à déterminer, reflète ainsi le rôle joué par l'entreprise à fin de réduire le taux de chômage. Ce critère dépend de la nature du contrat voire du secteur d'activité.

A côté de ces critères mesurables on trouve autres critères qualitatifs.

1.3.2. Les critères qualitatifs:

Le critère qualitatif rejoint plus la réalité socio-économique par caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

⁶ ISABELLE FITSOUNI, la PME face à sa banque, Edition PERFORMA, France 1989, p.18.

A- La propriété:

En général c'est le secteur privé qui possède les PME, le patrimoine peut provenir des apports de la famille, épargnes personnelles, prêts d'amis consentis lors du démarrage.

B- La responsabilité:

C'est le propriétaire qui assume la responsabilité directe et finale, c'est lui le directeur et l'organisateur de l'administration, il est chargé de beaucoup de fonction, par exemple; l'administration, le financement, le marketing..., ces fonctions sont assumées par d'autres personnes dans des grandes entreprises.

C- L'autonomie financière:

L'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25 % et plus, par une ou plusieurs personnes, ne correspond pas à la définition de la PME.

D- La part de marché:

Les positions de monopole, oligopole ou de concurrence parfaite sont très variables elles dépendent de la façon dont on définit les produits étudiés, de ce fait, cette approche se révèle souvent insuffisante pour séparer la PME de la grande entreprise.⁷

1.4: ROLE ET OBJECTIFS DES PME:

La PME joue un rôle essentiel dans l'économie d'un pays et comme toute entreprise, elle vise à assumer son rôle afin d'atteindre ses objectifs.

1.4.1. Rôle des PME⁸:

Après les années 60, ce type d'entreprise est considéré comme une cellule socioéconomique de base et l'espace privilégié, ou doivent nécessairement se confronter, se négocier et se fondre les intérêts en présence, et que le processus de croissance dépend en grande partie de réussite de cette symbiose, dont la PME joue un rôle important;

- ✓ Le rôle des PME dans la création d'emplois: depuis les années 80, les PME avaient

⁷ ISABELLE FITSOUNI opt. cit p.19.

⁸ Nadine LEVRATTO, Les PME, Définition, rôle économique et politiques publiques, préface de Marie Estimé. p.83

Chapitre I: Aspects théoriques sur la PME

révélé un grand dynamisme en matière de création d'emploi à travers " le franchising" qui est une opportunité pour la création d'entreprise, de ce fait le franchising constitue un puissant facteur de création d'emploi, d'amélioration de services et d'éradication de circuit informel. En effet, près de 90% des emplois créés proviennent des PME du secteur des services.

✓ Le rôle des PME dans l'économie nationale: en 2003, d'après l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Industrie), 99% de la valeur ajoutée totale hors hydrocarbure était le produit de la PME/PMI, le rôle des PME algériennes dans l'économie extérieur est très important.

En effet, plus de 70% des échanges entre les entreprises algériennes et les entreprises françaises se font entre les petites et moyennes entreprises.

Les exportations demeurent le maillon faible des PME, ainsi en 2003 et selon les responsables sur les PME, il y a 340 PME qui exportaient contre 40 000 PME qui importaient.

✓ La PME et L'innovation: l'innovation signifie l'introduction réussie d'un nouveau produit ou service sur le marché, elle résulte ainsi de la mise au point d'un nouveau procédé de fabrication dans la firme.

Si le cheminement des innovations présente des différences marquées entre les petites entreprises et les grandes, le mécanisme a néanmoins, des caractéristiques de base similaires, il commence par la formation de l'idée, il se produit par une recherche technique, puis par des travaux de développement et par des études de commercialisation, il se termine par le lancement du produit.

✓ La PME et la création de la valeur ajoutée (VA): la valeur ajoutée est plus significative

que la notion de production puisqu'elle mesure la richesse réelle créée par l'entreprise de fait de son activité productive au niveau du pays, la somme des valeurs ajoutées présente le produit intérieur brut (PIB) marchand, la VA est calculée ainsi:

$$VA = \text{LA PRODUCTION} - \text{LES CONSOMMATION INTERMEDIARES}$$

1.4.2. Objectifs des PME:

Les objectifs des PME sont spécifiques par rapport à ceux des autres entreprises d'une manière générale, ces objectifs sont ceux des propriétaires dirigeants. Nous pouvons dégager trois grands objectifs:

- ✓ La pérennité: (pour vivre longtemps) Dans le cadre d'une PME, la pérennité c'est l'adaptation à l'environnement, la croissance, le temps, transmission d'une génération à l'autre. Il rend compte de l'idée de vie et d'évolution qui la caractérise, des moyens techniques de production pour exercer sa mission socio-économique, autour des moyens humains pour l'animer, la diriger et la gérer, elle est soutenue par des moyens financiers qui lui permettent de vivre et se développer.
- ✓ L'indépendance: C'est le désir de propriétaire dirigeant d'être le patron propre de son entreprise et de ne rien devoir à personne, c'est-à-dire, il exerce ses activités par ses propres moyens et pour son propre intérêt. L'indépendance (l'autonomie) est la principale raison d'être de certaines entreprises elle permet de combiner la planification et les mécanismes du marché, la liberté d'entreprise et l'exclusion de gaspillage...
- ✓ La croissance: elle s'explique par:

- La croissance interne: elle représente l'autofinancement de la firme par ses propres moyens industriels ou commerciaux, c'est-à-dire, sans appel à des partenaires (industriels ou commerciaux) extérieurs, cette modalité de croissance prend la forme:

- D'extension d'atelier consacré à la même activité principale.
- De création de filiales a priori consacrées à de nouvelles activités.

- La croissance externe: elle représente le développement concerté de la firme avec des partenaires industriels ou commerciaux, qui caractérise le phénomène de la concentration définie par le regroupement des ressources productives de deux ou plusieurs entreprises, dont la finalité quelque soit les moyens, les voies empruntées est d'accroître le pouvoir de négociation de la firme vis à vis de ses clients comme de ses fournisseurs.

SECTION 2: CREATION, CLASSIFICATION DE LA PME, SES FORCES ET SES FAIBLESSES

2.1. CREATION DE LA PME:⁹

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

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

2.1.1. L'externalisation:

Est la création par une société mère d'une entreprise économiquement ou stratégiquement complémentaire à son activité par exemple: une société qui va assurer le service informatique, gestion ...

2.1.2. La transformation:

Concerne généralement le passage d'une entreprise artisanale à une entreprise industrielle, il s'agit parfois d'une entreprise qui se réveille dont seul l'habillage juridique est adopté en nouveaux actionnaire ou en nouvelles orientations stratégiques.

2.1.3. L'acquisition:

Concerne des structures déjà existantes acquises de manière individuelle ou collective. Comme la prise de participation utilisée par les détenteurs des capitaux qui sont des hommes d'affaires plus que créateurs.

2.1.4. La filialisation:

Consiste en la création de franchise, d'agence, de concession, de centre agréé de distribution et autres formes d'entreprise reproduites. Le capital social est détenu par la

⁹ Michel Marchesnay et Karim Messeghem, Cas de stratégie de pme, éd: E.M.S management and société, collection étude de cas.

société mère à 100% dans le cas d'une succursale et généralement moins dans le cas d'une filiale.

2.1.5. L'essaimage:

Cette façon de création est le résultat d'un partenariat entre une entreprise et un de ses salariés, autrement dit, il existe un lien entre le créateur et l'entreprise en activité. Ce lien peut prendre plusieurs formes: un capital financier, une clientèle mise à la disposition d'un local, des crédits Frs, des cautions bancaires ... etc.

2.1.6. La création ex nihilo¹⁰:

Dans ce cas, le porteur de projet est souvent seul, c'est-à-dire, qu'il doit effectuer toutes les tâches nécessaires au fonctionnement de l'entreprise naissante, la production, la vente, les travaux administratifs à la différence des autres formes, ici rien n'existe au départ.

2.2. CLASSIFICATION DES PME:

L'activité productive peut être analysée selon plusieurs points de vue. Les diverses classifications des entreprises résultent de cette pluralité des critères d'études.

2.2.1. L'analyse sectorielle des PME:

L'économiste COLIN CLARK distingue au sein de l'activité économique trois grands secteurs en fonction de la nature de l'activité.

- Le secteur primaire: formé par les entreprises utilisant à titre principal, un facteur naturel, il englobe principalement l'agriculture, l'élevage, la pêche et l'aquaculture.
- Le secteur secondaire: constitue des activités de transformation de biens. Il se recouvre l'ensemble de l'industrie.
- Le secteur tertiaire: regroupant les prestations de services. Sa composition est très hétérogène car il rassemble tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs c'est-à-dire, des entreprises très différentes.

¹⁰ Ex nihilo: est une expression latine signifiant "à partir de rien".

2.2.2. L'analyse des PME par branche:

A la différence du secteur qui rassemble des activités très variées, la branche ne regroupe que les entreprises fabriquant, à titre principal, la même catégorie de biens.

Les PME d'une même branche ont donc notamment pour points communs:

- L'usage d'une même technique.
- L'utilisation des mêmes matières premières.

2.2.3. L'analyse dimensionnelle des PME:

La notion de dimension d'une entreprise n'est pas un concept simple et clair, il existe un grand nombre d'indicateurs de dimension:

A. L'effectif du personnel employé:

Il conduit à classer les PME en:

- Petites entreprises: effectifs compris entre 01 et 10 salariés.
- Moyennes entreprises: effectifs compris entre 10 et 500 salariés
- Du point de vue juridique: les entreprises ont des obligations légales spéciales selon l'effectif de leur personnel.
- Du point de vue des relations humaines: qui varient considérablement selon l'effectif.
- Du point de vue fiscal: certains seuils et modalités d'imposition dépendent des effectifs (taxes professionnelles, charges fiscales, taxe de formation...).

B. Le chiffre d'affaire:

C'est un critère très employé, par exemple dans le presse économique et financière. Il fournit une idée de l'importance des transactions de l'entreprise avec ses clients.

C. La valeur ajoutée:

La différence entre la production d'une entreprise et ses consommations intermédiaires s'appelle la valeur ajoutée (VA). Qui est un bon critère de comparaison de l'importance économique réelle des entreprises.

2.2.4. L'analyse technologique des PME:

Le terme "technique" est un vocable général qui désigne toute méthode standard de résolution d'un problème, c'est-à-dire toute solution applicable par répétitivité d'un nombre de fois. L'évolution technique a transformé les entreprises agricoles, industrielles et commerciales.

2.2.5. Classification des PME selon les structures juridiques:

La structure juridique d'une entreprise est l'adoption par le ou les propriétaire de patrimoine de l'entreprise d'un statu légal qui détermine d'une part la répartition des pouvoirs dans l'entreprise et d'autre part les rapports avec les tiers. La répartition des pouvoirs, comme les relations avec les autres agents économiques (personnel, prêteurs, associés, Etat notamment) varient en effet selon la structure adoptée. Ainsi nous étudierons successivement:

- Les entreprise individuelles.
- Les entreprises sociétaires.
- Les sociétés coopératives.
- Les entreprises publiques.

1. Les entreprises individuelles:

Ce sont des entreprises soumises au pouvoir de direction et de décision d'une seule personne à laquelle elles appartiennent.

Sur le plan juridique l'entreprise est un prolongement de la personne de leur propriétaire, elle n'a pas donc d'existence distincte de celle de son propriétaire, elle se rencontrent principalement dans l'agriculture, l'artisanat, le commerce et les services aux particuliers (entretien, réparation).

2. Les entreprises sociétaires:

Au delà d'une certaine dimension, toute entreprise doit revêtir la forme sociétaire pour regrouper les capitaux suffisants Une société est à la fois un contrat et la personne morale qui résulte de ce contrat.

➤ **Les sociétés des personnes:**

Les sociétés de petites dimensions peuvent se constituer sous la forme de sociétés de personnes.

Les sociétés de personnes sont la société en nom collectif et la société en commandité simple.

➤ **Les sociétés de capitaux:**

Les sociétés de capitaux ont été constituées pour réunir de capitaux importants.

La société anonyme est la principale forme des sociétés de capitaux. On distingue aussi la société en commandité par action.

➤ **La société à responsabilité limitée:**

La société à responsabilité limitée est type d'intermédiaire entre les sociétés de capitaux et les sociétés de personnes.

Elle cumule pour les associés les avantages de ces deux formules:

- La responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports.
- Les titres remis aux associés sont des parts sociales.

3. Les sociétés coopératives et les sociétés mutuelles:

➤ **Les sociétés coopératives:**

Les coopératives reposent sur trois principes:

- La suppression du motif de profit.
- L'adoption pour objectif et mobile de l'activité de la coopérative, du service rendu aux adhérents.

➤ **Les mutuelles:**

Les mutuelles fonctionnent selon le principe de la répartition, c'est-à-dire qu'elles collectent auprès de leurs adhérents des cotisations (ou primes) qui servent à payer les

prestations (ou indemnités) aux adhérents sinistrés. On les retrouve dans le domaine des assurances.

4. Les entreprises publiques:

On appelle entreprise publique, une entreprise dans laquelle tout ou une partie du capital et de pouvoir de décision appartient à une collectivité publique, c'est-à-dire l'Etat, une région, wilaya, ou une commune.

On distingue les établissements publics, les sociétés nationales et les sociétés d'économie mixte.

2.3. LES FORCES ET LES FAIBLESSES DE LA PME:¹¹

La PME ne peut être considérée ni comme un simple modèle réduit de l'entreprise ni l'inverse de la grande entreprise. Elle est considérée comme une entité propre qui possède des atouts originaux, qui sont principalement en nombre de trois. En contre partie la PME souffre de divers handicaps qui se situent presque au niveau de toute ses fonction et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

2.3.1. Les forces:

A- L'efficacité:

Etant donné que les charges de structure sont plus faible dans ce type d'entreprise, les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes, de ce fait elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

B- La flexibilité:

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter aux variations qualitative et quantitatives de l'environnement. La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME, cela revient à dire que les grandes entreprise se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ils sont souvent handicapés et paralysés par leu bureaucratie interne et la longueur de leur commercialisation. le tissu de la PME réagit à un

¹¹ Mémoire Online, Financement bancaire des petites et moyennes entreprises, par Kamel et Aziz BAALI et BOURRAS, UMMTO, 2010.

déséquilibre économique de manière différente selon des situations respectives des entreprises.

C- La qualité et la simplicité des relations sociales:

La modestie de la taille des PME leur permet une gestion de personnel plus efficace et plus économe; plus efficace parce qu'elle se traduit souvent par une grande souplesse d'utilisation de la main d'œuvre et par une meilleure implication de celle-ci, plus économique parce que la main d'œuvre y est en générale moins qualifiée et peu syndicalisée ce qui tend à réduire le coût de travail.

2.3.2. Les faiblesses:

Les faiblesses largement rencontrées dans le cas Algérien se résument comme suit:

A- Les problèmes liés aux dirigeants:

La délégation de l'autorité et la constitution d'une structure formelle fait partie de l'incapacité des dirigeants, dire même qu'ils sont incapable de gérer leurs entreprise.

B- L'insuffisance des fonds propres:

L'insuffisance des fonds propres se manifeste notamment en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite, ainsi les apports des créateurs sont plus ou moins limités (apport familial). Il s'agit pratiquement d'un écart dans le fond propre puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et par conséquent, augmenter leurs possibilités d'endettement.

C- Non liquidité des fonds de roulement:

Parmi les caractéristiques des PME on note la tension assez élevée sur les fonds de roulement, ainsi la gestion des liquidités est classée parmi les priorités d'entreprise. Ainsi selon quelques études, il paraît que l'entreprise peut vivre des années sans projets mais pas sans liquidité. Certains auteurs défendent l'idée que les PME maintiennent plus d'actif liquide que les grandes entreprise, par contre l'idée même est rejeté par d'autre qui ont réaffirmés que si les avances des propriétaires seront déplacés de dettes vers les fonds propres, l'effet de la taille sur le niveau d'endettement sera nul.

D- Les difficultés de croissance:

Cette situation donne lieu à l'état de stress financier que vit l'entreprise notamment en phase de création. Dans cette phase, les PME n'ont pas l'opportunité de négocier les prix, ainsi elles sont contraintes d'accepter ceux offerts par les marchés.

E- La sous capitalisation:

Elle empêche la maturité des PME puisqu'en phase de démarrage et de la croissance, les PME rencontrent d'autres difficultés telles que le recours excessifs aux crédits à court terme, ainsi une croissance rapide pousse l'entreprise à tomber dans ce qu'on appelle l'écart financier, donc elle n'a pas le choix que le recours au financement à court terme.

Des études aussi montrées que sous capitalisation due essentiellement a une faible rentabilité, et que les entreprise les plus rentable sont celles qui font recours au financement interne.

CONCLUSION:

Le secteur des PME est en constante dynamique, en Algérie de nombreuses nouvelles entreprises sont créés pendant que certains s'agrandissent et travaillent davantage et que d'autres disparaissent.

Les PME jouent un rôle essentiel dans la promotion d'une croissance économique et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations.

Il est nécessaire et important de souligner les difficultés auxquelles ces PME font face dans l'exercice de leurs activités. Ces PME connaissent d'énormes problèmes liés à un faible accès au financement.

Financièrement, les PME sont limitées et pour compléter le manque, la banque intervienne dans le relancement de leurs activités. Cette dernière s'intéresse de près à ces PME, puisque leurs existences est stratégique, en sachant qu'elles ne résistent pas aux conjonctures économiques.

Cependant, dans le processus de financement de cette catégorie d'entreprise, la banque se trouve face à des difficultés d'évaluation du risque et des insuffisances en terme d'information du moment que la PME cache ces résultats financiers réels.

C'est dans ce contexte que notre deuxième chapitre traitera les difficultés que rencontre la banque à s'impliquer dans le financement des PME.

INTRODUCTION:

Les PME font appel à des ressources internes cela veut dire qu'elles utilisent leurs propres ressources pour se financer, c'est-à-dire leurs fonds propres constitués principalement par le capital social et l'autofinancement.

Lorsque l'autofinancement ne permet plus de faire face à ses besoins de financement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire.

L'une des plus importantes activités de la banque est l'octroi des crédits qui rentre dans la fonction traditionnelle, c'est-à-dire l'intermédiation. En effet elle accorde toute sorte de crédits aux particuliers allant d'un simple achat jusqu'au financement de l'exploitation ou d'investissement.

Cependant pour répondre aux différents besoins de la clientèle, la banque met en œuvre des techniques de crédits dont le montant accordé, la durée de remboursement, des intérêts sont fixes selon la nature ou l'objet de l'opération à financer. Dans les développements ci-dessous on va s'intéresser à l'étude des différents types de financement des petites et moyennes entreprises.

SECTION 1: LES SOURCES DE FINANCEMENT

Les sources de financement se subdivisent en deux catégories: interne et externe

1.1. FINANCEMENT INTERNE:

Parmi les sources internes connues, nous retrouvons:

1.1.1. Le capital social:

"Le capital social d'une entreprise est constitué de l'ensemble des sommes mises à sa disposition par ses propriétaires".¹ Ce capital est considéré comme une valeur d'origine d'une manière permanente par le propriétaire ou par les associés, sous forme d'apport en numéraire ou en espèce. L'apport de capital par les associés s'effectue:

- A la création de l'entreprise: il s'agit de la constitution du capital social;
- au cours de la vie de l'entreprise, c'est un moyen d'accroître les ressources stables, ainsi que la capacité d'endettement.

Le capital social joue un double rôle: d'une part, il forme une source stable permettant de financer l'investissement, d'autre part, il constitue une garantie pour le prêteur.

1.1.2. L'autofinancement:

C'est la capacité de l'entreprise à financer ses activités, et aussi l'ensemble des ressources que dégage l'entreprise grâce à son activité, et qui restent à disposition une fois l'ensemble de ses partenaires rémunérés (le personnel, l'Etat avec impôt sur les sociétés, les prêteurs, les actionnaires).

**Autofinancement net = Capacité d'autofinancement
- Dividendes distribués au cours de l'exercice.**

¹ CAPUT Jean-Yves "l'économie de A à Z". Edition: HATIER.PARIS.2004 P.38

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

- **La cession d'actif:**

L'entreprise obtient aussi des sources par la cession de ses actifs, cette source de financement est occasionnelle, elle se manifeste lorsque l'entreprise décide de vendre ses immobilisations qui s'avèrent moins performantes, moins rentables et faisant un double emploi.

"Les plus-values de la cession d'actif sont taxées à des taux différents selon que la plus-value est considérée à court terme ou long terme".²

- **Les principes d'autofinancement:**

Les principes d'autofinancement se présentent comme suit:

- **La marge brute d'autofinancement (ou capacité d'autofinancement brut):**

La rentabilité de l'entreprise s'évalue à partir de sa marge brute d'autofinancement (ou capacité d'autofinancement brut): cette marge est formée d'un ensemble de moyens financiers provenant du fonctionnement de l'entreprise et non utilisés à la rémunération des services qui lui sont fournis.

- **L'autofinancement (capacité d'autofinancement net):**

La différence entre la marge brute d'autofinancement et l'autofinancement réside donc dans le montant du bénéfice réellement conservé dans l'entreprise. Si l'entreprise décide de ne pas distribuer de dividendes, l'autofinancement sera égale à la marge brute d'autofinancement.

- **Evaluation de la capacité d'autofinancement:**

La capacité d'autofinancement (que cet autofinancement soit brut ou net) représente l'ensemble des ressources générées par l'entreprise au cours de l'exercice. Deux ratios permettent de l'évaluer:

Capacité d'autofinancement

—
Chiffre d'affaire

Dettes à court, moyen et long terme

—
Capacité d'autofinancement

² PIL VERDIER LATREUTE Josette "Finance d'entreprise". Edition Dunod, Paris. p.97.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

Le premier ratio concerne la mesure de l'efficacité de l'entreprise, et le deuxième analyse le nombre d'années nécessaire à l'entreprise pour rembourser son encours actuel de dettes, à capacité d'autofinancement constante.

- **Le cash-flow:**

<<Ce terme anglo-saxon est souvent utilisé dans le milieu bancaire et financier le cash-flow se traduit par: "flux de trésorerie", il exprime la différence entre toutes les entrées de trésorerie (cash-flow) et toutes les sorties de trésorerie (cash out flow) de l'exercice>>. ³

- **Le rôle de l'autofinancement:**

L'autofinancement permet:

- De diminuer le recours à l'endettement donc, il permet aux dirigeants de l'entreprise d'être indépendants vis-à-vis des tiers et d'être libre dans le choix des options en matière de gestion.
- D'être également avantageux pour les actionnaires puisqu'il accroît la valeur des actions. Or, Dans la plus part des systèmes fiscaux les plus-values sont moins taxées que les dividendes et c'est à ce titre que les actionnaires préférant donc les plus-values aux dividendes.
- "L'autofinancement se compose de ces trois éléments essentiels: Bénéfice net non distribué, datations aux amortissements, variation de provisions". ⁴

- **Avantages et inconvénients de l'autofinancement:**

Les avantages et inconvénients de l'autofinancement sont présentés comme suit:

- Avantages de l'autofinancement;
- Sa disponibilité et sa liberté d'utilisation;
- Permet de réaliser rapidement un investissement;
- Offre une indépendance vis-à-vis des institutions financières et d'autres prêteurs;
- Permet d'obtenir un coût de réalisation très bas ou nul;
- Si l'entreprise a un autofinancement suffisant, l'argent dont elle dispose peut lui servir à réduire son endettement;

³ BOUYACOUB Farouk "l'entreprise et le financement bancaire". Edition CASBAH, Alger 2001 Paris p.214,215.

⁴ CHRISTIAN Luis "Les finance des entreprises publiques". Edition Eyrolle. Paris. p.84.

- Un niveau suffisant d'autofinancement assure à l'entreprise une plus grande liberté d'investissement qu'il s'agisse de l'actif ou de l'exploitation;
 - Assurer une sécurité en cas de crise économique ou l'accès aux différents crédits devient rare et cher.
- **Inconvénients de l'autofinancement:**
- Son montant est lié en partie aux résultats, il est fortement diminué lorsque l'entreprise réalise des pertes;
 - La mise en réserve des résultats réduit le montant des dividendes distribués aux actionnaires;
 - Pour les entreprises en démarrage, l'autofinancement est souvent très faible;
 - Utiliser seulement l'autofinancement limite le programme d'investissement en fonction du programme de financement.

1.2. FINANCEMENT EXTERNE:

Ce mode de financement est considéré comme une deuxième source de financement de la PME et estimé comme le plus important par rapport au financement interne. Le financement externe est subdivisé en deux grandes catégories: financement direct, financement indirect.

1.2.1. Financement direct:

Il concerne à proprement parler les marchés de capitaux aussi bien à long terme appelés marchés financiers qu'à court terme c'est-à-dire le marché monétaire.

1.2.1.1. Le marché des capitaux:

Dans le cas où les entreprises n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins en capitaux par les méthodes citées précédemment elles s'adressent aux marchés des capitaux qui comprend deux types de marchés qui sont:⁵

⁵ Luc BERNET-ROLLANDE, "Principes de technique bancaire", 23^{ème} Edition, P.313.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

- *Le marché monétaire:*

Ce marché représente le marché de capitaux à court et à moyen terme. Il comprend deux compartiments; le marché interbancaire et le marché des titres courts.

Le marché interbancaire, réservé aux banques, assure la rencontre des offres et des demandes de monnaie de la banque centrale. Les banques s'échangent leurs excédants et leurs déficits de trésorerie et la banque peut intervenir sur ce marché pour retirer des liquidités, selon les objectifs de la politique monétaire. Pour le marché des titres courts, les banques, les entreprises ou l'Etat peuvent émettre ou s'échanger des titres négociables.

- *Le marché financier:*

Le marché financier, est le marché de l'ensemble des capitaux, il repose sur l'émission des valeurs mobilières (action-obligation), ce qui constitue un marché primaire et l'échéance de ces valeurs, ce qui constitue le marché secondaire ou la bourse de valeur.

Les fonctions du marché financier se résument:

Il assure le financement de l'économie en drainant des capitaux des agents économique à capacité de financement pour les prêts aux agents à besoin de financement (PME, Administration, Grandes entreprises...etc);

Il assure la liquidité de l'épargne investie à long terme;

C'est un lieu où les entreprises industrielles ou commerciales de différentes taille (petites ou grandes) peuvent se regrouper. C'est un lieu où se mesure la valeur des actifs (cours de bourse).

1.2.1.2. L'augmentation du capital:

Le capital est constitué par les apports des associés. Une fois réunis, il peut subir un certain nombre de modification qui s'opèrent de manière différente selon la nature juridique de la société. Ces modifications peuvent être traduites soit par des réductions ou par des augmentations du capital. Ce dernier peut être augmenter par émission d'actions nouvelles ou bien par élévation du nominal des actions existantes. Cette augmentation peut par ailleurs résulter:

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

- D'apports extérieurs en numéraire, ces derniers peuvent être libérés par un versement d'espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société;
 - Par l'utilisation des ressources propres à la société nous forme d'incorporation des réserves. Bénéfices ou primes démission. Dans ce cas, ni la trésorerie ni la structure financière de l'entreprise ne seront affectées.
- **Les avantages et les inconvénients de l'augmentation du capital:**

a. Les avantages de l'augmentation se résume à:

- Une maîtrise de l'endettement de l'entreprise puisque les fonds sont amenés par les actionnaires;
- La capacité d'endettement de l'entreprise n'est pas comprise celle-ci garde donc une marge de manœuvre pour financer ces futurs besoin de financement;
- La rémunération des actions crée dépend de la politique de versement de dividende en fonction de l'évolution de sa situation financière.

b. Les inconvénients de l'augmentation du capital se résume à:

- L'augmentation du capital, si elle n'est pas suivie par les actionnaires initiaux, peut se traduire par l'entrée au capital de nouveaux actionnaires pas forcément favorables à l'équipe de direction et peut même dans le pire des cas se traduire par une perte de contrôle de l'entreprise au profil d'un nouvel actionnaire;
- Le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur au taux d'intérêt d'un emprunt. La politique de versement de dividende par l'entreprise peut donc se traduire par un coût plus élevé que celui relatif au recours à l'emprunt.

1.2.2. Financement indirect:

Le financement indirect de l'activité économique implique la présence d'un agent économique, qui fait le lien entre les divers agents économiques. On parle alors d'intermédiation financière. Cette dernière est le fait des institutions financières (les banques) qui d'une part, collectent l'épargne des ménages, et d'autres part, prêtent aux entreprises les sommes nécessaires au financement de leur activité.

Une économie qui fonctionne essentiellement grâce au rôle d'intermédiation des banques est appelée "économie d'endettement".

1.2.2.1. Le financement bancaire:

Le financement bancaire constitue le moyen le plus utilisé et le plus demandé par les PME pour financer leur besoin. Parmi les causes qui font que le crédit bancaire est d'une importance majeure c'est l'échéance donnée aux entrepreneurs pour rembourser leurs dettes.

Comme le définit G. Petit-Ditaillet, dans son livre intitulé "le risque du crédit bancaire": << Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service>>. ⁶ Cette définition nous permet de distinguer trois supports: le temps, la confiance et la promesse. Car il ne peut y avoir un crédit en l'absence de ces trois éléments.

Le financement bancaire se présente à travers plusieurs formes de crédits que la banque accorde à savoir:

A. Crédit à court terme: (Crédits d'exploitation)

Le crédit à court terme est généralement accordé à une entreprise pour une durée d'une année au plus. On y a habituellement recours pour financer une insuffisance de fonds de roulement ou un accroissement du besoin en fonds de roulement afin de faire face aux frais d'exploitation et aux ralentissements saisonniers des affaires ou afin de renouveler les stocks et de financer les comptes clients.

Ce sont, en fait, la plupart des crédits classiques servant à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaire de l'entreprise⁷. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitations:

- Crédit par signature;

- Crédit par caisse.

⁶ BOUYACOUB Farouk "l'entreprise et le financement bancaire" Edition Casbah, Alger, 2000, p.17.

⁷ Documents de la BNA.

➤ **Crédit par signature:**

Ces crédits n'entraînent pas en principe des sorties de fonds. La banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en se portant, sous forme d'aval ou d'une caution pour payer, pour compte d'un débiteur si celui-ci d'avère défaillant.

- **L'aval:**

La banque s'engage, par signature sur un effet de commerce, à payer le bénéficiaire de l'effet de commerce à la date d'échéance en cas de défaillance du tiré (entreprise cliente de la banque). Le crédit d'aval permet à l'entreprise de bénéficier d'un crédit de son fournisseur national ou étranger.

L'aval est définie par l'article 409 du code de commerce comme suit: " Un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé"

L'aval est l'engagement donné sur lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée "avaliste". << Avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou en part de son montant, il est tenu de la même manière que celui dont il porte garant>>. ⁸

- **Les cautions:**

Le cautionnement "est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation si le débiteur n'y satisfait lui-même". ⁹

Cette garantie donne lieu à la signature d'un document interne au niveau de la banque et parfois à un dépôt à la hauteur d'un certain pourcentage allant jusqu'à 100% du document total de la caution.

a. Les cautions douanes:¹⁰

Il existe plusieurs types de caution douanières à savoir:

⁸ Article 409 du code de commerce.

⁹ Article 644 du code civil.

¹⁰ Documents de la BNA.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

✓ **Les obligations cautionnées:**

Cette forme de crédit permet aux entreprises de retarder jusqu'à 4 mois le paiement de droits et taxes douanières résultant de l'activité de l'entreprise. L'aval de la banque traduit un engagement général limité dans le temps et dans le montant.

✓ **Soumission de crédit à l'enlèvement (SCE):**

Elle permet l'enlèvement des marchandises importées avant la liquidation et l'acquittement des droits et taxes exigibles.

✓ **Caution à l'entrepôt fictif:**

Cette caution permet au client de différer le paiement des droits sur des marchandises entreposées dans un local qui n'est pas géré par la douane et dans l'attente que celles-ci soient mises à la consommation.

Dans ce cas, l'entrepôt est fictif, les marchandises étant généralement entreposées dans un local appartenant au propriétaire des marchandises.

En cas de mise en jeu de la dite caution pour quelque cause que ce soit (par exemple détournement de la marchandise) la banque sera tenue de payer, sur simple réquisition de la douane, les droits et amendes liés à cette marchandise.

✓ **Caution à l'admission temporaire:**

En garantie de l'engagement du client de faire réexporter une marchandise ou un matériel importé provisoirement, en suspension de droits, la banque signe des acquits à caution délivrés par la douane à l'arrivée des marchandises ou du matériel.

✓ **La soumission:**

La banque se porte caution solidaire avec l'importateur qui s'engage à produire un document ou à accomplir une formalité nécessaire au dédouanement des marchandises importées.

✓ **La soumission contentieuse:**

La banque se porte caution solidaire d'un client qui s'engage à s'en remettre à la décision administrative et à payer, à première réquisition, les pénalités que l'administration des douanes jugera devoir réclamer, suite à une fausse déclaration en douanes.

b. Les cautions en rapport avec les marchés de travaux publics et de fournitures:

✓ **Caution provisoire d'adjudication:**

Caution permettant au soumissionnaire d'un marché public de ne pas verser en espèces la caution exigée par le cahier des charges.

✓ **Caution de bonne fin, de bonne exécution ou caution définitive (CBE):**

Caution garantissant le recouvrement par le maître de l'ouvrage toutes sommes dont le client serait éventuellement redevable pour quelque cause que ce soit (malfaçons, réfection, trop perçus, ...ect). Cette caution remplace, aussi, la retenue de garantie que le maître de l'ouvrage est en droit d'exiger pour s'assurer de la bonne exécution des travaux.

✓ **Caution de reversement d'acomptes (CRA):**

Cette caution permet à l'entreprise de percevoir des avances ou des acomptes avant même qu'elle ait commencé la réalisation du marché de travaux ou l'exécution d'un contrat. Cette caution jouera en cas de défaillance de l'entreprise dans la réalisation du marché ou du contrat en cause.

c. Caution diverse:

✓ **Caution pour imposition contestée:**

Elle permet à un redevable qui conteste tout ou une partie dans impôts et taxes, qui lui sont réclamés par l'administration fiscale, d'en différer le paiement dans l'attente d'une décision de justice.

d. Le Crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un engagement par signature mis en place par la banque d'un importateur, en faveur d'un exportateur appelé "bénéficiaire", pour lui permettre de s'assurer

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

du paiement dans les délais convenus avec l'importateur "le donneur d'ordre", contre remise de documents conformes à l'ouverture du crédit.

Par cet engagement, la banque de l'importateur s'oblige, vis-à-vis, de l'exportateur à lui régler ses marchandises, contre remise de documents prouvant leur expédition et certaines caractéristiques, conformément aux instructions de son client.

Remarque:

Le crédit documentaire joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales.

Ce type de crédit par signature sera amplement développé dans la partie consacré au financement international.

e. Les cautions ou engagements bancaires dans les opérations de commerce international:

Toutes les cautions énumérées dans le point 2 ci-dessus (Cautions en rapport avec les marchés de travaux publics et de fournitures) sont également utilisées dans les opérations de commerce international. A cela s'ajoute:

- Les garanties de crédit extérieur (GCE);
- Les lettres de garantie;
- Les O.C. Documentaires refinancées;
- Les garanties de crédit acheteur (GRA).

Engagement bancaire utilisés dans les opérations de financement d'importation de matières premières, produits chimiques... et bien d'équipement.

➤ **Crédits par caisse:**¹¹

Ce sont les crédits de trésoreries qui sont pas destinés à financer une opération particulière ou un poste d'actif bien distingué, mais à financer d'une manière globale au besoin d'exploitation. Il se présente sous plusieurs formes dont les principales sont:

¹¹ Documents de la BNA.

- **La facilité de caisse:**

C'est un crédit destiné à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement en intervenant pendant de courtes périodes généralement prévisibles.

C'est le crédit destiné à combler les creux de trésorerie dus au roulement de l'actif circulant: paie- achat de matières- règlement fiscal ... etc. Il se rembourse par les recettes de l'entreprise généralement prévisibles.

- **Le découvert:**

La notion de découvert est fort imprécise. Les clients utilisent généralement ce terme sans faire de distinction ni dans le temps, ni dans l'objet avec la facilité de caisse.

Dans cette forme de crédit, le débit est en général constant, il est le plus souvent autorisé pour une période variant de quelques mois à un an.

C'est un crédit qui se présente comme un crédit de soudure (ou de relais) dans l'attente d'une opération financière en cours d'élaboration et destinée à insuffler de l'argent frais dans les caisses de l'entreprises

En Algérie le découvert a pour fonction essentielle d'assurer des besoins courants de trésorerie (et non plus de simples décalages comme les facilités de caisse) provoqués le plus souvent par un certain nombre de phénomènes auxquels la clientèle se trouve fréquemment confrontée (financièrement de l'appauvrissement structurel).

- **Le découvert mobilisable:**

C'est un crédit matérialisé par un billet à ordre escompté.

- **Le découvert garanti par un nantissement de bons de caisse:**

C'est un crédit accordé à l'entreprise en contrepartie d'un nantissement de bons de caisse (ou autre titres de placement et remboursable soit par le produit des titres à leur échéance ou par tout autre moyen financier "versement espèces ...").

- **Le crédit de soudure:**

Ceci est accordé dans l'attente d'une opération financière ou autre rentrée de fonds certaine destinée à renforcer la trésorerie de l'entreprise.

- **L'accréditif de caisse:**

C'est l'opération par laquelle la banque, à la demande d'un de ses clients, donne l'ordre à un autre siège de la même banque ou à une autre banque de verser une certaine somme à un tiers ou au client lui-même. L'accréditif peut être simple, permanent non reportable ou permanent reportable.

- **Le crédit de campagne:**

Il est mis à la disposition d'industriels et de commerçants qui, dans leurs activités, sont soumis à une distorsion entre leur production et la consommation. C'est là en fait, la raison fondamentale du besoin de crédit de campagne: l'existence d'un cycle saisonnier, par exemple: fabricant de conserves, de jouets, industrie des engrais... etc.

- **L'avance sur factures:**

C'est un crédit de mobilisation de créances administratives ou autres détenues par l'entreprise sur des administrations et/ou collectivités locales dans le cadre de marché de fournitures ou de prestations de services.

- **L'avance sur titres:**

C'est un crédit garanti par un nantissement de titres de placement (bons de caisse, bons du trésor ...etc).

- **L'avance sur marchandises:**

C'est une forme classique de crédit, qui consiste à financer un stock de marchandises et à appréhender en contrepartie de ce financement des marchandises qui sont remises en gage à la banque (nantissement). Les marchandises sont déposées, soit dans un magasin appartenant à la banque (ou loué par celle-ci), soit entre les mains d'un tiers consignataire (gage parfait).

- **L'avance sur stocks (MP- PF- Emballages):**

Ce crédit se présente comme une avance en compte sur une partie des stocks de matières premières, de produits finis ou d'emballages, dans l'attente de la transformation ou de la vente des stocks. L'entreprise doit fournir périodiquement un état des stocks actualisé (l'avance sur stocks ne devant représenter que 60 à 70 % du montant global des stocks).

B. Crédit a moyen et long terme: (Crédit d'investissement)

Lorsque la banque accorde des crédits à court terme, elle est quasiment certaine que le remboursement s'effectuera, et ce par l'encaissement des créances ou par les ventes. Dans ce cas, elle fait "un pari" à court terme facilement évaluable; dès lors qu'elle porte sa réflexion sur des faits qui se dérouleront ou aboutiront dans un laps de temps relativement court.

Il n'en est pas de même, dans une opération de crédit d'investissement qui contraint la banque à opérer une approche différente, car les crédits d'investissements sont des crédits à moyen et à long terme; destinés au financement de la partie haute du bilan de l'entreprise, autrement dit, ses immobilisations représentant son outil de production.

Ces crédits revêtent les formes suivantes:

- Les crédits à moyen terme;
- Les crédits à long terme.

➤ **Les crédits à moyen terme (CMT):**

Le crédit à moyen terme est un crédit d'investissement destiné à financer les acquisitions de matériels et installation légères tels que: les véhicules, les machines, et autres équipements dont la durée d'amortissement ne dépasse pas les dix années.

Par définitions, la durée d'un CMT varie entre deux et sept ans assortie d'un différé¹² de paiement; allant de six mois à deux ans. En effet, la durée de financement ne doit en aucune manière être supérieure à la durée d'amortissement du bien à financer.

Un financement par CMT ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement; il va de soi qu'une entreprise voulant s'équiper fasse un effort d'autofinancement. Celui-ci couvre, au maximum 70% du montant global de l'investissement.

¹² Différé: la période durant laquelle le remboursement ne porte que sur les intérêts, sans le principal.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

Conformément, à la l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, les CMT sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie.

La réalisation de ce crédit, se fait sous forme d'avances en comptes, avec certification de chèques de banque établis à l'ordre du fournisseur ou par virement.

Le crédit à moyen terme peut être:

- Un crédit à moyen terme réescomptable;
- Un crédit à moyen terme mobilisable;
- Un crédit à moyen terme refinançable.

a. Le crédit à moyen terme réescomptable:

Ce crédit est accordé sous forme de mobilisation sur compte et donne lieu à la souscription par l'emprunteur d'un billet à ordre d'un montant égal à l'avance accordée. Ce dernier est réescomptable auprès de la Banque d'Algérie selon l'article 71 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui stipule:

<< La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme. Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant excéder trois années. Les effets doivent comporter, en dehors 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>>.

Toujours selon le même article les crédits à moyens terme doivent avoir l'un des objets suivants:

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

b. Le crédit à moyen terme mobilisable:

Il s'agit de s'approcher du marché financier¹³ et de mobiliser le crédit qui a été accordé à l'emprunteur.

c. Le crédits à moyen terme refinançable:

Le financement dans ce type de crédit n'est pas réalisable. La banque octroie le crédit à partir de sa trésorerie. Mais il est à signaler que le taux d'intérêt appliqué sera plus élevé par rapport à celui appliqué dans les crédits à moyens terme réescomptable ou mobilisable.

➤ **Les crédits à long terme (CLT):**

D'une durée de sept (07) à vingt (20) ans avec un différé allant de deux à quatre ans, les CLT financent les immobilisations lourdes dont la durée d'amortissement fiscal est supérieure à sept ans (se sont généralement les constructions).

Comme nous le savons, les établissements de crédit disposent de ressources à court terme. Les concours à long terme sont donc accordés par les banques sur la base de ressources, souvent, à court terme. Les banques en affectant, ainsi, des ressources à court terme à des emplois longs, partent de l'hypothèse qu'ils auraient, toujours, de nouveaux dépôts qui couvriraient les fonds immobilisés. De ce fait, elles courent un risque d'immobilisation, encore plus important, si le terme est éloigné.

C'est pour cette raison, qu'en Algérie, la rareté des ressources à long terme auprès des banques, fait que les CLT sont peu pratiqués par celle-ci. En effet, les banques, ne jouent que le rôle d'intermédiaire entre les clients et les organismes financiers spécialisés dans ce créneau, notamment la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (la CNEP banque) et la Banque Algérienne de Développement (la BAD). La première spécialisée dans le drainage de l'épargne publique et la seconde disposant de ressource à long terme (emprunts obligataires).

Toutefois, il est à préciser que le CPA a développé récemment un produit destiné à financer l'acquisition de logements qui n'est autre que "le crédit immobilier".

¹³ Marché financier: c'est le marché des capitaux à moyen et long terme, appelé également marché des valeurs mobilières dont les intervenants sont les émetteurs (Etat ou les entreprises) et les souscripteurs (les ménages, les entreprises, les établissements publics ...etc).

➤ **CREDIT-BAIL (LEASING):**

Le leasing de l'anglais "to lease", qui veut dire "louer"; est une technique de financement de l'acquisition d'un bien durable de consommation ou de production née au XIX (19^{ème}) siècle en grande Bretagne et qui dans sa forme financière sera appropriée par les établissements de crédit; dont quelques uns feront leur métier exclusif, ce sont les "société de leasing".

La première société de leasing a vu le jour aux Etats-Unis, en Californie en 1952. Elle portait le nom de: " United States Leasing Corporation" et pratiquait le leasing mobilier.

En Algérie, la réforme économique lancée à partir des années 80 à ce jour, et cela en imposant des règles régissant l'économie de marché, a offert l'opportunité aux acteurs économiques d'envisager le recours à d'autres mécanismes de financement plus souples que les concours bancaires. Parmi ces instruments il y a le crédit-bail, véritable levier pour la croissance économique et l'essor des petites et moyennes entreprises (PME). Néanmoins, cette technique reste très peu pratiquée dans notre pays, seules EL BARAKA BANK et la Caisse National des Mutualités Agricoles (CNMA) par le biais de sa filiale SALEM (Société Algérienne de Leasing Mobilier adoptent le leasing.

- **Définition:**

Le crédit-bail est un contrat par lequel une personne appelée "crédit bailleur" met à la disposition d'un utilisateur appelé "crédit preneur" ou "locataire" un bien meuble ou immeuble, pour une durée déterminée dénommée "durée irrévocable" au cours de laquelle l'entreprise (crédit preneur) paye des loyers. Cette durée est déterminée sur la base de la durée économique du bien (de l'équipement), afin de se prémunir du risque d'obsolescence. Il s'agit d'un contrat de location assorti d'une option d'achat.

Pour l'entreprise, c'est un moyen de financement des investissements. En effet, elle choisit un bien que la société de leasing (ou la banque) lui loue. Au terme du contrat (c'est-à-dire de la durée irrévocable), elle peut soit acquérir le bien en s'acquittant de la valeur résiduelle, soit renouveler la location pour un prix inférieur, ou encore restituer le bien.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

- **Avantages de l'opération:**

a. Pour le banquier:

- ✓ Le bailleur étant propriétaire du bien loué jusqu'à la réalisation éventuelle de la vente, il est moins vulnérable qu'un créancier gagiste;
- ✓ Le locataire (tout comme le bailleur) ne peut mettre fin au contrat durant la période de location. Le banquier sera donc assuré de toucher sa rémunération (sauf défaillance du locataire);

b. Pour l'entreprise:

- ✓ L'entreprise trouve dans cette opération un financement intégral du bien;
- ✓ Elle peut réserver ses ressources à d'autres investissements industriels ou commerciaux;
- ✓ Elle ne peut être dépossédée du bien loué durant toute la durée du contrat (le bailleur étant tenu par son engagement de location jusqu'à la date prévue par le contrat);
- ✓ Elle peut acquérir le bien loué pour sa valeur résiduelle dont le montant est souvent très faible.

- **Inconvénients de l'opération:**

a. Pour le banquier:

- ✓ Dans le cas où le locataire serait défaillant, la revente du bien loué ne lui assurera pas forcément une couverture totale de la perte subie;
- ✓ Les bien loués peuvent être difficiles à récupérer, surtout s'ils ont été détruits ou détériorés;
- ✓ Toujours dans le cas de défaillance du débiteur, le bailleur risque de voir le bien financé tomber en désuétude, à cause d'une évolution technologique rapide. Ce cas est particulièrement fréquent dans le cas de biens informatiques.

b. Pour l'entreprise:

- ✓ Le coût du crédit-bail est souvent trop élevé, ce qui le rend difficile d'accès aux petites entreprises;
- ✓ L'entreprise ne peut acquérir le bien par anticipation, ce qui l'oblige à attendre la fin du contrat pour pouvoir le faire.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

Remarque:

Il existe deux formes de leasing, selon que le bien à financer est mobilier ou immobilier. Nous pouvons donc , distinguer entre le "crédit-bail mobilier" et le "crédit-bail immobilier".

1. Le leasing mobilier: celui-ci porte sur des biens d'équipements, du matériels et de l'outillage.

2. Le leasing immobilier: celui-ci porte sur des biens immeubles à usage professionnel achetés ou construits par la société de crédit-bail.

Nous pouvons également, différencier selon l'implantation du bailleur et du preneur, entre le "crédit-bail national" et le "crédit-bail international".

1. Le crédit-bail national: met en relation un crédit preneur et un crédit bailleur appartenant à un même pays.

2. Le crédit-bail international: celui-ci met en relation un crédit preneur et un crédit bailleur situés dans deux pays différents.

Le leasing peut être schématisé comme suit:

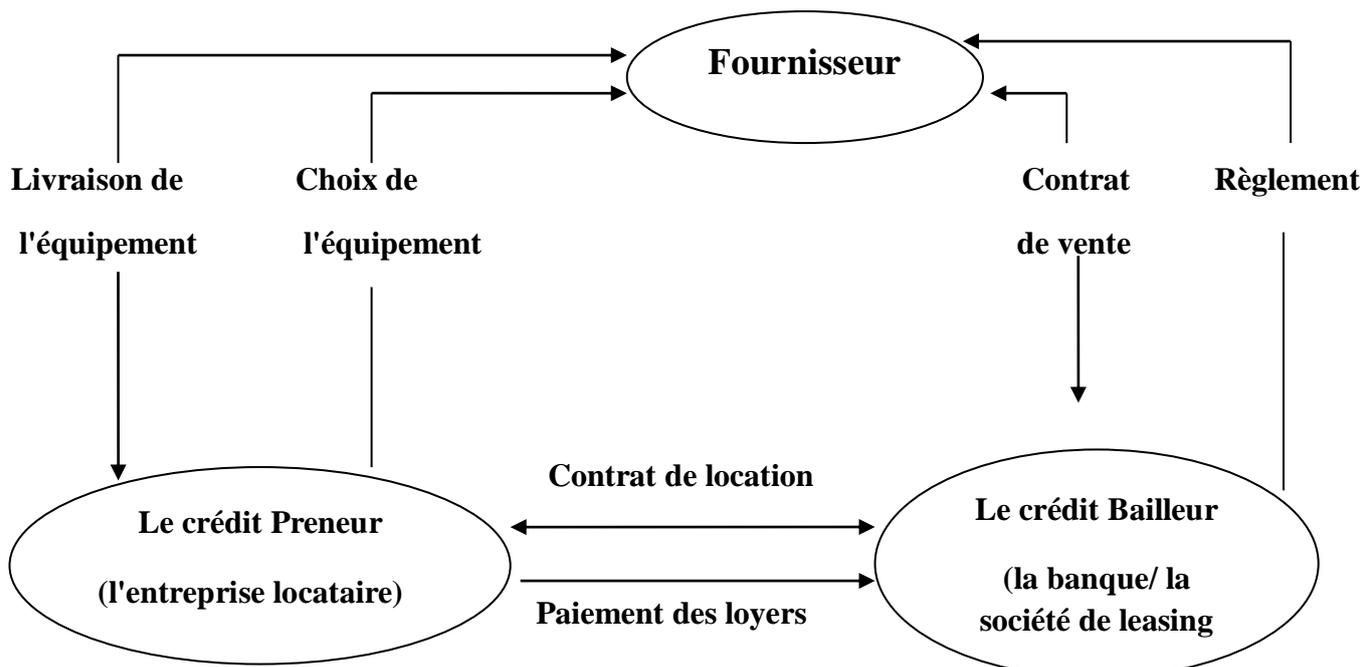


Figure N°1: Représentant l'opération de leasing¹⁴

1.2.2.2. Autres moyens de financement:

A. Le capital risque:

Le capital risque est une forme de financement permettant de procurer à des entreprises de petite et de moyenne taille, les fonds propres nécessaires à leur développement et à la réalisation de leur croissance. L'investisseur en capital risque est un partenaire actif qui apporte non seulement un soutien financier, mais aussi un appui intellectuel et accepte de partager les risques de l'entreprise.

Dans sa définition originale restrictive, le capital risque se limitait au départ au financement de la création de PME (Start-up) innovante à fort potentiel de croissance qui sont considérés comme étant des investissements à haut risque mais à rendement élevé.

Progressivement le concept a évolué pour donner lieu à la notion générale de capital investissement avec ses trois composantes: Le capital création, le capital développement et le capital transmission. S'il est vrai que la part de chacune de ses trois composantes (création,

¹⁴ Mémoire de fin d'étude "Le banquier et le financement bancaire", Ecole supérieure de banque.

développement et transmission) dans le total des portefeuilles des sociétés de fonds de capital investissement dépendent du niveau de développement économique de pays et de ses spécificités propres, il est facile de constater que depuis les années 80 nous avons assisté à un recentrage¹⁵ des activités de ses fonds sur le développement et la transmission au détriment de la création jugée à haut risque.

Aujourd'hui avec la montée du chômage dans la quasi-totalité des pays, il y a de nouveau un regain d'intérêt pour les start-up considérées comme la solution pour la création d'emploi des jeunes.

B. Le financement interentreprises:

C'est un crédit consentis pour deux ou plusieurs entreprises, une partie de l'exploitation de l'entreprise est assurée par ses propres moyens (le fond de roulement) et l'autre partie, est financée par des crédits à courts termes.¹⁶

- Crédit fournisseur;
- L'escompte;
- L'affacturage.

- *Crédit fournisseur:*

"Le crédit fournisseur est un crédit à l'exportateur par la banque".¹⁷

C'est les délais de paiement d'un fournisseur accordé à son client contre marchandises achetées ou services rendus, les dettes peuvent se matérialisées sous deux formes, facteurs ou effets de commerce.

- *L'escompte:*

L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier mis à la disposition du porteur de l'effet de commerce non échue le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions), contre le transfert à son profit, de la propriété de la créance et de ses accessoires.

¹⁵ Recentrage:Stratégie qui consiste , pour une entreprise qui s'est diversifiée, à concentrer ses activités sur le métier qu'elle maîtrise le mieux pou lui permettre d'occuper une position dominante.

¹⁶ BOUYACOUB Farouk, "l'entreprise et le financement bancaire", op.cit, p.260.

¹⁷ Dominique PLIHON, IEZABEL, couppey-soubyran, éd economica, Paris, 1994, P.134.

- *L'affacturage:*

Opération ou technique de gestion financière par laquelle, dans le cadre d'une convention un organisme spécialisé gère les comptes clients d'entreprises en acquérant leurs créances, en assurant le recouvrement pour son propre compte et en supportant les pertes éventuelles sur les débiteurs insolvable. Ce service, qui permet aux entreprises qui y recourent d'améliorer leur trésorerie et de réduire leurs frais de gestion, est rémunéré par une commission sur le montant de factures.

C. Le financement du commerce extérieur:

L'Algérie, après une trentaine d'années sous le régime socialiste, a opté depuis un peu plus d'une décennie pour l'économie de marché et donc à l'ouverture sur le monde. C'est pour cette raison que les échanges commerciaux avec les autres nations ont évolué considérablement.

Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des montants colossaux sur lesquels elles portent. D'où la nécessité de l'intervention d'un agent connaisseur en matière de commerce international.

Cet agent, qu'est le banquier, intervient par la mise en place des financements suivant:

- Le crédit documentaire et remise documentaire dans le cas du financement des importations;

- Le crédit acheteur et le crédit fournisseur dans le cadre du financement des exportations.

➤ **Crédit à l'importation:**

Une opération de commerce extérieur de par l'éloignement géographique, les différences de réglementations et de langues, revêt des risques considérables pour les opérateurs économiques l'initiant, à savoir l'importateur et l'exportateur qui constituent les deux parties de base d'une transaction internationale.

La réalisation d'une transaction commerciale entre ces deux parties est constamment concomitante avec une double condition. En effet, le vendeur (exportateur) n'accepte de se

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, tandis que l'acheteur (l'importateur) n'accepte le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.

Pour introduire la confiance entre ces parties qui du fait de la distance, sont imparfaitement renseignées l'une sur l'autre, le banquier a instauré la technique du "crédit documentaire" et de la "remise documentaire".

a. Le crédit documentaire:

Le crédit documentaire, normalisé par la Chambre de Commerce International (CCI) est l'opération par laquelle une banque appelée "banque émettrice". à la demande de son client "importateur", s'en gage par l'intermédiaire d'une "banque correspondante" (banque de l'exportateur) en faveur de l'exportateur, à réaliser par paiement, acceptation ou négociation les documents constatant l'expédition des marchandises, effectuée dans les conditions stipulées par l'importateur.

Le crédit documentaire constitue un engagement par signature conditionnel, remplissant une double fonction d'instrument de crédit et de moyen de paiement garanti.

Ainsi, l'opération d'un crédit documentaire fait intervenir quatre principales parties:

- Un acheteur ou importateur nommé "donneur d'ordre".
- La banque de l'acheteur, dite "banque émettrice".
- Un vendeur, exportateur appelé "bénéficiaire".
- La banque de l'exportateur, dite "notificatrice" ou confirmatrice".

Le crédit documentaire est donc:

- Un moyen de règlement des transactions commerciales;
- un instrument de crédit;
- Une garantie de paiement pour le vendeur sous réserve de la remise des documents.

Il est important pour l'importateur d'avoir constamment à l'esprit que le paiement est lié à la conformité des documents et non à celle de la marchandise elle-même, qui n'est aucunement prise en compte dans son aspect physique et réel. En effet, dans le crédit documentaire il est fait abstraction des conditions du contrat commercial liant l'acheteur au

vendeur. La banque émettrice ne prend en considération que les conditions indiquées par l'importateur dans sa "demande d'ouverture de crédit documentaire".

▪ **Formes de crédits documentaires:**

Selon le degré de sécurité croissant pour l'expéditeur et le coût le plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en trois catégories:

- Le crédit documentaire révocable.
- Le crédit documentaire irrévocable.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

✓ **Le crédit documentaire révocable:**

Ce type de crédit peut être annulé à tout moment par la banque émettrice; à son initiative ou à celle de l'importateur sans que le vendeur s'oppose à cette annulation. Il s'agit d'un simple avis qui n'engage la responsabilité d'aucune partie intervenante vis-à-vis de l'expéditeur. Cependant, l'annulation est sans effet si la banque émettrice a accepté les documents.

Cette forme de crédit offrant peu de sécurité à l'expéditeur, son utilisation est très rare.

Selon l'article 6 des Règles et Usances Uniformes (RUU) de la CCI, en l'absence d'indications stipulant que le crédit est révocable dans l'ordre d'ouverture, le crédit documentaire est réputé "irrévocable".

✓ **Le crédit documentaire irrévocable:**

L'article 9-a des RUU de la CCI stipule:

<< Un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice, pour autant que les documents soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice, et que les conditions du crédit soient respectées, un engagement ferme ...>>.

D'après cet énoncé, le crédit documentaire irrévocable crée pour la banque émettrice un engagement ferme de payer. Celle-ci ne peut annuler ou modifier cet engagement sans le consentement des parties concernées (le donneur d'ordre, la banque émettrice et la banque

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

notificatrice). La banque émettrice est tenue de réaliser le crédit tant que les documents présentés par l'exportateur sont conformes aux stipulations de la lettre d'ouverture.

De ce fait, cette forme de crédit est plus sécurisante pour le fournisseur que le crédit révocable et par conséquent, plus usitée.

✓ **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé:**

Il arrive que l'exportateur ne se contente pas de l'engagement de la banque émettrice, et préfère que celui-ci soit conforté par l'engagement d'une autre banque dite "confirmatrice" (généralement sa propre banque). Il exigera alors, de l'importateur l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est clairement défini par l'article 9-b des RUU de la CCI:

<< La confirmation d'un crédit irrévocable par une autre banque (confirmatrice), agissant sur autorisation ou à la demande de la banque émettrice, constitue un engagement ferme de la banque confirmatrice s'ajoutant à celui de la banque émettrice>>.

En confirmant un crédit, la banque notificatrice devenue "banque confirmatrice" assume une obligation de paiement indépendante et ferme. Elle s'engage au même titre que la banque émettrice à réaliser l'opération de crédit qui ne peut faire l'objet d'une annulation ou d'une modification sans l'accord unanime de toutes les parties.

✓ **Le crédit documentaire selon les modalités de paiement:**

La classification sus mentionnée, des crédits documentaires se base sur le critère de sécurité, mais les crédits documentaires peuvent également être classifiés selon les modalités de paiement comme suit:

Le crédit documentaire payable à vue:

C'est le type de crédit le plus usité. Il se traduit par le payement du bénéficiaire dès la présentation des documents exigés, documents contrôlés et reconnus conformes.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

Le crédit documentaire contre acceptation:

Dans ce cas, une traite à échéance remplace le paiement. Ceci entraîne l'émission de la dite traite, acceptée par la banque émettrice. Cette formule permet d'accorder un délai de règlement à l'importateur. Quant au bénéficiaire, celui-ci peut escompter la traite auprès de sa banque.

Le crédit documentaire contre acceptation et aval:

Il s'agit d'un crédit documentaire contre acceptation assorti de l'aval de l'effet par la banque de l'importateur.

b. Remise documentaire:

La remise documentaire est une technique de paiement, son objectif est de faire intervenir les banques, à la fois la banque de l'importateur et la banque de l'exportateur lors d'opération à l'international, et ce pour garantir le non déroulement des opérations commerciales internationales.

La remise documentaire à ceci de particulier que l'importateur et l'exportateur s'échange donc par l'intermédiaire de leur banquiers respectifs les documents liées à la transaction contre règlement. Les deux banquiers servant d'intermédiaire et de garants de la bonne fin des transactions.

Le déroulement de la remise documentaire est assez long est peut s'apparenter au déroulement de crédit documentaire.

On pourra en effet distinguer deux types de remises documentaires, une première remise documentaire import et une seconde remise documentaire export.

On pourra également distinguer une remise documentaire contre paiement et une seconde remise documentaire contre acceptation.

Lors de remise documentaires, le rôle de la banque de l'importateur ou de la banque de l'exportateur leur permet de ne supporter ni engagement, ni aucune responsabilité, à contrario du crédit documentaire.

Les intervenants dans une opération de remise documentaire sont en nombre de quatre:

- L'exportateur ou donneur d'ordre;
- La banque de l'exportateur;
- L'importateur (le tiré);
- La banque de l'importateur (banque présentatrice).

➤ **Le crédit à l'exportation:**

L'essor des entreprises dépend des parts de marchés qu'elles détiennent. Celles-ci pouvant se limiter uniquement au marché local doivent prétendre à l'extension, à la recherche de leur équilibre financier et à leur développement de par le monde. De ce fait, elles doivent s'ouvrir aux différents marchés mondiaux par le biais des exportations pour bâtir une perpétuelle croissance.

Pour faciliter ces exportation et pallier à une concurrence internationale de plus en plus accrue, les crédits à l'exportation ont été mis en place, permettant aux exportateurs d'accorder des délais de paiement et libérant les importateurs étrangers des problèmes de crédit.

Dans le registre des crédits destinés au financement des exportations, nous aborderons respectivement:

- Le crédit fournisseur;
- Le crédit acheteur;
- Le factoring à l'international.

a. Le crédit fournisseur:

<<C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'acheteur étranger>>. ¹⁸

Dans le cas d'un préfinancement, le crédit fournisseur sera une aide de trésorerie destinée à couvrir les besoins nés durant la période d'étude, d'approvisionnement et de fabrication précédant l'exportation cas d'une mobilisation de créances commerciales, l'aide du

¹⁸ BENHALIMA A. Pratique des techniques bancaires - Référence à l'Algérie, édition Dahlab, Alger, 1997.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

banquier se fera la prise à l'escompte des papiers commerciaux constant la dette de l'importateur envers son fournisseur.

La condition de mise en place d'un crédit fournisseur est le caractère obligatoirement commercial de la créance de l'exportateur.

Remarque:

Les risques liés à ces crédits sont considérables: risque d'interruption du marché, risque monétaire, risque catastrophique... etc. Aussi le banquier devra chercher à obtenir une assurance crédit. Celle-ci est donnée par la COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) en France, Hermès en Allemagne, et la CAGEX (Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations) en Algérie.

b. Le crédit acheteur:

Il s'agit d'un crédit accordé par une banque ou un groupe de banques à l'importateur ou à son banquier. Son objet exclusif sera le règlement du montant résultant de la transaction passée entre l'importateur et son fournisseur.

L'exportateur trouve dans ce crédit l'avantage de se libérer, à la fois, du risque commercial, et de la charge financière induite par un éventuel délai de paiement accordé.

La réalisation de l'opération est relativement simple: le banquier paie comptant l'exportateur pour le compte de son acheteur, au fur et à mesure de l'avancement du contrat commercial.

c. Le factoring à l'international:

A. BOUDINOT et J-C FRABOT¹⁹ Ont défini le factoring à l'international comme étant: <<L'achat ferme et définitif par le factor des créances commerciales à court terme que détient une entreprise sur ses acheteurs étrangers>>.

Il s'agira donc de l'adaptation de la technique abordée précédemment, en vue du financement des exportations.

¹⁹ A. BOUDINOT, J-C Frabot, Techniques et pratiques bancaires, 4^{ème} édition, Edition SIREY, Nancy, 1976.

Cette technique est donc beaucoup plus avantageuse pour l'exportateur qui, tout en étant assuré du non recours du factor, en cas de non-paiement, mobilise son poste "clients étrangers".

SECTION 2: LES RISQUES ET LES GARANTIES D'UN CREDIT BANCAIRE:

2.1. LES RISQUE D'UN CREDIT BANCAIRE:

Comme nous l'avons précédemment précisé, le risque crédit est la menace potentielle résultant de l'acceptation par le banquier d'aider son client financièrement. Cette menace pourra donc prendre plusieurs forme auxquelles correspond un certain nombre de risques sur tous les niveaux de vie du crédit.

Nous allons, dans cette section, présenter les principaux risques encourus par le banquier, à savoir, les risques financiers et non financiers.

2.1.1. Les risques financiers:

a. Le risque de contrepartie:

Il apparaît dès lors qu'un investisseur ou une entité effectue un prêt d'argent ou investit son capital. Le risque de contrepartie correspond à la probabilité de défaillance d'un emprunteur ou d'une structure donnée. Il se matérialise par le fait que les sommes investies ne sont pas remboursées et sont donc une perte sèche pour le prêteur ou l'investisseur, ou à minima, un manque à gagner tant que la contrepartie ne rembourse pas.²⁰

b. Le risque de liquidité:

Il correspond à l'incapacité que peut avoir, soit un marché, à absorber des volumes de transactions étoffés sans impact significatif sur le cours de l'actif, ou soit un agent économique, à faire face à ses engagements immédiats. Pour une banque, le risque de liquidité consiste à ne plus pouvoir assumer des retraits importants de dépôts à court terme. Le risque de liquidité peut provenir d'une impossibilité de refinancement pour une banque alors que,

²⁰ Thirrey Roncalli, "la gestion des risques financier", 2^{ème} édition, economica, Paris, 2009, P.161.

parallèlement, elle aura réalisée une forte transformation de ses dépôts à court terme en prêts à long terme.²¹

c. Le risque du taux d'intérêt:

Il est le risque que fait courir, au porteur d'une créance ou à un emprunteur à taux fixe ou à taux variable, l'évolution des taux d'intérêt entre la date de contraction d'un engagement (prêteur ou emprunteur) et la date du règlement de la dette. Le risque de taux d'intérêt implique fréquemment un risque de moins-value temporaire ou définitif en capital. Il peut s'appliquer aussi bien à un investisseur en titres de créances négociable qu'à un prêteur de derniers.

d. Le risque de change:

Il est lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoirs libellés en devise étrangère. De même, la hausse des taux des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie pour des engagements libellés en devises étrangères. Il se mesure par la position de change qui se définit comme le solde net de ses avoirs dans une devise donnée.

e. Le risque de marché:

C'est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille d'actifs ou éventuellement un passif.

Les différents facteurs de risques liés au marché sont les taux d'intérêt, les cours de change, les cours des actions et les prix des matières premières. Les variations de ces différents éléments donnent naissance au risque de marché.

2.1.2. Les risques non financiers:

a. Le risque opérationnel:

Il se définit comme le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille d'actifs ou éventuellement un passif.

²¹ Olivier Hassid, "la gestion des risques", éd Dunod, paris, 2005, P.180.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

Les différents facteurs de risques liés au marché sont les taux d'intérêt, les cours de change, les cours des actions et les prix des matières premières. Les variations de ces différents éléments donnent au risque de marché.

b. Le risque systématique:

c'est le risque associé systématiquement à un type de produit ou de marché sur lequel se positionne un investisseur. Le risque systématique est ainsi l'un des risques de l'investissement boursier puisque l'ensemble des titres ont une sensibilité plus ou moins forte aux variations enregistré sur les marchés financiers.

Les différents facteurs de risques liés au marché sont les taux d'intérêt, les cours de change, les cours des actions et les prix des matières premières. Les variations de ces différents éléments donnent naissance au risque de marché.

c. Le risque stratégique:

Ce risque est difficile à quantifier c'est-à-dire, qu'il ne peut être par une allocation spécifique de fonds propres. Il provient principalement des décisions prises par la banque concernant les politiques appliquées. IL y a aussi une influence considérable de la concurrence et des modifications liées à la réglementation.

2.2. LES GARANTIES BANCAIRES:

Les garanties bancaires demeure un problème fondamental suscitant de vifs débats entre les acteurs du financement. Si pour les uns elle est perçue comme une source de démotivation de l'entreprise, les autres la considèrent comme l'élément clé faisant le crédit. Mais la garantie fut-elle de qualité, suffit-elle pour octroyer un crédit?

La garantie est ce avec quoi la banque pourra se faire rembourser en cas de défaillance ou de non exécution de l'entreprise. Elle a un caractère accessoire et même si elle est indispensable dans le processus de financement, elle ne suffit pas à assurer le financement.

L'impact de la garantie sur l'obtention du financement bancaire est bien différent voire proportionnel aux niveaux du risques confrontés par la banque. De ce fais, on ce fais, on cite quelques types de garanties tel que:

2.2.1. Les garanties personnelles:

Une garantie ou une sûreté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui permettent de désintéresser le créancier (la banque), si à l'échéance le débiteur principale ne satisfait pas ses obligations et on mentionne: le cautionnement et l'aval.

- *Le cautionnement:*

Selon l'article 644 du code civil, << 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

- *L'aval:*

<<L'aval est un engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal, l'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé>>. ²³

2.2.2. Les garanties réelles:

Les garanties réelles sont constituées par l'affectation d'un bien meuble ou immeuble jusqu'au paiement de la créance. En les comparant avec les garanties personnelles, elles apparaissent plus faciles à mettre en œuvre puisque la banque peut prendre le bien, si à l'échéance l'emprunteur se trouve défaillant. Les sûretés réelles se subdivisent en deux formes: l'hypothèque et le nantissement.

- *L'hypothèque:*

C'est la sûreté réelle immobilière par excellence, elle s'applique sur les biens immobiliers au terme de l'article 882 du code civil. <<L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quelque soit le débiteur de l'immeuble hypothéqué, au moment de la réalisation de l'hypothèque>>.

²² L'article 644 du code civil.

²³ M.S, N.L, R.N, Etude et gestion d'un crédit d'investissement dans un établissement bancaire P37.

Chapitre II: Les différents moyens de financement de la PME

- *Le nantissement:*

Selon l'article 948 du code civil, << le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette d'une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires ou aux créanciers inférieurs en rang>>. ²⁴

Ces garanties permettent aux banques de réduire significativement leur risque de pertes monétaires en exerçant leur droit de liquidation de ces actifs matériels en cas de paiement de la part de l'emprunteur. La garantie préserve donc au banquier une certaine marge de sécurité pour parer aux éventuels risques (risques de crédit essentiellement).

La garantie peut être analysée comme une fonction inverse du problème de financement en ce sens que plus la garantie proposée est élevée, moins il se pose un problème de financement. De même, une garantie faible posera toujours un problème de financement, la préoccupation principale de la banque étant de se rassurer que les remboursements seront effectués.

Il ressort donc, que le problème de financement est surtout un problème de risque et de garantie. Dans une étude réalisée sur l'accès des PME au financement bancaire, il relève que le refus en cas de manque de garanties est de 32.3% pour les PME. Le conflit existant entre ces deux variables (risque et garantie) détermine la problématique du financement. Si la garantie atténue le risque, il n'en demeure pas moins qu'elle se doit d'être consistante et au mieux être toujours supérieur au niveau de risque pour parer au problème de financement bancaire.

Toutefois, même si la garantie est un facteur important pour assurer le financement, la confiance suscitée par les dirigeants des PME à travers leur système de gouvernance en est un autre.

²⁴ M.Y. BOUMGHAR, la relation pme-banque: "essai de compréhension" P9.

SECTION 3: ORGANISMES ET INSTITUTIONS SPECIALISEES DANS LE SOUTIEN ET LA PROMOTION DES PME

Outre le ministère des PME, il y a des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

3.1. L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI):

L'ANDI est créée en Août 2001, elle est venue remplacer APSI (Agence de Promotion et de Soutien de l'Investissement), elle est au service des investissements nationaux et étrangers.

L'ANDI est chargée de la réalisation des tâches suivantes:

- La promotion de développement et le suivi des investissements;
- Facilite l'accomplissement de la formalité de constitution des sociétés;
- Accorde de l'avantage hier à l'investissement dans le cadre de dispositif en vigueur;
- Faire face à l'évolution rapide de l'environnement économique.

L'ANDI dispose un délai de soixante-douze (72) heures maximum à compter de la date de dépôt de la déclaration.

✓ *Les avantages et garanties accordés par l'ANDI:*

a. En phase de réalisation:

- Les exonération des crédits de douane pour les équipements importés;
- La franchise de la TVA pour les biens et les services entrants directement dans la réalisation des investissements.

b. En phase de l'exploitation:

- L'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS);
- L'exonération de la taxe sur l'activité professionnelles (TAP).

3.2. L'agence nationale de soutien d'emploi de jeune (ANSEJ):

Ce dispositif l'ANSEJ a été après l'échec du dispositif d'insertion professionnelle de jeunes en application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N° 96-74 du 24 Juin 1996.

Elle a pour mission, la création d'entreprises rentables créatrices d'emplois, dans ce cadre l'agence a été chargée:

- De conseiller et d'assister le promoteur dans les différentes phases du projet d'investissement;
- D'informer l'investissement sur les lois relatives à l'exercice de son activité;
- De gérer, conformément à législation et la réglementation en vigueur, les dotations du fond national;
- D'encourager tout autre forme d'actions;
- De mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations des natures économiques, techniques, législatives...etc.

Les jeunes promoteurs disposaient de trois (03) modes de financement de leur projet. Chaque mode présente des avantages fiscaux et parafiscaux et des aides financiers qui varient selon le niveau de l'investissement, de réalisation.

a. L'autofinancement:

Dans ce type de financement, la totalité du financement du projet crée par le jeune promoteur lui appartient, le montage financier est composé uniquement et entièrement de l'apport personnel du promoteur.

b. Le financement mixte:

Dans ce type de financement, le montage est composé seulement de l'apport personnel des jeunes promoteurs et du crédit sans intérêt de l'ANSEJ qui varie selon le niveau de l'investissement.

c. Le financement triangulaire:

Ce financement est constitué de l'apport où des jeunes promoteurs qui varie selon le niveau de l'investissement et de localisation de l'activité, du crédit sans intérêt par la banque.

3.3. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM):

L'ANGEM est créée par le décret exécutif N° 04-14 du 22 Janvier 2004, représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité.

La direction générale a été installée en Octobre 2004.

a. Le micro crédit:

- Le micro crédit est un prêt remboursable dans le délai de 12 à 60 mois (1 à 5 ans), permettant l'achat d'un petit équipement en matière première de démarrage pour exercer une activité ou un métier;
- Il est destiné pour les citoyens sans revenus ou de revenus instables et irréguliers et les femmes aux foyers;
- Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de bien et services.

b. Les conditions d'éligibilité:

- Etre âgé de 18 ans et plus;
- Sans revenu ou disposants de petits revenus instables et irréguliers;
- Avoir une résidence fixe;
- Posséder un savoir-faire ou une qualification avérée en relation avec l'activité projetée;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité;
- Mobiliser un apport personnel de 3 à 5 % du coût global de l'activité selon le cas;
- Au titre de l'achat de matière première, mobiliser un apport de 10 % du coût global qui ne saurait dépasser 30 000 DA;
- Verser les cotisations au FGMMC pour le crédit bancaire;
- S'engager à rembourser le montant du prêt et des intérêts non rémunérés à l'ANGEM en fonction des échanges arrêtés.

3.4. La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC):

A mis en place un dispositif de financement des chômeurs de 35 à 50 ans, pour des montants d'investissement pouvant atteindre 5 millions DA. Il inclut un système de prêts (prêt initial à taux 0 et prêts à taux bonifié), un fonds de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque, et un accompagnement, le dispositif est encadré par une réglementation particulière.

CONCLUSION:

Au terme de ce chapitre, nous avons présenté la gamme des produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit. Chaque produit répond à un besoin bien spécifique pour les entreprises. On constate que plusieurs modes de financements bancaires sont possibles pour la création et le développement d'une PME, puisque le financement bancaire présente la seule source de financement de l'investissement en général y compris les PME, vu l'absence de diversification des sources de financement à savoir le marché financier qui reste toujours dans son état embryonnaire.

Cependant, malgré la disposition des crédits bancaires comme une source de financement, les entrepreneurs continuent de considérer l'accès aux crédits bancaires comme une contrainte majeure, puisqu'ils se heurtent à plusieurs difficultés qui entravent leurs accès aux crédits bancaires.

INTRODUCTION:

Après avoir vu et présenter la PME et le mode de financement bancaire de cette dernière, nous allons consacrer ce dernier chapitre à l'étude d'un cas pratique pour illustrer et voir la façon de traitement des dossiers de demande des crédits d'investissement.

Ainsi, nous allons suivre dans ce chapitre les projets soumis à l'étude, depuis le dépôt du dossier, jusqu'à l'établissement final de la demande de crédit et la mise en place de celui-ci, mais avant de traiter le dossier de crédit, nous présenterons l'institution auquel a été soumis la demande d'octroi de crédit qui est la Banque Nationale d'Algérie (BNA).

Notre étude sera organisée en deux (02) sections, dans la première section, nous allons présenter l'organisme d'accueil (BNA). La deuxième section portera sur l'évaluation du dossier du crédit d'investissement accordé.

SECTION 1: PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL

(BANQUE NATIONALE D'ALGERIE)

1.1. HISTORIQUE DE LA BNA:

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) est une banque de détail. Elle exerce son activité dans plusieurs régions du pays, cette banque commerciale traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable.

Elle fut créée le 13 Juin 1966 et c'est la première banque commerciale nationale. Elle exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et la réglementation des banques. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprise, qu'aux professionnels et/ou particuliers.¹

La Banque National d'Algérie est considérée comme la doyenne des banques algériennes. Durant toutes ces années, elle a connu, en tant qu'institution financière faisant partie intégrante du système bancaire algérien, deux périodes durant lesquelles elle s'est assuré la fiabilité de ses clients, notamment à travers l'économie planifiée et l'étape de la mise en œuvre des réformes caractérisées par la libéralisation économique. Sa création s'est opérée dans un contexte particulier marqué par la volonté des pouvoirs publics de l'époque de "nationaliser" totalement le secteur des finances.

"A l'indépendance, 1962, on pouvait compter pas moins d'une vingtaine de banques dans le pays. Celles-ci, contrôlées par des français, se sont montrées réticentes quant à leur participation active dans le financement de l'activité économique, au regard notamment de l'option socialiste du pays. Des lors, il est apparu nécessaire pour les pouvoirs publics algériens de procéder à la réorganisation du système bancaire en vue de son adaptation aux nouvelles réalités et exigences algériennes". Lit-on dans un document retraçant les conditions dans lesquelles a été fondée cette banque. Ainsi précise-t-on de même source, "avec la nationalisation des établissements étrangers, deux banques ont été créées à savoir:

¹ Documents internes de la BNA

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

la Banque Centrale (BCA) le 13 Décembre 1962, et la Caisse de Développement (CAD), le 7 Mai 1963, devenue plus tard la Banque Algérienne de Développement".²

Suivant cette même volonté de l'Etat, est créés, le 13 Juin 1966, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), considérée comme la première banque commerciale nationale. Ses activités tournaient autour des activités d'une banque de dépôt. Elle détenait, en outre le monopole du financement de l'agriculture. En 1982, elle a été restructurée par les pouvoirs publics en lui créant une nouvelle banque spécialisée. Cette dernière aura pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural.

Avec la promulgation de la constitution de 1989 qui consacre l'abandon de l'option socialiste, "un corpus de textes juridiques afférent aux réformes économiques ouvre de manière progressive, mais irréversible, la transition vers l'économie du marché", précise-t-on de même sources. Ainsi, selon le même document, "la loi n° 88-01 Du 12 Janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie a des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA, notamment par le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit, dans le nouveau système, par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor, la libre domiciliation des entreprises auprès des banques et enfin la non-automaticité des financements. La loi 90-10³ du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit pose, quant à elle, une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle pose des dispositions fondamentales, dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques".

A partir de ce jour, la BNA, à l'instar des autres banques, est considérée "comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle et principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement". Parmi, ses prérogatives, la BNA peut également effectuer des opérations de change sur l'or, les métaux précieux et les pièces, le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente des valeurs immobilières et de tout produit financier, le conseil et l'assistance financière et d'une manière générale par la Banque d'Algérie. Sur le plan interne de la banque, "les réformes

² AMMOUR. Benhalima "le système bancaire algérien: textes et réalités". Ed, Dahleb, 1996, p. 24.

³ Article N°213 de la loi 90-10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel que sur celui de la gestion sociale".⁴

1.2. PRESENTATION DE L'AGENCE BNA 462 AZAZGA:

Cette organisation s'inscrit dans le cadre des diverses mutations intervenues dans l'environnement bancaire.

Elle intègre d'avantage de nouvelles missions d'ordre commercial, de contrôle et de sécurité qui permettent à l'agence de jouer pleinement son rôle d'interlocuteur et de gestionnaire du portefeuille de la clientèle en vue d'offrir une meilleure qualité de services et de faire face aux nouvelles exigences du marché.

1.3. MISSIONS DE L'AGENCE BNA 462 AZAZGA:⁵

L'agence est un organe d'action commerciale dont les missions principales consistent à:

- La recherche et la collecte des ressources;
- La distribution des crédits;
- La gestion des moyens de paiement;
- La gestion des opérations connexes.

L'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce et à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la direction générale.

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources

⁴ Ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 portant sur la création de la Banque Nationale d'Algérie.

⁵ Documents internes de la BNA

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

1.4. ORGANISATION DE L'AGENCE BNA 462 AZAZGA:

L'organisation de l'agence s'articule autour des principes suivants:

- L'optimisation de la fonction commerciale;
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint;
- La séparation entre le front et le back office;
- l'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle;
- l'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence.

L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployé, selon les catégories suivantes:

- Agence principale;
- Agence de première catégorie;
- Agence de deuxième catégorie;
- Agence de troisième catégorie.

L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé , selon le niveau d'activité par:

- Deux (02) directeurs adjoints chargés respectivement du front et du back office pour les agences principales et de première catégorie;

- Un (01) directeur adjoint pour les agences de deuxième et troisième catégorie.

Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du président directeur général.

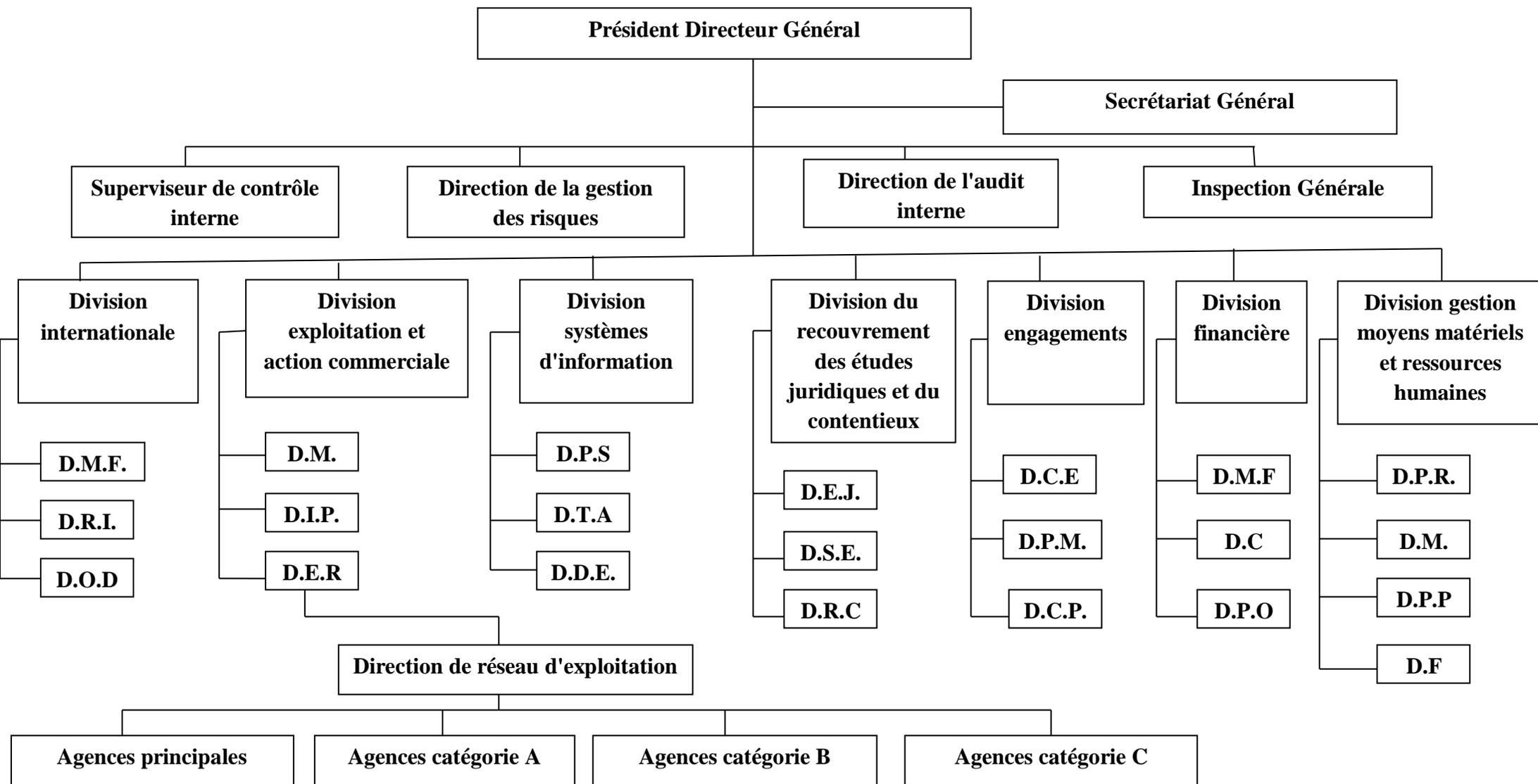
Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le front et le back office, couvrant les activités suivantes:

- Animation commerciale
- Caisse

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

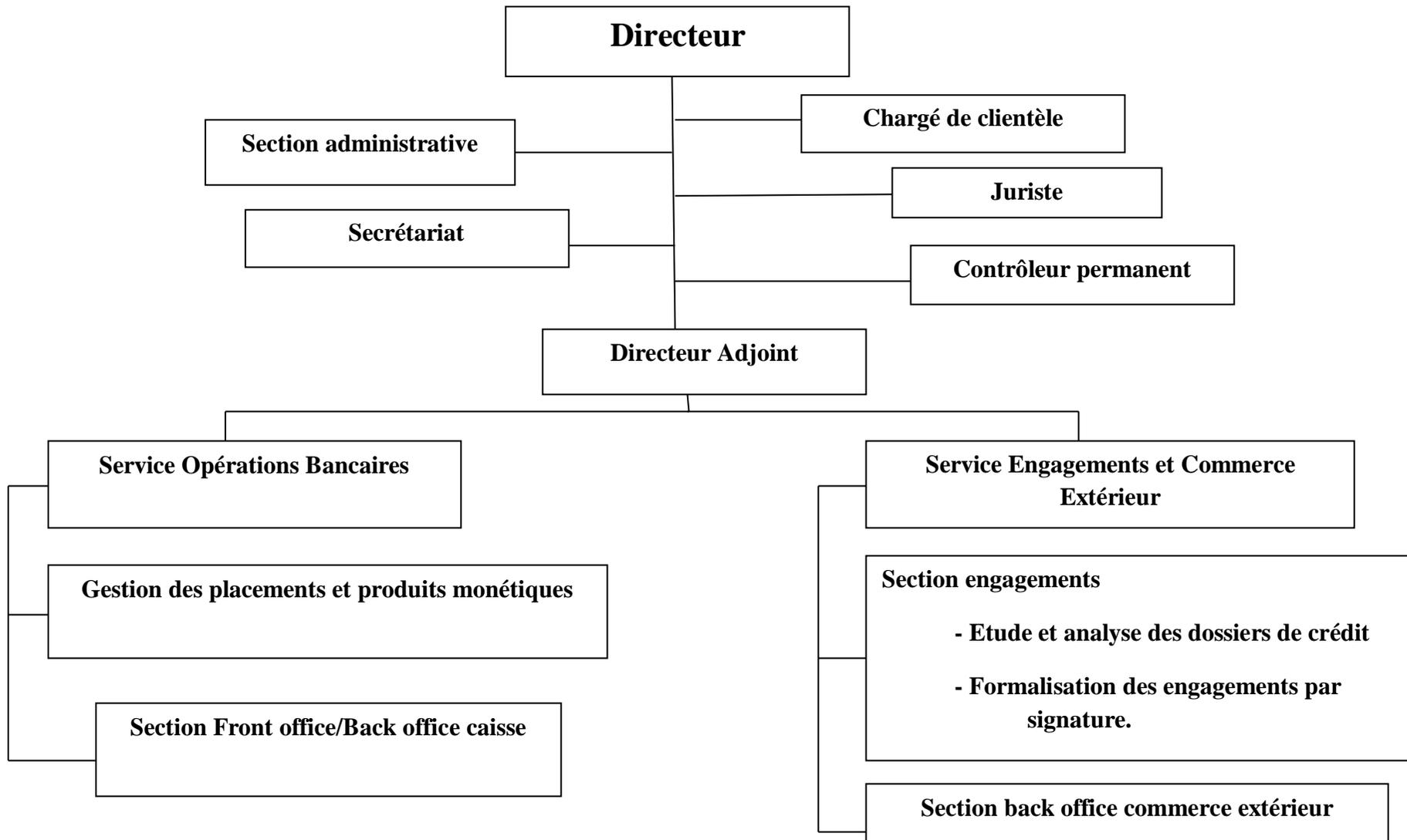
- Crédit
- Juridique et contentieux
- Commerce extérieur
- Contrôle
- Administrative.

Schéma N°1 : Organigramme fonctionnel de la direction générale (DG)



Source: Direction Générale

Schéma N°2 : Organigramme fonctionnel de l'agence BNA d'AZAZGA



Source: Agence BNA AZAZGA

SECTION 2: EVALUATION D'UN DOSSIER D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT⁶

2.1. CONSTITUTION DU DOSSIER DU CREDIT:

2.1.1. Dossier à fournir d'un crédit d'investissement:

Un crédit d'investissement est un crédit à moyen ou un long terme qui a une durée fixe et déterminée. Le crédit est amorti selon un plan de remboursement préalablement convenu.

Pour la constitution du dossier d'un crédit d'investissement il faut:

- Demande écrite signée par le client incluant la nature des concours sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs objectifs et les modalités de leurs remboursements;
- Statuts juridique;
- CV des dirigeants + une copie de la pièce d'identité;
- Attestation fiscal et parafiscales dument apurés ou calendrier de remboursement des dus antérieurs avec l'administration fiscale;
- Registre de commerce;
- Acte de propriété ou bail de location du local devant abriter l'activité;
- Etude technico-économique;
- Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur la durée du crédit;
- Facture pro-forma des équipements à acquérir et devis estimatifs des travaux à réaliser;
- Plan de financement;
- Les trois derniers bilans.

⁶ Documents de la BNA

2.1.2. Identification et présentation de projet:

Le projet consiste en la création d'une station de services qui comprenant les prestations suivantes:

- Distribution de carburant
- Lavage- Graissage- Vidange
- Vulcanisation
- Cafétéria- Restauration
- Ventes d'accessoires automobiles

Le projet sera implanté sur un terrain d'une superficie globale de 1159,50 M² , la surface occupée au sol emprise est:

- Bloc A => 114.39 m²
- Bloc B => 114.39 m²
- Bloc sanitaire => 6.29 m²
- Gardiennage => 24.94 m²
- Cuve à Gas oil => 36.00 m²
- Cuve Essence super => 25.16 m²
- Cuve Essence sans plomb => 18.36 m²
- Dépotage => 76.80 m²

Total surface emprise => 433.08 m²

Le marché de la distribution des hydrocarbures à travers des stations services est un secteur encouragé par l'Etat détenteur de monopole de ce marché.

L'emplacement de cette station de services sur une route nationale n'est pas fortuit mais provient de l'observation du trafic routier y existant sur cet axe.

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

En effet, l'engorgement de la route nationale comme un passage obligé pour toutes les wilayas, et pratiquement pour tous l'Est du pays, notamment les estivants se rendant.

Un grand nombre de véhicules empruntant cet axe que ce soit véhicules lourds, légers et véhicules utilitaires.

2.1.3. Structure de financement:

Le projet remis par le promoteur porte sur la réalisation d'une station de services et l'acquisition de matériels et équipements relatifs au démarrage de cette activité (voir liste des équipements aux annexes), le montant global de ce projet est de 48.494.539,27 DA.

Le client sollicite un CMT de 17.516.039,27 DA représentant 36,12% du coût global du projet, pour une durée de six années dont deux années de différé.

De ce fait, la structure de financement est la suivante:

- Autofinancement: 48.494.539,27 DA. Détaillé comme suit:
 - ✓ Apport en nature: 27.500.00,00 DA
 - ✓ Apport en numéraire: 3.478.000,00 DA
- Crédit bancaire : 17.516.039,27 DA.

2.2. Etude du dossier

2.2.1. Activité de l'entreprise:

- Distribution de carburant:

Ce service compte distribuer plusieurs type de carburant notamment : Gasoil, Essence super, Essence sans plomb.

A cet effet, elle compte acquérir des cuves destinés à chaque type de carburant.

- Lavage- Graissage- Vidange:

Cette prestation est destiné à tous type de véhicules (léger, lourds ...). Un équipement de station lavage graissage est compris dans le projet pour l'accomplissement de cette prestation.

➤ Vulcanisation:

Ce service est destiné à la réparation et vente de pneus.

➤ Cafétéria- Restaurant:

➤ Ventes d'accessoires automobiles:

Ce rayon regroupe la vente de différents accessoires notamment:

Filtre à l'huile, Filtre à carburant, Filtre à air, Liquide de refroidissement, Des huiles moteurs, Graisse ... etc.

2.2.2. L'état d'avancement du projet:

A la remise du dossier de demande de crédit, le promoteur était en possession du terrain devant abriter l'activité et avait réalisé une grande partie des infrastructures prévues dans le projet.

2.2.3. Analyse prévisionnel:

Les bilans prévisionnels des six (06) années qui suivent la réalisation du projet en question remis par le promoteur sont les suivants:

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

BILAN ARRETE AU 31 DECEMBRE 2016

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	40 000,00	160 000,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00		
Bâtiments	27 500 000,00	550 000,00	26 950 000,00		
Autres immobilisations	17 516 039,27	1 771 603,93	15 744 435,34		
TOTAL 2	48 694 539,27	2 361 603,93	46 332 935,34	TOTAL 1	28 000 000,00
STOCKS				DETTES	
Stocks de marchandises	1 253 367,80		1 253 367,80	Emprunts bancaire	17 516 000,00
				Détentions pour compte	9 936,00
				Dettes d'exploitation	124 627,65
TOTAL 3	1 253 367,80		1 253 367,80	TOTAL 5	17 650 563,65
CREANCES					
Avances pour comptes	8 265,40		8 265,40		
Avances d'exploitation	19 520,00		19 520,00		
Disponibilités	3 645 012,21		3 645 012,21	Résultat de l'exercice	5 608 537,10
TOTAL 4	3 672 797,61		3 672 797,61		
TOTAL GENERAL	53 620 704,68	2 361 603,93	51 259 100,75	TOTAL GENERAL	51 259 100,75

BILAN PREVISIONNEL ANNEE 2017

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	80 000,00	120 000,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00		
Bâtiments	27 500 000,00	110 000,00	27 390 000,00		
Autres immobilisations	17 516 039,27	3 543 207,86	13 972 831,41		
TOTAL 2	48 694 539,27	3 733 207,86	44 961 331,41	TOTAL 1	28 000 000,00
STOCKS				DETTES	
Stock de marchandise	4 747 107,49		4 747 107,49	Emprunts bancaires	17 516 000,00
				Détentions pour compte	11 208,00
				Dettes d'exploitation	123 355,65
TOTAL 3	4 747 107,49		4 747 107,49	TOTAL 5	17 650 563,65
CREANCES					
Avances pour comptes	338 816,93		338 816,93	Résultat de l'exercice	8 605 367,02
Avances d'exploitation	246 961,85		246 961,85		
Disponibilités	3 961 712,99		3 961 712,99		
TOTAL 4	4 547 491,77		4 547 491,77		
TOTAL GENERAL	57 989 138,53	3 733 207,86	54 255 930,67	TOTAL GENERAL	54 255 930,67

BILAN PREVISIONNEL ANNEE 2018

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	120 000,00	80 000,00		
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00		
Bâtiments	27 500 000,00	1 650 000,00	25 850 000,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Autres immobilisations	17 516 039,27	5 314 811,79	12 201 227,48		
TOTAL 2	48 694 539,27	7 084 811,79	41 609 727,48	TOTAL 1	28 000 000,00
STOCKS				DETTES	
Stocks de marchandises	3 781 199,68		3 781 199,68	Emprunts bancaire	13 137 000,00
				Détentions pour compte	12 552,00
				Dettes d'exploitation	122 011,65
TOTAL 3	3 781 199,68		3 781 199,68	TOTAL 5	13 271 563,65
CREANCES					
Avances pour comptes	238 816,93		238 816,93		
Créances sur clients	944 874,13		944 874,13		
Avances d'exploitation	251 901,09		251 901,09		
Disponibilités	3 790 626,37		3 790 626,37	Résultat de l'exercice	9 345 582,03
TOTAL 4	5 226 218,52		5 226 218,52		
TOTAL GENERAL	57 701 957,47	7 084 811,79	50 617 145,68	TOTAL GENERAL	50 617 145,68

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

BILAN PREVISIONNEL ANNEE 2019

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	160 000,00	40 000,00		
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00		
Bâtiments	27 500 000,00	2 200 000,00	25 300 000,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Autres immobilisations	17 516 039,27	7 086 415,72	10 429 623,55		
TOTAL 2	48 694 539,27	9 446 415,72	39 248 123,55	TOTAL 1	28 000 000,00
STOCKS				DETTES	
Stocks de marchandises	2 499 805,44		2 499 805,44	Emprunts bancaire	8 758 000,00
				Détentions pour compte	14 309,00
				Dettes d'exploitation	129 513,22
TOTAL 3	2 499 805,44		2 499 805,44	TOTAL 5	8 901 822,22
CREANCES					
Avances pour comptes	38 816,93		38 816,93		
Créances sur clients	191 621,90		191 621,90		
Avances d'exploitation	19 520,00		19 520,00		
Disponibilités	5 022 975,40		5 022 975,40	Résultat de l'exercice	10 119 041,00
TOTAL 4	5 272 934,23		5 272 934,23		
TOTAL GENERAL	56 467 278,94	9 466 415,72	47 020 862,22	TOTAL GENERAL	47 020 863,22

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

BILAN PREVISIONNEL ANNEE 2020

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	199 999,00	1,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00	Report à nouveau	10 119 041,00
Bâtiments	27 500 000,00	2 750 000,00	24 750 000,00		
Autres immobilisations	17 516 039,27	8 858 019,65	8 658 019,62		
TOTAL 2	48 694 539,27	11 808 018,65	36 886 520,62	TOTAL 1	38 119 041,00
STOCKS				DETTES	
Stocks de marchandises	3 699 803,44		3 699 803,44	Emprunts bancaire	4 379 000,00
				Détentions pour compte	14 309,00
				Dettes d'exploitation	129 513,22
TOTAL 3	3 699 803,44		3 699 803,44	TOTAL 5	4 522 822,22
CREANCES					
Avances pour comptes	38 816,93		38 816,93		
Créances sur clients	507 518,32		507 518,32		
Avances d'exploitation	19 520,00		19 520,00		
Disponibilités	12 417 315,05		12 417 315,02	Résultat de l'exercice	10 927 631,11
TOTAL 4	12 983 170,27		12 983 170,27		
TOTAL GENERAL	65 377 512,98	11 808 018,65	53 569 494,33	TOTAL GENERAL	53 569 494,33

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

BILAN PREVISIONNEL ANNEE 2021

ACTIF	BRUT	AMORT	NET	PASSIF	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				FONDS PROPRES	
Frais préliminaires	200 000,00	199 999,00	1,00	Fonds d'exploitation	28 000 000,00
Terrains	3 478 500,00	-	3 478 500,00	Report à nouveau	10 927 631,11
Bâtiments	27 500 000,00	3 300 000,00	24 200 000,00		
Autres immobilisations	17 516 039,27	10 629 623,58	6 886 415,69		
TOTAL 2	48 694 539,27	14 129 622,58	34 564 916,69	TOTAL 1	38 927 631,11
STOCKS				DETTES	
Stocks de marchandises	5 213 285,14		5 213 285,14	Emprunts bancaire	-
				Détentions pour compte	15 167,54
				Dettes d'exploitation	137 284,00
TOTAL 3	5 213 285,14		5 213 285,14	TOTAL 5	152 451,54
CREANCES					
Avances pour comptes	41 145,95		41 145,95		
Créances sur clients	537 969,42		537 969,42		
Avances d'exploitation	20 691,57		20 691,57		
Disponibilités	10 363 080,13		10 363 080,13	Résultat de l'exercice	11 661 006,25
TOTAL 4	10 962 887,07		10 962 887,07		
TOTAL GENERAL	64 870 711,48	14 129 622,58	50 741 088,90	TOTAL GENERAL	50 741 088,90

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

PREVISIONNEL (TCR) 2016- 2017- 2018- 2019- 2020- 2021

DESIGNATION	ANNEE 2016	ANNEE 2017	ANNEE 2018	ANNEE 2019	ANNEE 2020	ANNEE 2021
Ventes de carburant	96 152 529,60	100 960 156,00	106 008 164,00	111 308 572,00	116 874 001,00	122 717 701,00
Ventes des lubrifiants et autres	8 064 000,00	8 547 840,00	9 060 710,00	9 604 353,00	10 180 614,00	10 791 451,00
Ventes des prestations de services	3 888 000,00	4 121 280,00	4 368 557,00	4 630 670,00	4 908 510,00	5 203 021,00
Marchandise consommées	91 161 407,94	91 781 960,00	96 371 058,00	101 189 611,00	106 249 092,00	111 561 546,00
Services	270 000,00	284 000,00	298 730,00	314 229,00	330 536,00	347 694,00
Entretien et réparations	120 000,00	126 000,00	132 300,00	138 915,00	145 860,75	153 153,79
Commissions et honoraires	50 000,00	53 000,00	56 180,00	59 551,00	63 124,00	66 911,00
Déplacement et réceptions	100 000,00	105 000,00	110 250,00	115 763,00	121 551,00	127 629,00
VALEUR AJOUTEE	16 673 121,66	21 563 316,00	22 767 643,00	24 039 755,00	25 383 497,00	26 802 933,00
Frais de personnel	2 088 000,00	2 213 280,00	2 346 077,00	2 486 842,00	2 636 053,00	2 794 216,00
Frais divers	665 896,63	704 378,05	745 094,74	788 177,13	833 763,29	881 999,41
Assurances	147 237,72	154 599,61	162 329,59	170 446,07	178 968,37	187 916,79
Services extérieurs	518 658,91	549 778,44	582 765,15	617 731,06	654 794,92	694 082,62
Impôt et taxes	2 252 590,00	2 368 515,00	2 490 433,80	2 618 658,95	2 753 516,16	2 895 352,41
T.A.P	2 162 090,00	2 272 585,00	2 388 748,00	2 510 872,00	2 639 262,00	2 774 243,00
Autres droits, impôts et taxes	90 500,00	95 930,00	101 685,80	107 786,95	114 254,16	121 109,41
Frais financiers	919 590,00	919 590,00	689 692,50	459 795,00	229 897,50	172 830,00
Amortissements	2 321 603,93	2 321 603,93	2 321 603,93	2 321 603,93	2 321 603,93	2 321 603,93
CHARGES D'EXPLOITATION	8 247 680,56	8 527 366,98	8 592 901,97	8 675 077,00	8 774 833,89	9 066 001,75
RESULTAT BRUT DE L'EXERCICE	8 425 441,10	13 039 949,02	14 174 741,03	15 364 678,00	16 608 663,11	17 736 931,25
IRG (barème)	2 816 904,00	4 430 582,00	4 829 159,00	5 245 637,00	5 681 032,00	6 075 925,00
RESULTAT NET D'EXPLOITATION	5 608 537,10	8 605 367,02	9 345 582,03	10 119 041,00	10 927 631,11	11 661 006,25
CASH FLOW BRUT	7 930 141,03	10 926 970,95	11 667 185,96	12 440 644,93	13 249 235,04	13 982 610,18
Remboursement principal	4 379 000,00	4 379 000,00	4 379 000,00	4 379 000,00	4 379 000,00	4 379 000,00
CASH FLOW NET	3 551 141,03	6 547 970,95	7 288 185,96	8 061 644,93	8 870 235,04	9 603 610,18
CASH FLOW CUMULE	3 551 141,03	10 099 111,98	17 387 297,94	25 448 942,87	34 319 177,91	43 922 788,09

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

2.2.3.1.RECLASSEMENT DES BILANS PREVISIONNELS

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Fonds social	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000
RVES	0	0	0	0	0	0
RIA	0	0	0	0	0	0
RAN	0	0	0	0	10 119	10 928
Frais préliminaires	160	120	80	40	0	0
ACTIF NET	27 840	27 880	27 920	27 960	38 119	38 928
Résultat net	5 609	8 605	9 346	10 119	10 928	11 661
Emp Bancaire AT	17 516	17 516	13 137	8 758	4 379	0
Autres emp AT	0	0	0	0	0	0
C/C ass bloqués	0	0	0	0	0	0
Ressources permanantes	50 965	54 001	50 403	46 837	53 426	50 589
Investissement	48 495	48 495	48 495	48 495	48 495	48 495
Inves hors exploit	0	0	0	0	0	0
VTI	0	0	0	0	0	0
Amortissement	2 322	3 653	6 965	9 286	11 608	13 930
Immob Nettes	46 173	44 842	41 530	39 209	36 887	34 565
FR	4 792	9 159	8 873	7 628	16 539	16 024
Stocks	1 253	4 747	3 781	2 500	3 700	5 213
Réalisable	28	586	1 436	250	567	600
Disponible	3 645	3 961	3 791	5 023	12 417	10 363
DCT	134	135	135	144	144	152
Avance bancaire	0	0	0	0	0	0
C/C associés	0	0	0	0	0	0
Passif privilégiés	0	0	0	0	0	0
BFR	1 147	5 198	5 082	2 606	4 123	5 661
CAF	7 931	10 927	11 668	12 441	13 250	13 983
TRESORERIE	3 645	3 961	3 791	5 022	12 416	10 363
CA	108 105	113 629	119 437	125 544	131 964	138 712

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

2.2.3.2. Etude de la structure financière:

Unité: KDA

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
FR	4792	9.159	8.873	7.628	16.539	16.024
BFR	1.147	5.198	5.082	2.606	4.123	5.661
TRESORERIE	3.645	3.961	3.791	5.022	12.416	10.363

L'étude des bilans prévisionnels de cette entreprise fait état d'une structure financière équilibrée à long terme caractérisé par un fond de roulement positif vu que les ressources permanentes couvrent intégralement les immobilisations nettes.

La confrontation de l'actif circulant aux dettes à court terme nous conduit à un besoin en fond de roulement étant donné que les dettes à court terme ne financent pas l'intégralité de l'actif circulant. Néanmoins, le fond de roulement couvrira la totalité du besoin en fond de roulement d'où une trésorerie positive.

2.2.3.3. Etude de l'activité:

Unité: KDA

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CA	108.105	113.629	119.437	125.544	131.964	138.712
Résultat net	5.609	8.605	9.346	10.119	10.928	11.661
CAF	7.931	10.927	11.668	12.441	13.250	13.983
Emprunt/ CAF	2.2%	1.6%	1.5%	1.4%	1.3%	1.2%
CAF/ Annuité	1.81	2.49	2.66	2.84	3.02	3.19

Pour les années à venir, le volume d'activité préconisé par les TCR prévisionnels, passent de 108.105 KDA en première année à 138.712 KDA la sixième année.

La croissance enregistrée dans l'évolution du chiffre d'affaire est de l'ordre de 5% l'année, cette croissance permettra de faire face aux frais financiers engendrés par le crédit à moyen terme demandé par notre relation.

Le résultat net dégagé de cette affaire est assez important, et permettra la formation d'une capacité d'autofinancement assez suffisante pour faire face au remboursement du crédit sollicité.

Chapitre III: Etude d'un cas de financement d'une PME par un crédit d'investissement

Le calcul de l'emprunt/ CAF a fait ressortir que cette entreprise pourra rembourser son emprunt en 2 ans, ce qui rentre dans la norme préconisée où ce ratio doit être inférieur à 3.

La CAF rapporté à l'annuité fait ressortir que l'entreprise pourra faire face annuellement au remboursement du crédit demandé. (Annuité: $17516/4= 4379$).

CONCLUSION:

Le présent projet porte sur la réalisation d'une station service. Cet investissement intervient dans un créneau porteur et développera une activité intense et bénéficiaire.

Notre étude basée sur des données concrètes et objectives prévoit une rentabilité incontestable du projet.

En effet, le choix du lieu d'implantation est propice et adéquat pour ce genre d'activité et permettra une exploitation optimale de la station de service.

L'analyse des différents paramètres de gestion laisse entrevoir que l'activité future de ce projet générera une capacité suffisante d'autofinancement pour honorer ses engagements par l'accumulation des cash-flow générés par l'activité.

En matière de garantie l'entreprise est disposée à mettre au profit de la banque l'hypothèque du terrain d'assiette, ainsi que toute forme de garantie que la banque jugera utile pour sécuriser son engagement dans le financement de ce projet.

Conclusion générale

Dans ce présent mémoire, nous avons essayé de cerner sous différents angles l'essentiel de la relation Banque-PME en matière de crédit bancaire.

A travers les trois chapitres développés tout au long de ce travail, nous avons tenté de présenter la petite et moyenne entreprise, son rôle dans l'économie ainsi que les moyens possibles pour son financement. Dans ce sens, nous avons étudié la gamme de crédits bancaires que la banque met à la disposition de ce type d'entreprises, pour ensuite illustrer les techniques d'analyse et d'évaluation développées par l'étude d'un cas pratique.

La PME joue un rôle principal dans le développement et le dynamisme économique à travers ; la création de l'emploi, la contribution à la croissance, la réduction des importations et l'objectif d'exportation. Mais la PME se trouve confrontée parfois à des obstacles importants qui entravent leur développement interne, il s'agit notamment du problème de la faiblesse de l'autofinancement et de la complexité des procédures à suivre pour l'accès au crédit bancaire.

Concernant le financement bancaire, il n'est pas facilement accessible aux PME, car il est assorti d'un ensemble de difficultés telles que la hausse des taux d'intérêts, le manque de transparence et le manque de garanties, qui est par conséquent un risque élevé pour la banque qui s'engage à octroyer un crédit.

Parmi les principaux aspects qui préoccupent la banque concernant la PME, on citera en premier lieu la faiblesse des fonds propres qui est à l'origine de la réticence du promoteur dans la recherche d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles et la sous-évaluation des coûts de fonctionnement et d'investissement, ce qui rend le poids de l'emprunt important.

En deuxième lieu on citera l'insuffisance de l'organisation des PME (ressources humaines, comptabilité, gestion administrative...) le seul décideur est souvent le chef d'entreprise et la formalisation étant modeste favorisent les erreurs, les fraudes et défavorisent la régularité des processus.

Enfin l'absence des capacités managériales, et le manque de vision du futur de l'entreprise. Beaucoup de sociétés naissent d'une idée impulsive de l'entrepreneur sans tenir en compte l'analyse du marché et de la concurrence ce qui fausse la vision sur le chiffre d'affaires et donc sur la capacité de remboursement des encours bancaires.

Conclusion générale

Du côté de la banque on pourrait lui imputer au moins trois responsabilités remarquables, la première, est l'incapacité du suivi des encours placés par le banquier contrarié par la fragilité de l'organisation et l'impossibilité de projection dans le futur, en conséquence, la PME ne donne pas une vraie place de conseiller à son banquier. La deuxième responsabilité que l'on pourrait imputer à la banque, est bien le manque de cadres spécialisés dans la gestion des dossiers concernant le financement des PME, d'où un manque de procédures adaptées à la modestie des informations financières.

Enfin, la troisième insuffisance des banques, est l'environnement institutionnel qui l'oblige à durcir leurs conditions.

Bibliographie

➤ **OUVRAGES:**

- André-pascal, "les petites et Moyennes Entreprises: technologie et compétitivité, Edition OCD, 1993.
- AMMOUR, Benhalima "le système bancaire algérien: textes et réalités". Ed, Dahleb, 1996.
- Bellatane. B, Paraque. B, 3 Diversité économique et mode de financement des PME "Edition l'Harmattan. Paris, février 2001.
- BERNET, ROLLANDE Luc, "Principes de technique banque bancaire", 23^{ème} Edition.
- BOUDINOT. A, Frabot. J-C, Techniques et pratiques bancaires, 4^{ème} édition, Edition SIREY, Nancy, 1976.
- BOUYACOUB Farouk "l'entreprise et le financement bancaire". Edition Casbah, Alger, 2000.
- BOUYACOUB Farouk "l'entreprise et le financement bancaire". Edition CASBAH, Alger, 2001.
- BOUMGHAR M.Y, la relation pme-banque: "essai de compréhension.
- CAPUT. Jean-Yves "l'économie de A à Z" Edition: HATIER, PARIS, 2004.
- FITSOUNI ISABELLE, la PME face à sa banque, Edition PERFORMA, France, 1989.
- Hassid Olivier, "la gestion des risques", éd Dunod, Paris, 2005.
- JULIEN Pierre-André et MARCHESNAY Michel, "la petite entreprise", Edition vuibert, Paris, 1987.
- JULIEN P. a, MARCHESNAY "la petite entreprise", Edition G. Vermette, Novembre 1988.
- LASARY, "Economie d'entreprise", Edition EL dar el othmania, Alger, 2007.
- Levrault Berger, Institut d'étude bancaire et financière, les petites et moyennes entreprises, Toulouse, Septembre 1989.
- LEVRATTO Nadine, Les PME Définition, rôle économique et politiques, préface de Marie Estimé.
- Lecroitre Gilles, Le grand livre de "l'économie PME", Lexteuso éditions, Janvier 2010.
- LUIS CHRISTIAN "Les finances des entreprises publiques". Edition Eyrolle, Paris.
- Marchesnay Michel et Messeghem Karim, Cas stratégie de pme, éd: EMS management and société, collection étude de cas.
- MS, NL, RN, Etude et gestion d'un crédit d'investissement dans un établissement bancaire.
- PLIHON Dominique, IEZABEL, Couppey-soubyan, éd economica, paris, 1994.
- Roncalli Thirrey, "la gestion des risques financier" 2^{ème} édition, economica, Paris, 2009.

- TEULON FREDERIK, "Vocabulaire économique", collection que sais'je Edition, Alger, 1996.
- TRICHET Jean-claude, "Diversité économique et modes de financement des PME", Gouverneur de la banque de France, Août 2012.
- VERDIER PIL LA TREUTE Josette "Finance d'entreprise", Edition Duond, Paris.

➤ **TEXTES JURIDIQUES:**

- Article 409 du code de commerce.
- Article 644 du code civil.
- Article N° 2013 de la loi 90-10 du 10 Avril 1990 relative à la monnaie au crédit.
- Ordonnance N°66-178 du 13 Juin 1966 portant sur la création de la Banque Nationale d'Algérie.

➤ **MEMOIRES:**

- Mémoire de fin d'étude de Master, Financement des PME en Algérie, UMMTO, Promotion 2010.
- Mémoire de fin d'étude de Master, Financement bancaire des petites et moyennes entreprises, par Kamel et Aziz BAALI et BOURRAS. UMMTO, 2010.
- Mémoire de fin d'étude de Magister "La banquier et le financement bancaire", Ecole supérieur de banque.

➤ **REVUES ET ARTICLES:**

- Documents de la BNA.

Annexe N°1

N°	DESIGNATION	QUANTITE	MONTANT
1	Compresseur	1	147 008.55
2	Nettoyeur de jet fix électrique 200 bar	1	75 641.03
3	Nettoyeur de jet fix électrique 170 bar	1	67 094.03
4	Pistolet st 2300 L600	2	11 965.82
5	Flexible	2	9 914.54
6	Groupe filtre/ régulateur avec mano	1	4 957.27
7	Pompe à l'huile pneumatique bar 6-8	3	79 487.19
8	Pistolet compteur digital sortie Flexible avec bec antigoutte	1	21 794.87
9	Flexible 13R1	1	7 948.72
10	Distributeur graisse pneumatique avec réservoir de 14kg	1	36 324.79
11	Laveuse de siège (lifting) topper avec accessoire	1	58 119.66
12	Aspirateur NEVADA 640 avec accessoire	2	111 965.82
13	Canon à mousse	2	65 811.96
14	Enrouleur d'air avec 15 metres de flexible	2	27 692.30
15	Enrouleur carrosse sans flexible fixe ou pivotant	3	84 615.39
16	Enrouleur ouvert sans flexible fixe	4	99 145.28
17	KIT pistolet peinture gonfleur soufflette flexible spirale	2	13 333.34
18	Pompe à l'huile manuelle rotative avec fausse bonde	2	7 179.48
19	BROC blanche 5 litres	2	2 222.22
20	BROC blanche 2 litres	2	1 196.58
21	Entonnoire blanc diam	2	2 051.28
22	Raccord rapid	1	854.70
23	Raccord filete male	6	1 282.08
24	Raccord filete femelle	1	2 136.75
25	Mamelon conique	2	512.82
26	VELVEX 50*40 cm	5	4 273.50
27	Caisse à outils complete	1	52 991.46
28	Memelon conique	1	256.42
29	Flexible de raccordement	8	12 307.68
30	Récupérateur huile par aspiration 90 LT Avec réservoir d'aspiration transparent et bol de récupération	2	119 658.14

Annexe N°2

N°	DESIGNATION	QUANTITE	MONTANT
1	Demonte pneu swing 10 pouce	1	167 519.41
2	Equilibreuse LCD	1	202 635.23
3	Bride universelle jante	1	46 499.76
4	Pistolet de gonflage	1	5 888.89
5	Vulcanisateur 1200w avec blocage pneu	1	147 817.60
6	Clé à choc	1	33 293.13
7	Jeu de 9 douilles choc	1	13 583.49
8	Clé en croix	1	7 981.72
9	Compo MNTCE 160 outils en servan	1	179 654.58

Annexe N° 3

N°	DESIGNATION	QUANTITE	MONTANT
1	Pont ELEV ELEC-MEC 3T A chaine	1	361 592.65
2	FIX 11	8	3 962.40
3	MISE EN SERVICE	2	8 547.00

Annexe N°4

N°	DESIGNATION	QUANTITE	MONTANT
1	Appareil distributeur carburant Électronique euro sup/s PLOM/GASOIL	3	2 102564.10
2	Appareil distributeur carburant Electronique euro GASOIL	1	763 931.62
3	Régulateur de tention APC	1	11 538.46
4	CLAPET ANTI RETOUR	8	203 760.72
5	Boittier symétrique male+bouchon	4	23 247.88
6	Installation et mise en services de l'appareil euro	4	40 000.00

Annexe N° 5

N°	DESIGNATION	QUANTITE	MONTANT
1	Arrière BAR réfrigère	1	167 310.00
2	Rayonnage de décoration	1	52 884.00
3	Hotte de décoration	1	43 407.00
4	Comptoir de service	1	109 278.00
5	Vitrine angle	1	112 671.00
6	Comptoir de service	1	49 374.00
7	Plongé 2 BACS + mélangeur incorporée	1	17 316.00
8	Presse à café conti 3 groupes	1	277 000.00
9	Moulin doseur pour café "SANTOS"	1	87 750.00
10	Vitrine à boissons	1	75 348.00
11	Lave verre 800 verres	1	122 850.00
12	Table haute	2	14 800.00
13	Tabouret style	5	36 000.02
14	Mixeur blender	1	18 720.00
15	Laitier électrique 10 litres	1	19 500.00
16	Caisse enregistrement casio	1	18 720.00

Table des matières

REMERCIEMENTS

DEDICACE

SOMMAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX , SCHEMAS ET FIGURES

INTRODUCTION GENERALE.....01

CHAPITRE I: ASPECTS THEORIQUES SUR LA PME

INTRODUCTION DU CHAPITRE I.....04

SECTION 1: GENERALITES SUR LA PME.....05

1.1. Définition des PME.....05

1.1.1. Quelques définitions de la PME.....05

1.1.2. Définition des PME en Algérie.....07

1.2. Caractéristiques des PME.....08

1.2.1. Les caractéristiques quantitatives.....08

1.2.2. Les caractéristiques qualitatives.....09

1.2.3. Caractéristiques des PME en Algérie.....10

1.3. Les critères d'identification de la PME.....11

1.3.1. Les critères quantitatifs.....11

1.3.2. Les critères qualitatifs.....12

1.4. Rôle et objectifs des PME.....13

1.4.1. Rôle des PME.....13

1.4.2. Objectifs des PME.....	15
-------------------------------	----

SECTION 2: CREATION, CLASSIFICATION DE LA PME, SES FORCES ET SES FAIBLESSES.....16

2.1. Création de la PME.....16

2.1.1. L'externalisation.....	16
-------------------------------	----

2.1.2. La transformation.....	16
-------------------------------	----

2.1.3. L'acquisition.....	16
---------------------------	----

2.1.4. La filialisation.....	16
------------------------------	----

2.1.5. L'essaimage.....	17
-------------------------	----

2.1.6. La création ex nihilo.....	17
-----------------------------------	----

2.2. Classification des PME.....17

2.2.1. L'analyse sectorielle des PME.....	18
---	----

2.2.2. L'analyse des PME par branche.....	18
---	----

2.2.3. L'analyse dimensionnelle des PME.....	18
--	----

2.2.4. L'analyse technologique des PME.....	19
---	----

2.2.5. Classification des PME selon les structures juridiques.....	19
--	----

2.3. Les forces et les faiblesses de la PME.....21

2.3.1. Les forces.....	21
------------------------	----

2.3.1.A. L'efficacité.....	21
----------------------------	----

2.3.1.B. La flexibilité.....	21
------------------------------	----

2.3.1.C. La qualité et la simplicité des relations sociales.....	22
--	----

2.3.2. Les faiblesses.....	22
----------------------------	----

2.3.2.A. Les problèmes liés aux dirigeants.....	22
---	----

2.3.2.B. L'insuffisance des fonds propres.....	22
--	----

2.3.2.C. Non liquidité des fonds de roulement.....	22
2.3.2.D. Les difficultés de croissance.....	23
2.3.2.E. La sous capitalisation.....	23
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	24
CHAPITRE II: LES DIFFERENTS MOYENS DE FINANCEMENT DE LA PME	
INTRODUCTION DU CHAPITRE II.....	25
SECTION 1: LES SOURCES DE FINANCEMENT.....	26
1.1. Financement interne.....	26
1.1.1. Le capital social.....	26
1.1.2. L'autofinancement.....	26
1.2. Financement externe.....	29
1.2.1. Financement direct.....	29
1.2.1.1. Le marché des capitaux.....	29
1.2.1.2. L'augmentation du capital.....	30
1.2.2. Financement indirect.....	31
1.2.2.1. Le financement bancaire.....	32
1.2.2.2. Autres moyens de financement.....	45
SECTION 2: LES RISQUES ET LES GARANTIES D'UN CREDIT BANCAIRE.....	54
2.1. Les risques d'un crédit bancaire.....	54
2.1.1. Les risques financiers.....	54
2.1.2. Les risques non financiers.....	54
2.2. Les garanties bancaires	56
2.2.1. Les garanties personnels	56

2.2.2. Les garanties réelles.....	57
-----------------------------------	----

SECTION 3: ORGANISMES ET INSTITUTIONS SPECIALISEES DANS LE SOUTIEN ET LA PROMOTION DES PME.....59

3.1. L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).....	59
--	----

3.2. L'agence nationale de soutien d'emploi de jeune (ANSEJ).....	60
---	----

3.3. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM).....	61
--	----

3.4. La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC).....	62
---	----

CONCLUSION DU CHAPITRE II.....63

CHAPITRE III: ETUDE D'UN CAS DE FINANCEMENT D'UNE PME PAR CREDIT D'INVESTISSEMENT

INTRODUCTION DU CHAPITRE III.....64

SECTION 1: PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL (BANQUE NATIONALE D'ALGERIE).....65

1.1. Historique de la BNA.....	65
--------------------------------	----

1.2. Présentation de l'agence 462 AZAZGA.....	67
---	----

1.3. Missions de l'agence BNA 462 AZAZGA	67
--	----

1.4. Organisation de l'agence BNA 462 AZAZGA.....	68
---	----

SECTION 2: EVALUATION D'UN DOSSIER D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT....72

2.1. Constitution du dossier du crédit.....	72
---	----

2.1.1. Dossier à fournir d'un crédit d'investissement.....	72
--	----

2.1.2. Identification et présentation du projet.....	73
--	----

2.1.3. Structure de financement.....	74
--------------------------------------	----

2.2. Etude du dossier.....	74
----------------------------	----

2.2.1. Activité de l'entreprise.....	74
--------------------------------------	----

2.2.2. L'état d'avancement du projet.....	75
2.2.3. Analyse prévisionnel.....	75
2.2.3.1. Reclassement des bilans prévisionnels.....	83
2.2.3.2. Etude de la structure financière.....	84
2.2.3.3. Etude de l'activité	84
CONCLUSION DU CHAPITRE III.....	86
CONCLUSION GENERALE.....	87
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	